

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ**

**МАТЕРІАЛИ**  
**студентської наукової конференції**

*25-26 квітня 2018 рік*

**Том I**

**Полтава - 2018**

### **Редакційна колегія:**

**Аранчій В. І.**, кандидат економічних наук, професор, ректор академії;

**Писаренко П. В.**, доктор сільськогосподарських наук, професор, перший проректор;

**Горб О. О.**, кандидат сільськогосподарських наук, доцент, проректор з науково-педагогічної, наукової роботи;

**Опара М.М.**, кандидат сільськогосподарських наук, доцент, фахівець відділу з питань інтелектуальної власності;

**Галич О.А.**, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки та менеджменту;

**Дорогань-Писаренко Л.О.**, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету обліку та фінансів;

**Дудніков І. А.**, кандидат технічних наук, доцент, декан інженерно-технологічного факультету;

**Кулинич С. М.**, доктор ветеринарних наук, професор, декан факультету ветеринарної медицини;

**Маренич М. М.**, кандидат сільськогосподарських наук, доцент, декан факультету агротехнологій та екології;

**Поліщук А. А.**, доктор сільськогосподарських наук, професор, декан факультету технології виробництва та переробки продукції тваринництва;

**Воронько-Невіднича Т. В.**, кандидат економічних наук, доцент, заступник декана факультету економіки та менеджменту;

**Зоря О. П.**, кандидат економічних наук, доцент, заступник декана факультету обліку та фінансів з наукової роботи;

**Невідничий О. С.**, начальник редакційно-видавничого відділу.

Відповідальність за зміст і редакцію матеріалів несуть автори та наукові керівники.

Матеріали студентської наукової конференції Полтавської державної аграрної академії, 25-26 квітня 2018 р. Том І. – Полтава: РВВ ПДАА, 2018. – 412 с.

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ ФАКУЛЬТЕТУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

<i>Андрієвська О. А.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Миколенко І. Г.</i> , кандидат економічних наук, доцент ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	22
<i>Барило Р. А.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Щетініна Т. О.</i> , кандидат історичних наук, доцент УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКОМ МІЖ ОПЛАТОЮ ПРАЦІ ТА ЇЇ ПРОДУКТИВНІСТЮ .....	24
<i>Баруздин А. А.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Воронько-Невіднича Т. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	26
<i>Бас О. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Світлична А. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	27
<i>Бородін С. Ф.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Публічне управління та адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Черчатий О. І.</i> , кандидат наук з державного управління РЕГЛАМЕНТУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ .....	29
<i>Брагінець Д. В., Касяненко С. М., Глієва А. Г.</i> , здобувачі вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» Науковий керівник – <i>Даниленко В. І.</i> , кандидат економічних наук, доцент ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	31
<i>Братанов Б. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Загребельна І. Л.</i> , кандидат економічних наук, ст. викладач ОСОБЛИВОСТІ КАЛЬКУЛЯЦІЇ ВИТРАТ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	33
<i>Ваць Я. Ю.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Публічне управління та адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Лозинська Т. М.</i> , доктор наук з державного управління, професор СПІВПРАЦЯ СУБ'ЄКТІВ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИ РОЗРОБЛЕННІ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ .....	35
<i>Ваць Я. Ю., Гордієнко О. А.</i> , здобувачі вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Публічне управління та адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Лозинська Т. М.</i> , доктор наук з державного управління, професор ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ .....	37

<b>Вернигора М. В.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Березіна Л. М.</b> , доктор економічних наук, професор	
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	39
<b>Верхогляд Т. М.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Публічне управління та адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Сердюк О. І.</b> , кандидат економічних наук, доцент	
СТВОРЕННЯ СПІЛЬНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ І ВИСВІТЛЕННЯ РОБОТИ ХОРОЛЬСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ.....	42
<b>Гавриленко Л. Ю.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Шупта І. М.</b> , кандидат педагогічних наук, доцент	
ПСИХОФІЗІОЛОГІЧНА ПІДТРИМКА ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧАСТИНА СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ПРОФЕСІЙНОЇ НАДІЙНОСТІ .....	44
<b>Ганженко С. Р.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Кошова Л. М.</b> , асистент	
ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ З ЄВРОПОЮ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	47
<b>Гевленко О. Є.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» (МП «Бізнес-адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Вакуленко Ю. В.</b> , кандидат сільськогосподарських наук, доцент	
СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА .....	50
<b>Говоров Ю. В.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Шупта І. М.</b> , кандидат педагогічних наук, доцент	
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	52
<b>Гуріна Ю. В.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Самойлік М. С.</b> , доктор економічних наук, професор	
ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ, ЯК МЕХАНІЗМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	53
<b>Довгаль С. В., П'ятецька Ю. М.</b> , здобувачі вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Хурдей В. Д.</b> , кандидат економічних наук, доцент	
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	55
<b>Живолуп М. Г.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Публічне управління та адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Писаренко В. П.</b> , доктор наук з державного управління, доцент	
ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У РОБОТІ ОРГАНІВ ВЛАДИ – ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО Е-УРЯДУВАННЯ.....	57

<b>Живолуп М. Г.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Публічне управління та адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Писаренко В. П.</b> , доктор наук з державного управління, доцент ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В РОБОТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	59
<b>Живолуп М. Г.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Публічне управління та адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Писаренко В. П.</b> , доктор наук з державного управління, доцент ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	60
<b>Заїченко В. О.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Макаренко П. М.</b> , доктор економічних наук, професор Шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу .....	64
<b>Зернова С. І.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Дядик Т.В.</b> , кандидат економічних наук, доцент ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ .....	66
<b>Зозуля А. Ю.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Самойлик Ю.В.</b> , кандидат економічних наук, доцент НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СВИНАРСТВА В НОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ .....	68
<b>Карпець Т. І.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Дядик Т.В.</b> , кандидат економічних наук, доцент ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ .....	70
<b>Кемова Я. М.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Дядик Т. В.</b> , кандидат економічних наук, доцент ЖИТТЯ СТУДЕНТА В СКЛАДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ В УКРАЇНІ.....	72
<b>Кириченко О. О.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Черчатий О. І.</b> , кандидат наук з державного управління НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	74
<b>Клочкова Л. К.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Березіна Л. М.</b> , доктор економічних наук, професор ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА:ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	76
<b>Клочкова Л. К.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Березіна Л. М.</b> , доктор економічних наук, професор РАЦІОНАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА....	79
<b>Коваленко Д. С.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Право» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Щетініна Т. О.</b> , кандидат історичних наук, доцент ВИДИ КРИМІНАЛЬНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ ЗА «РУСЬКОЮ ПРАВДОЮ».....	81

<i>Кожара Л. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Калашиник О. В.</i> , кандидат технічних наук, доцент	83
<i>Козленя К. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» (МП Бізнес-адміністрування) факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Воронько-Невіднича Т. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	85
<i>Кононенко А. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Боровик Т. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	87
<i>Крупа В. Л.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Публічне управління та адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Шупта І. М.</i> , кандидат педагогічних наук, доцент	89
<i>Кузьменко А. Г., Логвиненко М. В.</i> , здобувачі вищої освіти СВО «Магістр» спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Комаріст О. І.</i> , кандидат економічних наук, доцент	91
<i>Кузьменко І. М.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Миколенко І. Г.</i> , кандидат економічних наук, доцент	93
<i>Литвинюк А.А.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Калюжна Ю. П.</i> , кандидат економічних наук	95
<i>Лесюк В.С.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Дядик Т. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	97
<i>Любарець С. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Дядик Т. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	99
<i>Любарець С. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Шульженко І. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	102
<i>Маслак М. М.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Комаріст О. І.</i> , кандидат економічних наук, доцент	104

<p><b>Миколаєнко Ю. С.</b>, здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Дивнич О. Д.</b>, кандидат економічних наук, доцент ОСОБЛИВОСТІ ЗЕМЛІ ЯК ФАКТОРУ ВИРОБНИЦТВА У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ .....</p>	107
<p><b>Мислюк А. М.</b>, здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Загребельна І. Л.</b>, кандидат економічних наук, ст. викладач МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ .....</p>	109
<p><b>Муренець І. Є.</b>, здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Дем'яненко Н. В.</b>, кандидат економічних наук, доцент ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА .....</p>	111
<p><b>Мусієнко О. О.</b>, здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Макаренко П. М.</b>, доктор економічних наук, професор ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ ТА ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ .....</p>	113
<p><b>Науменко В. С.</b>, здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Самойлик Ю. В.</b>, кандидат економічних наук, доцент КОНЦЕПТУАЛЬНА СУТНІСТЬ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....</p>	115
<p><b>Нестеренко С. О.</b>, здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Калюжна Ю. П.</b>, кандидат економічних наук ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ – ОСНОВА ВИСОКОЇ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....</p>	117
<p><b>Олешко М. А.</b>, здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Світлична А. В.</b>, кандидат економічних наук, доцент СУТНІСТЬ ТА КЛЮЧОВІ ПОЗИЦІЇ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА .....</p>	119
<p><b>Онищенко Т. І.</b>, здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Дядик Т. В.</b>, кандидат економічних наук, доцент БЕЗРОБІТТЯ В ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ .....</p>	121
<p><b>Павленко Т. В.</b>, здобувач вищої освіти «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Помаз Ю. В.</b>, кандидат історичних наук, доцент ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....</p>	123

<b>Павлова О. П.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Терещенко І. О.</b> , кандидат економічних наук ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖ- НІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА .....	125
<b>Пальваль П. В.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Дем'яненко Н. В.</b> , кандидат економічних наук, доцент ТРАКТУВАННЯ ЗМІСТОВНОЇ СУТНОСТІ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК СКЛАДОВОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	127
<b>Панова Я.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Дядик Т. В.</b> , кандидат економічних наук, доцент СУЧАСНА ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ .....	128
<b>Писаренко Д. В.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Калюжна Ю. П.</b> , кандидат економічних наук ЗНАЧЕННЯ ТА СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	131
<b>Писаренко О. Є.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприєм- ництво, торгівля і біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Комаріст О. І.</b> , кандидат економічних наук, доцент ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	133
<b>Пікуль В.В.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Костоглод К. Д.</b> , доцент ГЕОМЕТРИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЗАДАЧІ НЕЛІНІЙНОГО ПРОГРАМУВАННЯ .....	134
<b>Потапенко Я.О.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Кошова Л. М.</b> , асистент КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ АПК ПРИ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄВРОПОЮ СТАЛА ВІЛЬНОЮ НЕ ДЛЯ ВСІХ .....	137
<b>Потапенко Я. О.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Дивнич О. Д.</b> , кандидат економічних наук, доцент ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ .....	140
<b>Приходько Д. В.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Березіна Л. М.</b> , доктор економічних наук, професор ПРИБУТОК ЯК ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ГОСПОДАР- СЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	142
<b>Приходько О. А.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Світлична А. В.</b> , кандидат економічних наук, доцент ХАРАКТЕРИСТИКА ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	144



<i>Радіонов А. А.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Шведенко П. Ю.</i> , кандидат юридичних наук, ст. викладач ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА .....	146
<i>Редченко Р. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Дядик Т. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент РІВЕНЬ ТА РОЗМІР ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ.....	147
<i>Родик Р. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Калюжна Ю. П.</i> , кандидат економічних наук БІРЖОВИЙ ФОНДОВИЙ КРАХ ХХІ СТОЛІТТЯ.....	149
<i>Сасенко В. А.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультет економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Шульга Л. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	151
<i>Саркісян А. Р.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Дем'яненко Н. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ.....	153
<i>Сафонова О. М.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Публічне управління та адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Калюжна Ю. П.</i> , кандидат економічних наук НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ....	155
<i>Силка І. Д.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Шульга Л. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	157
<i>Сіній Т. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Даниленко В. І.</i> , кандидат економічних наук, доцент НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИНИЦТВА .....	159
<i>Скальська Т. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Комаріст О. І.</i> , кандидат економічних наук, доцент ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	161
<i>Сльоза В. А.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Писаренко В. В.</i> , доктор економічних наук, професор МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	164

<b>Смірнова І. В.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Шульга Л. В.</b> , кандидат економічних наук, доцент	
ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	165
<b>Снігерьова К. А.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Писаренко С. В.</b> , кандидат сільськогосподарських наук, доцент	
СИСТЕМНА ХАРАКТЕРИСТИКА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖ- НІСТЮ ПРОДУКЦІЇ .....	167
<b>Собакар С. В.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» Науковий керівник – <b>Шульженко І. В.</b> , кандидат економічних наук, доцент	
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВ'ЯЗАННЯ КОНФЛІКТІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ .....	169
<b>Сорокатиий В. М.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Костоглод К. Д.</b> , доцент	
ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ФОГЕЛЯ ПРИ РОЗВ'ЯЗУВАННІ ТРАНСПОРТНИХ ЗАДАЧ.....	171
<b>Таран С.Ю.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка підприємства» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Писаренко В. В.</b> , доктор економічних наук, професор	
НАУКОВІ ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТО- СПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА» .....	175
<b>Тарасенко Ю. О.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Кошова Л. М.</b> , асистент	
ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТО- СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК ЗА УМОВИ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК .....	177
<b>Ткач І. В.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Агроінженерія» факультету агротехнологій та екології Науковий керівник – <b>Кошова Л. М.</b> , асистент	
БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ У АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ПРИ ПРОВЕДЕНІ ЗЕД .....	180
<b>Ткач О. В., Кривенко О. М., Шарлай Р. О.</b> , здобувачі вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Економіка» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Хурдей В. Д.</b> , кандидат економічних наук, доцент	
НАПРЯМИ РОЗПОДІЛУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....	183
<b>Ткаченко Н. В.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Кошова Л. М.</b> , асистент	
ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	185
<b>Тригуб О. С.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Михайлова О.С.</b> , кандидат економічних наук, доцент	
УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	187

<i>Фарманова А. Г.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Махмудов Х. З.</i> , доктор економічних наук, професор ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА.....	189
<i>Фещенко Р. Д.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Публічне управління та адміністрування» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Боровик Т. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ВПЛИВ ЗАСОБІВ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЗБАЛАНСОВАНИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК.....	191
<i>Філоненко М. П.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Михайлова О. С.</i> , кандидат економічних наук, доцент УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	193
<i>Хоменко А. М.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Ветеринарна медицина» факультету ветеринарної медицини Науковий керівник – <i>Протас Н. М.</i> , кандидат сільськогосподарських наук, доцент ВИКОРИСТАННЯ БАЗ ДАНИХ У ВЕТЕРИНАРНІЙ МЕДИЦИНІ .....	195
<i>Чайка В. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Комаріст О. І.</i> , кандидат економічних наук, доцент ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	198
<i>Черепов Д. О., Заливчий І. Ю.</i> , здобувачі вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Філологія» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Протас Н. М.</i> , кандидат сільськогосподарських наук, доцент ОН-ЛАЙН РЕСУРСИ ТА ДОДАТКИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ .....	199
<i>Черних О. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Менеджмент» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Самойлік М. С.</i> , доктор економічних наук, доцент РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	205
<i>Черниш І. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Право» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Козаченко Ю. А.</i> , кандидат юридичних наук, доцент кафедри ЗЛОЧИН І КАРА В УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ ЗА ЛИТОВСЬКИМИ СТАТУТАМИ XVI СТ.....	207
<i>Шведенко К. С.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Даниленко В. І.</i> , кандидат економічних наук, доцент ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	209
<b>Підсекція кафедри іноземних мов та українознавства</b>	
<i>Будаква Є. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Технології виробництва і переробки продукції тваринництва» Науковий консультант з іноземної мови – <i>Лифар А. А.</i> , старший викладач ADEQUATE FEEDING OF SPORTS HORSES.....	211

<i>Величко К. І.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Технології виробництва і переробки продукції тваринництва» Науковий консультант з іноземної мови – <i>Лифар А.А.</i> , старший викладач FUNCTIONAL DAIRY PRODUCTS WITH THE PECTIN .....	213
<i>Власенко Є. С.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Технології виробництва і переробки продукції тваринництва» Науковий консультант з іноземної мови – <i>Лифар А.А.</i> , старший викладач INNOVATION TECHNOLOGIES IN PRODUCTION OF SAUSAGE PRODUCTS .....	214
<i>Вовк О. Ю., Сип'як І. Р.</i> , здобувачі вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Николаєнко Ю.О.</i> , кандидат педагогічних наук, доцент GIFT TRADITIONS IN CROSS CULTURAL COMMUNICATION.....	216
<i>Глазунова В. Є.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Екологія» факультету агротехнологій та екології Науковий керівник – <i>Люлька В.М.</i> , кандидат філологічних наук, доцент ECOLOGICAL PROBLEMS IN POLTAVA REGION .....	218
<i>Кераміоті Т.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Філологія» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Воловик Л. Б.</i> , кандидат філологічних наук, доцент BEKANNTE SPRICHWÖRTER IN DER DEUTSCHEN SPRACHE .....	221
<i>Ковальчук О. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Технології виробництва і переробки продукції тваринництва» Науковий консультант з іноземної мови – <i>Лифар А. А.</i> , старший викладач IMMUNOLOGICAL CASTRATION OF PIGS: ADVANTAGES AND PROBLEMS OF APPLICATION .....	223
<i>Ковіка В. Р.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Агрономія» факультету агротехнологій та екології Консультант з іноземної мови – <i>Сільчук О. В.</i> , кандидат педагогічних наук, старший викладач TECHNOLOGY OF SOYBEAN CULTIVATION IN PRYMORSKYI TERRITORY .....	225
<i>Костенко В. Р.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Філологія» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Савенкова О. О.</i> , старший викладач ATLAS DER ALLTAGSSPRACHE: WO SPRICHT MAN WIE?.....	226
<i>Кущинська Б. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Технології виробництва і переробки продукції тваринництва» Науковий консультант з іноземної мови – <i>Лифар А. А.</i> , старший викладач IMPROVEMENT THE RANGE OF SERUM PRODUCTS .....	228
<i>Лоза Я.О.</i> , здобувач вищої освіти ОКР «Бакалавр», спеціальність «Філологія» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Табільцева Я. М.</i> , кандидат філологічних наук, доцент THE USE OF SYNONYMS AND ANTONYMS IN THE STORY «DANDELION WINE» BY R. BRADBURY .....	230
<i>Михайлик А. В.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Технології виробництва і переробки продукції тваринництва» Науковий консультант з іноземної мови – <i>Лифар А. А.</i> , старший викладач MICROBES IN FERMENTED DAIRY PRODUCTS .....	232

<i>Оскома Д. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <i>Ніколаєнко Ю. О.</i> , кандидат педагогічних наук, доцент	FOOD ETIQUETTE IN CROSS CULTURAL COMMUNICATION .....	234
<i>Притиск О. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Технології виробництва і переробки продукції тваринництва» Науковий консультант з іноземної мови – <i>Лифар А.А.</i> , старший викладач	THERMIZATION OF YOGURT .....	236
<i>Саєнко А. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Агрономія» факультету агротехнологій та екології Консультант з іноземної мови – <i>Сільчук О. В.</i> , кандидат педагогічних, старший викладач	FERTILIZATION OF WINTER WHEAT AND WINTER RYE IN NON-CHERNOZEM REGIONS OF UKRAINE .....	238
<i>Скляр С. С.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Агрономія» факультету агротехнологій та екології Консультант з іноземної мови – <i>Сільчук О. В.</i> , кандидат педагогічних наук, старший викладач	CROP ROTATION AS A METHOD OF SOIL CONSERVATION IN POLTAVA REGION .....	239
<i>Хоменко А. М., Шатохіна А. Л.</i> , здобувачі вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Ветеринарна медицина» факультету ветеринарної медицини Консультант з англійської мови – <i>Табільцева Я. М.</i> , кандидат філологічних наук, доцент	MEAT CONSUMPTION: PROS AND CONS .....	241
<i>Цимбал Л. М.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Технології виробництва та переробки продукції тваринництва» факультету ТВППТ Консультант з іноземної мови – <i>Савенкова О. О.</i> , старший викладач	SCHWEINEHALTUNG NACH DER KANADISCHEN TECHNOLOGIE .....	243
<i>Чижанська Ю. О.</i> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Технології виробництва та переробки продукції тваринництва» факультету ТВППТ Консультант з іноземної мови – <i>Савенкова О. О.</i> , старший викладач	OPTIMIERUNG DER FÜTTERUNG FÜR FERKEL .....	245

#### **СЕКЦІЯ ФАКУЛЬТЕТУ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ**

<i>Алферов А. Б., Семенко С. В.</i> , здобувачі СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Карпенко Н. Г.</i> , кандидат економічних наук, доцент	СУТНІСТЬ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА .....	248
<i>Андрєєв П. М.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Левченко З.М.</i> , кандидат економічних наук, доцент	ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ .....	249

<b>Баган Н.В.</b> , здобувач вищої освіти СВО доктора філософії спеціальності «Менеджмент», 1 курс Науковий керівник – <b>Ільченко А. М.</b> , к.п.н., доцент ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИКЛАДАННЯ У СУЧАСНИХ ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	251
<b>Білоус А.І.</b> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Нездойминога О. Є.</b> , кандидат економічних наук ОБЛІК ДОХОДІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	254
<b>Баклицька М. Р.</b> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету обліку і фінансів Науковий керівник – <b>Нездойминога О. Є.</b> , кандидат економічних наук, доцент ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ ПРИ ФОРМУВАННІ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ.....	256
<b>Бендас Ю. О.</b> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Яловега Л. В.</b> , кандидат економічних наук, доцент СИСТЕМА ОБЛІКУ ВИТРАТ «СТАНДАРТ-КОСТ»: СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....	257
<b>Бехтір І. В.</b> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Тютюнник С. В.</b> , кандидат економічних наук, доцент ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ВИДИ.....	259
<b>Бойко О. С.</b> , здобувач СВО «Бакалавр», факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Мокієнко Т. В.</b> , кандидат економічних наук, доцент Дебіторська заборгованість: сутність та проблеми облікового відображення.....	261
<b>Бредун Ю. С.</b> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент ДІАГНОСТИКА КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	263
<b>Бут Л. О.</b> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Чумак В. Д.</b> , кандидат економічних наук, доцент МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	265
<b>Ваць М. О.</b> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Чумак В. Д.</b> , кандидат економічних наук, доцент УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ громадян.....	267
<b>Воловик А.С.</b> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Єгорова О.В.</b> , кандидат економічних наук, доцент ЯКИЙ БІЗНЕС НАЙПРИБУТКОВІШИЙ В УКРАЇНІ?.....	269
<b>Ганночка Т.В.</b> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Левченко З.М.</b> , кандидат економічних наук, доцент ПОСЛІДОВНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ.....	271
<b>Гаража В. С., Котляр М. В.</b> , здобувачі 1 курсу СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Зоря О. П.</b> , кандидат економічних наук, доцент НАУКОВІ ОСНОВИ ОБҐРУНТУВАННЯ ФАКТОРІВ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТА ПРИБУТКОВОСТІ ВИРОБНИЦТВА.....	273
<b>Гергель А. С.</b> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Колодій О. С.</b> , кандидат педагогічних наук, доцент кафедри ПРОБЛЕМИ ДЕВІАНТНОЇ ПОВЕДІНКИ СУЧАСНОЇ УКРАЇНСЬКОЇ МОЛОДІ.....	275

<i>Гаращенко В. О.</i> , здобувач 3 курсу СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Зоря О. П.</i> , кандидат економічних наук, доцент ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ .....	277
<i>Глушко В. С., Лупаніна В. Т.</i> , здобувачі СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Черненко К. В.</i> , кандидат економічних наук, ст. викладач ОБЛІКОВА ІДЕНТИФІКАЦІЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ЯК ОБ’ЄКТІВ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ.....	279
<i>Грачов М. С.</i> , здобувач 1 курсу СВО «Бакалавр» факультету агротехнології та екології Науковий керівник – <i>Ільченко А. М.</i> , кандидат педагогічних наук, доцент ФІЛОСОФСЬКО-ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ КОНФУЦІАНСТВА І СУЧАСНІСТЬ.....	281
<i>Джангіров О. Г.</i> , здобувач 3 курсу СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Зоря О. П.</i> , кандидат економічних наук, доцент ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ СТРАХУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА.....	283
<i>Домбровський А. Ю.</i> , здобувач 3 курсу СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Зоря О. П.</i> , кандидат економічних наук, доцент КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ .....	285
<i>Енес В. О.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Остапенко О. М.</i> , кандидат економічних наук, доцент ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЙОГО ЖИТТЄВОГО РОЗВИТКУ .....	287
<i>Євстефєєва А. О.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Тютюнник Ю. М.</i> , кандидат економічних наук, доцент ЗАВДАННЯ І НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ .....	288
<i>Зінченко Є. В.</i> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету агротехнологій та екології Науковий керівник – <i>Подлесна Г. В.</i> , кандидат психологічних наук, доцент МОТИВАЦІЯ ЯК СИСТЕМНА ЯКІСТЬ ОСОБИСТОСТІ.....	290
<i>Зінченко С. А.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Ходаківська Л. О.</i> , кандидат економічних наук, доцент ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ .....	293
<i>Заліська Л. В.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Остапенко Т. М.</i> , кандидат економічних наук, доцент ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ВИТРАТ.....	295
<i>Зігаленко А. В.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Плаксієнко В. Я.</i> , доктор економічних наук, професор ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ: СУТНІСТЬ ТА НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ .....	297
<i>Зубарь А. Е., Олійник Т. І.</i> , здобувачі СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Левченко З. М.</i> , кандидат економічних наук, доцент РЕАЛІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА ГОТІВКУ.....	299

<b>Іванюта Ю. В.</b> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Левченко З.М.</b> , кандидат економічних наук, доцент СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ НА ОСНОВІ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ .....	301
<b>Льченко А. І.</b> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету економіки та менеджменту Науковий керівник – <b>Подлесна Г. В.</b> , кандидат психологічних наук, доцент ПСИХОЛОГІЧНА КУЛЬТУРА ВИКЛАДАЧА ВИЩОЇ ШКОЛИ .....	302
<b>Калюжний О. О.</b> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Красота О. Г.</b> , кандидат економічних наук, доцент ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОНЯТТЯ КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ.....	305
<b>Картюк В. О., Чоботько Ю. В.</b> , здобувачі 1 курсу СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Собчишин В. М.</b> , кандидат економічних наук ОЦІНКА ДОЦІЛЬНОСТІ ЗМІНИ УМОВ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА .....	307
<b>Клімко Л. В.</b> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Тютюнник С. В.</b> , кандидат економічних наук, доцент ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ .....	309
<b>Клочко А. В.</b> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Чумак В. Д.</b> , кандидат економічних наук, доцент СУТНІСТЬ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	311
<b>Коваленко А. В.</b> , здобувач вищої освіти СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Остапенко О. М.</b> , кандидат економічних наук, доцент ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ .....	313
<b>Козленко Е. О.</b> , здобувач 1 курсу СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Томілін О.О.</b> , доктор економічних наук, професор ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ.....	315
<b>Костишак О. І., Ляшенко І. В.</b> , здобувачі 1 курсу СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Зоря С. П.</b> , кандидат економічних наук, доцент ФІНАНСОВА ЗВІТНОСТІ ТА ЇЇ АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ В КОНТЕКСТІ ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКОСЮ ПІДПРИЄМСТВА .....	317
<b>Кошова К. А.</b> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Прийдак Т. Б.</b> , кандидат економічних наук, ст. викладач ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	319
<b>Красовська С. О.</b> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Ходаківська Л. О.</b> , кандидат економічних наук, доцент КЛАСИФІКАЦІЯ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	321
<b>Кротова О. А.</b> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <b>Дроботя Я. А.</b> , кандидат економічних наук, доцент ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ .....	323



<i>Кругляков А. С., Томіна Т. А.</i> , здобувачі 1 курсу СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Зоря О. П.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	325
<i>Литвиненко Н. В., Швидка К. Р., Рясна В. О.</i> , здобувачі 1 курсу СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Мисник Т. Г.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА .....	327
<i>Мартищук К. І.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Канцедал Н. А.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЯК ОБ’ЄКТ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ....	328
<i>Мовчан Ю.П.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Безкровний О.В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
РОЗВИТОК СПЕЦІАЛЬНОГО РЕЖИМУ ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА .....	330
<i>Мойсієнко С. П.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Єрмолаєва М. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
РЕЗЕРВ СУМНІВНИХ БОРГІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ТОВАРНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ .....	333
<i>Момот І. О.</i> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Мокієнко Т.В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ВАЛЮТНИХ ЦІЛЮВИХ ВНЕСКІВ.....	335
<i>Момот І. О.</i> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Нездойминога О. Є.</i> , кандидат економічних наук	
ОСОБЛИВОСТІ ПРОГРАМИ «ІТ АУДИТ: АУДИТОР» ПРИ ПРОВЕДЕННІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ В КОМП’ЮТЕРНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	337
<i>Мороз О. М.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Грибовська Ю. М.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ОПОДАТКУВАННЯ ВИПЛАТ ДОХОДУ У ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	338
<i>Москаленко Д.В.</i> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Рудич А.І.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ШЛЯХИ І РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..	340
<i>М’якота Я. С.</i> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету агротехнологій та екології Науковий керівник – <i>Колодій О. С.</i> , кандидат педагогічних наук, доцент кафедри	
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	342
<i>Науменко К. А., Галаган М. Є.</i> , здобувачі 1 курсу СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Мисник Т. Г.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ І КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ .....	344
<i>Онїпко А. В.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Ходаківська Л. О.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ФУНКЦІЇ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ .....	346

<i>Пакулова В. О.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Плаксієнко В. Я.</i> , доктор економічних наук, професор МЕХАНІЗМ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ЗА ВНЕСКАМИ ДО СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ .....	349
<i>Палій М. О.</i> , здобувач СВО «Бакалавр», факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Єгорова О.В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ЕТАПИ РОЗВИТКУ СТАТИСТИЧНОЇ НАУКИ .....	351
<i>Патраш Є. О.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Писаренко В. П.</i> , доктор наук з державного управління, професор ЗНОС ТА АМОРТИЗАЦІЯ В ОБЛІКУ: ТЕРМІНОЛОГІЧНЕ РОЗМЕЖУВАННЯ .....	353
<i>Перетяцько Т. М.</i> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Черненко К. В.</i> , кандидат економічних наук, ст. викладач ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ.....	354
<i>Петренко В.О.</i> , здобувач СВО «Бакалавр», факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Єгорова О.В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ВВП УКРАЇНИ ЗА ЧАСІВ НЕЗАЛЕЖНОСТІ .....	356
<i>Писанка В.О.</i> , здобувач 2 курсу СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Капаєва Л.М.</i> , кандидат економічних наук, доцент БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	358
<i>Радіна Т. С.</i> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Нездойминога О.Є.</i> , кандидат економічних наук ЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТУ В ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ .....	360
<i>Риженко В. В.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Ходаківська Л. О.</i> , кандидат економічних наук, доцент ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФОРМУВАННЯ ЙОГО ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ .....	362
<i>Савченко О.В.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Писаренко В. П.</i> , доктор наук з державного управління, професор СИСТЕМА НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....	364
<i>Сенюшкіна Ю. В.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Чумак В. Д.</i> , кандидат економічних наук, доцент СУЧАСНІ МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ .....	366
<i>Сікач В. М.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Дорошенко О. О.</i> , кандидат економічних наук, доцент кафедри ОПТИМІЗАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	368
<i>Сліпко А. О., Ярова М. Ю.</i> , здобувачі СВО «Магістр», факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Дугар Т. Є.</i> , кандидат економічних наук, доцент ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ доходів та витрат підприємства .....	370
<i>Сокіл В.О.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Плаксієнко В. Я.</i> , доктор економічних наук, професор НАПРЯМИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА .....	372

<i>Соломуд Д. В., Яковлева Н. В.</i> , здобувачі 1 курсу СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Собчишин В. М.</i> , кандидат економічних наук	
ВЛАСНІ ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ АНАЛІЗ .....	374
<i>Стечак В. Є.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Чумак В. Д.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
НАПРЯМИ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	376
<i>Сухно І. В.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Канцедал Н. А.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВІДШКОДУВАННЯ ЗА ПРЕТЕНЗІЯМИ ПРИ УЧАСТІ ТРЕТІХ СТОРІН У ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИНАХ .....	378
<i>Телятник М. Ю.</i> , здобувач СВО «Бакалавр», факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Єгорова О.В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА: СПОСОБИ ВИМІРЮВАННЯ .....	380
<i>Тимофієнко В.В.</i> , здобувач СВО «Бакалавр», факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Єгорова О.В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ЩО І СКІЛЬКИ ЧИТАЮТЬ УКРАЇНЦІ?.....	382
<i>Тимошенко Н. Г.</i> , здобувач 3 курсу СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Зоря О. П.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ.....	384
<i>Ткаченко А. О.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Тютюнник С. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ЗАПАСІВ.....	386
<i>Товкач Р. О.</i> , здобувач 1 курсу СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Зоря С. П.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ НЕЮ .....	388
<i>Тютюнник І.Ю.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Дорогань-Писаренко Л.О.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ДОХІД» ТА ПІДХОДИ ДО ЙОГО ТРАКТУВАННЯ.....	390
<i>Улізько Л. В.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Ходаківська Л.О.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ОСОБЛИВОСТІ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ .....	392
<i>Франкевич А.С., Сердюк К.М.</i> , здобувачі СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Чіп Л.О.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
РОЗРАХУНКОВО-ПЛАТІЖНА ДИСЦИПЛІНА ТА НАСЛІДКИ ЇЇ ПОРУШЕННЯ.....	394
<i>Фуркайло Н. В.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Грибовська Ю. М.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ПАЛИВО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ .....	396
<i>Фурса В.В., Кулик В.В.</i> , здобувачі ОКР «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Дорошенко А.П.</i> , кандидат економічних наук, доцент	
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	398

<i>Ходаківський Є. С.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Тютюнник С. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	400
<i>Чеберко О. В., Гриценко О. М.</i> , здобувачі вищої освіти ОСВ «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Мокієнко Т. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент СУТНІСТЬ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ.....	402
<i>Чекрізова Є.С.</i> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Ліпський Р. В.</i> , кандидат економічних наук, доцент ЗМІНИ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ – 2018, ЗОКРЕМА ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОСНОВНІ ЗАСОБИ.....	404
<i>Шевченко Н.С.</i> , здобувач СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Остапенко Т. М.</i> , кандидат економічних наук, доцент ВНУТРІШНЄ ТА ЗОВНІШНЄ ПОГОДЖЕННЯ ДОКУМЕНТІВ .....	406
<i>Яковина В. С., Піхуля К. Г.</i> , здобувачі 1 курсу СВО «Магістр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Зоря О. П.</i> , кандидат економічних наук, доцент ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА .....	407
<i>Ярмола В. Ю.</i> , здобувач СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів Науковий керівник – <i>Остапенко Т. М.</i> , кандидат економічних наук, доцент ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	409
ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК.....	411



**Секція факультету  
економіки та менеджменту**

## ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Андрієвська О. А.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Миколенко І. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Для забезпечення конкурентоспроможності необхідна систематична робота з усього виробничо-господарського циклу, що призводить до конкурентних переваг у сфері науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, виробництва, управління, фінансів, маркетингу. Конкурентоспроможність підприємства є результат її конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління компанією. Однак неефективна робота підприємств в умовах конкуренції, невизначеність підходів до трактування самого поняття «конкурентоспроможність», недостатнє опрацювання теоретичних підходів та практичних питань управління конкурентоспроможністю потребує проведення серйозних досліджень у цій сфері. Над проблемою формування конкурентного середовища та конкурентоспроможності працювали такі відомі зарубіжні вчені як С. Брю, А. Друкер, П. Кеннеді, Д. Колер, П. Кругман, А. Маршал, К. Макконел, М. Портер, Д. Сакс, А. Сміт, Й. Шумпетер та ін.; вітчизняні вчені: І.П. Арнаут, Л.В. Балабанова, Г.С. Бондаренко, Л. Дідківська, І.З. Должанський, М.О. Жуковський, А.Г. Загородній, С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Н.А. Савельєва, Р.А. Фатхутдінов, С.Ю. Хамініч, Л.С. Шевченко, та ін.

Конкурентоспроможність – це комплексна категорія. В ринковій системі господарювання в поняття «конкурентоспроможність» вкладаються економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові та інші можливості не тільки окремого підприємства, галузі, а й держави в цілому. Враховуючи, що критерієм адаптації підприємства до ринкових умов господарювання є рівень конкурентоспроможності, виникає потреба в дослідженні взаємозв'язку між конкурентоспроможністю нації, країни, регіону, галузі, підприємства, окремого товару [2].

Конкурентоспроможність – одна з головних складових успіху будь-якого об'єкта. Термін «конкурентоспроможність» може бути застосований до продукції, підприємства, галузі чи економіки. Кожна з цих категорій має суттєві відмінності та характерні риси, які підтверджують правомірність та доцільність такої їх диференціації. Узагальнюючим для всіх категорій є те, що вони відображають здатність об'єкту дослідження ефективно виконувати свої функції в умовах формування конкурентного середовища [3].

Конкурентоспроможність економіки – високоефективна економічна функція, вищою метою розвитку якої є поліпшення добробуту народу. Це дуже складне, багатоаспектне поняття, що не має загально визнаного універсального визначення і звичайно розуміється як концентроване вираження економіч-

них, науково-технічних, виробничих, управлінських, маркетингових та інших можливостей, реалізованих у продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [1].

Конкурентоспроможність галузі визначається наявністю в ній технічних, економічних та організаційних умов для виробництва й збуту продукції якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів [2]. Головний показник ефективності та конкурентоспроможності галузі – розмір та рівень її прибутковості (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка рентабельності виробництва продукції сільського господарства у підприємствах Полтавської області, 2012-2016 рр., %

Джерело: побудовано за даними: [4, с. 106]

У підприємствах Полтавського району рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції має позитивну динаміку – рівень прибутковості галузі зріс за період 2012-2016 рр. на 45 в.п. та становив у 2016 р. 63,4 %. Слід зазначити, що підприємства району за всі п'ять років мали рентабельне сільське господарство, найвищий рівень був у 2016 р. – 63,4 %, найнижчий у 2013 р. – 6,6 %.

#### Список використаних джерел

1. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [Навчальний посібник]. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
2. Конкурентоспроможність [Електронний ресурс] // Режим доступу до посібника; <http://www.repetitor.co.ua>.
3. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 264 с.
4. Сільське господарство Полтавської області у 2016 році: [статистичний збірник] / За редакцією Л.В. Калашник; відповідальна за випуск Зубенко Любов Андріївна. – Полтава, 2017. – 225 с.

## УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКОМ МІЖ ОПЛАТОЮ ПРАЦІ ТА ЇЇ ПРОДУКТИВНІСТЮ

*Барило Р. А.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Щетініна Т. О., кандидат історичних наук, доцент*

Сучасна економічна теорія та практика все більше уваги приділяє загальній продуктивності, дослідженню рівня та динаміки продуктивності праці як одного із її компонентів.

У теорії продуктивності визначальне місце посідає поняття управління продуктивністю – процес, що базується на стратегічному та оперативному плануванні організації виробництва, мотивуванні персоналу до результативної діяльності, вимірюванні, аналізі та контролі рівня продуктивності виробництва [3].

Останнім часом утратився взаємозв'язок між продуктивністю праці та заробітною платою, що негативно впливає на соціально - економічні процеси та розвиток аграрної економіки держави. Оскільки джерелом коштів на оплату праці є дохід підприємства, то важливого значення набуває політика держави щодо забезпечення певного рівня доходності суб'єктів агробізнесу. Це є важливим і з огляду на багатофункціональну роль сільського господарства як продуцента ряду суспільних благ, зокрема продовольчої безпеки держави [4].

Натомість перевищення пропозиції робочої сили над попитом на ринку праці в аграрному секторі призводить до формування рівноважної ціни робочої сили на порівняно з економікою низькому рівні. Це є додатковим чинником, що знижує бажання керівників сільськогосподарських підприємств до вдосконалення мотиваційного механізму. Нині заробітна плата на селі є не тільки показником, який зумовлює реальний рівень життя селян, а й безпосередньо впливає на кадрову політику, демографічну ситуацію, визначає перспективи розвитку сільських територій тощо. Вона займає особливе місце в механізмі господарювання та є однією з найвагоміших соціально - економічних категорій, якою визначається рівень і якість суспільного розвитку[1].

Утрата державного регулювання оплати праці призвела в аграрному секторі економіки до реалізації політики дешевої робочої сили. Це ставить вимоги щодо підняття оплати праці на якісно новий рівень, що має означати перехід до забезпечення умов гідної праці, відновлення відтворювальної та стимулюючої функції заробітної плати. Вирішення проблеми зростання заробітної плати в аграрному секторі економіки за сучасних умов можливе лише на основі комплексного підходу, суть якого заключається в такому:

– на рівні підприємства забезпечення:

1) збільшення фонду оплати праці на основі раціоналізації структури витрат за рахунок зменшення: інших матеріальних витрат, що включені у собі-



вартість продукції; та інших операційних витрат, що включені у прибуток від операційної діяльності підприємства;

2) максимальної мобілізації всіх наявних ресурсів для підвищення рівня ефективності виробництва (як за рахунок організаційно-економічного, так і за рахунок техніко-технологічного вдосконалення виробництва);

– на національному рівні вдосконалення системи захисту прав найманих працівників, вживаючи заходи щодо «наближення» виробництва до сучасних наукових розробок та, у разі дійсного підвищення ефективності виробництва, створення умов для подальшого його розвитку (у т.ч. за рахунок додаткового інвестування та надання, у разі необхідності, пільг для розвитку галузей сільського господарства) [2].

Основними перспективними заходами державного регулювання щодо підвищення заробітної плати в сільському господарстві є: вдосконалення системи професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників відповідно до потреб економіки; посилення державної підтримки та соціального захисту осіб, які його потребують і не здатні на рівних конкурувати на ринку праці; активізація процесу створення нових робочих місць; підвищення якості робочої сили; зниження дисбалансу між попитом та пропозицією робочої сили за рахунок підвищення ефективності інвестиційної політики; сприяння розробці та реалізації інвестиційних проектів, що забезпечують розширення сфери прикладання праці у сільських районах із критичним рівнем зайнятості населення тощо.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Гамова О. В. Проблеми формування теоретичного підґрунтя управління фондом заробітної плати на підприємстві / О. В. Гамова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3 (81). – С. 50–55.

2. Гончаров В. М. Оплата праці у виробничій сфері: проблеми та методологія збільшення заробітної плати в умовах ресурсозбереження : [монографія] / В. М. Гончаров, О. В. Додонов. – Донецьк : ТОВ “АЛЬМАТЕО”, 2006. – 246 с.

3. Ковтун Н. В. Оцінка потенціалу та моделювання розвитку економіки України за видами діяльності. Частина 2. Моделювання розвитку національної економіки на сучасному етапі на основі позиціонування видів економічної діяльності / Н. В. Ковтун, А. І. Ігнатюк // Статистика України. – 2012. – № 1 (56). – С. 28 – 34.

4. Могілат І. Продуктивність праці, продуктивність капіталу та сукупна факторна продуктивність: динаміка і фактори впливу на них / І. Могілат, Н. Горшкова, С. Кожем'якіна // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 4–16.

---

# ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Баруздин А. А.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Воронько-Невіднича Т. В., кандидат економічних наук, доцент*

Сучасні умови господарювання передбачають необхідність в обґрунтованому визначенні взаємозв'язків між виробництвом і соціально-економічними потребами держави, прогнозування розвитку агропромислового комплексу, впровадження новітніх технологій, інвестування національної економіки з метою виробництва конкурентоспроможної вітчизняної продукції. Проте, існуюча практика господарювання доводить, що управління збутовою діяльністю є найбільш слабкою стороною у системі функціонування підприємств АПК. Саме тому є нагальна потреба визначення сутності основних понять «збут», «реалізація», «збутова діяльність».

Аналіз численних публікацій щодо збутової діяльності підприємства дає змогу виокремити такі поняття, як «збут» та «реалізація»: під реалізацією розуміють продаж виготовлених товарів і послуг або їх перепродаж, які супроводжуються отриманням грошової виручки; збут товару, продукції на підприємстві розглядають як продаж і реалізацію виготовленої ним продукції для отримання доходу [2, 4, 5, 7, 8].

Проаналізувавши праці вищеозначених вчених можемо сказати, що в науковій літературі існують різні погляди на поняття «збутова діяльність» і «збут». Одні автори вживають ці поняття синонімами, інші відмінними категоріями. Так, вчений-економіст В. В. Бурцев ототожнює ці поняття і визначає збутову діяльність як сукупність дій, що виконуються з того моменту, як продукт в тій формі, в якій його буде використано, надходить до комерційного підприємства чи кінцевого виробника, й до того моменту, коли споживач купує його [3, с. 51]. Такої ж позиції дотримується професор Л. В. Балабанова, яка вважає, що збут – це діяльність щодо планування, втілення в життя і контролю за фізичним переміщенням матеріалів і готових виробів від виробників до споживачів з метою задоволення запитів споживачів і отримання прибутку [1, с. 384]. Проте необхідно зауважити, що такий підхід передбачає виділення однакової сукупності дій як для підприємства-виробника, що реалізує свою продукцію, так і для підприємства, що займається збутом придбаної продукції.

Іншої точки зору дотримуються такі науковці як Д. Ланкастер і Д. Джоббер, які вважають, що збутова діяльність в умовах ринкової орієнтації є однією з функцій маркетингу [6, с. 22].

Зміст збутової діяльності підприємства визначається його концептуальною орієнтацією. Продаж – це лише частина всієї ринкової програми підприємства, а вся робота загалом повинна координуватися ідеєю маркетингу.

Продаж продукції та управління збутом тісно пов'язані з аналізом потреб і запитів потенційних покупців.

Таким чином, діходимо висновку, що збут продукції вважається ширшим поняттям аніж її продаж, оскільки продаж є одним із його елементів та результатом збуту.

#### **Список використаних джерел**

1. Балабанова Л. В. Маркетинг : [підручник] / Л. В. Балабанова. – Донецьк, 2002. – 562 с.
2. Бауэрсокс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 640 с.
3. Бурцев В. В. Внутренний контроль сбытовой деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 6. – С. 145-151.
4. Крикавський Є. В. Логістичне управління : [підручник] / Є. В. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 684 с.
5. Окландер М. А. Логистика / М. А. Окландер. – К. : ЦУЛ, 2008. – 346 с.
6. Орлов П. А. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрями розвитку : [монографія] // П. А. Орлов, Г. О. Холодний, М. А. Борисенко та ін. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 232 с.
7. Хрупович С. Є. Теоретичні аспекти побудови системи управління збутовою діяльністю на промисловому підприємстві / С. Хрупович, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2006. – № 3. – С. 34-38.
8. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 88-95.

## **ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Бас О. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Світлична А. В., кандидат економічних наук, доцент**

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення.

При формуванні потенціалу підприємства слід ураховувати загальні постулати:

– потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою заміщати один одного, тобто є альтернативними;

– потенціал підприємства не можна сформувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням;

– під час формування потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів;

– потенціал підприємства у вищих формах його виявлення може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів;

– елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в їхньому поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

– усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто, з одного боку, вони підлягають фізичному та техніко-економічному старінню, а з другого – вони чутливі до досягнень науково-технічного прогресу;

– складові потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються на підприємстві.

Із закону цілісності системи випливає, що внаслідок взаємодії всіх ресурсів, котрі створюють систему, з'являються нові якості, яких не має кожний окремий вид ресурсу [1].

Слід пам'ятати і про один з найвагоміших загальних законів організації – закон синергії, який стверджує, що для будь-якої системи (підприємства, організації, фірми) існує такий набір елементів, за якого її потенціал завжди буде або значно більшим, ніж проста сума потенціалів елементів, що до неї входять, або суттєво меншим. Синергія може давати двояку користь: пряму та опосередковану. Пряма користь – збільшення чистих грошових потоків від якнайповнішого використання потенціалу підприємства. Це має місце за операційної, управлінської та фінансової синергії.

Операційна синергія – економія на операційних витратах за рахунок взаємодії маркетингового, фінансового та логістичного потенціалів.

Управлінська синергія – економія за рахунок оптимального формування потенціалу організаційної системи управління.

Фінансова синергія – економія за рахунок зміни підходів до формування фінансового потенціалу підприємства. Опосередкована користь – збільшення вартості потенціалу підприємства, або зміна мультиплікатора ціна підприємства/прибуток [3].

Зважаючи на ефект синергії, процес оптимізації структури потенціалу підприємства слід проводити за такими етапами.

Етап 1 – формування системи цілей підприємства (стратегічні, тактичні, поточні; для всього підприємства, його підрозділів, а також окремих видів діяльності).

Етап 2 – визначення необхідного для кожної цілі набору стратегічних ресурсів: цей етап обов'язково треба узгоджувати з першим.

Етап 3 – оскільки для задоволення тієї самої потреби може існувати кілька варіантів наборів ресурсів, то доцільно провести оцінку альтернативних їх комбінацій і після цього зробити остаточний висновок.

Етап 4 – виходячи з того, що підприємство не однаковою мірою володіє всіма видами ресурсів, треба провести раціональний розподіл обмежених ресурсів, визначити, куди найвигідніше їх спрямувати, щоб забезпечити високий рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Етап 5 – після проведення попередніх 4-х етапів необхідно оцінити отриманий результат.

Синергія в управлінні потенціалом підприємства передбачає: отримання конкурентних переваг за рахунок створення ефективних комбінацій ресурсів, зростання вартості підприємства як сукупності матеріальних і нематеріальних активів, підвищення стійкості господарської системи до невизначеностей та ризиків які виникають у процесі еволюції [2].

---

#### **Список використаних джерел**

1. Гончар О. І. Дослідження поля можливостей підприємства в процесі управління його потенціалом / О. І. Гончар // Прометей: регіональний зб.наук. пр. з економіки. - 2014. – Вип. 4(46). - С. 156-162.

2. В. Г. Розвиток підприємства: діагностика стратегія, ефективність / В. Г. Герасимчук. – К. : Вища школа, 1995. – 167 с.

3. Криничный М. Н. Методические вопросы сравнительной оценки и анализа эффективности функционирования предприятий различных форм собственности : сб. науч. тр. / М. Н. Криничный ; НАН Украины, Ин-т экон. промышленно-сти ; ред. кол. : Н. И. Иванов (отв. ред.) [и др.]. - Донецк, 2001. - 436 с.

---

## **РЕГЛАМЕНТУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

***Бородін С. Ф.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Публічне управління та адміністрування»  
факультету економіки та менеджменту***

***Науковий керівник –  
Черчатий О. І., кандидат наук з державного управління***

Ефективна реалізація місцевої інформаційної політики можлива за умови поширення правдивої інформації про діяльність органів влади, яка дозволяє залучити на свій бік все більше число громадян [1].

Нормативною базою створення, функціонування та розвитку місцевої інформаційно-комунікаційної інфраструктури є чинні в Україні нормативні документи і стандарти, а також регламентні документи, затверджені рішеннями органів місцевого самоврядування у сферах інформаційно-комунікаційних технологій та технічного захисту інформації.

Основою розвитку інформаційної інфраструктури Глобинської міської ради є Програма інформаційної підтримки розвитку та діяльності органів місцевого самоврядування Глобинської міської ради на 2015-2019 роки, Положення про інформаційні ресурси Глобинської міської ради, Програма інформатизації Глобинської міської ради на 2018-2020 роки (табл. 1).

**Регламентні документи, що є основою розвитку місцевої інформаційної інфраструктури Глобинської міської ради**

Назва документу	Завдання документу
Програма інформаційної підтримки розвитку та діяльності органів місцевого самоврядування Глобинської міської ради на 2015-2019 роки	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Забезпечення вільного доступу громадян до інформації про діяльність органів місцевого самоврядування Глобинської міської ради.</li> <li>2. Забезпечення систематичного надання повної, об'єктивно та неупередженої інформації засобом масової інформації про діяльність органів місцевого самоврядування Глобинської міської ради.</li> <li>3. Систематичне проведення посадовими особами Глобинської міської ради «гарячих ліній» для засобів масової інформації з актуальних питань суспільно-політичного життя та соціально-економічного розвитку громади.</li> <li>4. Удосконалення роботи офіційного сайту Глобинської міської ради.</li> <li>5. Висвітлення діяльності Глобинської міської ради, діяльності депутатів та постійних комісій міської ради через засоби масової інформації за рахунок коштів міського бюджету в межах затверджених бюджетних призначень.</li> <li>6. Забезпечення технічного супроводу для функціонування та постійного оновлення інформації на офіційному сайті міста Глобине.</li> <li>7. Вивчення ставлення населення Глобинської громади до подій, що відбуваються в Україні та світі. Проведення опитування населення в межах виконання загальноміських програм.</li> <li>8. Забезпечення через міське радіо, газети та інші засоби масової інформації систематичного та об'єктивного висвітлення інформації про соціально-економічний розвиток Глобинської міської ради, виконавчих органів, посадових осіб та депутатів міської ради.</li> <li>9. Виготовлення та оприлюднення друкованої продукції (листівки, буклети та ін.).</li> </ol>
Положення про інформаційні ресурси Глобинської міської ради	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначення організаційно-правової структури інформаційних ресурсів Глобинської міської ради, міської інформаційно-комунікаційної інфраструктури.</li> <li>2. Визначення загальних засад створення та функціонування реєстрів; порядку доступу до інформаційних ресурсів Глобинської міської ради.</li> <li>3. Регулювання відносин, що виникають між виконавчим комітетом Глобинської міської ради та іншими суб'єктами інформаційно-комунікаційної інфраструктури, у зв'язку з використанням міської інформаційно-комунікаційної платформи.</li> </ol>
Програма інформатизації Глобинської міської ради на 2018-2020 роки	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Удосконалення, розвиток та адміністрування офіційного веб-сайту Глобинської міської територіальної громади за новою структурою.</li> <li>2. Забезпечення усіх без винятку робочих місць користувачів антивірусним програмним забезпеченням, налаштуванням механізмів безпеки операційної системи.</li> <li>3. Забезпечення сучасним комп'ютерним обладнанням виконавчих органів міської ради.</li> <li>4. Впровадження електронного документообігу у Глобинській міській раді та її виконавчому комітеті.</li> <li>5. Модернізація апаратно-програмного комплексу у відділі «Центр надання адміністративних послуг» виконавчого комітету Глобинської міської ради та його технічна підтримка.</li> <li>6. Створення комплексних систем захисту інформації.</li> <li>7. Створення системи відеоконференцз'язку в органах місцевого самоврядування.</li> <li>8. Створення шини даних.</li> </ol>

*Джерело: узагальнено автором з використанням [2]*

Вирішення проблем інформаційного забезпечення функціонування місцевих органів влади має відбуватися саме шляхом програмного підходу, що сприяє переходу до економічних та соціальних пріоритетів а також: 1) забезпечить реалізацію конституційного права жителів громад на вільний доступ до інформації; оперативне, об'єктивне та всебічне висвітлення діяльності органів місцевого самоврядування, діяльності міського голови та виконавчих органів ради; 2) сприятиме розвитку регіональної демократії на рівні місцевого самоврядування та інформаційній відкритості виконавчих органів місцевого самоврядування шляхом використання сучасних інформаційних технологій; 3) створить умови для розвитку, підтримки та поширення сучасної мережі медіа-структур на території громад.

Найважливіші очікувані наслідки інформатизації: побудова сучасної системи місцевого управління, розвиток комунікаційної інфраструктури, створення потужних інформаційних ресурсів, поліпшення якості надання адміністративних послуг населенню та бізнесу.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Коваль Р. А. Інформаційне забезпечення діяльності органів державної влади в умовах глобалізації на регіональному рівні [Електронний ресурс] / Р. А. Коваль. – Режим доступу: <http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol1/103-111.pdf>

2. Архів документів [Електронний ресурс] / Глобинська громада. Глобинський район, Полтавська область. – Режим доступу: <http://globynska-gromada.gov.ua/docs/>

---

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Брагінець Д. В., Касяненко С. М., Глієва А. Г.,  
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»*

*Науковий керівник –  
Даниленко В. І., кандидат економічних наук, доцент*

В силу загострення конкуренції за ринки збуту, росту витрат, а також підвищення вимог споживачів стосовно якості виробленої продукції, одним із факторів, який визначає виживання сільськогосподарських підприємств та їх цілеспрямований розвиток – ефективність Маркетингової діяльності.

Більшість українських сільськогосподарських підприємств в останні роки опинилися перед серйозними проблемами як при виробництві продукції, так і збуту.

Падіння обсягів реалізації, зниження рентабельності виробництва, скорочення частки ринку аж до повної її втрати, надмірне використання товарообмінних операцій – це далеко не повний перелік взаємопов'язаних негараздів, що супроводжують сферу збуту навіть тих підприємств, які ще вчора здавалися благополучними.

Маркетингова діяльність підприємства – це діяльність, спрямована на виявлення і задоволення потреб в його продукції (послугах) за допомогою обміну з метою одержання прибутку [1, с. 24].

Маркетингова діяльність підприємства виконує такі функції:

1. вивчення ринку, його структури, аналіз і прогнозування попиту;
2. вибір сегментів ринку, прийнятних для підприємства;
3. визначення номенклатури і асортименту продукції для ринку;
4. розробка стратегії виходу на ринок і реакції на дії конкурентів;
5. реклама, збут і його стимулювання;
6. політика ціноутворення.

Об'єктом Маркетингової діяльності підприємства є комплекс, що складається з елементів: потреби – товар – ціна – реклама – збут.

Основний принцип виміру ефективності Маркетингової діяльності – принцип взаємозв'язку цілі маркетингової діяльності та її кінцевого результату (ефекту). Тобто, Маркетингова діяльність підприємства передбачає орієнтацію на виробництво і пропозицію високоякісної продукції, її продажу, побудови комунікацій зі споживачами та стимулювання покупок. Для цього важливі економічна технологія виробництва, масштабність виробництва, низькі витрати на одиницю продукції і, як результат, можливість продавати продукцію за низькими цінами [2, с. 88-90].

У функції маркетингу виконують економісти, бухгалтери, провідні спеціалісти. У 25-30% випадків такі функції маркетингу, як підтримка і стимулювання збуту, підприємства реалізують завжди або часто. Проте останнім часом зростає зацікавленість у маркетинговій діяльності. Тому, необхідно планувати збільшення прибутку підприємства шляхом проведення ефективної цінової політики, підвищенні якості продукції, зниженні собівартості, встановлення цін зі знижками та продажі продукції в період вигідної ціни.

Маркетингова діяльність сільськогосподарських підприємств повинна здійснювати пошук нових сфер діяльності, інноваційних концепцій розвитку; розвивати у економістів стратегічне мислення та бачення перспектив розвитку ринків; оптимізувати ризики під час виходу на нові ринки; створювати умови для ефективної діяльності всіх ланок Маркетингової діяльності.

Для покращення ефективної комерційної діяльності підприємства, необхідно проводити глибокий аналіз залежності від постійно мінливого ринкового середовища. Це дозволить зробити підприємство стійко прибутковим і конкурентоздатним, забезпечити його розвиток, передбачати майбутнє.

Для ефективного здійснення Маркетингової діяльності в сільськогосподарських підприємствах слід складати маркетинг-плани, можливо із залученням фахівців-маркетологів, проте з використанням сучасних технологій, врахувавши при цьому особливості ринкових умов, які пов'язані з рівнем розвитку ринкового середовища, ринкової інфраструктури, психології споживачів.

Отже, Маркетингова діяльність у сільськогосподарських підприємств, по-перше, дає змогу задовольняти потреби споживачів через прискорення товарообороту й зменшення товарних запасів, наявність належної достовірної



інформації про розміщення ресурсів; по-друге, є механізмом пристосування підприємства до вимог агроринку внаслідок проведення сільськогосподарськими підприємствами маркетингових досліджень; по-третє, забезпечує високі прибутки за умови проведення маркетингових досліджень і правильних висновків з них. Від ефективності маркетингових заходів виграє не тільки виробник продукції, а й її споживач за рахунок розширення асортименту, доступності товарів та отримання достовірної інформації про них, підвищення якості, гнучкої цінової, товарної, збутової політики.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Антіпов В.М. Комерційна діяльність: [підручник] / В.М. Антіпов - К.: КНЕУ, 2002. – 488 с.
  2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: [підручник] / Гаркавенко С.С. – Київ: Лібра, 2004. – 712 с.
  3. Данько Ю. І. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України [Монографія] / О. О. Красноручький, Ю. І. Данько – Харків: «Міськдрук», 2010. – 262 с.
- 

## **ОСОБЛИВОСТІ КАЛЬКУЛЯЦІЇ ВИТРАТ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

**Братанов Б. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Загребельна І. Л., кандидат економічних наук, ст. викладач**

В сучасних умовах підвищення ефективності виробництва та подальшого розвитку суб'єктів господарювання можна досягти за умов зниження собівартості продукції та ефективного управління витратами підприємства. Собівартість властива природі розвинутого товарного виробництва, коли важливо не лише визначити величину прибутку (чи збитку) від виробництва і реалізації продукції, але і підрахувати економічну ефективність виробництва продукції, обрати найбільш вигідний варіант їх конструкції та технології виготовлення.

Вирішальне значення для ефективного управління підприємством мають повнота, достовірність і оперативність надходження інформації про витрати, які формують собівартість продукції. Згідно з Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції сільськогосподарських підприємств собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, розподілених загальногосподарських та наднормативних виробничих витрат. У свою чергу, до виробничої собівартості включаються: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальногосподарські витрати [3]. При цьому адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні та фінансові витрати, втрати від участі в капіталі та від надзви-

чайних подій, не включаються до собівартості виробленої і реалізованої продукції і покриваються за рахунок інших джерел. Але згідно з Інструкцією щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 50-ст. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» повна собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних та фінансових витрат, які цілком обґрунтовано можна віднести на виробництво і реалізацію виробленої сільськогосподарської продукції [2, с. 109]. У зв'язку з цим доцільним є застосування наступного порядку включення витрат до видів собівартості (рис. 1).

Для подальшого функціонування і розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта всі витрати мають бути відшкодовані в повній мірі. На практиці ж усі витрати відшкодовують перш за все за рахунок виручки (доходу) від реалізації продукції, у свою чергу саме собівартість продукції є основою для формування цін на продукцію. Тому включення адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних та фінансових витрат до собівартості продукції хоча і суперечить нормам національних стандартів бухгалтерського обліку, але є цілком виправданим з позиції власника підприємства.

Вид собівартості		Статті витрат	
Повна собівартість реалізованої продукції	Собівартість готової продукції	Виробнича собівартість	Витрати на оплату праці
			Насіння та посадковий матеріал
			Паливо та мастильні матеріали
			Добрива
			Засоби захисту рослин та тварин
			Корми
			Сировина та матеріали (без зворотних відходів)
			Роботи та послуги
			Витрати на ремонт необоротних активів
			Інші витрати на утримання основних засобів
			Інші витрати
			Непродуктивні витрати (в обліку)
			Загальновиробничі витрати
			Адміністративні витрати
			Інші операційні витрати
Фінансові витрати			
			Витрати на збут

Рис. 1. Послідовність включення витрат до окремих видів собівартості [1, с. 65]

Номінальною є собівартість, обчислена за методикою, яка діє на сьогоднішній день в Україні. Реальна ж собівартість враховує зміну цін на фактори виробництва, скоригована на індекс інфляції та відображає реальні витрати підприємства на виробництво одиниці продукції певного виду.

Отже, можна зробити висновок, що класифікація собівартості узагалі і у сільськогосподарському виробництві може бути здійснена за різними ознаками, кожна з яких відображає окремий аспект сутності даної категорії. Для об'єктивного відображення собівартості продукції сільського господарства,

особливо продукції рослинництва, доцільно здійснювати розрахунок реальної собівартості шляхом коригування фактичної суми витрат на індекс інфляції.

#### **Список використаних джерел**

1. Бондаренко Т.Ю. Класифікація загальнопромислових витрат та підходи до їх поділу на постійні та змінні / Т.Ю. Бондаренко // Економічні науки : збірник наукових праць. – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 10 (37). – Ч. 1. – 2013. – С. 64-69.
2. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку / Ф.Ф. Бутинець, С.М. Лайчук, О.В. Олійник, М.М. Шигун. – Житомир : ПП «Рута». – 2002. – 591 с.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами і допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

## **СПІВПРАЦЯ СУБ'ЄКТІВ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИ РОЗРОБЛЕННІ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

**Ваць Я. Ю.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Публічне управління  
та адміністрування»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Лозинська Т. М., доктор наук з державного управління, професор**

На регіональному рівні планування місцевого розвитку (зокрема розроблення стратегій) здійснюється на основі взаємодії усіх суб'єктів публічної сфери (державних органів влади та органів місцевого самоврядування, громадських організацій, державних установ тощо).

Найбільш яскраво така взаємодія проявляється при розробленні стратегій регіонального розвитку. При цьому слід мати на увазі, що стратегії розвитку окремих регіонів формуються у межах Державної стратегії регіонального розвитку.

Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, наприклад визначає цілі державної регіональної політики, основні завдання центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, спрямовані на досягнення зазначених цілей, а також передбачає узгодженість державної регіональної політики з іншими державними політиками, які спрямовані на територіальний розвиток [1].

У процесі розроблення і реалізації стратегії регіонального розвитку здійснюється координація всіх суб'єктів державної регіональної політики, взаємоузгодження регіональної політики з політикою розвитку окремих галузей та сфер.

Така координація забезпечує синхронізацію стратегічного прогнозування та планування регіонального розвитку на всіх територіальних рівнях, а також запровадження властивого кожному суб'єкту регіональної політики інструментарію впливу на регіональний розвиток.

Таким чином формується інституційна основа забезпечення регіонального розвитку, призначена для здійснення багаторівневого управління за участю органів місцевого самоврядування, бізнесу, недержавних організацій та населення. Така структура зорінтовує суб'єктів публічного управління на досягнення стратегічних цілей розвитку та характеризується гнучкістю. Будь-які її зміни обумовлюються насамперед вимогами щодо забезпечення належного рівні життєзабезпечення населення в регіонах.

Суттєве значення у цьому зв'язку має підготовка висококваліфікованих кадрів у відповідних центральних та місцевих органах виконавчої влади, які мають знання та навички щодо розроблення та реалізації проектів регіонального розвитку, створення системи управління різними структурами в контексті координації їх діяльності під час формування та реалізації державної регіональної політики [1].

Так, Стратегія регіонального розвитку Полтавської області була розроблена на підставі Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» [2], з урахуванням Державної стратегії регіонального розвитку України до 2020 року та досвіду реалізації «Стратегії розвитку Полтавської області на період до 2015 року» [3].

Стратегія регіонального розвитку Полтавської області розроблялась на основі чинного законодавства із використанням кращого європейського та вітчизняного досвіду. До складу робочої групи із розробки Стратегії регіонального розвитку Полтавської області до 2020 року та технічного сприяння з боку проекту Європейського Союзу «Підтримка сталого регіонального розвитку» були включені [3]:

- представники виконавчої влади - директор Департаменту економічного розвитку обласної державної адміністрації, начальник управління планування та прогнозування соціально-економічного розвитку Департаменту економічного розвитку обласної державної адміністрації, начальник відділу цінової політики Департаменту економічного розвитку обласної державної адміністрації, перший заступник голови Кобеляцької райдержадміністрації, перший заступник голови Чутівської райдержадміністрації та ін.;

- член Громадської ради при облдержадміністрації,
- член ради підприємців м. Полтави;
- представники бізнесу (директори сільськогосподарських та агропромислових підприємств);
- представники місцевого самоврядування;
- директор Полтавського обласного еколого-натуралістичного центру учнівської молоді Полтавської обласної ради;
- представники вищої школи;
- керівник проектів Полтавської обласної громадської організації «Аналітичний Центр «Бюро економічних та соціальних досліджень» та інші.

Таким чином, участь широкого колу суб'єктів публічного управління при розробленні стратегії регіонального розвитку спрямована на визначення завдань та інструментів для розв'язання соціальних проблем, підвищення рі-

вня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища.

#### **Список використаних джерел**

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, Постанова кабінету Міністрів від 6 серпня 2014 р. № 385 Київ Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p>

2. Про стимулювання розвитку регіонів Верховна Рада України; Закон України від 08.09.2005 № 2850-IV Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>

3. Розпорядження голови Полтавської обласної державної адміністрації від 10.06.2014 № 186 Про склад робочої групи з розробки проекту Стратегії регіонального розвитку Полтавської області на період до 2020 року Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.adm-pl.gov.ua/page/strategiya-rozvitku-poltavskoyi-oblasti-do-2020-roku-0>

## **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ**

**Ваць Я. Ю., Гордієнко О. А.,  
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Публічне управління та адміністрування»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Лозинська Т. М., доктор наук з державного управління, професор**

Формування стратегічних цілей розвитку об'єктів публічної сфери здійснюється, виходячи зі стратегічного бачення, яке також обумовлює і окреслення місії суб'єкта управління. Бачення майбутнього має набагато амбітніший характер, ніж стратегія, оскільки уособлює в собі ідеальне уявлення певної соціальної групи (наприклад, членів окремої громади) стосовно умов і якості життя, які, швидше за все, відтворюватимуть найкращі відомі зразки. При визначенні стратегічних цілей враховуються реальні можливості розвитку: фінанси, ресурсне забезпечення, кадри, технології тощо. В публічній сфері обмежувальним чинником може також виступати законодавча база, що впливає на повноваження керівників та межі їх розповсюдження.

Ознайомлення з науковими публікаціями та практичним досвідом стратегічного планування в публічній сфері дає підстави стверджувати, що формування стратегічних цілей, як правило, відбувається в такій послідовності: бачення майбутнього → пріоритети → стратегічні цілі → оперативні завдання [1].

Безумовно, формулювання стратегічного бачення має визначальне значення для закладення концептуальних основ розвитку, але в практичному сенсі формування стратегічних цілей починається з обрання пріоритетів. Науковці зазначають, що "при «визначенні пріоритетів слід пам'ятати, що стратегія є вибором, тобто обираючи певний пріоритет, ми автоматично від чогось відмовляємось. Саме тому пріоритетів не може бути дуже багато...» [1, стор. 35]. До критеріїв, які використовуються при виборі пріоритетів, найчастіше відносять: рівень без-

пеки (небезпеки) життєдіяльності; економічні можливості – можливості отримання доходу і наповнення бюджету; стан соціальної інфраструктури; збереження історико-культурної унікальності території. Таким чином, при формуванні стратегічних цілей розвитку звертається увага на три компоненти: забезпечення зайнятості; забезпечення побутових умов відповідно до сучасних уявлень; забезпечення дозвілля, культурного й духовного розвитку особистості, її освіти та професіоналізму.

На сучасному етапі децентралізації влади може виникнути спокуса суттєвого підвищення рівня автономізації суб'єктів управління на місцевому рівні на шкоду загальнонаціональним інтересам, тому при формуванні стратегічних цілей важливо забезпечити баланс інтересів усіх учасників публічного управління.

Науковці наголошують, що стратегічне планування та його практична імплементація у вигляді проектів має представляти комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки, адміністративно – територіальних одиниць чи територіальних громад, організацій та установ в умовах постійних ресурсних обмежень [2].

Слід зазначити, що не лише проблеми розвитку (зокрема й місцевого) включаються до порядків денних державної політики, а й сама організація місцевої влади є предметом формування відповідних державноуправлінських рішень [3].

Тож однією із складнощів визначення стратегічних цілей розвитку є необхідність їх узгодження з цілями вищих ієрархічних рівнів, що може породжувати управлінські конфлікти. Загрозою у цьому випадку є не сам конфлікт (який може бути джерелом виникнення більш продуктивної ідеї), а втрата часу на його подолання і, як наслідок, втрачені можливості та зниження конкурентоспроможності.

Достатньо часто на практиці виникають труднощі при формуванні стратегічних цілей і оперативних завдань, коли по відношенню як до цілей, так і до завдань використовується принцип SMART. Насправді цей принцип більшою мірою знаходить своє застосування при визначенні завдань (саме вони мають відрізнятися конкретикою, часовою обмеженістю, напруженістю, реалістичністю тощо), у той час як стратегічні цілі повинні окреслюватися без визначення їх кількісних параметрів. Наприклад, стратегічною ціллю може бути визначено забезпечення зайнятості в конкретній місцевості, а завданнями – створення протягом певного, чітко встановленого періоду, деякої кількості робочих місць у визначеній сфері; виділення протягом наступного року певної суми коштів на відкриття власної справи при наданні бізнес – плану; встановлення заохочень з місцевого бюджету за залучення певних категорій громадян (молоді, осіб з інвалідністю тощо) та інше.

Отже, формування стратегічних цілей розвитку вимагає вдумливого підходу та врахування місцевих можливостей в межах уже існуючих регіональних, галузевих та інших стратегій.

### Список використаних джерел

1. Берданова О., Вакуленко В. Стратегічне планування місцевого розвитку: [практ. посіб.] / [О. Берданова, В. Вакуленко]; Швейцарсько – український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К.: «Софія – А», 2012. – 88 с.
2. Чемерис А. Розроблення та управління проектами у публічній сфері: європейський вимір для України: [практ. посіб.] / [А. Чемерис]; Швейцарсько – український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К: ТОВ «Софія – А», 2012. – 80 с.
3. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Текст]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 №333-р //Офіційний вісник України. – 2014. – 18 квітня. – №30, стор.18, стаття 831.

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

**Вернигора М. В.,**  
**здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,**  
**спеціальність «Економіка»**  
**факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –**  
**Березіна Л. М., доктор економічних наук, професор**

Ефективне і конкурентоспроможне функціонування кожного окремого сільськогосподарського підприємства є практично неможливим без якісного і економічно обґрунтованого розвитку його ресурсного потенціалу.

Ефективність – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або у певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробних витрат. При цьому Р. А. Кличева пропонує використовувати наступну систему показників, що відображають стан ресурсного потенціалу підприємницької структури (табл. 1).

*Таблиця 1*

### Система оціночних показників при визначенні рівня ресурсного потенціалу підприємницької системи [2, с. 12]

Група показників	Показник оцінки виробничої складової	Показник оцінки матеріальної складової	Показник оцінки кадрової складової
Аналіз руху елементів ресурсного потенціалу	Коефіцієнти: оновлення, вибуття основних засобів, приросту основних засобів	Коефіцієнти: нерівномірності поставок матеріалів, варіації	Коефіцієнти: обороту по прийому, обороту з вибуття, плинності кадрів, сталості кадрів
Поточний стан елементів ресурсного потенціалу	Коефіцієнти: зносу основних засобів, придатності основних засобів, використання парку наявного, встановленого, зданого в експлуатацію устаткування	Коефіцієнти (фактичні та планові) забезпеченості матеріальними ресурсами	Середньорічний обсяг послуг, наданих одним працюючим. Показники балансу робочого часу

Ефективність використання елементів ресурсного потенціалу	Фондовіддача, фондомісткість, рентабельність. Коефіцієнт завантаження номінального фонду, показник інтегральної завантаження	Питома вага матеріальних витрат у собівартості послуг. Коефіцієнт використання матеріалів	Зміна середнього заробітку працюючих за період середньорічного обсягу послуг, непродуктивні витрати робочого часу, економія (перевитрата) фонду заробітної плати
---	--	---	--

С. Н. Гончарова та О. В. Гуденіца пропонують проводити експертну оцінку за допомогою методу «Дельфі», націленого на виявлення переважаючої думки по певній проблемі без урахування думки інших експертів. Оцінці підлягають такі складові ресурсного потенціалу як технічні ресурси, технологічні ресурси, просторові ресурси, управлінські ресурси, інформаційні ресурси, кадрові ресурси. Склад параметрів для оцінки кожного виду ресурсів включає [1, с. 80]:

- 1) технічні – можливості виробничого обладнання; раціональність використання обладнання; рівень модернізації та реконструкції обладнання;
- 2) технологічні – можливості технології в забезпеченні стабільності якості продукції; оснащеність прогресивними технологічними ресурсами; наявність конкурентоспроможних ідей по розвитку технологічних ресурсів;
- 3) просторові – відповідність території стратегічним цілям; комунікаційні можливості;
- 4) керуючі – стан управління у зовнішньому середовищі підприємства; стан управління у внутрішньому середовищі підприємства;
- 5) інформаційні – достатність бази даних про зовнішнє середовище підприємства; надійність, достовірність і актуальність інформації про зовнішнє середовище; можливість розширення та підвищення достовірності і актуальності інформації про зовнішнє середовище;
- 6) кадрові – можливості управлінського персоналу; можливості виробничого персоналу; результативність і надійність роботи персоналу; рівень навчання та атестації персоналу.

При цьому для оцінки кожного окремого елемента ресурсного потенціалу та його властивостей може бути використана шкала Харрінгтона.

Г. Н. Степанова вважає, що процес використання ресурсного потенціалу характеризують такі параметри як продуктивність і ефективність. На думку автора, продуктивність забезпечує оцінку використання кожної групи ресурсів конкретним показником, а ефективність допомагає оцінити рівень його системного використання, що відображено в табл. 2.

Основні показники економічної ефективності виробництва сільськогосподарського підприємства включають: виробництво валової продукції і валового доходу відносно витрат виробництва; затрати праці на виробництво 1 ц продукції; собівартість 1 ц продукції; одержаний прибуток на 1 га і 1 ц продукції та рівень рентабельності.

Одним із показників ефективності використання економічного потенціалу є ресурсовіддача та ресурсоємність, що є важливими складовими досяг-



нення ефекту у виробництві. Ресурсовіддачу і ресурсоемність розуміють як спроможність сукупних виробничих ресурсів створювати продукт протягом певного періоду. Чим менші витрати праці та капіталу припадає на одиницю продукту, тим менша ресурсоемність і вища ресурсовіддача, а, отже і ефективність виробництва.

Таблиця 2

**Оцінка використання ресурсного потенціалу з точки зору продуктивності і ефективності [3]**

Вид ресурсів	Продуктивність	Ефективність
Будівлі та споруди	Коефіцієнт використання	Аналіз на відповідність природних ресурсів і характеру виконання робіт
Машини та обладнання	Коефіцієнт використання, інтенсивність потоку	–
Фінансові	Прибутковість використання власних оборотних коштів	Структура капіталу
Матеріали	Обсяг виробництва (вихід продукції)	Відповідність матеріалу технологічним стандартам і стандартам якості
Продукції	Попит на ринку	Відповідність товару потребам ринку
Маркетинг і розподілі	Обсяг продажів, частка ринку	Вибір каналів розподілу та методів просування товару
Людські ресурси	Продуктивність праці, порівняльний розмір підрозділів	Відповідність посади, дублювання зусиль
Нематеріальні активи	–	Гудвіл, імідж, ринкова інформація, «ноу-хау»

Застосування показника ресурсовіддачі дозволяє здійснити диференційований підхід до прогнозування обсягу виробництва і реалізації продукції сільського господарства з урахуванням виробничих можливостей підприємств. У підприємствах з високою ресурсовіддачею для виробництва одиниці продукції буде необхідно менше вкладень капіталу та інших ресурсів, порівняно з підприємствами з низькою ресурсовіддачею. Таким чином, показник ресурсоемності більш прийнятний при аналізі досягнутих результатів виробництва і виявленні внутрішньогосподарських резервів, а ресурсовіддачі – у плануванні та прогнозуванні обсягу виробництва і реалізації продукції сільського господарства.

**Список використаних джерел**

1. Гончарова С. Н. Оценка качественных параметров ресурсного потенциала предприятия / С. Н. Гончарова, О. В. Гуденица // Учет и статистика. – 2009. – № 1. – С. 79 – 83.
2. Клычева Р. А. Совершенствование управления ресурсным потенциалом предприятий гостиничного хозяйства: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / К. Р. Арсевдиновна. – Махачкала, 2010. – 25 с.
3. Плотницька С. І. Ресурсний потенціал підприємства як фактор побудови ефективної стратегії конкурентоспроможності: [Електронний ресурс] / С. І. Плотницька // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4487&p=1>.

# СТВОРЕННЯ СПІЛЬНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ І ВИСВІТЛЕННЯ РОБОТИ ХОРОЛЬСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ

*Верхогляд Т. М.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Публічне управління та адміністрування»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Сердюк О. І., кандидат економічних наук, доцент*

Сучасний стан інформаційного простору характеризується активізацією усіх видів засобів масової інформації. Інформаційна політика органів місцевого самоврядування грає велику роль в реалізації принципів прозорості та доступності влади.

Інформаційна політика Хорольської міської ради Полтавської області включає комплекс заходів організаційного, видавничого, аналітичного характеру, спрямованих на оперативне висвітлення діяльності міської ради через засоби масової інформації та глобальної мережі Інтернет і передбачає створення єдиної системи інформаційного забезпечення.

Насамперед, інформація, зазначена в Порядку забезпечення доступу до публічної інформації підлягає обов'язковому оприлюдненню на офіційному веб-сайті Хорольської міської ради – [horol.com.ua](http://horol.com.ua) невідкладно не пізніше п'яти робочих днів з дня затвердження документа із зазначенням дати оприлюднення документа і дати оновлення інформації. Проекти нормативно-правових актів, розроблені відповідними розпорядниками, оприлюднюються ними не пізніш як за 20 робочих днів до дати їх розгляду з метою прийняття. Доступ до інформації забезпечується також шляхом систематичного та оперативного оприлюднення інформації в офіційних друкованих виданнях, на офіційному веб-сайті в мережі Інтернет, у друкованому виданні «Наш Хорол», на інформаційних стендах, надання інформації за запитами на інформацію. Регулярно оприлюднюються проекти рішень та розпорядчі документи, анонси новин, відео новини, прес-релізи. Реалізується Програма підтримки та розвитку Хорольського районного радіомовлення на 2017-2019 роки. З метою налагодження комунікативних зв'язків з громадськістю міський голова безпосередньо контактує з представниками громади в соціальній мережі Facebook. Відбувається оперативний збір та оброблення інформації від громадян з відповідним врахуванням їх зауважень, побажань та пропозицій.

Одним з пріоритетних напрямів діяльності виконавчого комітету Хорольської міської ради є робота зі зверненнями громадян. Протягом 2017 р. до виконавчого комітету міської ради надійшло 292 звернення. В порівнянні з 2015 р. кількість пропозицій зменшилася в 4,8 рази, заяв збільшилася в 1,58 рази, скарг зменшилася в 2,6 рази. Із загальної кількості звернень 2017 р. 44,2 % – стосуються комунального господарства; 8,5 % – житлової політики; 9,8 % – аграрної політики та земельних відносин; 2,24 % – сім'ї, дітей, молоді; 5,4 % – соціального захисту і т. д [1]. Виконавчий комітет активно працює над забезпеченням доступу представників громади до інформації про діяль-

ність міської ради, над покращенням стану роботи зі зверненнями громадян.

Проте, для свого успішного функціонування і розвитку місцева влада гостро потребує регламентування процесів функціонування та розвитку міської інформаційно-комунікаційної інфраструктури, застосування програмного підходу до забезпечення реалізації прав громадян на отримання в установлені строки повної та об'єктивної інформації про діяльність органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб, а також інших відомостей, необхідних для реалізації громадянами міста своїх прав, свобод та законних інтересів.

Тому, є доцільним: по-перше, обговорити та затвердити «Положення про Інформаційні ресурси Хорольської міської ради»; по-друге, розробити та реалізувати Програму інформаційної підтримки розвитку та діяльності органів місцевого самоврядування Хорольської міської ради на 2015-2019 роки та Програму підтримки газети Хорольської міської ради «Наш Хорол» (табл. 1).

*Таблиця 1*

### **Документи, що забезпечать створення спільного інформаційного простору і висвітлення роботи Хорольської міської ради**

Назва документу	Мета документу
Положення про Інформаційні ресурси Хорольської міської ради	Визначити організаційно-правову структуру: інформаційних ресурсів міської ради, міської інформаційно-комунікаційної інфраструктури; загальні засади створення та функціонування реєстрів; Регулювати порядок доступу до інформаційних ресурсів міської ради; відносини, що виникають між виконавчим комітетом міської ради та іншими суб'єктами інформаційно-комунікаційної інфраструктури, у зв'язку з використанням міської інформаційно-комунікаційної платформи.
Програма інформаційної підтримки розвитку та діяльності органів місцевого самоврядування Хорольської міської ради на 2019-2023 роки	Створення умов для широкого і повного інформаційного забезпечення діяльності міської ради, її виконавчих органів та посадових осіб, депутатів міської ради шляхом відкритих і прозорих методів роботи, об'єктивного інформування громадськості про життєдіяльність міста, сприяння безперешкодній реалізації конституційного права громадян на вільний доступ до інформації.
Програма підтримки газети Хорольської міської ради «Наш Хорол»	Створення належних умов для забезпечення стабільного випуску газети «Наш Хорол» та інформування жителів про події, що відбуваються у суспільному житті міста, району, області та держави; гарантування права громадян на своєчасне отримання достовірної інформації про діяльність органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади району

Удосконалення в такий спосіб інформаційної діяльності Хорольської міської ради сприятиме розвитку принципів відкритості та прозорості влади, що є пріоритетним завданням на сучасному етапі розвитку місцевого самоврядування, адже відкрита система є більш стійкою і більшою мірою, ніж закрита система, здатна удосконалюватися та ефективно реагувати на новітні виклики [2, с. 98].

---

### **Список використаних джерел**

1. Хорольська міська рада Полтавської області [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу <http://horol.com.ua/page/dostup-do-publichnoji-informatsiji/informatsija-jaka-pidljagaje-opriljudnennju>
  2. Любченко П. М. Відкритість та гласність у сфері місцевого самоврядування / П. М. Любченко // Державне будівництво та місцеве самоврядування. Випуск 25. – 2014. – С. 88-101.
- 

## **ПСИХОФІЗІОЛОГІЧНА ПІДТРИМКА ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧАСТИНА СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ПРОФЕСІЙНОЇ НАДІЙНОСТІ**

*Гавриленко Л. Ю.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Шупта І. М., кандидат педагогічних наук, доцент*

Кваліфікований персонал того чи іншого підприємства тієї чи іншої форми власності є цінним ресурсом підприємства та головною запорукою його конкурентоспроможності. Під професійною надійністю персоналу розуміємо його готовність діяти відповідно до устояної системи, моральних еталонів у різноманітних ситуаціях взаємодії з мінімальними витратами для здоров'я. Як свідчить аналіз наукових джерел, проблема професійної надійності знайшла свій науковий статус порівняно недавно – у середині ХХ століття.

Надійність є однією з найважливіших складових професійної придатності співробітників як державних, так і недержавних підприємств. Працівники, які володіють подібною характеристикою, зберігають моральну стійкість та лояльність до підприємства, відчувають себе «прив'язаними» до нього, високо вмотивовані, а втрату місця роботи вважають серйозною життєвою проблемою. Міра надійності працівника залежить від різних обставин, від рівня професійного та особистісного статусу, вона може змінюватися під впливом якихось нестандартних, особливо екстремальних (надзвичайних), конфліктних чи кризових ситуацій [1, с. 98].

Складовими професійної надійності є професійна компетенція працівника, тобто необхідний рівень професійних знань, вмінь та навичок; високий рівень загальної професійної працездатності; психологічна готовність до професійної діяльності; відповідність професіограмі за необхідною роботодавцю посадою (спеціальністю), тобто переконлива відповідність співробітника тому мініимальному об'єму особистих і ділових характеристик, які забезпечать ефективність його діяльності на підприємстві;

наявність універсальних позитивних рис характеру співробітника, таких як : добросовісність, дисциплінованість, старанність, здатність діяти в складних мінливих умовах професійного середовища, вміння долати перешкоди,

стресостійкість, відсутність психосоматичних захворювань, алкогольної, наркотичної чи інших залежностей.

Перелічимо психофізіологічні фактори, які призводять до зниження рівня надійності персоналу, тобто тих чинників, обумовлених особливостями фізіології та психології людини, зокрема :

1. Підвищена емоційність, втомлюваність.
2. Прояв емоційних явищ (конфліктні ситуації, стреси, пов'язані з сім'єю, друзями, колегами, керівництвом).
3. Відсутність мотивації до трудової діяльності (незацікавленість в досягненні цілей, невдоволення оплатою праці, монотонність праці, нестача пізнавального моменту, тобто нецікава робота).
4. Недостатність досвіду (помилки, неправильні дії, напруження нерво-во-психічної системи) : побоювання зробити помилку посилюють імовірність нещасного випадку.
5. Нехтування, навіть презирливе ставлення до загальноприйнятих норм поведінки та моралі.
6. Індивідуалістична спрямованість особистості, невміння та небажання працювати в єдиній команді, стійке прагнення протиставити себе колективу, відсутність корпоративних почуттів, прив'язаності до місця роботи.
7. Завищена самооцінка, котра не відповідає реальним можливостям людини, віра у власну непогрішність, непомірні амбіції, заздрість, незадоволеність кар'єрним ростом.
8. Риси характеру, зумовлені психопатією, котрі характеризуються мстивістю, злопам'ятливістю, підвищеною вразливістю.
9. Інфантилізм (особиста незрілість), відсутність міркувань, орієнтації на інших, більш сильних в психологічному відношенні людей, в прийнятті рішень та конкретних вчинках, відсутність самоорганізації, самодисципліни, невміння впорядкувати власне життя.
10. Імпульсивність, котра є домінуючою в поведінці, підвладність емоціям, почуттям, невміння вчасно зупинитися.
11. Невлаштованість особистого життя, відчуженість, самотність, «соціальна відірваність».
12. Гостра ситуативна життєва проблема (наприклад лікування близьких людей, що має високу вартість), яку людина не може вирішити самостійно.
13. Поява зв'язку співробітника з кимось із представників підприємств-конкурентів як один із вкрай небезпечних факторів, що може нанести значного збитку підприємству [2].

Основна увага щодо забезпечення безпеки праці підприємства повинна бути зосереджена на попередженні, недопущенні випадків порушення лояльності, на створенні обстановки та умов праці, за яких подібні випадки були б просто неможливими.

Зупинимося на деяких ключових напрямках роботи, які, на нашу думку, повинні сприяти професійній надійності персоналу підприємства, підвищенню його лояльності, зокрема на :

- проведення серйозного та всебічного відбору кадрів,
- попередження ситуацій, за яких працівник чи близькі до нього люди можуть опинитися в критичному становищі через гострі життєві негаразди,
- формування корпоративної солідарності, створення умов, за яких співробітнику буде не вигідно наносити шкоди підприємству (профілактика накопичення боргів, матеріальних утруднень тощо),
- застосування прогресивної системи матеріального та інших різновидів стимулювання праці, впровадження змішаного стилю керівництва,
- створення та зміцнення на підприємстві морально-психологічного клімату, що попереджало б виникнення конфліктних, надзвичайних ситуацій,
- проведення регулярної атестації,
- формування «корпоративного духу», згуртованості,
- взяття підписки про нерозголошення службової інформації та необхідності дотримання правил поведінки, котрі попереджали б прояви ненадійності персоналу та періодичне (щорічне чи щоквартальне) нагадування співробітникам про необхідність дотримання певних правил і поновлення відповідної підписки,
- організаційні заходи, які сприяли б збереженню комерційної таємниці, відповідальність за які покладається на службу безпеки та керівництво,
- звільнення співробітника за грубі порушення дисципліни та неояльність відповідно до вимог чинного законодавства [2].

Стосовно перевірки на лояльність, то вона повинна включати : бесіди з кандидатом при прийомі на роботу, бесіди з особами, які знають кандидата (працівника), в тому числі з близькими йому людьми, використання психологічних тестів з метою виявлення рис характеру, створення та використання з метою перевірки персоналу рольових тестових ситуацій, використання технічних методик, в першу чергу із застосуванням «Поліграфа».

Таким чином, психофізіологічна підтримка персоналу повинна носити комплексний характер і включати застосування взаємодоповнюючих методів, які б гарантували отримання достовірного результату, забезпечували професійну надійність персоналу, збереження його моральної стійкості та лояльності до підприємства, відчуття «прив'язаності», високого рівня мотивації.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Путивцев П. В. О психологической оценке профессиональной надежности персонала госслужбы на этапе профессионального роста / П. В. Путивцев // Вестник МГОУ. Серия «Психологические науки». – 2014. – № 3. – С. 96-102.

2. Шипилов А. И. Как обеспечить надежность персонала? [Электрон. ресурс] : Журнал «Кадры предприятия»/ А. И. Шипилов, О. А. Шипилова. – Режим доступа : <http://www.kapr.ru/articles/2002/8/439.html>. – Название с тит. экрана. – Дата доступа : 29.03.2018 г.

---

## ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ З ЄВРОПОЮ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

**Ганженко С. Р.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Кошова Л. М., асистент**

Україна впевнено увійшла у XXI ст., маючи досвід існування незалежної держави та можливість подальшого розвитку економіки країни спираючись на досвід передових країн світу. Уже 2016 рік став першим роком дії зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Всі переваги та недоліки як для України так і для країн ЄС, висвітлювалися і будуть висвітлюватися і надалі, але це користі Україні не принесе, поки український товаровиробник самостійно не почне пробиватися на Європейський ринок з конкурентоздатною продукцією. Зокрема, український експорт до ЄС вперше почав зростати з 2013 року. Темпи зростання поки не дуже великі –3,7%. Втім, регіон ЄС виявився єдиним, де український експорт показує позитивну динаміку. А відповідно, за 2016 рік частка ЄС у структурі українського експорту знову зросла. І наразі вона складає 37,1%. Натомість російські обмеження призводять до подальшого скорочення частки СНД. За минулий рік український експорт до Співдружності скоротився майже на чверть (на 22,7%). Як наслідок, частка експорту до СНД скоротилася до 16,6% – до обсягу, більш ніж вдвічі меншого, ніж до ЄС. Варто нагадати, що за результатами 2013 року частка СНД у структурі українського експорту складала 34,8%, а ЄС - лише 26,5%.

Внаслідок такої трансформації така не проста динаміка відобразилася на економіці окремих українських регіонів, але такі дані статистичне відомство не публікує на своєму сайті. В таблиці 1 представлений зовнішньоторговий оборот України за десять років незалежності де наведені як позитивні так і негативні сторони зовнішньої торгівлі України.[9]

*Таблиця 1*

### Зовнішньоторговий оборот України 2007-2016рр.млн \$.

Роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	2016*
Зовнішньоторговий оборот	123 938 ▲	170 746 ▲	99 911 ▼	129 378 ▲	170 962 ▲	173 701 ▲	162 721 ▼	126 224 ▼	89 231 ▼	89 433 ▲
Експорт товарів та послуг	65 651 ▲	92 002 ▲	50 610 ▼	66 188 ▲	88 855 ▲	91 364 ▲	84 573 ▼	60 802 ▼	42 583 ▼	44 548 ▲
Імпорт товарів та послуг	65 651 ▲	92 002 ▲	50 610 ▼	66 188 ▲	88 855 ▲	91 364 ▲	84 573 ▼	60 802 ▼	42 583 ▼	44 548 ▲
Сальдо	- 7 364 ▼	- 13 258 ▼	- 1 309 ▲	- 2 998 ▼	- 6 748 ▼	- 9 027 ▼	- 6 425 ▲	4 621 ▲	4 065 ▼	337 ▼

\* — 2014, 2015, 2016 роки не враховано окуповані Росією території України

Діяльність суб'єктів господарської діяльності України та інших держав, яка має місце як на території України, так і за її межами і яка зводиться до посередництва між виробниками і споживачами по здійсненню угод купівлі-продажу

товарів або послуг. Зовнішня торгівля України поділяється на експортну (вивізна) — рух товарів або послуг від українського виробника до іноземних споживачів, та імпорتنу — рух товарів/послуг від іноземного виробника до українських споживачів. Аналіз регіональних змін зовнішньої торгівлі України Європрава відстежує вже близько трьох років. За цей час кількість областей, де експорт до СНД, переважає європейський, і скоротилася з 18% до чотирьох. Наразі висока залежність від ринку СНД зберігається лише у чотирьох областях, таких як Сумська, Харківська, Чернігівська та Миколаївська. Причому в жодній з них частка СНД не перевищує 50% - три роки тому таких областей було п'ять. Останнім регіоном із часткою СНД вище за 50% була Харківщина. Більш того, у Чернігівській та Миколаївській областях переважає експорт до "третьох країн". Це також свідчить, що час російських торговельних ультиматумів вже минув.

Експорт до ЄС очікувано домінує на Західній Україні. Зокрема, у восьми західноукраїнських областях його частка перевищує 50%. При цьому така ж "прозахідна" ситуація склалася у Луганській області. Тут частка європейського експорту складає 57%. Понад те, обсяг експорту до ЄС з Луганщини минулого року зріс більш ніж удвічі - на 114%. Не набагато менша частка експорту до ЄС у Донецькій області - 49%, хоча в абсолютних цифрах обсяги експорту впали на 2%. Тут варто пояснити, що у цих областях Держстат враховує показники підприємств, що знаходяться на тимчасово окупованих територіях. Втрата контролю над ними може призвести до значного падіння частки експорту до ЄС, в статистиці цих областей. Однак це видно з статистичних даних лише за результатами першого півріччя 2017-го. Дещо непокоїть така тенденція - частка експорту до СНД не тільки залишається високою у східних прикордонних областях (окрім Донбасу), але й зростає в одній з них - на Чернігівщині (в першу чергу внаслідок стрімкого падіння експорту до ЄС, про що мова піде далі). Поки що це можна вважати нетиповим показником, однак у разі продовження такої тенденції наслідки можуть бути неоднозначними. Більш тривожна тенденція: позитивний ефект від вільної торгівлі з Євросоюзом відчули далеко не всі регіони. Падіння експорту до ЄС фіксується у дев'яти областях та у Києві.

Така динаміка спостерігається навіть у західноукраїнських Рівненській та Тернопільській областях, які першими адаптувалися до умов торгівлі із Європейським Союзом. Більш того, статистика зростання експорту до ЄС показує, що серед традиційних "економічних гігантів" фактичне збільшення експорту до ЄС відбулося лише на Дніпропетровщині (+23%), Миколаївщині (+26%) та Львівщині (+8%). Навіть у Києві абсолютні обсяги експорту до ЄС впали на 3%. Так само на 3% впали обсяги експорту до ЄС з Харківщини. А з Одеської області - взагалі на 15%. Не менш загрозливо - але вже з політичних мотивів - виглядає падіння експорту до ЄС на 32% на Чернігівщині.

З вище викладеного видно те, що наразі уряд та/або інші гравці активно сприяють виходу на європейські ринки компаній зі Сходу та Півдня, та допомога потрібна й на Заході. Успіх західноєвропейських компаній досі був досягнутий завдяки експорту до сусідньої Польщі. Поки загальний експорт у



2016-му році до Польщі зростає на 11,3%. Але тут доречно було б розширювати географію продажів, зменшуючи залежність від сусіднього ринку. На сьогодні вихід на західноєвропейські ринки залишається "слабим місцем" для більшості українських компаній. І тут треба бути готовими до того, що такі покупці ставатимуть менш лояльними до імпорту - і це вимагає нових підходів від українських виробників. Важливим питанням було і залишається питання впливу обсягів європейського імпорту на український ринок при відкритті українського ринку. Загалом за результатами 2016 року імпорт з ЄС зріс на 22%. При цьому зростання європейського імпорту фіксується майже в усіх областях. Втім, це було очікувано.

Високі темпи імпорту – набагато вищі за зростання експорту з України – пояснюються як поступовим відновленням української економіки, так і тим, що ЄС відкрив свій ринок для українських товарів ще у 2014 році. Набагато більше дивує інше – зростання імпорту з СНД на 34 %. Зокрема, у Волинську область цей імпорт зріс більш ніж у 8 разів, у Черкаську – більш ніж удвічі, а в Чернівецьку - на 86%. В 2016 році Україна ввела обмеження на імпорт низьких товарів з РФ. Як наслідок, імпорт з Росії впав майже на третину - на 31,3%. Натомість зростає імпорт (табл.2.) з інших країн-членів ЄврАзЕС: з Білорусі (на 13,4%), з Вірменії (11,4%) та з Казахстану (15%).

Таблиця 2

### Динаміка українського імпорту

Український імпорт			
імпорту з СНД		імпорт країн-членів ЄврАзЕС	
регіон	імпорт	країни	імпорт
Волинська область	Зріс більше ніж у 8 разів	Росія	Впав на 31,3%
Черкаська	Зріс більше ніж у двічі	Білорусь	Зростає на 13,4%
Чернівецьку	Зріс на 86%	Вірменія	Зростає на 11,4%
		Казахстан	Зростає на 15%

**Висновки.** Отже, для України Європа стала більш відкритою для експортних операцій агропродукцією, але тут багато непорозуміння, що призводить до неповного розуміння як в політичному ракурсі, (на сході військові дії з найближчим сусідом, що знесилює Україну), так і в економічному. До вирішення донних питань доречно було б підійти з погляду знаходження та освоєння нових ринків експорту і підвищення до міжнародного рівня конкурентоздатності готової високоякісної продукції яка буде користуватися попитом на ринках не лише європейських країн, а і на ринках інших держав.

#### Список використаних джерел

1. Автор: Юрій Панченко, редактор "Європейської правди"
2. Останній торговий партнер СНД. Статистика зовнішньої торгівлі українських регіонів
3. Експорт–2014: сумні тенденції. Де виграла і де програла Європа?
4. Торгівля з ЄС та СНД – регіональний вимір.
5. Старий експорт у нових реаліях. Що змінилося в торгівлі з ЄС?
6. 12 запитань про вільну торгівлю з ЄС: тест від Європейської правди

# СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

*Гевленко О. Є.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент» (МП «Бізнес-адміністрування»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Вакуленко Ю. В., кандидат сільськогосподарських наук, доцент*

Провідним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин, є поняття конкуренції. Конкуренція – це основна складова всієї економічної системи.

Економічна наука не має достовірних даних щодо того, хто і коли першим увів у науковий обіг термін «конкуренція». Перші цілісні теоретичні положення про рушійні сили конкурентної боротьби з'явилися лише у середині XVIII сторіччя. Головна заслуга в цьому належить представникам класичної політичної економії, які сформували принципи досконалої конкуренції. Вихідним положенням класичної теорії був принцип абсолютних переваг, сформульований А. Смітом. Видатний економіст вперше довів, що конкуренція, урівнюючи норми прибутку, приводить до оптимального розподілу праці і капіталу [1; 2].

У ході конкурентної боротьби учасники переслідують однакові цілі – максимізація прибутку за рахунок завоювання переваг споживачів. Але методи та шляхи досягнення сформульованої мети різні.

Поняття «конкуренція» тісно пов'язане з поняттям «конкурентоспроможності». Конкурентоспроможність може проявитись лише в умовах конкуренції. Конкурентоспроможність підприємства – це результат переплетіння факторів, що породжені об'єктивним розвитком продуктивних сил і відображають результати політики великих підприємств у боротьбі за якість товару, ринки збуту і отримання доходу.

Процеси формування ринкових відносин і конкурентного середовища тісно переплетені між собою і взаємообумовлені. Їх взаємозв'язок відображається в системі забезпечення конкурентоспроможності фірми.

Управління конкурентоспроможністю на рівні підприємства – це сукупність заходів щодо систематичного покращання товару, пошуку нових каналів збуту та поліпшення післяпродажного сервісу.

Конкурентоспроможність є одним з провідних термінів, який використовується в теорії та практиці економічного аналізу, виступає багатоаспектним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів [3, с. 58]. Для її опису використовується поняття порівняльних витрат (Д. Рікардо), порівняльних переваг (Є. Хекшер, Б. Олін), порівняння конкурентних переваг, чинників управління та продуктивності використання ресурсів (М. Портер), конкурентного статусу фірми (І. Ансофф) [4, с. 105].

Незважаючи на різні підходи щодо визначення суті поняття «конкурентоспроможність», усі науковці вказують на порівняльний і часовий (динаміч-

ний) характер цього показника:

- порівняльний характер виражається у тому, що конкурентоспроможність не є явищем, притаманним конкретному об'єкту; не впливає з його внутрішньої природи, а проявляється лише за умов порівняння зазначеного об'єкту з іншими; її можна оцінити порівнянням найважливіших показників діяльності підприємства; результатом цього порівняння і є визначення рівня конкурентоспроможності;

- часовий характер (динамічність) показує, що досягнутий в конкретний проміжок часу рівень конкурентоспроможності підприємства не може розглядатися як довгострокова характеристика його ринкової позиції незалежно від ефективності діяльності; протидія конкурентів, рішучість та активність їх конкурентних стратегій можуть привести до втрати існуючої позиції та зниження рівня конкурентоспроможності.

Як можна зрозуміти з проведеного аналізу, основними ознаками конкурентоспроможності як одного з критеріїв ефективної діяльності економічного суб'єкта є:

- відносний характер – конкурентоспроможність проявляється лише через порівняння характеристик економічного суб'єкта з характеристиками конкурентів;

- релевантний характер означає, що конкурентна позиція відносно інших суб'єктів може бути визначена лише в межах релевантного оточуючого середовища;

- часовий характер характеризує місце суб'єкта в конкурентному полі у координатах часу як результат його конкурентної діяльності.

Управління конкурентоспроможністю залежить, перш за все, від можливостей підприємства постійно аналізувати ринок аналогічної продукції. Недостовірною інформацією щодо діяльності конкурентів створює у керівників неправильну думку про свої переваги, призводить до послаблення зусиль стосовно підтримки визначеного рівня конкурентних переваг. Тому, для отримання адекватних результатів слід підвищувати стратегічний потенціал підприємства, здатність до аналізу економічної кон'юнктури ринків товарів та послуг.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М.: ОАО “Типография “НОВОСТИ””, 2000. – 256 с.
  2. Академия рынка: Маркетинг: Пер с франц. А. Дайан, Ф. Букерель, А. Оливье, Р. Урсе и др.; Научн. ред. А. Г. Худокормов. – М. : Экономика, 1993. – 571с.
  3. Белоусов В. Л. Анализ конкурентоспособности фирмы / В. Л. Белоусов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – С. 35–43.
  4. Борисенко З. М. Основы конкурентной политики / З. М. Борисенко : [Підручник]. - К.: Таксон, 2004. – 704 с.
-

# ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

*Говоров Ю. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Шупта І. М., кандидат педагогічних наук, доцент*

Необхідно зауважити, що проблеми й особливості маркетингу в агропромисловому комплексі обумовлені специфікою виробництва й особливих властивостей його продукції. Серед них фахівці виділяють три ключових чинники:

1. Наявність тимчасового лага між виробництвом і реалізацією продукції, що вимагає створення великих площ резервних сховищ і холодильних потужностей, значної частки первинної обробки продукції тваринництва (охолодження, видалення механічних домішок, пастеризація молока).

2. Висока частка працезатрат не лише у виробництві продукції, а й у всьому маркетинговому ланцюзі просування продукції від виробника до кінцевих споживачів, що зумовлено щоденним характером споживання більшості продовольчих товарів.

3. Потреба в розгалуженій збутовій мережі пов'язана зі швидкопливним характером багатьох видів продукції та продовольства і невисокою їх транспортабельністю [1, с. 57-58].

Ю. Ципкін і А. Люкшинов [3, с. 89] вказують на такі особливості аграрного маркетингу:

- широкий спектр методів маркетингової діяльності, обумовлений великою різноманітністю продовольчих товарів, їх цільовим призначенням для споживача;

- велике значення переробки сільськогосподарської продукції;

- залежність економічних результатів від природних умов;

- розбіжність робочого періоду і періоду виробництва (зокрема, у більшості галузей рослинництва період виробництва триває не більше півроку, робочий період – рік);

- сезонність виробництва і отримання продуктів (зокрема, у багатьох галузях тваринництва продуктивність тварин змінюється циклічно в межах календарного року, що впливає на обсяги виробленої продукції);

- складність реагування на зміни попиту, зважаючи на тривалий цикл виробництва сільськогосподарської продукції;

- нерівномірність розвитку маркетингової діяльності на етапах виробництва, переробки і реалізації продовольства;

- загальна нерозвиненість підприємництва, маркетингу і агробізнесу в країні;

- нестача кваліфікованих фахівців з аграрного маркетингу.

До основних проблем реалізації маркетингової стратегії можна віднести:

- 1) неадекватність визначення часу необхідного для реалізації стратегії;
- 2) непередбачувані чинники зовнішнього середовища;
- 3) низьку координацію дій між різними структурними підрозділами підприємства;
- 4) зниження з часом уваги до реалізації стратегії;
- 5) розбіжність наявної кваліфікації персоналу з необхідною для реалізації стратегії компетенцією;
- 6) неефективність роботи наявних інформаційних систем моніторингу реалізації стратегій [2, с. 141].

Таким чином, для формування ефективної стратегії розвитку підприємства необхідно враховувати значну кількість особливостей АПК та адаптувати практику господарювання до умов сьогодення.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Ключач В. А. Концепция организации маркетинга в пищевой промышленности / В. А. Ключач, В. Д. Гончаров // АПК: экономика, управление. – 2004. – № 10. – С. 53-65.
  2. Ткаченко О. В. Маркетингові засади підвищення ефективності діяльності підприємств галузі птахівництва / О. В. Ткаченко // Вісник ЖДТУ. Економічні науки, 2011. – № 2 (56). – С. 141–142.
  3. Цыпкин Ю. А. Агрорыкетинг / Ю. А. Цыпкин, А. Н. Люкшинов. – М. : Колос, 2009. – 310 с.
- 

## **ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ, ЯК МЕХАНІЗМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Гуріна Ю. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Самойлік М. С., доктор економічних наук, професор*

Економічна безпека є необхідною умовою існування будь-якого підприємства, вона забезпечує захищеність його життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та є підґрунтям стійкого функціонування. Підвищена увага суспільства до проблем економічної безпеки обумовлена посиленням загроз, спричинених невизначеністю, що об'єктивно існує у будь-якому суспільстві, зростанням впливу людського чинника на економічні процеси та загостренням протиріч у стосунках між економічними суб'єктами, що проявляється у різних формах недобросовісної конкуренції та партнерства [3]

Незважаючи на те, що теоретичні основи економічної безпеки підприємств досліджені достатньо всесторонньо і вичерпно, проте це поняття по-різному трактується у науковій літературі. Так, група авторів монографії економічну безпеку підприємств визначають як «такий стан корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки й обладнання) і підприємницьких можливостей, при якому гарантується найефективніше їх

використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного і соціального розвитку, протистояння внутрішнім і зовнішнім негативним загрозливим впливам» [2, с. 41].

Т.М. Іванюта і А.О. Заїчковський дають наступне визначення економічній безпеці підприємства: «це система створення механізму мобілізації й найбільш оптимального управління корпоративними ресурсами даного підприємства з метою найбільш ефективного їх використання і забезпечення стійкого функціонування того чи іншого підприємства, його активної протидії будь-яким негативним чинникам впливу на свою економічну безпеку» [1, с. 9].

Рівень економічної безпеки підприємства безпосередньо залежить від ефективності дій власників, керівництва і менеджерів, від їх готовності попередити або уникнути загроз, а при їх виникненні – від здатності ліквідувати негативні наслідки складових внутрішнього і зовнішнього середовища.

Економічну безпеку підприємства складають всі види ресурсів, які забезпечують стабільність його функціонування, досягнення фінансового і комерційного успіху, а також прогресивний науково - технічний і соціальний розвиток [1, с. 9]. Це фактично і є головною метою економічної безпеки підприємства. Крім цього необхідно враховувати і високий потенціал розвитку підприємства в майбутньому періоді.

Для забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно виконання наступних заходів:

- формування необхідної кількості та якості ресурсів;
- перспективне прогнозування і планування;
- здійснення аналізу й оцінки досягнутого рівня економічної безпеки;
- корегування планів і заходів щодо економічної безпеки.

Під час формування системи економічної безпеки підприємства необхідно враховувати певні положення, які усестороннє охоплюють інтереси всіх зацікавлених суб'єктів (власників і засновників, акціонерів, генерального директора та членів ради директорів, менеджерів вищої і середньої ланок). Саме це коло осіб є найбільш зацікавленими в успішному веденні підприємницької діяльності [2, с. 297].

Безперечно системи економічної безпеки підприємств різняться між собою і характеризуються індивідуальним підходом до їх формування. Об'єднує їх те, що всі вони повинні ґрунтуватися на дотриманні чинних законів і нормативних документів. Також економічний захист повинен економічно обґрунтовуватися. Світова практика довела, що оптимальним для забезпечення безпеки підприємств є поріг до 20-25% від прибутку. Важливим у процесі забезпечення економічної безпеки є його комплексний, систематичний і планомірний характер.

Таким чином, розглянувши сучасні основні засади формування економічної безпеки на рівні окремого підприємства, доходимо висновку, що вирішення даної проблеми можливе лише при застосуванні комплексного підхо-

ду, який дасть можливість забезпечити безпеку економічних інтересів усіх суб'єктів господарювання на різних його рівнях.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємств: навч. посібник / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
  2. Організація системи формування механізму інноваційного забезпечення економічної безпеки конкурентоздатного підприємства: монографія / [В.М. Гончаров, Д.В. Салоха, В.Ю. Припотень, Я.В. Васьковська]. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2010. – 416 с.
  3. Олейников. – М., 1997. – 285 с. 5. Пастернак-Таранушенко Г. Індекси безпечного фінансування та забезпечення економічної безпеки України / Г. Пастернак-Таранушенко // Персонал. – 1999. – № 6. – С. 34–37.
- 

## **ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Довгаль С. В., П'ятецька Ю. М.,  
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Хурдей В. Д., кандидат економічних наук, доцент*

Проблему формування конкурентоспроможності виробництва продукції в аграрній економіці можна розглядати різнопланово, оскільки всі функціонально – господарські відносини спрямовані на забезпечення конкурентних переваг у ринковій системі господарювання.

Конкурентні ознаки аграрної економіки формуються навколо і за рахунок конкурентоспроможності продукції. Основна проблема забезпечення конкурентоспроможності продукції – нарощування обсягу виробництва і продажу сільськогосподарської продукції, збільшення прибутку від реалізації, зниження собівартості виробництва і затрат експлуатації. Така постановка питання правомірна, але проблема розглядається лише через кількісно – вартісні параметри, а споживчі, функціональні ознаки залишаються поза межами оцінки [1].

Вихідною базою для розбудови конкурентоспроможного аграрного сектору є конкурентоспроможність продукції, як з'єднувальна ланка між виробниками і споживачами. Конкурентоспроможність продукції означає ступінь її відповідності вимогам споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками (економічними – ціна, собівартість; екологічними; споживними). Конкурентоспроможна аграрна продукція характеризується високою якістю, поживністю, тривалістю зберігання.

З метою забезпечення дієвих заходів щодо підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції необхідно комплексно оцінити параметри конкурентоспроможності, найвагомими з яких вважаються економічні – рі-

вень витрат виробництва, динаміка ринкових цін, а також якісні: поживність, тривалість зберігання, особливості транспортування.

Проблему формування конкурентоспроможності продукції в аграрній сфері можна розглядати різнопланово, оскільки всі функціонально – господарські відносини спрямовані на забезпечення конкурентних переваг у ринковій системі господарювання.

Облік даних обставин вимагає більш детального розгляду питання про фактори або параметри, які впливають на формування конкурентоспроможності аграрної продукції. Серед різнопланових чинників, що впливають на формування конкурентоспроможності продукції, першорядного значення слід надати витратам виробництва, продуктивності й інтенсивності праці, які впливають на ціну і якість продукції. Продуктивність праці є базисним фактором при оцінці конкурентоспроможності на світовому аграрному ринку, що створює матеріальні основи цінової конкуренції, іншим же важливим фактором є належна якість продукції.

Насамперед на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції може вплинути низка факторів, які умовно поділяємо на внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх факторів належать: люди, тобто трудові ресурси, матеріально-технічне забезпечення, оборотні кошти, організація виробництва тощо. Гармонійне функціонування вищезазначених компонентів забезпечують на основі маркетингових досліджень, які виявляють основні недоліки підприємства і конкурентоспроможність, у своєму роді поняття тотожні, які ефективно віддзеркалюють сутність ринкових відносин. У будь-якому випадку основну роль відіграє формування ефективного ринку агропромислової продукції.

Але існують і зовнішні аспекти формування конкурентоспроможності продукції, оскільки значна продукція до України ввозиться із-за кордону. Цей закономірний прояв ринкових відносин супроводжується всезростаючим дефіцитом власної сировини і продовольства, внаслідок чого в український ринок стрімкими темпами стали надходити імпорتنі сировина і товари, що поставило вітчизняного товаровиробника й населення країни в не вигідне становище [2, с. 154].

Серед чинників, які визначають конкурентоспроможність аграрної продукції, ключовим є її якість. Саме вона забезпечує виробнику конкурентні переваги і є основою конкурентоспроможності, хоча досить часто все залежить від ситуації на ринку.

Якість сільськогосподарської продукції, враховуючи її складність, багатоваріантність і специфіку властивостей, визначається комплексом показників. Основними в оцінці рівня якості є показники призначення, які мають інформувати про біологічну цінність продукту, органолептичні параметри, гігієнічні характеристики, а також стабільність властивостей. Якісні параметри сільськогосподарської продукції прямо пропорційні показникам конкурентоспроможності. Для споживачів важливим є те, щоб продукція та сировина, яку вони придбали, мала необхідні властивості, які є об'єктом споживання.



### **Список використаних джерел**

1. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства [Електронний ресурс]: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/14.html>.
2. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: навч. посіб. / О.І. Ковтун; [ 3-тє вид., онов. і доп.]. – Львів: “Новий світ-2000”, 2007. – 324 с.

## **ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У РОБОТІ ОРГАНІВ ВЛАДИ – ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО Е-УРЯДУВАННЯ**

**Живолуп М. Г.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Публічне управління та адміністрування»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –**

**Писаренко В. П., доктор наук з державного управління, доцент**

Особливістю державного управління в сучасних умовах є необхідність комплексного застосування сучасних форм і методів інформаційно-документаційного забезпечення діяльності органів державного управління. В першу чергу, це застосування новітніх інформаційних технологій для підтримки прийняття рішень з метою забезпечення ефективного функціонування керованої соціальної системи та надання управлінських послуг населенню.

Структура державного управління України потребує інформаційної підтримки, оскільки поточна державно-управлінська діяльність органів влади і обґрунтованість управлінських рішень багато в чому залежать від повноти і якості інформаційних ресурсів, якими вони володіють.

Основні цілі інформатизації державного управління визначаються загальною стратегією реформ в Україні, потребою інтенсивного розвитку національної інформаційної інфраструктури, яка повинна охоплювати різноманітні сфери життя і діяльності суспільства. Тому розвиток інформатизації повинен бути скерований на досягнення таких цілей: істотне підвищення рівня повноти, оперативності та доступності різноманітних форм і видів інформації для кожного громадянина України; якісне поліпшення інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності системи державного управління; кардинальне перетворення системи інформаційно-маркетингового забезпечення суб'єктів господарської діяльності усіх форм власності; всебічне використання потенційних можливостей інформаційних технологій систем і мереж для повномасштабного вирішення соціальних і гуманітарних проблем, в тому числі для удосконалення системи освіти, охорони здоров'я, розвитку науки, культури, мистецтва; активізація діяльності в системі міжнародного інформаційного обміну в інтересах розвитку політичних, економічних, соціальних і гуманітарних зв'язків; забезпечення належного рівня інформаційної безпеки та захисту інформації.

Для досягнення цих цілей формування державної політики інформатизації повинно базуватися на таких принципах: відкритість та загальнодоступ-

ність інформації; забезпечення конституційних прав та свобод кожного громадянина у інформаційній сфері; збалансованість прав і обов'язків, інтересів і відповідальності суб'єктів сфер інформації, інформатизації та інформаційної безпеки та законодавче закріплення певних функцій держави у цих сферах; гармонізація національного законодавства з міжнародним правом.

При реалізації цих принципів необхідно, щоб нормативно-правова база інформатизації і державне регулювання розвитку інформаційної інфраструктури, інформаційних технологій, засобів, систем і мереж були скеровані на вирішення таких завдань: заохочення приватних інвестицій у розвиток інформаційних технологій, засобів, систем і мереж; заохочення конкуренції у різних видах діяльності у сфері інформатизації, в тому числі при розробленні інформаційних технологій, засобів, систем і мереж; забезпечення для ринку сфери інформатизації режиму вільного доступу на основі принципів справедливості, взаємної вигоди та паритету взаємовідносин між суб'єктами різних форм власності і різних видів діяльності; створення структур адміністративного регулювання, які можуть відстежувати і гнучко реагувати на стан і тенденції розвитку інформаційних технологій, засобів, систем і мереж, ринку інформаційних послуг; забезпечення можливості постійного міжнародного обміну поглядами та інформацією з національним регулятивним та законодавчим ініціативам для розроблення і впровадження гнучких і ясних регулятивних положень на підтримку розвитку інформаційних технологій, засобів, систем і мереж.

Застосування систем електронного документування та інформаційно-комунікативних технологій в державному управлінні обумовлює якісно новий рівень суспільної взаємодії, дозволяє оперативніше й ефективніше виконувати управлінські функції з обслуговування громадян.

---

#### **Список використаних джерел**

1. ISO 15489-1 - Information and Documentation - Records management - Part 1: General // ISO - Printed in Switzerland. - 2001. - 19 p.
  2. Рысков, О.И. Управление документами в европейских странах / О.И. Рысков // Делопроизводство. - 2006. - № 4. - С.11.
  3. Електронный журнал "Управляем предприятием"; / 26.07.2011 / №6 (6)
  4. Федосеева Н.Н. Сущность и проблемы электронного документооборота // Юрист. -2008.- №6 - С.61.
-

## **ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В РОБОТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

**Живолуп М. Г.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Публічне управління та адміністрування»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Писаренко В. П., доктор наук з державного управління, доцент**

Серед властивостей інформаційних технологій, що мають найважливіше значення для розвитку сучасного суспільства, економіки та менеджменту, фахівці відзначають сім найбільш важливих:

інтернет-технології дають можливість активізувати інформаційні ресурси суспільства, які сьогодні є основним фактором розвитку;

інтернет-технології дозволяють оптимізувати (в першу чергу автоматизувати) інформаційні процеси. У багатьох розвинених країнах основна частина працездатного населення бере участь в обробці, зберіганні і передачі інформаційних продуктів і послуг;

інтернет-технології є елементом, який використовується в більш складних виробничих і соціальних процесах;

інтернет-технології організують інформаційну взаємодію між людьми і активно використовуються при підготовці та розповсюдженні масової інформації. Завдяки їм, нарешті вирішено питання поширення інформації про послуги, передачі інформаційного продукту. Межі більше не мають впливу в інформаційній сфері;

інтернет-технології надають колосальний вплив на інтелектуалізацію суспільства та економіки. У всьому світі - комп'ютерна техніка, навчальні програми та файли мультимедіа - звичні атрибути повсякденного життя;

інформаційні технології відіграють ключову роль в отриманні та накопиченні нових знань, використання яких підвищує ефективність економічних процесів, що протікають як в рамках окремого органу, так і на території всієї планети;

вирішальним фактором для розвитку суспільства на сучасному етапі є те, що використання Інтернет-технологій може надати дієвий вплив на рішення головних проблем глобальної економіки людства [1].

Ці властивості Інтернет-технологій надають економікам всіх країн світу можливість активно розвиватися. Але при цьому впровадження Інтернет-технологій у внутрішній простір будь-якого органу місцевого самоврядування - досить трудомісткий процес. Це пов'язано з тим, що Інтернет-технології є складною системою, що складається з фізичних та логічних компонентів.

Одним з найфундаментальніших чинників впливу мережі Інтернет на роботу органів самоврядування є якісні зміни в умовах обміну інформацією між людьми. Інтернет дає безпрецедентні можливості для співпраці, досліджень, комунікацій.

Завдяки масовому використанню Інтернет-технологій в діяльності органів місцевого самоврядування спостерігаються наступні зміни:

формується нові моделі ведення інформаційного партнерство;

починають використовуватися нові принципи управління (менеджмент 5-го покоління);

з'являються нові правила успішної індивідуальної поведінки [2].

Два основних напрямки використання Інтернет в діяльності органів місцевого самоврядування: Інтернет як засіб комунікації, джерело довідкової інформації, засіб надання послуг населенню [3].

Виникають нові Інтернет-економічні відносини та інститути, що базуються на потенційно необмежених інформаційних ресурсах. Вони приходять у суперечність з відносинами та інститутами індустріальної і традиційної економічних систем, в основі яких лежать обмежені природні, трудові та інвестиційні ресурси. В цих умовах зазнають значних змін відомі економічні закони: зростання потреб і їх задоволення на основі обмежених ресурсів, попиту і пропозиції, спадної віддачі факторів виробництва. Більше того - виникають нові економічні закони, що вимагають обґрунтування та застосування відповідного наукового та категоріального апарату[4].

Застосування Інтернет-технологій у внутрішньому просторі органів місцевого самоврядування, що отримало назву «Інтранет», дозволяє їм підвищити ефективність свого функціонування.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Інтернет-технологии в современном мире // Веб студия Startov Company. – Режим доступу: <http://startov.ru/internet-tehnologii.html>. – Заголовок з титулу екрану.

2. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : підручник / М. Г. Саєнко. – Тернопіль: "Економічна думка", 2006. – 390 с.

3. Економічна інформатика: навч. посіб. / В. А. Ткаченко, Г. Ю. Під'ячий, В. А. Рябик. – Харків: НТУ "ХПИ", 2011. – С. 34-81.

4. Красильников О. Ю. Теоретические основы Интернет-экономики / О. Ю. Красильников, Е. В. Красильникова. – Саратов : Изд-во "Научная книга", 2007. – С. 13-61.

---

## **ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

*Живолуп М. Г.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Публічне управління  
та адміністрування»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –*

*Писаренко В. П., доктор наук з державного управління, доцент*

Доступність, своєчасність, результативність, зручність, відкритість, професійність надання адміністративних послуг визначає цінність та ефективність державного управління.

Закон України «Про адміністративні послуги» [1]: визначає правові засади реалізації прав, свобод і законних інтересів фізичних та юридичних осіб у сфері надання адміністративних послуг. Згідно ст. 1 визначаються базові терміни у сфері надання адміністративних послуг:

1) адміністративна послуга – результат здійснення владних повноважень суб'єктом надання адміністративних послуг за заявою фізичної або юридичної особи, спрямований на набуття, зміну чи припинення прав та/або обов'язків такої особи відповідно до закону;

2) суб'єкт звернення – фізична особа, юридична особа, яка звертається за отриманням адміністративних послуг;

3) суб'єкт надання адміністративної послуги – орган виконавчої влади, інший державний орган, орган влади Автономної Республіки Крим, орган місцевого самоврядування, їх посадові особи, державний реєстратор, суб'єкт державної реєстрації, уповноважені відповідно до закону надавати адміністративні послуги.

До нормативно-правових актів, що регулюють відносини у сфері надання адміністративних послуг також відносяться:

Податковий кодекс України який регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [2];

Кодекс України про адміністративні правопорушення завданням якого є охорона прав і свобод громадян, власності, конституційного ладу України, прав і законних інтересів підприємств, установ і організацій, встановленого правопорядку, зміцнення законності, запобігання правопорушенням, виховання громадян у дусі точного і неухильного додержання Конституції і законів України, поваги до прав, честі і гідності інших громадян [3];

Господарський кодекс України, який визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання [4];

Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», який визначає правові та організаційні засади функціонування дозвільної системи у сфері господарської діяльності і встановлює порядок діяльності дозвільних органів, уповноважених видавати документи дозвільного характеру, та адміністраторів [5];

Закон України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності», де наведено назву документа дозвільного характеру [6];

Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури започаткування підприємництва». Яким спрощується процедура відкриття та функціонування підприємства та підприємництва, що в подальшому зменшило кількість адміністративних процедур [7];

Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» щодо проведення електронної реєстрації» де у прикінцевих положеннях записано, що спеціально уповноважений орган з питань державної реєстрації розробляє та розміщує на своєму офіційному веб-сайті в Інтернеті всю необхідну інформацію щодо електронного формату вихідних документів, а також програми формування та подання документів, необхідних суб'єкту підприємницької діяльності для проведення реєстрації та забезпечує безоплатний доступ до них [8];

Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців», дія якого поширюється на державну реєстрацію всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правової форми, форми власності та підпорядкування, а також фізичних осіб – підприємців. Водночас, цим Законом можуть бути встановлені особливості державної реєстрації об'єднань громадян (у тому числі професійних спілок, організацій роботодавців, їх об'єднань), політичних партій, державних органів та органів місцевого самоврядування, асоціацій органів місцевого самоврядування, банків, торгово-промислових палат, фінансових установ (у т. ч. кредитних спілок), бірж, а також інших установ та організацій [9];

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Примірного регламенту центру надання адміністративних послуг». Примірний регламент визначає порядок організації роботи центру надання адміністративних послуг (далі – центр), порядок дій адміністраторів центру та їх взаємодії із суб'єктами надання адміністративних послуг [10];

Постанова Кабінету Міністрів України від 20 лютого 2013 р. № 118 «Про затвердження Примірного положення про центр надання адміністративних послуг», яким рекомендовано органам місцевого самоврядування керуватися у своїй діяльності із забезпечення функціонування центрів надання адміністративних послуг затвердженням цією постановою Примірним положенням [11]. Та інші розпорядчі документи щодо регламентації надання адміністративних послуг.

Таким чином, державна політика у сфері надання адміністративних послуг, базується на принципах: верховенства права, у тому числі законності та юридичної визначеності; стабільності; рівності перед законом; відкритості та прозорості; оперативності та своєчасності; доступності інформації про надання захищеності персональних даних; раціональної мінімізації кількості документів та процедурних дій, що вимагаються для отримання адміністративних послуг; неупередженості та справедливості; доступності та зручності для суб'єктів звернень.

З огляду на це запровадження в українському законодавстві позитивного європейського досвіду правового регулювання надання адміністративних послуг є необхідною умовою подальшої європейської інтеграції України та підвищення рівня захисту прав фізичних і юридичних осіб у правовідносинах з органами публічної адміністрації.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Закон країни «Про адміністративні послуги» від 06.09.2012 року №5203-17. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>
  2. Податковий кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР) від 02.12.2010 № 2755-VI Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
  3. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 7 грудня 1984 року № 8073-X; Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>
  4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-VI Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
  5. Закон України "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності" від 6.09.2005 року № 2806-IV(із змінами); Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2806-15>
  6. Закон України "Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності" від 19.05.2011 року № 3392-IV Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3392-17/page>
  7. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури започаткування підприємництва" від 21.04.2011 р. №3263-VI Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3263-17>
  8. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців" щодо проведення електронної реєстрації" від 19.10.2010 року № 2609-VI
  9. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2609-17>
  10. Закон України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань" від 15.05.2003 року № 755-15 Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/755-15>
  11. Постанова Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2013 р. № 588 "Про затвердження Примірного регламенту центру надання адміністративних послуг" Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/588-2013->
  12. Постанова Кабінету Міністрів України від 20 лютого 2013 р. №118 "Про затвердження Примірного положення про центр надання адміністративних послуг" Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/118-2013>
-

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

**Заїченко В. О., здобувач вищої освіти  
СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Макаренко П. М., доктор економічних наук, професор**

У сучасних умовах дефіциту усіх видів ресурсів, все більшої актуальності набувають питання формування та ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та національної економіки в цілому.

Фундаментальні дослідження теоретико-методологічних проблем формування, оцінки та використання ресурсного потенціалу в аграрній сфері належать таким ученим, як В.Г. Андрийчук, В.Л. Анічин, І.І. Лукінов, Л.М. Березіна, А.В. Македонський, Ю.М. Новіков, О.В. Олійник, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавер, В.В. Россоха, В.М. Трегобчук, О.В. Ульяновченко, В.Й. Шиян та ін.

Ресурсний потенціал сільського господарства формується розміром окремих видів ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємств. Ця сукупність становить матеріальну основу виробничого потенціалу, розмір якого визначається не лише кількістю трудових, земельних та матеріальних ресурсів підприємства, але і матеріальними ресурсами інших підприємств та організацій, що використовуються для виробництва сільськогосподарської продукції [1].

Основними показниками, що характеризують ефективність використання ресурсів підприємств є обсяги виробництва продукції, показники прибутковості та конкурентоспроможності. За період 2012-2016 рр. сільськогосподарські підприємства Полтавського району збільшили обсяги виробництва аграрної продукції на 60,2 %. Якщо у 2012 р. підприємствами було вироблено продукції на 244,4 млн. грн, то у 2016 р. – на 391,5 млн. грн.

Динаміка індексів продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області за 2012-2016 рр. свідчить про те що відбувались значні коливання у обсягах виробництва як по області, так і по району.

Найбільше зростання обсягів виробництва продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області було у 2013 р. проти 2012 р. – по області – на 27 %, по підприємствах Полтавського району – на 37,5 %. У 2014 р., у зв'язку з несприятливими погодними умовами відбулося різке зниження обсягів виробництва, за останній 2016 рік – приріст відповідно по області на 6,4 %, по Полтавському району – всього 0,1 %. (рис. 2.1).





Рис. 1. Динаміка індексів продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах, відсотків до попереднього року  
*Джерело: побудовано за даними: [2, с. 104]*

Більш наочно зростання показника ефективності використання трудового потенціалу, показує один з головних показників продуктивності праці – виробництво продукції сільського господарства на 1 особу у сільськогосподарських підприємствах (рис. 2).

За період 2012-2016 рр. в сільськогосподарських підприємствах відбулося зростання показника продуктивності праці за обсягами валової продукції, по області – на 42,0 %, по Полтавському району – на 59,5 %. За розмірами валової продукції у розрахунку на 1 особу у 2016 р. сільськогосподарськими підприємствами Полтавської області вироблено 7983 грн, по Полтавському району на 27 % менше – 5844 грн.

На наш погляд, найактуальнішими шляхами підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу є:

– впровадження нових енергоефективних та ресурсоощадних технологій виробництва;



Рис. 2. Динаміка виробництва продукції сільського господарства на 1 особу у сільськогосподарських підприємствах у пост. цінах 2010 р., грн  
*Джерело: розраховано за даними: [2, с. 103]*

- розробка програм технічного переоснащення підприємств;
- поглиблення інтеграції;
- розширення асортименту продукції;
- забезпечення сталої високої якості продукції, а також зменшення непродуктивних витрат;
- впровадження програм підвищення кваліфікації персоналу;
- більш ефективне використання фінансово-інвестиційних ресурсів тощо.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Прохорова В.В., Божанова О.В. Управління економічним потенціалом підприємств [монографія]. Харків, Видавництво «НТМТ», 2011. 220 с.
  2. Сільське господарство Полтавської області у 2016 році: [статистичний збірник] / За редакцією Л.В. Калашник; відповідальна за випуск Зубенко Любов Андріївна. Полтава, 2017. 225 с.
- 

## **ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

**Зернова С. І.,  
Здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Дядик Т.В., кандидат економічних наук, доцент**

Вступ України до СОТ висуває на перший план проблему якості продукції, що виробляється та реалізується на внутрішньому ринку країни та за її межами. Підвищення якості вітчизняної продукції буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, а як наслідок – підвищенню рівня життя та добробуту населення. В умовах сучасної конкуренції дедалі більшого значення набувають нецінові методи: підвищення якості, розширення сервісного обслуговування, надання додаткових послуг споживачам. Конкуренція на основі якості – це більш високий її рівень, оскільки комбінації споживчої вартості в товарі більш різноманітні, на відміну від варіації його вартості [1, с. 213].

Над проблемами організаційно-економічного механізму забезпечення високої якості продукції та послуг працює ряд як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів, зокрема Л.В. Балабанова, Д.О. Барабась, О.А. Бриндіна, Р.В. Бичківський, А.В. Вакуленко, П.Р. Гамула, І.З. Должанський, М.О. Жуковський, Т.О. Загорна, А.Г. Загородній, Л.Д. Котляров, Б.В. Лесик, В.С. Килевич, В.С. Марцин, Т.В. Омеляненко, В.Л. Снежко, П.Г. Столярчук, Л.О. Трисвятський, С.Ю. Хамініч та ін.

Спільним елементом, що об'єднує виробників продукції, переробних підприємств та підприємств торгівлі, повинна стати якість виробленої продукції. З метою отримання продукції високої конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, усі контрагенти повинні бути зацікавленими

в докладанні зусиль до забезпечення найвищої якості. Реалізація високоякісних продуктів забезпечить стійке ринкове становище продавців, стабільний фінансовий стан переробних підприємств, а аграрним підприємствам дозволить відшкодувати витрати і забезпечувати достатню рентабельність виробництва. В свою чергу, ціна, під впливом найкращої якості забезпечить конкурентоспроможність продукції. Зрозуміло, що за однакової ціни більшим попитом користуватиметься продукт найвищої якості [2].



Рис. 1. Організаційно-економічний механізму впливу на якість сільськогосподарської продукції

Основою нормування якості сільськогосподарської продукції та продукції його переробки є стандартизація, мета якої полягає у поліпшенні якості продукції, дотриманні її оптимального рівня та умов експорту продукції, що відповідає вимогам світового ринку, охороні здоров'я населення. Важливим є те, щоб якісні параметри продукції мали кількісний вимір і могли бути перевірені споживачем. За цієї умови виробник може контролювати формування якості продукції, а споживач – своєчасно пересвідчитись у відповідності її фактичних показників прийнятому стандарту. Чим вища якість продукції, тим повніше задовольняються потреби споживачів, ефективніше вирішуються соціально-економічні проблеми розвитку суспільства, успішнішою є діяльність підприємств у ринковій економіці.

Механізм впливу на якість сільськогосподарської продукції включає економічні важелі і стимули, організаційно-правові фактори, які діють в організаційно-правовому полі та економічні санкції (рис. 1).

Отже, сукупність властивостей і характеристик продукції, що забезпечують задоволення потреб споживачів на вищому та однаковому рівні з аналогічною продукцією конкурентів за прийнятною ціною, визначають поняття конкурентоспроможності продукції за якістю, яка, в свою чергу, підвищує конкурентоспроможність підприємства, як суб'єкта ринку. Якісна продукція забезпечує вищу прибутковість і фінансову стійкість підприємства, підвищує його імідж, сприяє виходу підприємства на світовий ринок, повніше задовольняє потреби споживачів.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Арестенко В.В. Методи і моделі оцінювання конкурентоспроможності підприємств АПК // Актуальні проблеми економіки. 2008. № 10 (88). С. 10-15.
  2. Ляшенко О.М. Дмитрук Є.В. Репутація підприємства як чинник, що впливає на його економічну безпеку // Вчені записки університету «КРОК». К., 2008. С. 109-115.
- 

## **НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СВИНАРСТВА В НОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

**Зозуля А. Ю.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Самойлик Ю.В., кандидат економічних наук, доцент**

Свинарство – це провідна галузь сільського господарства, яка в останні роки є менш привабливою за показниками прибутковості, порівняно із рослинництвом. Разом з тим, продукція свинарства має важливе значення для формування продовольчої безпеки країни, а також може мати високі показники ефективності, що робить галузь привабливою для розвитку.

У собівартості виробництва свинини корми посідають до 70 %. У досліджуваному підприємстві спостерігається занадто висока конверсія корму через низку причин. Але це трапляється і на сучасних комплексах, де встановлено сучасне обладнання, закуплені тварини, працюють досвідчені спеціалісти [1-3]. Кращі підприємства, які фахово підходять до виробництва свинини, вибирають найбільш правильні концепції утримання, використовують найкращі надбання з генетики, компонентів комбікорму і мають конверсію корму, близьку до даних табл. 1.

Щоб досягти таких показників, підприємству необхідно змінити технологію годівлі свиней. Раціон для інтенсивної відгодівлі свиней має містити: сирий протеїн – 18%; сира клітковина – 3,5%; енергія – 13,4 МДж ОЕ; лізин – 11 г/кг; Л:М + Ц:Т:Т – 1:0,60:0,65:0,19; Е:Л – 1:0,83.

Таблиця 1

**Контрольні показники у період з відлучення до закінчення  
відгодівлі свиней в оптимальних умовах,  
пропонованих ДП «ДГ «Степне»**

Періоди	Вік на початок періоду, днів	Тривалість періоду, днів	Жива вага, кг	Добове споживання корму, г	Потреба корму за період, кг	Добовий приріст, г	Конверсія корму
Відлучення (28 днів)	28	14	8-12	350	6	285	1,2:1
Дорошування I	42	21	12-21,5	710	15	450	1,5:1
Дорошування II	63	14	21,5-30	960	13,5	600	1,6:1
Початок відгодівлі	77	46	30-70	2150	99	860	2,5:1
Кінець відгодівлі	123	54	70-115	2380	128	820	2,9:1
В середньому	x	149	8-115	1800	270	720	2,5:1

Таблиця 2

**Порівняння ефективності основних технологічних показників  
вирощування свиней у ДП «ДГ «Степне», 2018 р.**

Назва показника ефективності	Фактично, 2016 р.	За планом, 2018 р.	Відхилення 2018 р. від 2016 р., +,-
Середньодобовий приріст (на відгодівлі), г	785	830	45
Конверсія корму кг на 1 кг живої маси	3,5	2,8	-0,7
Отримано від 1 свиноматки м'яса живої маси в рік, кг	1980	2500	520
Опороси на свиноматку, в рік	2	2,3	0,3
Отримано від свиноматки поросят, в рік	18	25	7
Відлучення поросят, днів	28	25	-3
Вага поросят в 28 днів відлучених, кг	7	9	2
Збереженість поросят до 60 днів, %	85	95	10
Заплідненість свиноматок, %	80	90	10
Штучне осіменіння свиноматок, %	70	80	10
Заміна основного стада свиноматок, %	40	60	20
Втрата кормів при годівлі, %	5	2	-3
Використання незбалансованих кормів, %	30	10	-20
Період відгодівлі, днів	180	175	-5
Вихід м'яса із однієї свині, %	70	75	5
Середньорічне поголів'я свиней	828	854	26
Обсяг виробництва приросту живої маси за рік, кг	24200	25352	1152
Собівартість 1 кг живої маси, грн.	34,5	28	-6,5
Ціна за 1 кг живої маси, грн.	42	42	0
Валовий прибуток на 1 кг, грн.	7,5	14	6,5
Рентабельність виробництва, %	21,7	50	28,3
Валовий прибуток за рік, тис. грн	181,5	354,9	173,4

До раціону необхідне додавання підкислювача. Для ДП «ДГ «Степне» доцільним є використання органічного підкислювача Шаумацид Протект гранулят від «Шауманн» (суміш 5 органічних кислот, які діють у різних ділянках ЖКТ, та середньоланцюгові жирні кислоти, що пригнічують дію хвороботворних бактерій, як грампозитивних, так і грамнегативних). Економічну ефективність пропонованої системи годівлі свиней можна проаналізувати за даними табл. 2.

Отже, удосконалення технології свинарства, зокрема процесу годівлі свиней, дозволить отримати підприємству економічний ефект 173,4 тис. грн, який буде досягнуто за рахунок підвищення продуктивності свиней.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Гетья А. Складові ефективного свинарства / А. Гетья // Пропозиція. – № 1. – 2012 р. – С. 53-54.
  2. Статистична інформація / Державна служба статистики України. Офіційний сайт – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
  3. Чумаченко М.В. Методологія формування виробничих витрат підприємства / М.В. Чумаченко // Економіка АПК. – 2013 – № 6. – С. 114–121.
- 

## **ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

*Карпець Т. І.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Дядик Т.В., кандидат економічних наук, доцент*

Сучасний рівень розвитку соціально-економічних відносин в будь-якій сфері економіки вимагає максимальної мобілізації усіх ресурсів та повного використання економічного потенціалу задля отримання конкурентних переваг на ринку. Одним із ключових складових успіху, при цьому, виступає трудовий потенціал, який в найбільшій мірі характеризує здатність підприємства до розвитку, інноваційності, подолання кризових явищ тощо. Однією з головних ознак сьогодення стає посилення уваги не тільки до трудових, а і до соціальних проблем функціонування сучасного ринку праці. Зумовлюється це не тільки їх винятковою важливістю, а і економічною кризою, яка загострила занепад соціальної сфери – погіршення соціальної інфраструктури, зниження реальної заробітної плати, загострення безробіття. Помилкою є недооцінювати негативний вплив погіршення економічної ситуації на вирішення соціальних проблем.

Вивченню теоретичних і практичних проблем використання трудових ресурсів присвячено ряд наукових робіт, зокрема, Адамчука В.В., Багрової І.В., Богуцького О.А., Грیشнової О.А., Горбунова В.М., Дієсперова В.С.,

Дмитренка Г.А., Долішнього М.І., Дядик Т.В., Злупка С.М., Копача Н.Л., Петрової І.Л., Токарського Т.Б. та ін.

Трудова та соціальна реалізація людини в різних сферах діяльності, дає можливість формувати свою робочу силу і продавати трудові послуги з урахуванням кон'юнктури ринку праці та його законів. В процесі реалізації на ринку праці необхідно визначити рівень попиту на робочу силу певного рівня якості та діапазон цін. На сучасному ринку праці в Україні високий попит на певні професії та кваліфікації не гарантує високу оплату та успішність кар'єри. Необхідно враховувати можливі зміни ситуації на ньому під впливом таких тенденцій, як глобалізація економіки та інтеграційні процеси у світі, структурна перебудова економіки, розвиток одних сфер діяльності та занепад інших [1].

Найгострішими проблемами використання трудових ресурсів у сільській місцевості України є безробіття і злиденність, занепад соціальної сфери, низький рівень культури, тяжкі умови праці, обезлюднення та відмирання сіл. Сьогоднішні реалії життя сільського населення є надзвичайно актуальними. Переважна частина непрацевдатного та працевдатного безробітного населення не вбачає сенсу або ж не може покращити економічне та соціальне становище села, що в подальшому унеможливорює ефективний розвиток сільських територій. Молодь відмовляється працювати у сільському господарстві, для якого характерними є низький рівень зарплати, сезонність виробництва, у більшості випадків некомфортні умови праці; крім того робота на селі є неперспективною, не дозволяє молоді реалізувати свої здібності і можливості [2]. Сьогодні, можна констатувати той факт, що соціальна сфера села, яка (як і в будь-якій іншій сфері) покликана відтворювати втрачені в процесі виробництва людські ресурси, продовжує втрачати свій статус. Поглиблення соціальної нерівності веде до руйнівних наслідків, оскільки економіка сільського господарства не може ефективно функціонувати ні як виробнича, ні як споживаюча система. Рівень ефективності господарської діяльності аграрних підприємств у більшості випадків не забезпечує розширеного відтворення.

Одним із провідних чинників, що визначає рівень конкурентоспроможності робочої сили на сучасному етапі є її мобільність – здатність і готовність працівників до професійних і територіальних переміщень. Професійна мобільність передбачає готовність працівника у разі необхідності змінити місце роботи і навіть освоїти нову для себе професію. Одне з провідних значень для розвитку суспільства та кожної людини має рівень освіти. Освітня сфера інтегрує всі ланки навчання та виховання молоді, серед яких, звичайно, центральне місце належить загальній середній освіті та провідну роль визначають наявність та доступність всіх форм і типів освітніх послуг [3].

Зважаючи на означені проблеми, необхідне зміцнення ролі держави у розвитку ринку праці в АПК, оскільки бізнес поки що слабо задіяний у реалізації соціальної політики села:

– створення організаційно-правових та соціально-економічних умов для комплексного розвитку сільських територій, наближення та вирівнювання умов життєдіяльності міського та сільського населення;

- підвищення рівня ефективної зайнятості, посилення мотивації сільського населення до підприємництва у сільській місцевості як основної умови підвищення рівня життя населення;
- підтримка конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах інтеграції України у світовий економічний простір;
- подолання стихійності та тінізації аграрного ринку;
- створення екологічно безпечних умов для життєдіяльності населення, збереження навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина: [підручник]. К.: Т-во «Знання», КОО, 2007. 559 с.
  2. Дієсперов В.С. Економіка сільськогосподарської праці: [монографія] / В.С. Дієсперов. К.: ІАЕ УААН, 2004. 488 с.
  3. Дядик Т.В. Економіка праці та соціально-трудова відносина: [навчальний посібник] Полтава: ФОП Говоров С.В., 2008. 344 с.
- 

## **ЖИТТЯ СТУДЕНТА В СКЛАДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ В УКРАЇНІ**

*Кемова Я. М.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Дядик Т. В., кандидат економічних наук, доцент*

В Україні вартість проживання в кожному обласному центрі – різна. І хоча багато хто отримує стипендію і навіть допомогу від батьків, ситуації, коли терміново потрібні гроші, трапляються часто. Які витрати несуть здобувачі ВНЗ і до кого можна звернутися за допомогою в разі потреби? «Скільки коштує життя студента в Києві?» – це питання хвилює більшість батьків, які вирішили відправити дитину на навчання до столиці. І хоча ціна на навчання в київських університетах дійсно вища, ніж в інших студентських містах, таких як Харків, Львів, Запоріжжя, вартість проживання і харчування може бути приблизно однаковою.

У столиці дійсно високий рівень життя в порівнянні з іншими містами: тут багато туристів, іноземців, культурних і розважальних закладів, перспективи знайти високооплачувану роботу. І як це було завжди і всюди, одні приїжджають в столицю для навчання і можливості послухати лекції провідних професорів не тільки України, а й світу, а інші відразу переходять на заочну форму і намагаються знайти роботу з гарним кар'єрним ростом в міжнародній компанії. І ті, і інші потребують допомоги батьків, але також буде корисно знати, де шукати фінансову опору самому.



Щоб зрозуміти, скільки грошей необхідно студенту, можна провести мінімальний підрахунок послуг, якими буде користуватися учень (табл. 1).

Таблиця 1

**Мінімальний набір та вартість послуг, якими буде користуватися студент, 2017 р. [1]**

Послуга	Вартість, грн
Семестр ВНЗ	від 3800
Оренда квартири (1 кімната)	3500-7000
Проїзний квиток на місяць (метро, трамвай, тролейбус)	530
Харчування	2500-5000
Канцелярія і підручники	1500-2500

Звичайно, суми можуть бути іншими в залежності, наприклад, від того, в якому районі і яку квартиру знімати. Більшість орендують одну квартиру на трьох, і тоді вартість житла складатиме 1000 грн. На чомусь можна заощадити: купувати продукти оптом і скласти меню на тиждень або просити пересилати продукти батьків. У будь-якому випадку, незалежно від того, скільки грошей треба студенту, однієї стипендії, сума якої в середньому становить 1300 гривень, не вистачить. Що робити в такій ситуації? Існує кілька варіантів: позика у батьків або друзів; ломбарди; споживчий кредит у банку; позика в онлайн-сервісі. Незважаючи на свободу вибору, студент, якому нещодавно виповнилося 18 років, може зіткнутися з деякими труднощами: у родичів не виявиться грошей; ломбард не працює без задатку; банки дають кредити студентам від 21 років або з довідкою про доходи [1].

Позитивним досвідом є життя студента в Чехії – живуть студенти в так званих блоках: дві кімнати на 2-3 людини, де є свій душ, туалет і кухня. Існують гуртожитку так званого коридорного типу: на кілька кімнат (зазвичай на 5-6) своя кухня, туалет та духова. Крім цього в гуртожитках є столові, Інтернет-класи, кімнати для відпочинку, кімнати для навчання, спортивні майданчики і багато іншого. Вартість проживання варіюється від 150-200 євро. На ціну впливає місто, місце розташування, а також умови проживання. Багато ВНЗ пропонують своїм студентам пільги при проживанні в гуртожитках. З харчуванням в Чехії у студентів зазвичай проблем не буває. Вони можуть харчуватися в їдальнях, в яких обіди коштують непристойно дешево, близько 1-2 євро за повноцінний обід, що складається з першої страви, другого і напою. Так само популярним і доступним можна назвати харчування в кафе і ресторанах, так як багато хто з них пропонують студентські знижки. В середньому за харчування студенти платять 150 євро на місяць при хорошій якості продуктів.

Чеські студенти можуть оформити ISIC карту, яка має безліч переваг. Власники цієї картки мають близько 1000 всіляких знижок: 50% знижка в музеї Чехії; KFC – спеціальна ціна; McDonalds; Subway; ресторани; кінотеатри; театри та т.д. Крім знижок, ISIC можна використовувати як посвідчення особи і пропуск в інститут [2].

В Україні, за словами міністра МОНУ, особливу увагу необхідно приділити сучасному змісту освіти, і міністерство вже розробило близько 200 про-

ектів стандартів бакалаврів і магістрів. У той же час, впровадження цих стандартів вимагає функціонування як внутрішньої, так і зовнішньої систем забезпечення якості освіти. У зв'язку з тим, що стандарти повинно узгоджувати Нацагентство щодо забезпечення якості вищої освіти, в міністерстві очікують його перезавантаження, але щоб впровадити стандарти вже з вересня цього року, МОН змушене буде взяти на себе функцію узгодження цих стандартів.

На думку глави комітету ВР з питань освіти і науки О. Співаковського, проблема міграції молоді є дуже серйозним викликом не тільки для сфери освіти, а й для країни в цілому. Молодь виїжджає в інші країни, де здобуває вищу освіту. Наступна проблема – це проблема конвертації вищої освіти як для внутрішнього, так і для зовнішнього світу – у нас великі проблеми з ринком праці, з суспільством отриманням та якістю українських дипломів. І ключовий момент в цьому аспекті – наша власна здатність до змін. Знання оновлюються, технології оновлюються, тому здатність до змін кожного разу – це основа якості вищої освіти [2].

Як бачимо, скільки б в Україні не говорилося, навіть на найвищому рівні про те, що витрати на освіту є насправді інвестиціями в людський капітал, всі рецепти подолання кризи у вищій освіті ґрунтуються на недостатності фінансування. І схоже, в найближчому майбутньому, це буде залишатися актуальною проблемою в Україні, а вітчизняній вищій освіті буде дуже складно конкурувати із зарубіжними вузами.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Скільки коштує життя студента в Києві? Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://mycredit.ua/ua/blog/skolko-stoit-zhizn-studenta-v-kieve>
  2. РІА Новини України Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://rian.com.ua/analytics/20180129/1031751735/Ukr>
- 

## **НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Кириченко О. О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Черчатий О. І., кандидат наук з державного управління*

Конкурентоспроможність продукції і підприємства в сучасному світі визначається внутрішніми і зовнішніми факторами. Серед зовнішніх факторів найбільш значущими, на наш погляд, є зміна кон'юнктури вітчизняного та міжнародного ринків; державна політика в галузі фінансування, кредитування, інвестування, оподаткування; політика формування платоспроможного попиту в країні. Серед внутрішніх факторів конкурентоспроможності продукції найбільш істотні: фінансова стійкість підприємства; його активна маркетингова діяльність; раціональна організація та ефективне управління виробництвом з

акцентом на ресурсозбереження та використання інновацій. Ефективність же і фінансова стійкість підприємства багато в чому залежать від таких складових конкурентоспроможності, як склад, структура, якість виробленої продукції, рівень витрат на її виробництво, які в сільському господарстві багато в чому обумовлені природно-економічними особливостями регіону [1].

Підтримка рівня високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно являється більш прибутковим, чим його ринкові конкуренти. Це означає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг, та його продукція користується постійним попитом.

Однак в житті немає нічого постійного і незмінного. Оскільки, керівництво підприємства повинно вміти відслідковувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання, і проводити різноманітні перетворення в політиці ведення виробництва та реалізації товарів. Такими перетвореннями можуть бути: зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, зміна організаційно-правового статусу підприємства, модернізація форм збуту продукції, вихід на нові ринки, створення спільних виробництв і т. ін.

Для того, щоб задовольнити попит споживачів краще, аніж конкуренти, підприємства, своєю чергою, повинні покращувати якість продукції та послуг, використовувати модернізовану техніку, скорочувати виробничий цикл і витрати, вдосконалювати свої організаційні системи, щоб реакція на зміну споживчих смаків була якнайшвидшою [2].

На нашу думку, пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрного підприємства треба починати з проведення SWOT-аналізу, визначаючи сильні й слабкі сторони конкурентів, а також можливості й загрози, які несе нам зовнішнє середовище.

Результатом такого аналізу повинно стати визначення позицій, за якими наше підприємство може мати конкурентні переваги і, крім того, пошук незаповнених ніш на даному ринку. Говорячи про ніші, маємо на увазі будь-які характеристики продукції, форми і методи подачі інформації про нашу продукцію і наше підприємство, щось, чого немає у наших конкурентів і що може вигідно виділити компанію серед інших.

Необхідно знайти ті «родзинки», які будуть не просто порівняльними перевагами у боротьбі з іншими конкурентами, а зроблять унікальним або наш продукт, або емоційний стан споживача, який чує, бачить, згадує, думає про наш бренд чи наш продукт, або і те й інше.

Історії успіху всіх відомих людей і компаній об'єднує одне – вони створили щось принципово нове: вони краще за інших зрозуміли які корисності повинен нести той чи інший продукт, а також які емоції хоче відчувати споживач коли купує продукцію певного бренда, або може собі дозволити купити продукцію представленого бренда.

І тільки після появи чіткого розуміння щодо того як можна досягти поставлених цілей, варто починати предметно говорити про створення (підви-

шення рівня) конкурентоспроможного підприємства, а також застосування модернізації виробництва й управління.

#### **Список використаних джерел**

1. Векленко В. И. Направления повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий / В. И. Векленко, А. А. Золотарев, И. А. Сумина, В. П. Гугало [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-povysheniya-konkurentosposobnosti-selskohozyaystvennyh-predpriyatiy>.
2. Башнянин Г. І. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку / Г. І. Башнянин, О. В. Паранчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 125-128.

## **ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ**

*Клочкова Л. К.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Березіна Л. М., доктор економічних наук, професор*

Важливою категорією економіки в цілому та головною метою здійснення підприємницької діяльності виступає прибуток. Він відіграє провідну роль, висвітлюючи різнобічні економічні взаємозв'язки у процесі відтворення та забезпечує соціальний розвиток підприємства. Прибуток є дискусійною категорією. Дослідження його економічної сутності бере початок ще з XVII ст. і продовжується нині. Серед великої кількості економічних теорій, теорію прибутку економісти характеризують як одну з найбільш складних. Тому проблема її обґрунтування належить до найважливіших проблем економіки та господарської практики.

На сучасному етапі розвитку економіки прибуток від господарської діяльності трактується більшістю економістів як перевищення доходів над витратами.

Прибуток як економічна категорія відбиває чистий дохід, створений у сфері виробництва товарів та послуг в процесі підприємницької діяльності. Результатом поєднання факторів виробництва (праці, капіталу, природних ресурсів) і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів є готова продукція, що стає товаром за умови її реалізації споживачу. На стадії продажу виявляється вартість товару, що включає вартість минулої упреждженої праці і живої праці [1].

Прибуток підприємства – це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків; він представляє собою єдину форму його власних нагромаджень. Прибутковість та дохідність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності [4].

Прибуток є основним джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування [2].

Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або, принаймні, стабілізацію його на певному рівні протягом визначеного періоду часу.

На прибуток впливають такі чинники:

1) швидкість обороту капіталу. При її зростанні до суб'єкта господарської діяльності скоріше повертаються витрачені кошти, в тому числі на заробітну плату. У такому разі за попередньої величини капіталу зростають обсяги виробництва і прибуток;

2) економія витрат на засоби виробництва. Її досягають завдяки впровадженню досконалішої техніки, технології, передової організації виробництва і стимулюванню живої праці;

3) масштаби виробництва. Зростання обсягів виробництва дає можливість використати ефективніші засоби виробництва (поточні лінії тощо) порівняно з середніми і малими підприємствами. Це сприяє економії витрат виробництва, а отже, підвищенню віддачі одиниці використаного капіталу.

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин виконує визначені функції.

По-перше, характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності підприємства. Але всі аспекти діяльності підприємства за допомогою прибутку оцінити неможливо.

Такого універсального показника і не може бути. Саме тому при аналізі виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємства використовується система показників [5].

По-друге, прибуток є одним із джерел формування бюджетів різних рівнів. Він надходить у бюджети у вигляді податків і поряд з іншими дохідними надходженнями використовується для фінансування задоволення спільних суспільних потреб, забезпечення виконання державою своїх функцій, державних інвестиційних, виробничих, науково-технічних і соціальних програм [3].

По-третє, прибуток має стимулюючу функцію. Її зміст полягає в тому, що вона одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства.

Реальне забезпечення принципу самофінансування визначається отриманим прибутком. Частка чистого прибутку, що залишилася в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших обов'язкових платежів, повинна бути достатньою для фінансування розширення виробничої діяльності, науково-технічного і соціального розвитку підприємства, матеріального заохочення працівників.

Для різних потреб розрізняють наступні види прибутку (рис. 1.1):

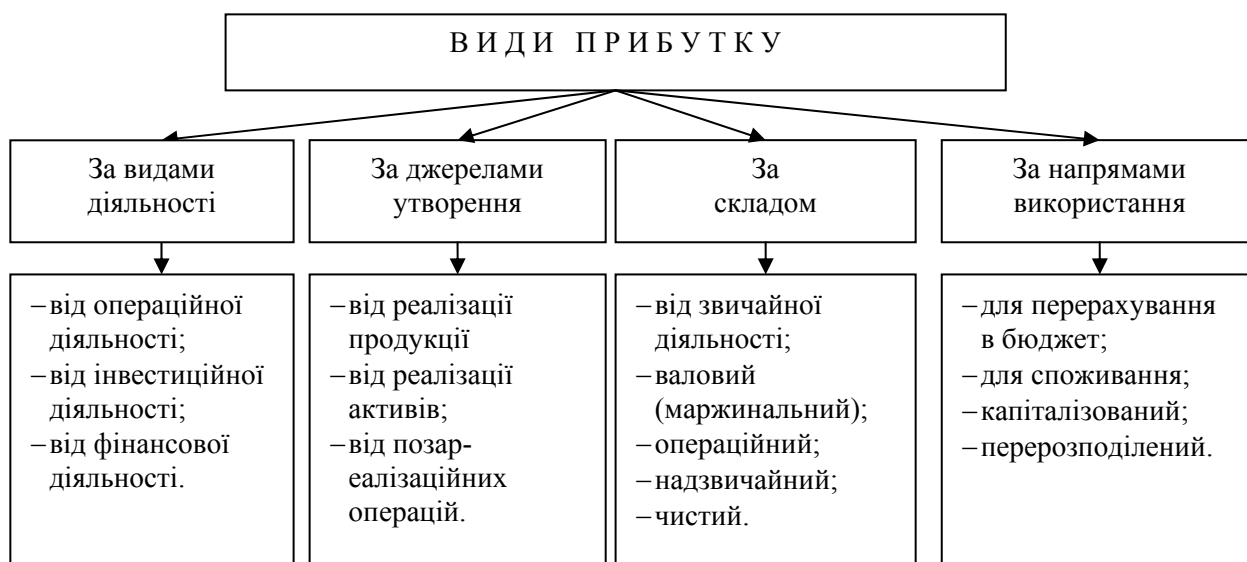


Рис.1.1. Класифікація видів прибутку

Таким чином, прибуток є узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємств. Прибуток є виробничою, фінансовою і економічною категорією діяльності підприємств, оскільки показує виробничі, розподільчі, економічні відносини, які складаються у процесі суспільного агропромислового виробництва. Прибуток – це та частина додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва. Водночас прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання.

#### Список використаних джерел

1. Березіна Л.М., Березін О.В. Економіка підприємства: навчальний посібник / Видавництво: «Знання» – 2009
2. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: [навчальний посібник] – [3-тє вид., перероб. і доп.] / М.Я. Коробов. – К.: Т-во «Знання» КОО, 2002. – 294 с.
3. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: [навчальний посібник] / Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков, В.А. Панков, А.А. Герасимов, В.В. Ровенська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.
4. Макаровська Т.П. Економіка підприємства: [навч. посіб. для студ. вищ. нав. закл.] / Т.П. Макаровська, Н.М. Бондар. – К.: МАУП, 2003. – 304 с.
5. Пилипчук О.В. Прибуток як узагальнений показник господарсько-фінансової діяльності підприємства / О.В. Пилипчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 2. – С. 84–89.

# РАЦІОНАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*Клочкова Л. К.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Березіна Л. М., доктор економічних наук, професор*

В умовах ринкових відносин механізм розподілу прибутку має велике значення. У ньому відображається ефективність господарської діяльності; від нього залежить дієвість господарської самостійності і самофінансування. Ринок зумовлює докорінну зміну механізму розподілу прибутку. В умовах різноманіття форм власності не існує єдиної схеми розподілу прибутку.

На рівні підприємства в умовах товарно-грошових відносин чистий дохід приймає форму прибутку. На ринку товарів підприємства виступають як відносно відособлені товаровиробники. Установивши ціну на продукцію, вони реалізують її споживачу, одержуючи при цьому виручку, що не означає одержання прибутку. Для виявлення фінансового результату необхідно зіставити виручку із витратами на виробництво і реалізацію, що приймають форму собівартості продукції. Коли виручка перевищує собівартість, фінансовий результат свідчить про одержання прибутку.

Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється в таких рисах:

1) прибуток є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;

2) прагнення отримати прибуток сприяє ефективному розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;

3) прибуток є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення потреб суспільства, що зростають [2].

Підприємець завжди ставить за основну мету своєю діяльності отримання прибутку, але не завжди його одержує. Якщо виручка дорівнює собівартості, то, у такому випадку, вдалося лише відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції. При реалізації без збитків, відсутній і прибуток як джерело виробничого, науково-технічного і соціального розвитку. При витратах, що перевищують виручку, підприємство одержує збитки – негативний фінансовий результат, що ставить його в досить складне фінансове становище, яке не виключає і банкрутство.

На політику підприємства щодо розподілу прибутку впливають зовнішні та внутрішні чинники.

Використанню прибутку передують його розподіл. Це важливий економічний важіль, що забезпечує гармонізацію економічних інтересів держави, підприємства як господарюючого суб'єкта ринку, його трудового колективу.

Порядок розподілу прибутку підприємства залежить від чинного законодавства, яке регулює взаємовідносини підприємства з бюджетом, формами власності й організаційно-правовим статусом підприємства.

Діяльність підприємств в умовах ринку вимагає докорінної зміни механізму розподілу доходів відповідно до нових умов господарювання. За цих умов виникла потреба ввести єдину систему взаємовідносин підприємств з державним бюджетом, відмовитися від багатоканальної системи платежів і встановити єдиний норматив відрахування від прибутку в держбюджет [1].

Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємницькими структурами має дуже важливе значення для забезпечення потреб і держави, і суб'єктів підприємницької діяльності. Велике значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів підприємницької діяльності, яка реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні ставок оподаткування тощо. Розподіл і використання прибутку, що залишився у розпорядженні підприємницьких структур після здійснення платежів до державного бюджету створювати цільові фонди для фінансування певних витрат, задоволення відповідних потреб [3].

Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, використовується для матеріального заохочення і соціального розвитку, формування резервного фонду, фондів комерційного ризику, виробничого розвитку, виплати дивідендів, поповнення інших фондів, що формуються за рішенням підприємства. Розмір фондів фінансових коштів, що утворюються підприємством за рахунок чистого прибутку, не регламентується.

Система розподілу прибутку підприємства повинна враховувати як інтереси суспільства, так і інтереси самого підприємства. Це вимагає дотримання ряду принципів:

- першочергового виконання фінансових зобов'язань перед суспільством в особі держави через сплату податку на прибуток;
- забезпечення за рахунок прибутку потреб розширеного відтворення;
- матеріальне стимулювання працівників;
- задоволення соціальних потреб трудового колективу [4].

Отже, раціональний розподіл та використання прибутку у сучасних умовах відіграє одну з ключових ролей діяльності підприємства.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Ареф'єва О. В. Економічні засади формування прибутку підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 71-76.
  2. Березіна Л. М., Березін О. В. Економіка підприємства: навчальний посібник / Видавництво: «Знання» – 2009.
  3. Максименко В. Г. Ефективність виробництва і розподіл економічної суспільної праці між суб'єктами / В. Г. Максименко // Економіка України. – 2013 р. – №3. – С. 27-38.
  4. Пархоменко Л. М. Теоретичні основи дослідження економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в умовах ринку / Л. М. Пархоменко // Економіка АПК. – 2006. – №8. – С. 82-87.
-



## **ВИДИ КРИМІНАЛЬНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ ЗА «РУСЬКОЮ ПРАВДОЮ»**

*Коваленко Д. С.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Право»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Щетініна Т. О., кандидат історичних наук, доцент*

У сучасній системі покарань, яка існує у кримінальному праві України, штраф займає важливе місце. Він може стосуватися основних покарань або покарань, що призначаються як основні, так і додаткові. У наш час, коли проходить демократизація системи покарань на принципах гуманізму, вивчення питання щодо доцільності застосування штрафу за вчинення того або іншого злочину набуває значної ваги. На мою думку, було в корисним при розробленні цього питання більше уваги приділяти історичному минулому карного права України, досліджувати не тільки теоретичні, але й історичні аспекти, пов'язані з проблемою виникнення і розвитку поняття кримінального штрафу.

На прикладі «Руської Правди» можемо ознайомитися з видами кримінальних правопорушень, які регламентувались законодавством часів правління Ярослава Мудрого та Ярославичів (X-XI ст.).

Зазначимо, що таке поняття як «злочин» взагалі було відсутнє – будь-яке нанесення потерпілому матеріальних або моральних збитків визначалося як «образа». Існували лише такі поняття, як спроба образи і дійсна образа.

В «Руській Правді» зустрічається й такий термін, як «співучасть», наприклад, у здійсненні крадіжки (ст. 40 кор. ред.; ст. ст. 42—43). Норма передбачала однакову відповідальність для всіх осіб, що скоїли крадіжку. Об'єктами злочину, перш за все, виступали влада, особа, майно, звичаї. Суб'єктом злочину міг бути будь-хто, крім холопа і челядина, які перебували в повній власності господарів. Останні несли матеріальну відповідальність за протиправні дії своїх слуг.

Науковці класифікували правопорушення того часу, поділивши їх на групи наступним чином:

1) злочини проти особистості:

а) злочини проти особистості (по статті 3, якщо буде убитий князівський чоловік у розбої і при цьому не знайдуть вбивцю, тих 80 гривень зобов'язана сплатити та вервь, на території якої виявлено труп вбитого; за вбивство князівського отрока, конюха і кухара стягувалося 40 гривень; за тіуна огнищного і за конюшого — 80 гривень (ст. 9 (12)), за сільського і ратайного старостів — 12 гривень (ст. 9 (13)), за рядовича — 5 гривень (ст. 9 (14)) [1, с.28];

б) нанесення каліцтв, ран і побоїв: за «Законом Руським» за нанесення удару мечем покладалося стягнення в розмірі п'яти літрів срібла; у Короткій Правді за удари мечем у ножнах, рукояттю меча, кийком, чашею, рогом, тиловою частиною меча стягувалося 12 гривень (статті 17 (23) і

19 (25)), а за поранення пальця, за заподіяння кривавої і синьої рані, за штовхання — 3 гривні (статті 21 (28), 22 (29), 24 (3));

в) злочини проти честі підрозділяються на образи дією й образи словом. До числа образ дією треба віднести видрання волосся з голови й обличчя (стаття 24 (31)); побої, нанесені чужій дружині; побої, нанесені батькові і матері сином [1, с.27].

Руська Правда не містить статей, що трактують про образу словом. Це могло обумовлюватися тим, що у раннефеодальному праві образа словами іноді була взагалі некарана.

2) майнові злочини (розбій, «татьба» – крадіжка, винищення чужого майна, ушкодження чужого майна, протизаконне користування чужим майном (самовільна їзда на чужому коні; приховування біглих холопів));

3) злочини проти родини і моральності (перші статті Статуту Ярослава говорять про умикання, про пошибання (згвалтування) боярських дружин і дочок, про розпусту (самовільний розвід із дружиною)).

4) злочини проти князівської влади. У цей час усякі злочини проти держави розумілися як зазіхання проти князівської влади. Серед цих зазіхань, насамперед, були повстання проти окремих князів і проти князівських агентів. Іншим злочином проти князівської влади була зрада.

5) злочини проти церкви. Відсутність згадування про злочини проти церкви в Руській Правді і незначна увага, що була приділена цим злочинам у князівських церковних статутах, пов'язана не тим, що ці злочини взагалі не передбачалися в Київській державі, а з тим, що всі ці справи розглядалися по візантійських законах, по так називаним «Градским законам» — Прохирону. Винні в цих злочинах піддавалися жорстоким покаранням (страсти, каліцтво) [2, с.56].

Можна зробити висновок, що палітра правопорушень того часу була досить різноманітною. Найпоширенішим видом покарання було стягнення штрафу встановленого розміру. Таке покарання як страта або помста було непоширеним явищем того часу, що робить «Руську Правду» досить гуманним законодавчим актом, навіть у порівнянні з пізнішими зводами законів, що діяли на українських землях, як-то Статуту Володимира Мономаха, Литовські статuti.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Ткачук В. Історичні аспекти (порівняльний аналіз) вирішення проблем виконання кримінальних покарань, не пов'язаних з позбавленням волі / В.Ткачук // Підприємництво, господарство і право. – 2010. – № 7. – С.27-31.

2. Єреган А. Р. Формування системи покарань в Київській Русі: аналіз основних джерел права X-XII ст. / А. Р. Єреган // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 4. – С.55-58

---

# ЯКІСТЬ КОВБАСИ ЛІКАРСЬКОЇ

**Кожара Л. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Калашник О. В., кандидат технічних наук, доцент**

Серед всіх м'ясних товарів, ковбасні вироби характеризуються високою харчовою цінністю завдяки вдалому поєднанню високоякісної сировини, відповідній її обробці, наявності широкого вибору продукції, яка задовольняє потреби найвимогливіших споживачів. Ковбасні вироби – це продукти з м'ясного фаршу із сіллю і спеціями, в оболонці або без неї, піддані термічному обробленню або ферментації до готовності до споживання.

Всі ковбасні вироби користуються популярністю серед населення, а найбільшою – варені ковбаси. Це найпопулярніший вид ковбаси, тому, що має досить помірні ціни і більшість населення віддає їй перевагу [1].

«Глобинський м'ясокомбінат» – провідне підприємство з багатими виробничими традиціями, яке на сьогоднішній день входить до трійки найкращих виробників м'ясної продукції в нашій країні. Підприємство також відоме далеко за її межами і всіяко сприяє формуванню позитивного іміджу України в Європі, тому у якості об'єкту дослідження було обрано ковбасу варену «Лікарську» цього виробника. На першому етапі проведення визначали органолептичні показники якості ковбаси згідно з ГОСТ 9959 [2]. Зовнішній вигляд, форму та в'язання, якість пакування та маркування перевіряли візуально. Органолептичні показники ковбаси вареної «Лікарська» виробництва ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» представлені в таблиці 1.

*Таблиця 1*

## **Органолептичні показники якості ковбаси вареної «Лікарська» виробництва ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»**

Назва показника	Характеристика за		Відповідність вимогам НД
	ДСТУ [3]	зразка	
Зовнішній вигляд	Батони варених ковбас з чистою сухою поверхнею без пошкодження оболонки, напливів фаршу, злипів, бульйонних та жирових набряків.	Пошкоджень оболонки немає, напливів фаршу, злипів, бульйонних та жирових набряків виявлено не було	Відповідає
Консистенція	Пружна	Пружна	Відповідає
Вигляд фаршу на розрізі	Ковбасні вироби з однорідною структурою – рожевий або світло-рожевий фарш рівномірно перемішаний без порожнин і сірих плям. На розрізі ковбасних виробів можлива наявність дрібної пористості	Ковбаса з однорідною структурою – рожевий фарш рівномірно перемішаний без порожнин і сірих плям	Відповідає

Назва показника	Характеристика за		Відповідність вимогам НД
	ДСТУ [3]	зразка	
Запах та смак	Властиві даному виду продукту, з ароматом прянощів, в міру солоний, без стороннього запаху та присмаку	Відповідають даному виду продукту, вміст прянощів та солі в нормі, сторонній запах та присмак відсутні	Відповідає
Форма, розмір та товарна відмітка (в'язання) батонів	Для варених ковбас – прямі або зігнуті батони довжиною від 15 см до 60 см	Ковбаса варена, пряма, довжина 21 см.	Відповідає

У подальшому було проведено дослідження фізико-хімічних показників якості ковбаси з використанням стандартних методів дослідження. Аналіз результатів дослідження фізико-хімічних показників якості ковбаси вареної «Лікарська» виробництва ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

**Аналіз результати дослідження показників якості ковбаси вареної «Лікарська» виробництва ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»**

Назва показника	Значення показника		Відповідність НД
	нормативне	виміряне	
Вологість, %	70,0	56,4	Відповідає
Вміст крохмалю	Не допускається	Не виявлено	Відповідає
Вміст солі, %	2,5	2,4	Відповідає

Провівши аналіз показників якості ковбаси вареної «Лікарська» виробництва ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» встановлено, що дана продукція відповідає всім вимогам ДСТУ 4436:2005 [3].

**Список використаних джерел**

1. Історія розвитку виробництва ковбас. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/4000664/> – Назва з екрану.
2. М'ясо и мясные продукты. Общие условия проведения органолептической оценки: ГОСТ 9959-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://docs.cntd.ru/document/1200133106> – Назва з екрану.
3. Ковбаси варені. Сосиски. Сардельки. Хліби м'ясні. Загальні технічні умови: 4436:2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу [https://dnaop.com/html/33977/doc%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3\\_4436\\_2005](https://dnaop.com/html/33977/doc%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3_4436_2005) – Назва з екрану.

## **ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Козленя К. О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент» (МП Бізнес-адміністрування)  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Воронько-Невіднича Т. В., кандидат економічних наук, доцент*

Рівень конкурентоспроможності підприємства можна розглядати як за його економічною діяльністю, так і за його розміром. Останнім часом все більшу увагу приділяють саме проблематиці конкурентоспроможності малих підприємств, оскільки їм найважче пристосовуватися до ринкових умов та знаходити інвесторів.

Важливо підкреслити, що діяльність малих підприємств сприяє вирішенню проблеми зайнятості через створення нових робочих місць. У багатьох країнах світу в середньому 50 % усіх зайнятих припадає на малий бізнес [1]. Окрім того, завдяки успішній діяльності малих підприємств відбуваються підвищення доходів населення та поповнення бюджетних надходжень (через сплату податків), а це зменшує рівень соціального напруження в суспільстві та соціального навантаження на державу. Отже, малі форми бізнесу відіграють важливу роль у покращенні соціально-економічного становища в країні.

В Україні прийняті нормативно-правові документи, які призначені для покращення розвитку малого підприємництва, зокрема Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [2].

Він визначає правові та економічні засади державної політики, передбачає створення програм розвитку, реалізацію яких покладено на Український фонд підтримки підприємництва. Український фонд підтримки підприємництва за державні кошти вживає затверджених урядом заходів та програм, спрямованих на забезпечення суб'єктам малого і середнього бізнесу можливостей отримати освітню, консультаційну, гарантійну, зокрема пільгову, фінансово-кредитну підтримку. Але, на жаль, протягом тривалого періоду запланованих Кабінетом Міністрів України заходів частково не було реалізовано, причиною чого є відсутність коштів (так, на сайті Українського фонду підтримки підприємництва можна знайти саме таке пояснення щодо невжиття низки запланованих заходів) [3].

Малі форми господарювання потребують специфічних інструментів підтримки з боку держави внаслідок більшої ризикованості їх діяльності та більш складних умов доступу до додаткових ресурсів.

**Чинники, які впливають на рівень конкурентоспроможності  
малих підприємств**

Вид групи	Чинники
Економічні	Місткість ринку, економічний потенціал, джерела фінансування (дефіцит коштів)
Нормативно-правові	Пільги, надані підприємству, монополні позиції на ринку
Чинники структурного характеру	Рівень інтеграції процесу виробництва
Адміністративні	Обмеження діяльності виробників
Інфраструктура ринку	Відкритість ринку праці, розвиток дистрибуторської мережі
Технічні	Рівень розвитку науки, технологічні особливості матеріалів
Інформаційні	База даних про виробників, покупців та інфраструктуру ринку
Географічні	Розташування підприємства відносно ресурсів, межі ринків
Демографічні	Кількість населення, зростання міграції населення
Неправові	Нечесна конкуренція, бюрократизм

Внаслідок невідомості державних програм щодо підтримки малого бізнесу доцільно дослідити чинники (табл. 1), що знижують рівень конкурентоспроможності малих підприємств та спричиняють збитковість господарської діяльності, з метою їх використання як основи для подальшого розроблення необхідного методичного забезпечення.

Конкурентоспроможність малих аграрних підприємств необхідно розглядати не тільки як можливість ефективного використання стратегічного потенціалу, але й як здатність підприємства швидко реагувати на зміни потреб споживачів, ймовірність застосування адекватних дій на нововведення конкурентів, необхідність створення механізму стратегічного управління конкурентоспроможністю.

---

**Список використаних джерел**

1. Federal Economic Statistics Advisory Committee. URL: <http://www.bls.gov/home.htm>.
  2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
  3. Український фонд підтримки підприємництва. URL: <http://ufpp.gov.ua>.
-

# ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Кононенко А. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Боровик Т. В., кандидат економічних наук, доцент*

У умовах ринкової економіки підприємство не може обмежуватися тільки поточним плануванням і оперативним управлінням своєю діяльністю. Назріла необхідність стратегічного мислення, яке має втілитися в програму дій, уточнюючу цілі та засоби обраного шляху розвитку. Сьогодні основний орієнтир робиться на ефективну організаційну та управлінську систему та розподілення у відповідності з цим управлінських ресурсів підприємства. Інакше кажучи, маркетингова стратегія розглядається як об'єднана система організації всієї роботи підприємства.

За Гудзинським, маркетинговий менеджмент (marketing management) - це процес планування і реалізації концепцій ціноутворення, просування й розподілу ідей, товарів і послуг, спрямований на здійснення обмінів, котрі задовольняють як індивідуальні, так і організаційні цілі а от американська маркетингова школа розглядає маркетинговий менеджмент як мистецтво і науку вибору цільових ринків, збереження і залучення нових споживачів шляхом створення, постачання і здійснення комунікацій для значимих їм цінностей [1].

Предметом маркетингового менеджменту можна визначити систему виробничих відносин, яка спрямовує управління сучасним виробництвом на задоволення потреб споживачів за рахунок створення суцільного ланцюга "виробник - споживач", кожна ланка якого сприяє збільшенню цінностей для кінцевого покупця. Об'єктом маркетингового менеджменту є обсяг і структура попиту.

Загальна концептуальна база підприємства становить сукупність суспільних і підприємницьких правил, що локально склалися і зумовлюють значення та специфіку існування підприємства.

Узагальнено концептуальна база стратегії розвитку містить два основні елементи:

1. Корпоративну філософію.
2. Корпоративну культуру (професійна культура та ділова етика).

На жаль, на практиці доводиться часто спостерігати, як підприємства зводять усю свою корпоративну філософію лише до отримання прибутку. Корпоративну культуру умовно можна поділити на два блоки:

1. Звичні форми і засоби: обряди, церемонії, традиції, ритуали, легенди.
2. Специфічні інструменти.

Для успіху в комерційній діяльності репутація підприємств має величезне значення [2].

Структура управління в маркетингу відносин зумовила появу нового організаційного типу маркетингу баз даних і перехід від сегментаційного підходу до індивідуального маркетингу, таким чином функції маркетингу модернізуються і будуються навколо бази даних клієнтів; дослідження, розроблення товарів, просування і стимулювання, розподіл реалізуються в межах бази даних. Крім того, змінюються стратегічні рішення: на перший план виходить розвиток бази, а стратегії реалізуються в межах бази клієнтів. Новим типом організаційної структури АПК є використання міжфункційних команд, у яких ухвалення рішень будується навколо маркетингової функції як найбільш актуальної з погляду досягнення цілей на ринку [3].

Незалежно від типу організаційної структури всі підрозділи маркетингу на підприємстві (центри, відділи, служби, бюро, групи) мають бути тісно пов'язані між собою. Інакше система даватиме збої.

Для підприємства необхідно чітко визначити свою стратегію маркетингу, незалежно від його розміру, серед яких: стратегії малих підприємств, середніх та великих. Всім підприємствам щоб аби бути на плаву необхідно дотримуватись спеціалізації в ринковій ніші, оцінювати і контролювати маркетингові стратегії.

Отже, на сучасному етапі зростає роль маркетингового менеджменту в стратегічному плануванні, що пояснюється такими причинами: маркетинг формує загальну філософію, маркетинг надає вихідну інформацію для фахівців, підприємство створює та підтримує гідний імідж.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Гудзинский А. Д. Развитие системы управления сельскохозяйственным производством: теория и методология / А. Д. Гудзинский : монография. – Бережаны : НИДЦ «Нововведения», БАТИ. – 2013. – 439 с.
  2. Судомир С. М. Стратегія розвитку підприємств та її цільова спрямованість / С. М. Судомир // Інноваційна економіка : науковий журнал. – 2011. – № 21. – С. 67–69.
  3. Філонов В. І. Визначення та забезпечення ефективності маркетинг-орієнтованих підприємств / В. І. Філонов // Економіка: реалії часу: наук. журнал (Google Scholar, EBSCO Publishing, Index Copernicus, Ulrich's Periodicals Directory) [електронний ре-сурс]. — режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n4.html>. – 2013. – Вип. № 4 (9). — С. 220—224.
-



## **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ЕМОЦІЙНОЮ КРЕАТИВНІСТЮ ТА ЕМОЦІЙНИМ ІНТЕЛЕКТОМ**

**Крупа В. Л.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Публічне управління та адміністрування»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Шупта І. М., кандидат педагогічних наук, доцент**

Емоційна креативність та емоційний інтелект □ це терміни, які зовсім недавно ввійшли до наукового обігу, а сама необхідність їх введення зумовлена розширенням соціальних компонентів природи людини і тим, що на сьогоднішній день соціальність стала тією рушійною силою, що визначає успішність людського життя. Слід зазначити, що на даний час не існує чіткої диференціації між поняттям «емоційна креативність» та «емоційний інтелект». Ця проблема активно представлена у працях, як зарубіжних (Р. Бар-Она, Г. Гарднера, Д. Гоулмана, Дж. Майера, П. Саловейа), так і вітчизняних науковців (І. Андрєєвої, Л. Бурлачука, О. Власової, Г. Гарскової, В. Єрмакова, Е. Голубевої, А. Мітлоша, Д. Люсіна, В. Небиліцина, Я. Пономарьова, В. Русалова, Б. Теплова, М. Холодної та ін).

На думку І. М. Андрєєвої на описовому рівні ці поняття певною мірою перекривають одне одне [1, с. 28]. Як свідчать більшість досліджень, емоційний інтелект є одним із провідних факторів успіху. Саме розвинений емоційний інтелект дає змогу досягати успіху в бізнесі, менеджменті й політиці, на чому сходяться багато дослідників [3, 5-6].

Потенціал особистості – це сукупність внутрішніх сил і можливостей, які актуалізуються в результаті саморозвитку та створенні сприятливих зовнішніх умов. Інтелектуальний і творчий потенціал особистості іманентні сукупному внутрішньоособистісному потенціалу. Інтелектуальний потенціал забезпечує адекватну життєдіяльність індивіда в конкретному соціальному та фізичному оточенні, пристосовує її найкращим чином до умов навколишнього середовища, перш за все, соціальних.

Аналіз рівня теоретичних та емпіричних досліджень інтелекту свідчить про кризову ситуацію, яку М. О. Холодна називає таким словосполученням як : «Інтелект зник». Інакше кажучи дослідниця ставить під сумнів існування терміну в статусі «психологічної категорії» через його абстрактність та невизначеність. М. О. Холодна виокремлює два підходи до вивчення інтелекту : тестологічний (інтелект зводиться до сукупності здібностей, які можна виміряти) та експериментально-психологічний (теорії, що дають генетичне пояснення інтелекту, а також неотестологічні теорії, як і IQ-концепцію інтелекту) [1, с. 28].

Безперечно, що в забезпеченні успіху в житті одних лишень розумових здібностей недостатньо. Потрібно, як мінімум, ще навчитися розуміти почуття, емоції як свої, так і інших людей, керувати ними. Тому, на думку

Л. Бурлачука, дослідники звернулися до так званого емоційного інтелекту [2, с. 68].

Численними дослідженнями доведено, що між коефіцієнтом інтелекту людини та її успіхами немає прямого зв'язку. Успіх людини, зокрема вміння будувати соціальні зв'язки та досягати поставлених цілей безпосередньо залежать від рівня розвитку її емоційного інтелекту. Саме тому успішні люди активно застосовують на сьогодні не лише логічне мислення, проте й емоційне. Таке поширене нині поняття «бізнес-інтуїція» базується передусім на аналізі емоційної інформації, більш точної та різноманітної, ніж логічна. «Емоційний розум» працює набагато швидше, ніж неокортекс (зона кори головного мозку, що відповідає за вищі нервові функції), встигаючи здійснити обробку значно більшої кількості інформації. Це є по суті мистецтвом підтримувати стосунки, здатністю впливати та переконувати інших, проявом вміння слухати й передавати переконливу інформацію, залагоджувати конфлікти, вести продуктивні переговори, своєрідним «зараженням» людей і груп, умінням виступити ініціатором передових змін, умінням співіснувати з іншими заради досягнення цілі.

Під емоційним інтелектом (EQ) розуміється сукупність здібностей, котрі дають змогу людині усвідомлювати й розуміти як власні емоції, так і емоції інших людей. Тому люди з високим рівнем розвитку емоційного інтелекту вміють керувати своєю емоційною сферою, можуть з легкістю викликати ту чи іншу емоцію. Сама поведінка таких людей є більш гнучкою, тому вони з більшою легкістю досягають поставлених цілей шляхом взаємодії з іншими людьми та домагаються успіху. Однак, високий рівень EQ сам по собі може й не стати надійним передбаченням успішності в роботі, хоча він служить основою для компетенцій, що є необхідними для досягнення успіху. Професіоналізм є одним із компонентів компетентності. Дослідження центру креативного лідерства (Center for Creative Leadership, CCL) показали, що однією з головних причин провалів топ-менеджерів є саме нестача емоційної компетентності. На те існує три основні причини: нездатність працювати в стресовій ситуації, невміння працювати команді та невміння грамотно вибудовувати міжособистісні стосунки [5].

Емоційний інтелект є свого роду мостом між розумом і почуттями, який відкидає зайві емоції, запобігає маніпулюванню з боку інших осіб. Завдяки ньому люди здатні помічати та виокремлювати найбільш значущі для них почуття (як власні, так і чужі), можуть їх виражати, відрізнити справжні емоції від їх імітації, знаходити причини та наслідки різних емоцій, вміють керувати ними та використовувати їх у своїй діяльності.

Психологи – когнітивісти, керуючись власною моделлю інтелектуальних та творчих здібностей стверджують, що емоційна креативність тісно пов'язана з емоційним інтелектом [4]. Зокрема, Дж. Еверілл зробив припущення стосовно того, що емоційний інтелект може бути по'язаний з емоційною креативністю двома шляхами. По-перше, емоційна інформація може сприяти більш ефективному мисленню та креативності. По-друге, різні емо-

ції можуть утворювати комбінації та знаходити відображення в незвичній формі [4]. Тобто, чим вищим є рівень емоційного інтелекту, тим сильніше вираженою є емоційна креативність. Слід зазначити, що відсутність єдиних моделей емоційного інтелекту та емоційної креативності ускладнюють на сьогодні дослідження та перешкоджають створенню більш надійних методів дослідження з даної проблеми.

Таким чином, емоційний інтелект, як емоційна креативність допомагають знайти рівновагу між розумом і почуттями особистості, перешкоджають неконтрольованим діям під впливом емоцій, запобігають маніпулюванню з боку інших осіб. Емоційний інтелект особистості можна розвивати й нарощувати. Існує взаємозв'язок між поняттями «емоційний інтелект» та «емоційна креативність». Проте, відсутність єдиних моделей емоційного інтелекту та емоційної креативності ускладнюють на сьогодні дослідження та перешкоджають створенню більш надійних методів дослідження з даної проблеми.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Андреева И. Н. Эмоциональный интеллект : непонимание, приводящее к «исчезновению»? / И. Н. Андреева // Психологический журнал. – 2006. – №1. – С. 28-32.
  2. Бурлачук Л. Ф. Психодиагностика [Текст] : Учебник / Л. Ф. Бурлачук. – СПб. : «Питер», 2002. – С. 67-69.
  3. Валуева Е. А. Диагностика эмоциональной креативности : адаптация опросника Дж. Эверилла / Е. А. Валуева // Социальный и эмоциональный интеллект : От процессов к изменениям. – Под редакцией Д. В. Люсина, Д. В. Ушакова. – М. : Институт психологии РАН, 2010. – С. 216–227.
  4. Голубина Ю. Ю. Взаимосвязь между эмоциональной креативностью и эмоциональным интеллектом [Электронный ресурс] / Ю. Ю. Голубина. – Режим доступа : <https://cyberleninka.Ru/article/v/vzaimosvyaz-mezhdu-emotsionalnoy-Kreativnostyu-i-emotsionalnym-intellektom>. – Название с тит. – Дата доступа : 29.03.2018 г.
  5. Дубравин Д. Психология эмоций : чувства под контролем [Электрон. ресурс] : Практич. пособ. / Д. Дубравин. – Режим доступа : [http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=10245446&lfrom=236997940](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=10245446&lfrom=236997940). – Название с тит. экрана. – Дата доступа : 29.03.2018 г.
  6. Ильин Е. П. Эмоции и чувства [Текст] : Учеб. пособ. / Е. П. Ильин. –СПб : Питер, 2002. – 752 с.
- 

## **ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

**Кузьменко А. Г., Логвиненко М. В.,  
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Комаріст О. І., кандидат економічних наук, доцент**

Стратегія, як система продуманих цілеспрямованих дій орієнтованих на вибір конкретних напрямів діяльності підприємства, побудову системи концептуальних пріоритетів прийняття управлінських рішень щодо набуття ним стійких конкурентних позицій реалізується в її організаційно-управлінській

концепції. За сучасних умов стратегічне мислення визнається як єдиний ефективний підхід до управління підприємством в ринкових умовах, а сама стратегія розглядається з двох концептуальних позицій: філософської та організаційно-управлінської.

Формування стратегії, окрім цього, передбачає правильний вибір методів конкуренції і створення на цьому підґрунті стратегічної унікальності підприємства, яка обумовлюється філософською концепцією його функціонування. Низка фахівців вважає, що саме ця ланка є основною в системі стратегічних пріоритетів підприємства, яка визначає ефективність його ринкової діяльності. Філософська концепція стратегії підприємства – це сукупність певних принципів і правил взаємовідносин із усіма зацікавленими соціальними групами, заснованих на своєрідній системі цінностей і переконань, яка приймається ним добровільно. Дана концепція є основною настановою процесу мислення та прийняття різного роду управлінських рішень, визначає перспективу розвитку та перелік концептуальних чинників, що відрізняють та ідентифікують організацію в зовнішньому середовищі, підкреслюють її соціальну значущість. Вона відіграє ключову роль у формуванні стратегічного набору підприємств, зокрема стратегій позиціонування.

У рамках цієї концепції формування стратегії передбачає насамперед визначення місії підприємства та його стратегічних цілей. Місію здебільшого трактують як основну мету організації, що визначає «чітко виражену причину її існування» [1, с. 262], «довгострокову орієнтацію на якийсь вид діяльності та відповідне місце на ринку» [2, с. 214], яка «деталізує статус фірми та забезпечує напрями й орієнтири для визначення цілей та стратегій на різних організаційних рівнях». Місія підприємств, що здебільшого функціонують в одній галузі, до числа яких відносять аграрні, містить такі три елементи: формулювання, які потреби споживачів задовольняє підприємство; цільовий сегмент ринку, тобто яка група осіб буде об'єктом обслуговування; дії, технології, які пояснюють як буде створена та розповсюджена споживча цінність. Диверсифіковані компанії, з відомих причин, ширше формулюють місію, не наголошуючи на перших двох вищезазначених складових, проте третій елемент в ній завжди присутній.

Отже, можемо стверджувати, що в Україні слід критично переглянути ефективність стратегії наслідування та можливостей отримання вигоди вітчизняними товаровиробниками з успіхів їх європейських суперників. З нашої точки зору, більш прийнятною є така концепція розвитку, яка передбачає можливості використання всього кращого з їх досвіду, але пропозиція якісно відмінної, диференційованої продукції.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 2000. – 704 с.
  2. Шнипко О. Україна перед викликами глобального конкурентного простору / О. Шнипко // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 10. – С. 214-215.
-

# ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

*Кузьменко І. М.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Миколенко І. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Оптимізація витрат є загально визнаним способом вдосконалення діяльності підприємства та ефективним інструментом його управління. Здебільшого функціонування підприємства залежить від раціонального використання усіх видів ресурсів, що обумовлює необхідність переходу до оптимальної системи управління витратами.

Є багато причин, які змушують підприємства постійно працювати над оптимізацією своїх поточних витрат та шукати шляхи економії ресурсів, одними з яких є: збільшення обсягів виробництва продукції, створення додаткових грошових резервів для інвестування у власний розвиток, а також необхідність зменшення собівартості продукції або послуг для зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку.

В ринкових умовах управління поточними витратами як засіб досягнення високого економічного результату виробничо-господарської діяльності підприємства орієнтується не тільки на зниження, а й на зростання прибутку і забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», витрати – це зменшення активів або збільшення зобов'язань, що приводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [1]. Їх доцільно оптимізувати в поточному та стратегічному аспектах.

Враховуючи безліч методів та інструментів, узагальнена модель управління витратами на підприємстві повинна передбачати реалізацію важливих та послідовних дій, а саме:

- розробка чіткої системи обліку, аналізу, контролю за витратами, а також виявлення відхилень фактичних та планових показників;
- класифікація витрат з урахуванням завдань, що передбачаються до виконання у розрізі постійних, змінних, регульованих, нерегульованих;
- визначення центрів відповідальності та облік витрат на всіх рівнях;
- розробка ефективної системи документообігу, що дозволяє отримати об'єктивну та оперативну інформацію по всім виробничим, адміністративним, господарським, комерційним підрозділам підприємства;
- впровадження ефективної системи мотивації та заохочення робітників в економії ресурсів та збереженні виробничого потенціалу.

Розроблення ефективної системи управління витратами є важливим завданням і для аграрних підприємств. Беручи до уваги те, що ринок сільськогосподарської продукції є наближеним до стану досконалої конкуренції, вплив окремих господарюючих суб'єктів на рівень цін є мінімальним. Тому

сільськогосподарські підприємства можуть здобути перевагу за рахунок здешевлення виробництва та економії на витратах ведення бізнесу [2].

Отже, система управління витратами в ПП «Імені Калашника» має бути спрямована на вирішення таких завдань:

- збір та аналіз інформації про витрати;
- виявлення тенденцій змін рівня, обсягу та структури витрат на обсяг виробництва та одиницю продукції;
- здійснення контролю за ходом господарської діяльності підприємства;
- нормування, планування витрат у розрізі елементів, виробничих підрозділів і видів продукції;
- пошуку резервів економії ресурсів і оптимізації витрат.

З метою зниження собівартості, в якій закладені витрати в ПП «Імені Калашника» Полтавського району доцільно розробити загальну програму, що має включати:

- комплекс заходів по більш раціональному використанні матеріальних ресурсів (впровадження нових технологій, удосконалювання нормативної бази, впровадження і використання більш прогресивних матеріалів, використання відходів виробництва, поліпшення якості продукції і зниження частки браку);

- заходи, пов'язані з визначенням та підтримкою оптимальних розмірів підприємства, що дозволяють мінімізувати витрати залежно від обсягів виробництва;

- заходи, пов'язані з поліпшенням використання основних засобів (здача майна в оренду, звільнення від зайвих матеріалів та устаткування, забезпечення більш повного завантаження устаткування підприємства);

- заходи, пов'язані з поліпшенням використання робочої сили;

- заходи, пов'язані з поліпшенням організації виробництва (поглиблення концентрації, спеціалізації, диверсифікованості виробництва).

---

#### **Список використаних джерел**

1. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

2. Качмарик Я.Д. Витрати підприємства та шляхи їх оптимізації // Науковий вісник НЛТУ: зб. науково-техн. пр. – Львів, 2007. 17. С. 174–177.

---

## **МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

*Литвинюк А.А.  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Калюжна Ю. П., кандидат економічних наук*

Актуальною проблемою сучасної вітчизняної економіки є управління конкурентоспроможністю підприємства. Оскільки, на сьогоднішній день, підприємство є основною ланкою всієї економіки, а також рушійною силою створення потрібної суспільству продукції та надання необхідних послуг. Але позиції, які займають більшість українських підприємств у до кінця неформованому конкурентному середовищі, безпосередньо вказують на існування та вплив конкуренції як вітчизняних, так і іноземних підприємств. Боротьба за конкурентні позиції примушує підприємства підвищувати якість продукції, зменшувати їх собівартість та освоювати інноваційні технології. Саме тому особливу увагу потрібно приділити розробці такого механізму, який би не тільки створив сприятливі умови для ефективного функціонування підприємств, а й забезпечив йому високий рівень конкурентоспроможності.

Загалом, управління конкурентоспроможністю підприємства – це сукупність заходів, які спрямовані на систематичне вдосконалення виробу, постійний пошук нових каналів збуту, нових груп покупців, поліпшення сервісу, реклами. Його необхідно розглядати, як складову частину системи управління підприємством [1, с. 25].

Динамічні зміни середовища стимулює підприємство виробляти конкурентоспроможну продукцію для забезпечення ефективного функціонування. Тому, механізм управління конкурентоспроможністю дозволяє вирішувати проблеми забезпечення високого рівня конкурентоспроможності та посилення конкурентних переваг підприємства.

Механізм управління конкурентоспроможністю є складною категорією управління. Він являє собою сукупність заходів, які спрямовані на досягнення поставлених цілей. Кириченко Л. вважає що, при розробці механізму управління конкурентоспроможністю підприємствам необхідно дотримуватися певних умов, а саме:

- науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технологій виробництва;
- використання новітніх винаходів та відкриттів;
- впровадження сучасних засобів автоматизації виробництва;
- конкурентоспроможні товари, які характеризуються нормативними, технічними, економічними параметрами;
- економічна ефективність використання всіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових);

– фінансова стійкість підприємства, що визначається системою показників та коефіцієнтами активності підприємства, поточної ліквідності, автономії тощо [2, с. 64].

Механізм управління конкурентоспроможністю підприємством – це сукупність організаційних і економічних важелів, що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому [4]. Механізм управління містить у собі компоненти: принципи і задачі управління, методи, форми і інструменти управління, організаційну структуру управління підприємством та його персонал, інформацію та засоби її обробки.

Під організаційно-економічним механізмом управління конкурентоспроможністю підприємства розуміють сукупність засобів та методів створення системи цілісного управління розвитком підприємства та результатами його діяльності, направленою на довгострокове забезпечення його конкурентних позицій на ринку [3].

Отже, можемо зазначити, що механізм управління конкурентоспроможністю підприємства базується на технічних, економічних, соціальних, психологічних, правових, комерційних, організаційних аспектах.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Должанський І. Конкурентоспроможність підприємства : [навчальний посібник] / І. Должанський, Т. Загорна. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 384 с.

2. Кириченко Л. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. Кириченко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 1. – С. 62 – 66.

3. Кривов'язюк І. В. Проблеми формування організаційно-економічного механізму системи управління конкурентоспроможністю підприємства: [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://mobile.pidruchniki.ws/1368051153556/ekonomika/problemi\\_formuvannya\\_organizatsiynoeconomichnogo\\_mehanizmu\\_sistemi\\_upravlinnya\\_konkurentospromozhnisty](http://mobile.pidruchniki.ws/1368051153556/ekonomika/problemi_formuvannya_organizatsiynoeconomichnogo_mehanizmu_sistemi_upravlinnya_konkurentospromozhnisty).

4. Паламарчук О. М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/evu/2011\\_17\\_2/Palamarchuk](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Palamarchuk)

---



## ДЕМОГРАФІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

*Лесюк В.С.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Дядик Т. В., кандидат економічних наук, доцент*

В будь-якій країні світу демографічні процеси розвиваються під впливом соціальних, економічних, політичних процесів тощо. У свою чергу демографічні процеси впливають на рух усіх інших суспільних процесів, які відбуваються всередині держави. Демографічну кризу можна розглядати з двох сторін: як довготривале скорочення населення за рахунок його природного руху як ознаки кризи, а з іншої як поєднання природного зменшення з погіршенням якості життя населення, тож депопуляція є лише однією зі складових демографічної кризи.

Спостереження і дослідження результатів природного руху населення України має велике значення для знаходження шляхів вирішення не тільки проблеми поліпшення рівня і якості життя, а й на можливість формування власного майбутнього. Це змушує державу збільшувати доходи населення, створювати рівні умови для здобуття освіти і працевлаштування, високий рівень медичного обслуговування тощо. На протязі 2012-2016 рр. населення України скоротилось на 2 млн. 968 тис. 505 осіб, тобто на 6,97 % (рис. 1).

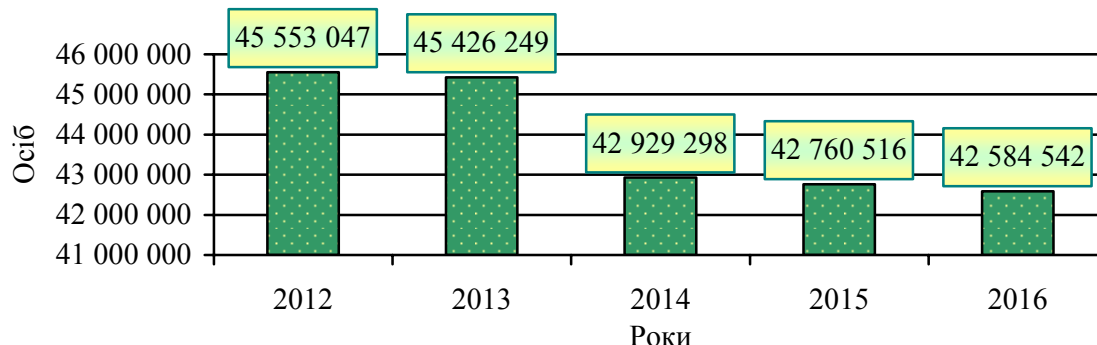


Рис. 1. Динаміка чисельності населення України, 2012-2016 рр.

*Джерело: складено за даними [1]*

Основними причинами скорочення населення України є: низький рівень народжуваності, старіння населення, високий рівень смертності, низькі доходи населення та безробіття, високий рівень розлучень та переривання вагітності тощо.

За 2012-2016 рр. природне скорочення населення України зростало, і станом на 2016 р. становило 186594 осіб. За проаналізовані п'ять років кількість живонароджених скоротилася на 123668 осіб, а кількість померлих на 79508 осіб. Деструктивні соціально-економічні та воєнно-політичні впливи останніх двох років підтримують негативну тенденцію природнього скорочення населення України (рис. 2).

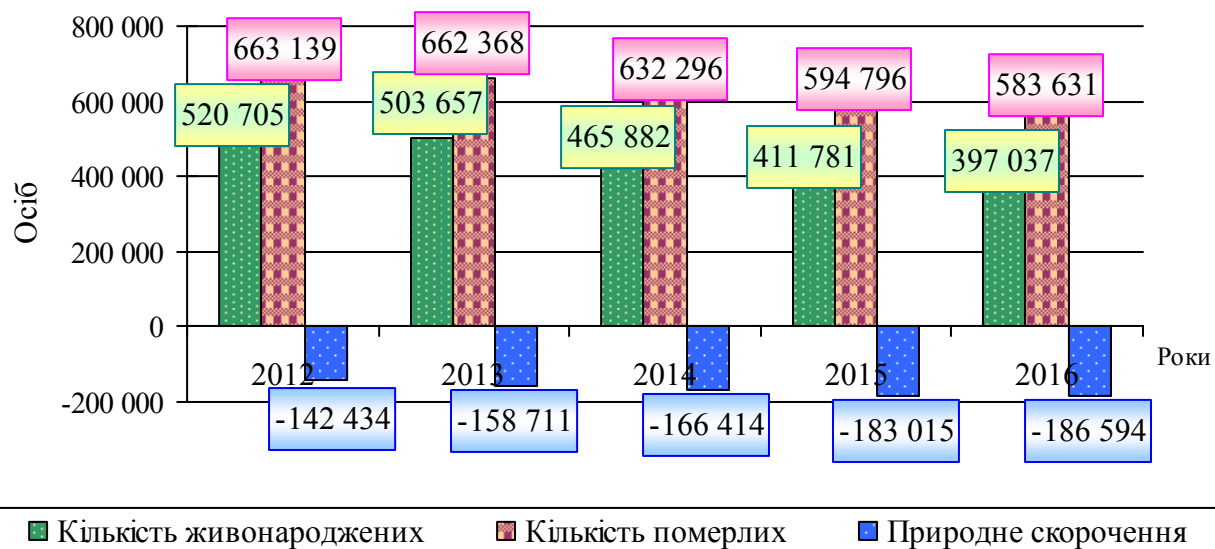


Рис. 2. Народжуваність, смертність та природне скорочення населення України, 2012-2016 рр.

Джерело: складено за даними [1]

Водночас, швидкоплинність сприятливих демографічних тенденцій у нашій країні, на протипагу розвинутих європейським державам, породжує питання, по-перше, щодо сталості платформи, на якій базується сприятлива демографічна динаміка та, по-друге, щодо спрямованості цієї динаміки у благополучні періоди за окремими внутрішніми складовими: віковими та іншими соціально-демографічними групами, територіальними одиницями тощо [3, с. 67].

З проголошенням незалежності України її громадяни отримали значно ширші можливості для виїзду за межі країни. Одночасно з тим, у суспільстві відбувалися зміни у економіці, що призвели до скорочення робочої сили та зниження доходів населення. Це, зокрема: структурна перебудова економіки, відхід від радянських методів господарювання, конверсія оборонного комплексу, банкрутство та ліквідація багатьох підприємств промисловості, затримки з виплатою заробітної плати, зростання безробіття, недостатня соціальна захищеність, невпевненість у майбутньому, відсутність перспектив професійного зростання [2, с. 278].

За останні 5 років територію України покинуло 86 тис. осіб, натомість мігрувало до України – 218 тис. осіб. Останні роки простежується переважання прибулих над вибулими, тобто позитивне сальдо міграції, особливо великим воно було в 2012 р.

Проте, не зважаючи на весь позитив, очевидно, що ці показники є заниженими, по-перше за рахунок нелегальних мігрантів, по-друге за рахунок легальних трудових мігрантів, які не реєструються в офіційних міграційних органах України (табл. 1).

**Міграційні потоки в Україні**

Роки	Кількість прибулих в Україну	Кількість вибулих з України	Сальдо міграції
2012	76 361	14 517	61 844
2013	54 100	22 187	31 913
2014	42 698	21 599	21 099
2015	30 659	21 409	9 250
2016	14 311	6 465	7 846

*Джерело: складено за даними [1]*

Таким чином, на даний час Україна переживає демографічну кризу, яка пов'язана не тільки з рівнем та якістю життя, скільки з негативним впливом соціальних, економічних та політичних процесів на життя населення. І лише покрокове вирішення всіх проблем може призвести до позитивних змін в ситуації, що склалася.

**Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Коржик О. М. Трудова міграція в Україні: соціально-економічні аспекти та наслідки // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. № 1. 2007. С. 278-282.
3. Курило І. О. Народжуваність та материнство в Україні: регіональний аспект // Демографія та соціальна економіка. 2016. № 1. С. 65-79.

## **ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

**Любарець С. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Дядик Т. В., кандидат економічних наук, доцент**

В умовах ринкової конкуренції від підвищення результативності діяльності працівників значною мірою залежить успіх економічних реформ, які відбуваються в сучасних підприємствах. Підвищення рівня організації праці на дільницях, у підрозділах, на підприємстві в цілому є одним із факторів підвищення результативності діяльності працівників.

Основні проблеми організації праці полягають у правильності розстановки працівників на робочих місцях на основі раціонального розподілу й кооперації праці, спеціалізації і розширення зон обслуговування, узгодженості діяльності, найбільш повного використання трудових ресурсів, раціонального розподілу та перерозподілу робочої сили. З урахуванням усього сказаного вдосконалення організації праці є актуальною проблемою в сучасних умовах.

Оскільки організація праці в сучасних підприємствах є особливо складним і витратним процесом, вона має велике значення для підвищення ефективності виробництва, а тому потребує чіткого регламентування, системного забезпечення і постійного контролю.

Організація праці — це один з напрямів управління виробництвом, що здійснюється через систему взаємопов'язаних між собою методів залучення до праці, форм розподілу та кооперації, згідно з якою групи працівників закріплюються за певними галузями суспільно-корисної діяльності [1, с. 12].

Організація праці на підприємстві — це приведення трудової діяльності людей до системи, що забезпечує досягнення максимально можливого корисного ефекту з урахуванням конкретних умов цієї діяльності та рівня відповідальності.

Погляди науковців на сутність організації праці є доволі різними.

Так деякі вважають, що організація праці повинна розглядатися з трьох сторін: по-перше, як стан системи, що складається з конкретних взаємопов'язаних елементів і відповідає цілям виробництва; по-друге, як систематична діяльність людей щодо впровадження нововведень в існуючу організацію праці для узгодження її з досягнутим рівнем розвитку науки, техніки і технології; по-третє, як процес економічно й соціально обґрунтованого поєднання в оптимальних пропорціях робочої сили, знарядь і предметів праці та створення умов для їх ефективного використання і досягнення мети виробництва [2, с. 224].

Основними завданнями організації праці, що вирішуються в масштабах підприємств, є: запобігання економічним і соціальним втратам; забезпечення як найповнішого використання людських ресурсів суспільства; регулювання співвідношення чисельності зайнятих у галузях матеріального виробництва і невиробничій сфері; перерозподіл працівників між галузями і раціональне розміщення ресурсів між регіонами країни. Для того щоб реалізувати напрями вдосконалення організації праці в підприємстві, слід створювати єдиний кадровий центр, до складу якого доцільно включити відділи кадрів, організації та оплати праці, соціальної роботи, розвитку персоналу. Узгоджена робота кожного з підрозділів центру дозволить забезпечити ефективність процесу організації праці в сучасному підприємстві.

Організація праці полягає у створенні оптимальної взаємодії працюючих людей, знарядь і предметів праці на основі доцільної організації робочих систем (робочих місць) з урахуванням продуктивності і потреб людини. Організація праці спрямована на створення найсприятливіших умов праці, збереження та підтримку на високому рівні працездатності працівників, підвищення ступеня привабливості їх праці та досягнення повного використання засобів виробництва.

Узагальнення різних підходів дозволило сформулювати наступне поняття «організація праці» як сукупності технічних, організаційних, санітарно-гігієнічних, якісних заходів, що забезпечують ефективніше використання робочого часу, устаткування, виробничих навичок і творчих здібностей кожно-

го члена колективу, усунення важкої ручної праці і здійснення сприятливих впливів на організм людини.

В умовах ринкової економіки на всіх рівнях управління персоналом можна виділити економічні та соціально-психологічні завдання щодо поліпшення організації праці. Економічні завдання передбачають досягнення максимальної економії живої та уречевленої праці, підвищення продуктивності, зниження витрат на виробництво продукції і надання послуг належної якості. Соціально-психологічні завдання полягають у створенні сприятливих умов праці і підвищенні культурно-технічного рівня працівників для забезпечення високої їх працездатності та задоволення від роботи [3, с. 159-160].

До основних практичних завдань організації праці належать: – розроблення і поліпшення процесів, методів та умов праці; – проектування і раціоналізація робочих місць, машин, інструментів, допоміжних засобів, процесів обробки предметів праці з урахуванням характеру трудових процесів. Організація праці передбачає комплекс заходів, який охоплює: організацію трудових процесів, робочих місць і засобів виробництва з орієнтацією на критерії: кількісний результат, якість, витрати, навантаження на працюючих, безпека; організацію процесу праці в межах кількох робочих місць з орієнтацією на критерії: час проходження матеріалу, використання засобів праці; проектування виробу за критеріями: функція, продуктивність, форма [4, с. 67].

Отже чим раціональніше буде розроблена організація праці на підприємстві, тим легше здійснювати контроль над нею. Чітка ієрархія і визначення функцій кожного учасника робочого процесу стане запорукою злагодженої і успішної трудової діяльності. Дуже важлива послідовність при її реалізації, доступність для кожного співробітника. Максимально ефективно задіяння людського ресурсу в робочому процесі на підприємстві стане запорукою його успіху, головним способом його розвитку. Підводячи підсумок необхідно відзначити, що організація праці надзвичайно багатогранне поняття, яке включає в себе величезну групу різноманітних факторів.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Богиня Д.П. Методологічні засади формування мотиваційного механізму конкурентоспроможності робочої сили // Мотиваційний механізм формування конкурентоспроможності робочої сили: Зб. наук. праць. К.: Ін-т економіки НАН України, 2010. С. 10-27.
  2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник. К.: Знання, 2007. С. 221-230.
  3. Дядик Т.В. Економіка праці та соціально-трудові відносини: [навчальний посібник] Полтава: ФОП Говоров С.В., 2008. 344 с.
  4. Решміділова С.Лі. Мул Н.А., Зелена М.І. Організація праці на підприємстві // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2009. № 4. Т. 4. С. 66–69.
-

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В СУЧАСНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

*Любарець С. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Шульженко І. В., кандидат економічних наук, доцент*

Конфліктами в організації необхідно управляти. У залежності від того, наскільки ефективним таке управління буде, наслідки конфлікту стануть функціональними або дисфункціональними.

При ефективному управлінні конфліктом його наслідки можуть відіграти і позитивну роль, тобто бути функціональними, сприяти надалі досягненню цілей організації.

Виділяють такі основні функціональні наслідки конфліктів [1, с. 164]:

- люди відчують свою причетність до розв’язання важливої для них проблеми;
- спільно й добровільно прийняте рішення швидше й краще втілюється в життя;
- сторони набувають досвіду співпраці при розв’язанні спірних питань і можуть використати його в майбутньому;
- ефективне вирішення конфліктів між керівником і підлеглими руйнує так званий «синдром покірності» страх відкрито висловлювати свою думку, відмінну від думки старших за посадою;
- поліпшуються відносини між людьми;
- люди перестають розглядати наявність розбіжностей як «зло», що завжди призводить до поганих наслідків;

Разом із функціональними наслідками конфліктів можуть виникати і дисфункціональні такі як:

- конкурентні, непродуктивні відносини між людьми;
- відсутність прагнення до співпраці, добрих відносин;
- уявлення про протилежну сторону як про «ворога», про свою позицію як про виключно позитивну, про позицію опонента – тільки як про негативну;
- згортання або повне припинення взаємодії з протилежною стороною, що перешкоджає рішенню ділових завдань;
- переконання, що «перемога» у конфлікті важливіше, ніж розв’язання реальної проблеми;
- почуття образи, незадоволення, погані настрої, плинність кадрів [2, с. 145].

Далі розглянемо особливості управління конфліктами в сучасних організаціях. Вони включають наступні способи:

По-перше, ухилення. Людина, що дотримується цієї стратегії, прагне піти від конфлікту. Ця стратегія може бути доречною, якщо предмет розбіжно-

стей не являє для людини великої цінності, і якщо ситуація може вирішитися сама собою.

По-друге, згладжування. Така стратегія спрямована на уникнення конфліктних відносин між людьми: керівник, що дотримується цієї стратегії, прагне піти і від ситуації, і від відповідальності. У результаті може тимчасово наступити спокій.

По-третє, примушення. Керівник прагне завоювати командну роль оголосити свою позицію зі спірного питання, і виявляє при цьому максимум активності, напористості, ігноруючи інтереси інших. Цей стиль може стати ефективним, якщо він використовується в ситуації, що загрожує існуванню організації або перешкоджає досягненню нею своїх цілей.

По-четверте, компроміс. Керівник прагне досягнути нормалізації відносин у думках із партнерами, намагається враховувати інтереси своїх партнерів і привернути їх на свій бік.

По-п'яте, співпраця. При такій стратегії учасники визнають право один одного на власну думку і готові його зрозуміти, що дає їм можливість проаналізувати причини розбіжностей і знайти прийнятний для всіх вихід [3, с. 259].

Універсальних способів управляти конфліктними ситуаціями, не існує. Вступивши у конфлікт, як правило, кожна сторона робить все, щоб була прийнята її точка зору, досягнута її мета і заважає, природно, іншій стороні робити те ж саме.

Роль керівника полягає в тому, щоб застосовувати різні міжособистісні методи управління конфліктами адекватно самій ситуації, однак стиль співпраці, спрямований на розв'язання проблеми, повинен бути основним, оскільки саме він робить конфлікт функціональним [3, с. 257].

Отже успішне управління конфліктами в сучасній організації, їх профілактика потребує усвідомлення природи конфлікту з боку керівників, знання й оволодіння ефективними способами спілкування, вміння обирати доцільний спосіб поведінки в конфліктній ситуації, що виникають при довготривалих взаєминах. Контроль за конфліктною ситуацією є тим інструментом, оволодіти яким може кожен, а це допоможе вирішити практично будь-яку проблему.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Зінчина О. Б. Конфліктологія: навч. посібник [Текст] / О. Б. Зінчина. – Харків: ХНАМГ, – 2007. – С. 161–167.
  2. Дарендорф Р. Елементи теорії соціального конфлікту // Соціальне дослідження. 2005. – № 5. – С. 142–147.
  3. Мороз О. О. Теорія конфліктів в контексті побудови загальної моделі ефективності сучасного підприємства: монографія [Текст] / О. В. Мороз, О. А. Сметанюк, О. В. Лазарчук. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – С. 255-260.
-

# НАСТАВНИЦТВО ЯК АСПЕКТ СОЦІАЛЬНО-ВИРОБНИЧОЇ АДАПТАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ

*Маслак М. М.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Комаріст О. І., кандидат економічних наук, доцент*

На сьогоднішній день вітчизняне сільське господарство функціонує у досить складних умовах. Відбувається спад виробництва, підвищення цін, зростання чисельності безробітних, нестабільність валютних курсів, як наслідок національної кризи економіки. Це призводить до погіршення кон'юнктури внутрішнього ринку. Іншим аспектом цієї ситуації є надходження іноземних інвестицій у вітчизняне сільськогосподарське виробництво. На підприємствах впроваджуються інноваційні технології, відбувається автоматизація виробництва. Але, незважаючи на швидкий розвиток науково-технічного прогресу, великі досягнення в галузях механізації, людина завжди була і залишається головною творчою і рушійною силою в роботі будь-якого сільськогосподарського підприємства. Реалізація потенційних можливостей будь-якої організації залежить, насамперед, від компетенції, знань, мотивації, здібностей персоналу і безпосередньо їх керівників.

Сучасна система розвитку людського потенціалу вимагає особливої уваги. Кадрова політика на багатьох вітчизняних підприємствах не відповідає сучасним тенденціям господарювання, їй необхідна орієнтація на нові методи управління. Зростає потреба в навчанні співробітників, що створює необхідність підбирати сучасні і якісні методи навчання.

На нашу думку, одним з таких методів є наставництво, яке на даний час має велике значення для ефективної кадрової роботи організації, дає можливість забезпечити себе кваліфікованими спеціалістами. Але не в кожній організації запроваджують таку практику. Дане поняття зазвичай асоціюється з допомогою новим співробітникам в адаптації протягом випробувального терміну. При цьому даний інструмент не дуже активно використовується в подальшому розвитку співробітників.

Питаннями визначення ролі наставництва для професійного розвитку персоналу займалися такі вітчизняні вчені як: Н. О. Алюшина, Р. А. Колишко, О. Ю. Кушнірук, З. М. Левченко, В. І. Павлов, Н. П. Паршина, В. І. Припула, В. О. Радкевич, В. А. Савченко та багато інших. Наставництво як метод навчання та розвитку персоналу в різний час досліджували зарубіжні вчені, зокрема: Д. Бачин, Д. Клаттербак, Н. Кліш, Д. Отруб'янікова, Е. Парслоу, М. Рейт та інші.

Серед науковців не існує одного чіткого визначення терміну “наставництва”. У тлумачному словнику української мови поняття “наставник” трактується, як “той, хто дає поради, навчає; порадник, учитель; наглядач”, а “наставляти” – “даючи поради, навчати чогось; наводити, направляти, націлюва-



ти і т. ін. у потрібному напрямку, скеровувати, спрямовувати” [1, с. 315]. Практика наставництва, або менторинг (від лат. mentor – вихователь, керівник) сьогодні сприймається науковцями, як соціальний інститут адаптації. Зараз в управлінській діяльності частіше зустрічаються такі визначення як “консультування”, “менторство” та “коучинг” [2].

Наставництво або менторство в класичному розумінні розглядається як спосіб передачі навичок і знань молодому спеціалісту від більш досвідченого співробітника організації. Зазичай це висококваліфікований співробітник з досвідом роботи, який має ввести в курс справи новачка [2].

Наставницька діяльність в сільськогосподарських підприємствах може в себе включати:

- комфортніший процес адаптації в колективі;
- сприяння кар’єрному зростанню, професійному розвитку;
- оцінку діяльності нових співробітників під час випробувального терміну.

На наше переконання, наставництво – це один з найефективніших важелів у навчанні персоналу, з метою підвищення продуктивності праці і удосконалення виробництва.

Проте, на сьогодні в системі наставництва в Україні існують проблеми, які стримують його розвиток та поширення. Головною причиною є недосконалість державної підтримки, нормативно-правового забезпечення у фінансових, кадрових та організаційних питаннях, низький рівень зацікавленості роботодавців, що уповільнює набуття професійної діяльності новопризначених людей на сільськогосподарському виробництві, негативна впливає на їх професійний та кар’єрний розвиток [3].

Наставництва використовується для різних категорій населення:

- осіб, які вперше прийняті на посади;
- молодих працівників, які тільки закінчили ВНЗ та професійно-технічні навчальні заклади;
- осіб, переведених на інші посади, якщо виконання ними функціональних обов’язків потребує більш ґрунтовних професійних знань, нових практичних навичок та вмінь.

Також наставництво може поєднуватись зі стажуванням або практикою студентів [2].

Привабливість і очевидна вигода даного методу для всіх сторін, що беруть участь у процесі навчання, є однією з причин, за якими наставництво вже довгі роки не втрачає своєї актуальності, не дивлячись на безліч нових розробок в системі управління. Наставництво дозволяє розвивати співробітника в особистому плані, що в кінцевому результаті також впливає на роботу підприємства [5; 6].

Позитивні наслідки наставництва: новий співробітник покращує свої навички, а також закріплює їх на робочому місці; набуті знання мають не тільки теоретичний, а й практичний характер; надається допомога та підтримка при вирішенні проблемних питань, а також набуває індивідуального досвіду

для вирішення індивідуальних та виробничих завдань; наставник має змогу проаналізувати переваги та недоліки нового співробітника; збільшення кількості кваліфікованої робочої сили на підприємстві; формування й розвиток корпоративних цінностей; згуртування колективу; підтримка відносин співпраці; зростання авторитету наставника на підприємстві; ознайомлення з нормами поведінки; покращення соціально-психологічного клімату у колективі; скорочення виникнення конфліктних ситуацій; покращення відносин колективу з керівництвом; можливість обміну знаннями і досвідом; збільшення мотивації персоналу; розвиток позитивного ставлення до роботи [4; 5; 6].

Однак, на нашу думку, можуть виникнути наступні проблеми при впровадженні системи наставництва в сільськогосподарських підприємствах: безсистемне впровадження наставництва, а не глибокий аналіз вузьких місць в управлінні; відсутність мотивації наставника і адаптанта; відсутність системної організації впровадження програми; відсутність документів, що регламентують роботу наставництва [4; 5; 6].

Аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду щодо використання у своїй практиці системи наставництва показує його ефективність для адаптації нових співробітників, підвищення кваліфікації вже працюючих, покращення конкурентоспроможності підприємств.

Отже, якщо організація ставить собі мету бути успішними на ринку за рахунок трудових ресурсів, має враховувати принципи навчання і розвитку персоналу. Для цього потрібно повноцінно, а не лише “формально” впроваджувати систему наставництва у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах.

На нашу думку наставництво є одним із найдієвіших інструментів для обміну досвідом, який має поліпшити корпоративну культуру, підвищити мотивацію робітників, зменшити плинність кадрів.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Новий тлумачний словник української мови / [уклад. В. Яременко та ін.]. – К. : Аконіт, 1999. – 912 с.
  2. Терюханова І. М. Проблеми та перспективи розвитку наставництва в Україні / Терюханова І. М., Дрозач М. І., Стульпінас Н. К. // “SOCIOПРОСТІР: міждисциплінарний електронний збірник наукових робіт по соціології та соціальній роботі”, 2017. – С. 32. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://periodicals.karazin.ua/socioprostir/article/view/8418/7927>
  3. Професійне навчання кваліфікованих робітників в умовах високотехнологічного виробництва: теорія і практика [монографія] / авт. кол.: В. О. Радкевич, В. М. Аніщенко, Н. В. Кулалаєва і ін.; за наук. ред. В. О. Радкевич. – К.: ТОВ “Поліграфсервіс”, 2014. – 251 с.
  4. О. В. Іванісов. Впровадження наставництва як інструмента трудової адаптації та формування стандарту підприємства щодо адаптації молодих спеціалістів / О. В. Іванісов, О. Ф. Доровської. // Комунальне господарство міст. – 2013. – С.232-238.
  5. С. В. Шекшня. Управление персоналом современной организации: учеб. пос. – Спб.: Изд-во “Теринвест”. – 2000. – 368 с.
  6. Ю. О. Літвінова. Теоретичні аспекти впровадження наставництва на підприємстві / Літвінова Ю. О., Літвінова І. М. // “Молодий вчений”. – 2015. – С. 24-27.
-

## ОСОБЛИВОСТІ ЗЕМЛІ ЯК ФАКТОРУ ВИРОБНИЦТВА У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

*Миколаєнко Ю. С.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Дивнич О. Д., кандидат економічних наук, доцент*

Поряд з іншими засобами виробництва, які використовуються в сільському господарстві, земля має свої специфічні властивості, які зумовлюють цілий ряд її відмінностей від інших засобів. Головним з них є: земля не є продуктом людської праці, а продукт самої природи; земля просторово обмежена, її не можна збільшити або зменшити; земля не може бути замінена ніяким іншим засобом виробництва, вона відзначається постійністю місця використання; окремі ділянки землі не рівноцінні за якістю і родючістю, що необхідно враховувати при плануванні і розміщенні сільськогосподарського виробництва; земля при правильному її використанні не зношується, як інші засоби виробництва, а поліпшується, родючість її підвищується.

На думку В. Г. Андрійчука, земля як засіб виробництва має специфічні особливості, а саме [1, с. 64]:

1) вона практично не є продуктом людської праці, а передує їй, тобто виступає її природною умовою, тоді як усі інші засоби виробництва (машини, обладнання тощо) – продукти затраченої людської праці. Земля є продуктом природи, праця людини змінює її властивості, але створити земельні масиви вона не здатна. Проте, якщо не можливо збільшити всю земельну площу, то є можливість розширити площу оброблюваних земель за рахунок залучення неосвоєних, придатних для сільськогосподарського використання. Є такі землі і в Україні;

2) земля просторово обмежена і не може бути за волею людини збільшена або новостворена;

3) земля не може бути замінена ніякими іншими засобами виробництва. У міру того, як створені руками людини машини, будівлі, споруд, багаторічні насадження поступово зношуються в процесі використання, замінюються новими, більш прогресивними з точки зору технічних характеристик, то землю нічим замінити неможливо, тому потрібно не допускати її безповоротної втрати;

4) земля неоднорідна за якістю, внаслідок чого при однакових вкладеннях на одиницю площі одержують різні результати за обсягом валової продукції, валовим і чистим доходом;

5) використання землі як засобу виробництва пов'язане з постійним місцем її використання, хоча значна кількість засобів виробництва з цим не пов'язана;

6) земля при правильному використанні не зношується, не погіршується, а навпаки, постійно поліпшується.

Україна має потужний потенціал земельних ресурсів, який повністю осво-

ений і використовується для різних потреб суспільства. Господарська освоєність території становить 92 %. Розорано 56 % земельного фонду. Україна має значні резерви чорноземів, вони становлять основу рільництва. Із 60,3 млн. га земель країни майже 70 % (42,8 млн. га) становлять землі сільськогосподарського призначення, 17 % (10,5 млн. га) – землі вкриті лісами. Майже 4 % території країни (2,3 млн. га) забудовано: на них розміщені міста та інші населені пункти, об'єкти промисловості, транспорту, енергетики тощо [3, с. 104].

Слід зазначити, що комплексний підхід до планування та раціонального використання земельних ресурсів визначений концепцією сталого розвитку землекористування, який передбачає взаємне узгодження екологічних, економічних і соціальних чинників розвитку.

Можна зазначити, що [2, с. 37 – 38]:

1. У виробничій функції земля як фактор виробництва порівняно з капіталом і працею має ряд принципових відмінностей:

– гранична межа заміни землею інших ресурсів визначається не тільки складним ефектом масштабу, а, насамперед, просторовою обмеженістю;

– межі замінності землі працею чи капіталом дуже звужені; впровадження у виробничий процес досягнень НТП дещо розширює ці межі, але на незначні величини;

– здатність землі підвищувати родючість ґрунту за умов правильного використання дає можливість одержувати зростаючий ефект без збільшення масштабу виробництва.

2. Зважаючи на це, центральними проблемами підвищення ефективності використання потенціалу землі слід вважати:

– поліпшення якості землі;

– ефективне управління земельними ресурсами.

3. Проблему поліпшення якості землі слід розв'язувати підхід.

4. Ефективне управління земельними ресурсами можливе лише за умови застосування системного та комплексного підходів до землевпорядкування, що передбачено концепцією сталого розвитку землекористування.

Отже, при визначенні економічної ефективності використання землі, необхідно враховувати структуру і якість сільськогосподарських угідь. Це дозволяє об'єктивно оцінювати результати господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників, а раціональне використання ріллі передбачає добір найефективніших культур, які забезпечують найбільший вихід продукції при високій окупності витрат на їх виробництво.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: [підручник] / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.

2. Ковальчук Т. О. Проблема ефективного землекористування в Україні / Т. О. Ковальчук, О. В. Розинка // Банківська справа. – 2006. – № 1. – С. 36 – 42.

3. Махмудов Х. З. Економічна ефективність використання сільськогосподарських угідь у господарствах Полтавської області / Х. З. Махмудов // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 104 – 108.

---

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*Мислюк А. М.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Загребельна І. Л., кандидат економічних наук, ст. викладач*

У сучасних умовах господарювання підприємства змушені постійно контролювати і підвищувати економічну ефективність своєї діяльності. Поняття ефективності як економічної категорії достатньо досліджувалося у вітчизняній і в зарубіжній економічній літературі, проте до цього часу немає однозначного чіткого трактування економічної сутності даної категорії та єдиних критеріїв, за якими вона може бути оцінена кількісно і якісно. Значною мірою це пояснюється складністю і багатогранністю категорії ефективності.

Виділяють три основні методичні підходи, використовуючи які, можна провести аналіз ефективності діяльності підприємства [1]:

- ринковий – використовують для того, щоб здійснити порівняння дане підприємство з аналогічним;
- дохідний – ґрунтується на доходах, які є створені на перспективній вартості майна і показує в основному позицію покупця;
- витратний – ґрунтується, на тому, що ефективність діяльності підприємства відображають його витрати.

Ринковий використовують для оцінки вартості акцій акціонерних підприємств, дохідний – коли можна визначити майбутні грошові доходи підприємства, витратний метод переважно застосовують для тих підприємств, які працюють стабільно на ринку, які мають значні активи.

Використання системи показників при визначенні економічної ефективності аграрного виробництва зумовлене, насамперед, його специфічністю, багатогранністю і залежністю від ряду різноманітних природних, виробничо-технологічних та економічних груп факторів. Система агрегованих показників для оцінки економічної ефективності результативності підприємства наведена на рисунку 1.

О.М. Царенко усі показники ефективності сільськогосподарського виробництва розподіляє на три групи: показники рівня ефективності виробництва; показники факторів ефективності виробництва; показники результатів зміни ефективності виробництва [2].

П.В. Круш та інші вчені вважають, що одним з найбільш узагальнюючих показників економічної ефективності діяльності підприємства є рентабельність, яка визначається як відношення отриманого розрахункового прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, до витрат, пов'язаних із створенням і поповненням основних та оборотних засобів [3].



Рис. 1. Основні агреговані показники комплексного оцінювання економічної ефективності підприємств

Показники економічної ефективності необхідно визначати і порівнювати за декілька років (у середньому за 3-5 років). Вони характеризують ефективність використання землі як основного засобу виробництва, рівень продуктивності праці, тобто ефективність використання трудових ресурсів, фондомісткість і фондівіддачу продукції, окупність виробничих витрат, рівень рентабельності виробництва.

#### Список використаних джерел

1. Богданович О.Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу / О.Г. Богданович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 1.
2. Царенко О. М. Економічний аналіз діяльності підприємств агропромислового комплексу : Навчальний посібник / О. М. Царенко. – К. : Вища школа, 1998. – 256 с.
3. Круш П. В. Економіка підприємства : Навчальний посібник / П. В. Круш, В. І. Подвігіна, Б. М. Сердюк. – К. : Ельга - Н, КНТУ, 2007. – 780 с.

# ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

*Муренець І. Є.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Дем'яненко Н. В., кандидат економічних наук, доцент*

У мінливому зовнішньому середовищі підприємство повинно бути максимально гнучким, чого неможливо досягти лише шляхом змін, ініційованих керівництвом. Великою мірою це залежить від корпоративної культури, адже, саме вона забезпечує гармонізацію колективних та індивідуальних інтересів працівників, мобілізує їхню ініціативу, виховує відповідальність, поліпшує комунікаційні процеси та морально-психологічний клімат [3, с. 88-89]. З одного боку, це призводить до певних труднощів, а з іншого – дає змогу значно підвищити продуктивність праці, звести до мінімуму плинність кадрів в умовах, коли конкуренція загострюється, і доводиться боротися за кожен копійку прибутку. Відомо, що успішні компанії характеризуються високим рівнем корпоративної культури, який формується у результаті зусиль, спрямованих на розвиток підприємства та на благо усіх зацікавлених сторін [1, с. 70]. На основі дослідження особливостей процесу формування організаційної культури на вітчизняних підприємствах, виокремлено та представлено його основні етапи (рис. 1).



Рис. 1. Узагальнений поетапний процес формування корпоративної культури в сільськогосподарських підприємствах [4, с. 60]

Характеризуючи сучасний стан корпоративної культури, можна зробити висновок, що в українських ділових колах досі не існує остаточної думки про її місце та роль у діяльності підприємств. Значна частина ресурсів і часу зосереджується на підвищенні матеріального добробуту, і надто мало уваги приділяється культурному розвитку, що перешкоджає можливості використання такого важливого стратегічного чинника, як високий рівень організаційної культури.

Крім того, на даний час дуже мало уваги приділяється безпосередньо розвитку та становленню такого типу корпоративної культури в Україні, яка б відповідала традиціям саме нашої країни. Тому, її розробка, запровадження, розвиток та вдосконалення сприятиме покращенню морально-психологічного клімату в сільськогосподарських підприємствах та забезпечить подальші позитивні зміни в секторі економіки, а саме: конкурентоздатність підприємств на міжнародному ринку, ефективне співробітництво з іноземними фірмами, позитивні фінансові показники діяльності вітчизняних підприємств, покращені умови праці для персоналу тощо. Важливим компонентом теорії організації є уявлення про корпоративну культуру. У сучасних умовах головними напрямками роботи з підвищення ефективності діяльності підприємств є зміна ставлення працівників до праці, забезпечення її сучасної організації, творчої спрямованості. Саме реалізація цих напрямів створює передумови для розвитку корпоративної культури [2, с. 105].

Для успішної реалізації стратегічних цілей підприємства дедалі більшого значення набуває розуміння менеджментом ролі корпоративної культури. У багатьох керівників поняття «організаційної культури», асоціюється з традиціями, закладеними на конкретному підприємстві. Проте, це спрощене розуміння. Адже, кожне підприємство має формувати свою систему корпоративної культури, щоб насамперед досягти поставленої бізнес-мети. Ця система повинна складатися з певних цінностей і поділятися керівниками цього підприємства. Саме тому культура, яка формується, стає своєрідною візитною карткою підприємства, за якою можна робити висновки про її носія.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Госачова В. В. Цивілізаційні чинники формування організаційної культури / В. В. Госачова // Еволюція економічного розвитку та економічних теорій (проблеми дослідження та викладання) : Матеріали міжнар. наук.-метод. конф. 26-27 квітня 2000 р. / Відп. ред.: І. Й. Малий, Н. О. Татаренко. – К. : КНЕУ. – 2013. – С. 70–72.
  2. Карпов А. В. Организационная культура : понятие и реальность / А. В. Карпов, И. М. Скитяева, Н. В. Волкова. – М. : Институт психологи РАН, 2002. – 348 с.
  3. Стадник В. В. Менеджмент : [посібник] / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Академвидав, 2003. – 464 с.
  4. Химич І. Г. Імідж як важливий показник діяльності підприємства у сучасних умовах розвитку організаційної культури / І. Г. Химич // Економіка та держава. – № 9. – К., 2009. – С. 59-61.
-



## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ ТА ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ

*Мусієнко О. О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Макаренко П. М., доктор економічних наук, професор*

У сучасних умовах рівень розвитку аграрного сектору економіки України в першу чергу визначається розвитком галузі рослинництва і тваринництва. Галузь рослинництва являє собою важливу підсистему сільського господарства, яка виробляє товарну продукцію та слугує базою для розвитку тваринництва. Від ефективності виробництва рослинницької продукції залежить як наповнення ринку продовольством рослинного походження, так і забезпечення кормової бази для тваринницької галузі [1, с. 278].

Зернове господарство займає базове місце у сільськогосподарському виробництві країни та гарантує її продовольчу безпеку, саме тому воно вважається галуззю стратегічного значення. Зерно – це не лише сировина для хлібобулочної, кондитерської та круп'яної промисловості, але й для спиртової, пивоварної та медичної галузей.

Від ефективності зерновиробництва залежить стан та рівень розвитку тваринництва. Зернові культури відіграють виключно важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни, харчуванні населення країни.

Вирощування зернових культур займає найбільшу питому вагу у сівоzmінах сільськогосподарських підприємств. Збут зерна приносить левову частку доходів для більшості його виробників. Важливим, з точки зору, є надходження валютної виручки від експорту зернових культур.

Однак, останнім часом, у зв'язку з нераціональною структурою сівоzmінів сільськогосподарських угідь, зниженням вмісту гумусу у орних шарах ґрунту, зменшенням внесення органіки, збільшенням використання пестицидів і отрутохімікатів, урожайність зернових культур є нижчою, ніж у провідних країнах-виробниках зерна. Відповідно, запровадження науково-обґрунтованих сівоzmінів, підвищення рівня родючості ґрунту та урожайності зернових культур є стратегічно важливим завданням на рівні усієї держави [2, с. 32].

У сільськогосподарських виробників структура посівних площ складається під впливом багатьох чинників. Основними з них є: структура сільськогосподарських угідь, їх якість, спеціалізація, попит на продукцію, забезпеченість засобами виробництва і трудовими ресурсами, кліматичні умови. Економічна криза в Україні негативно вплинула як на розвиток сільського господарства в цілому, так і на виробництво продукції [3].

Розглянемо структуру посівних площ основних зернових культур, що вирощуються в Україні (табл. 1.1).

*Таблиця 1.1*

## Структура площ посіву зернових та зернобобових культур в Україні за 2010 – 2016 рр. (господарства усіх категорій)

Сільськогосподарська культура	Структура площ посіву за роками, %						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Зернові та зернобобові культури у тому числі:	57,6	59,1	56,0	56,6	56,8	54,8	53,3
продовольчі	29,8	28,9	26,4	24,1	27,4	27,2	24,7
пшениця (озима і яра)	26,2	25,5	23,9	21,1	24,5	25,5	22,9
жито (озиме і яре)	1,7	1,8	1,1	1,1	1,0	0,6	0,5
рис	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
просо	0,6	0,4	0,4	0,7	0,6	0,4	0,4
гречка	1,1	1,0	0,8	1,0	1,1	0,5	0,6
квасоля	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
зернофуражні	27,8	30,2	29,6	32,5	29,4	27,6	28,6
ячмінь (озимий і ярий)	15,5	19,1	16,7	12,5	13,7	10,5	10,6
кукурудза	9,3	8,1	10,1	17,2	13,1	15,3	15,9
овес	1,7	1,6	1,2	1,1	1,0	0,8	0,8
зернобобові (без квасолі)	0,9	1,3	1,5	1,1	1,3	0,8	1,1
сорго	0,4	0,1	0,1	0,6	0,3	0,2	0,3

Джерело: розраховано автором за даними [3]

Аналіз таблиці 1.1 показує, що питома вага зернових і зернобобових культур у структурі посівних площ збільшувалась до 2011 р. Після цього посівна площа зернових культур поступово зменшувалась до 2016 р. За рахунок розширення площ посівів кукурудзи (9,3 % в 2010 р. до 15,9 % в 2016 р.) маємо зменшення частки посівів зернових та зернобобових культур – 57,6 % у 2010 р. до 53,3 % у 2016 р. У тому числі частка продовольчих культур зменшилась – із 29,8 % в 2010 р. до 24,7 % в 2016 р., а частка зернофуражних культур збільшилась – із 27,8 % у 2010 р. до 28,6 % у 2016 р. [3].

В Україні у 2016 р. зібрано 66088,0 тис. т зерна, зокрема сільськогосподарськими підприємствами – 52022,3 тис. т. Але завдання, які ставляться перед товаровиробниками не завжди досяжні. Дана теза підтверджується тим фактом, що зернове господарство, в першу чергу, залежить від ґрунтово-кліматичних умов.

### Список використаних джерел

1. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / [Шпичак О.М., Воскобійник Ю.П., Шпикуляк О.Г. та ін.]; за ред. Ю.П. Воскобійника. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 440 с.
2. Безуглий М.Д. Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України / М.Д. Безуглий, М.В. Присяжнюк. – К.: Аграр. наука, 2012. – 48 с.
3. Сільське господарство України. Статистичний збірник: [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України, 2016. – 360 с.

# КОНЦЕПТУАЛЬНА СУТНІСТЬ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Науменко В. С.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Самойлик Ю. В., кандидат економічних наук, доцент*

Результативність господарської діяльності – це спроможність системи управління створювати умови для реалізації цілей і стабільного розвитку економічної ефективності, що, зокрема, залежить від міри і кількості досягнутих результатів підприємства за визначений термін.

Створення відповідних умов реалізації цілей та коректне їх визначення передбачає забезпечення довготермінового існування та розвиток підприємства. Складність оцінювання результативності менеджменту полягає в тому, що успіх діяльності підприємства залежить від міри задоволення покупців, яку, своєю чергою, важко обчислити. У підсумку визначення результативності полягає у прив'язуванні до показників економічної ефективності, здебільшого, до виторгу від реалізації продукції (валового доходу) тощо [2, с. 312]. Між результативністю та ефективністю господарської діяльності існує зв'язок і, в той же час, відмінності (рис. 1).

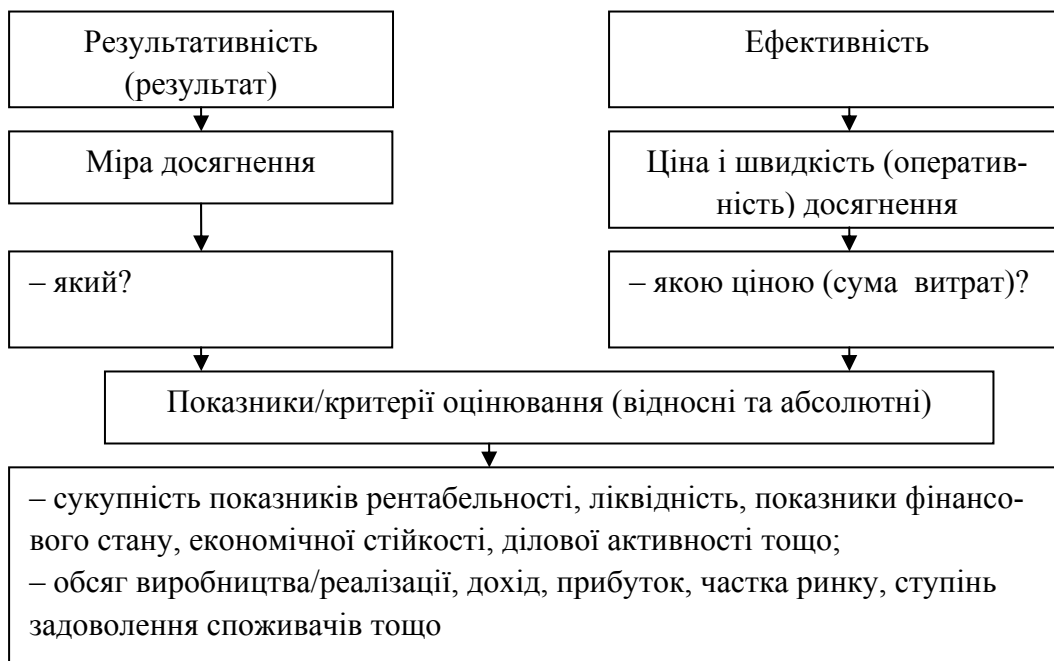


Рис. 1. Порівняльна характеристика та критерії оцінювання понять “результативність” та “ефективність”

Джерело: узагальнено автором за [1,2]

Тищенко А.Н., Кизима Н.А., Догадайло Л.В. вважають, що вимір результативності функціонування підприємства з урахуванням її багатоеlementності можливий за рахунок модельного представлення, що формується, виходячи з

набору визначених критеріїв. З цього погляду, результативність підприємства є узагальнювальним кількісним явищем, що виникає внаслідок ефективного здійснення діяльності і об'єднує в себе більш конкретні кількісні явища, які відображають підсумкові показники роботи підприємства. Вказані автори для аналізування результативності діяльності підприємства виокремили такі критерії, що спрямовані на реалізацію цілей організації [1, с. 37]:

- прибутковість (співвідношення остаточних результатів і необхідних для їх отримання затрат), що відображає правильність встановлення цілей першого рівня;

- економічність (співвідношення між фактичним споживанням і передбачуваними затратами ресурсів для досягнення цілей), що віддзеркалює правильність поставлення цілей другого порядку;

- якість (величина, що відображає ступінь співвідношення виконуваних робіт, зазначених у договорі, і витрат на їх виконання), що виступає як засіб досягнення цілей першого та другого рівнів;

- інноваційність (величина, що визначає міру використання в роботі підприємства новітніх досягнень науки у різних сферах) – виступає як засіб досягнення цілей першого та другого рівнів;

- становище на ринку (співвідношення економічності, продуктивності, прибутковості діяльності підприємства та аналогічних критеріїв пріоритетних конкурентів), що відображає правильність встановлення цілей першого рівня;

- продуктивність (співвідношення між обсягом виконуваних робіт і величиною ресурсів, необхідних для їх виконання), що віддзеркалює правильність поставлення цілей другого порядку;

- дієвість (співвідношення фактичних результатів діяльності із запланованими), що відображає рівень виконання поставлених цілей;

- якість умов праці (величина, що віддзеркалює співвідношення наявних умов праці до потреб працівників) – виступає як засіб досягнення цілей першого та другого рівнів [1, с. 39].

Отже, результативність – це міра точності управління, яка характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї. Вона пов'язана з виробничими, технологічними та управлінськими процесами, конкретними проблемами і способами їх розв'язання.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Тищенко А.Н. Экономическая результативность деятельности предприятия: Монография / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, Я.В. Догадайло – Х.: ИД “ИНЖЕК”, 2015. – 144 с.

2. Хрупович С.В. Оптимізація витрат на реалізацію продукції / С.В. Хрупович // Наука молода. – 2014. – № 2. – С. 25–28.

---

## **ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ – ОСНОВА ВИСОКОЇ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Нестеренко С. О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Калюжна Ю. П., кандидат економічних наук*

Важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Трудові ресурси – це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає тій чи іншій сфері діяльності.

Персонал підприємства являє собою сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та мають досвід практичної діяльності.

На підприємстві працюючі поділяються на дві групи:

– персонал основної діяльності, або працівники, які зайняті на основних, допоміжних, обслуговуючих виробництвах;

– персонал невиробничої діяльності – це працівники, які не зв'язані з процесами виробництва, але знаходяться на балансі підприємства, тобто працівники соціальної інфраструктури.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх факторів – це характер продукції, яка випускається на підприємстві, технології та організації виробництва; під впливом зовнішніх факторів – це демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характеру ринку праці [3].

Від забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, раціонального їх використання залежать організаційно-технічний рівень виробництва, імідж підприємства, його фінансова стабільність, усі показники діяльності підприємства.

Результати господарської діяльності підприємства залежать від ефективності використання живої праці – найбільш вирішального фактору виробництва, тому що підприємство створилося самою людиною для задоволення її потреб.

Управління трудовими ресурсами на сучасному підприємстві, незалежно від форми власності, є наймогутнішим інструментом забезпечення конкурентоздатності й розвитку. Тому виникає необхідність у підвищенні ефективності управління персоналом з урахуванням вимог ринкової економіки.

При управлінні трудовими ресурсами найчастіше виникають такі проблеми: підбір, формування кадрів із сучасним економічним мисленням, забезпечення ефективності праці працівників, оцінювання ефективності системи управління персоналом, збереження сприятливого клімату у колективі тощо [2, с. 35]. Функціонування комплексної системи управління трудовими

ресурсами підприємства правомірно розглядати як частину ефективності діяльності підприємства в цілому.

Сьогодні багато вітчизняних підприємств, на жаль, або взагалі ігнорують систему управління персоналом, або в кращому разі визначають ефективність управління трудовими ресурсами за допомогою спеціально створених для цього показників. Як методологічний підхід представляється доцільною оцінка ефективності на рівні окремих працівників, на рівні органу управління, на рівні системи управління, звертаючи особливу увагу при цьому на співставлення фактичної чисельності персоналу з плановою, відповідність професійно-кваліфікаційного рівня, освіти, практичного досвіду персоналу вимогам займаних робочих місць.

Оцінка ефективності управління трудовими ресурсами підприємства полягає у визначенні економічної ефективності за рахунок кращого використання трудового потенціалу, соціальної ефективності шляхом задоволення потреб і інтересів працівників підприємства, організації і мотивації праці, організаційної ефективності через цілісність і організаційну оформленість підприємства.

На думку М. Д.Виноградського, С. В. Беляєвої, А. М. Виноградської, О. М. Шканової оцінка ефективності управління персоналом – це систематичний, чітко формалізований процес, спрямований на вимір витрат і вигод, пов'язаних із програмами діяльності управління персоналом, для співвіднесення їхніх результатів з підсумками роботи, з показниками конкурентів і цілями підприємства [1, с. 20].

Отже, кінцева мета роботи з управління персоналом в умовах ринку – максимальне зближення очікувань підприємства і інтересів працівника, відмова від політики мінімальних вкладень у персонал підприємства і відведення вирішальної ролі системи управління персоналом підприємства у формуванні кадрової політики і механізму її реалізації.

Саме для ефективного управління трудовими ресурсами необхідно використовувати інновації, тобто нові, вдосконалені та нетрадиційні підходи в управлінській діяльності, тому слід виділити управління трудовими ресурсами, спрямоване на забезпечення нормальних умов праці та створення конструктивних взаємин між роботодавцями, працівниками та державою.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Виноградський М. Д., Беляєва С. В., Виноградська А. М., Шканова О. М. // Управління персоналом. Навч. пос. для ВНЗ. – 2006. – С. 384.
  2. Вдовиченко Р. П. Особливості сучасного управління персоналом / Р. П. Вдовиченко // Ефективна економіка. – 2012. – № 2.
  3. Ковтун Є.І. Аналіз системи управління персоналом підприємства та розробка заходів щодо її удосконалення / Є.І. Ковтун // Молодий вчений. – 2016. – № 6 (33) червень. – 47 – 50.
-

## СУТНІСТЬ ТА КЛЮЧОВІ ПОЗИЦІЇ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

*Олешко М. А.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Світлична А. В., кандидат економічних наук, доцент*

Приймаючи рішення про виробництво, необхідно визначити склад продукції, що випускається за видами, типами, сортами, розмірами і марками, тобто асортимент.

Товарний асортимент – група товарів, тісно пов'язаних між собою або в силу схожості їх функціонування, або в силу того, що їх продають одним і тим же групам клієнтів, або через одні й ті ж типи торгових закладів, або в рамках одного і того ж діапазону цін [1].

Товарний асортимент роздрібного торгового підприємства тісно пов'язаний з його асортиментним профілем. Тому при формуванні асортименту роздрібного торгового підприємства необхідно враховувати вид і тип підприємства.

В товарний асортимент будь-якого роздрібного підприємства виділяють наступні групи товарів [2]:

- 1) основна група товарів – це товари, що приносять основний прибуток підприємству;
- 2) підтримуюча група товарів – товари, стабілізуючі доходи від продажів;
- 3) минаюча група товарів – товари, що приносять занадто малий прибуток або навіть продаються зі збитками;
- 4) стратегічна група товарів – товари, покликані забезпечити в майбутньому основний прибуток;
- 5) тактична група товарів – це товари, які покликані стимулювати продажі основної товарної групи і знаходяться в стадії росту і зрілості.

Структура асортименту вибирається на підставі споживчих переваг, тобто повинне включати в асортимент товари, які очікує побачити ваш цільовий споживач в магазині. Якщо ми вибрали формат «магазин біля дому», а наш цільовий споживач – це жителі довколишніх районів, то в структурі асортименту акцент повинен бути зроблений на товари повсякденного попиту, які необхідні споживачеві регулярно: продукти харчування (хліб, молоко, сири, ковбаси і т.д.), побутова хімія (мило, пральний порошок, зубна паста і т.д.). Якщо наш магазин розташований на території (або в безпосередній близькості від) студентського містечка, то в нашому асортименті акцент повинен бути зроблений на товари швидкого приготування, заморожені продукти, пиво, чіпси, соки і т.д. Якщо мова йде про продовольчому магазині на околиці міста, поруч із жвавою заміською трасою, акцент повинен бути зроблений на готові

страви (кури–гриль, салати і т.д.), а також безалкогольні та алкогольні напої, снеки і т.д.

Приклад ключових позицій товарного асортименту молочного відділу. Покупець йде в магазин не просто за молочною продукцією, а саме за молоком, за йогуртом або сметаною. І більш того, він йде не просто за молоком, а молоком певної жирності, а часто і певної торгової марки. Кількість і якість виділених підкатегорій товарів залежить від характеристик самого товару.

При цьому товарний асортимент повинен бути наповнений категоріями, підкатегоріями і товарними позиціями виходячи з логіки покупців, тобто покупець, прийшовши в магазин, може міркувати таким чином: «Мені потрібен йогурт нежирний, так як я стежу за фігурою, торгової марки «ААА», тому що недавно я бачив рекламу і вона мені сподобалася». Покупець може міркувати і по-іншому: «Мені потрібен йогурт, але ще мені потрібні хліб, макарони, молоко, а у мене тільки 100 гривень».

У цьому випадку визначальним фактором буде ціна йогурту. Тому асортимент магазину повинен бути наповнений виходячи з факторів, які визначають вибір цільових покупців. Наприклад, якщо у нас магазин-дискаунтер, тобто у нашого покупця визначальним фактором є ціна, то в кожній товарній категорії у нас повинні бути представлені товари, рівень цін на які нижчі за ринкові. Якщо ж у нас спеціалізований магазин, орієнтований на високоприбуткових покупців, то тут фактор ціни є малозначущими, а ключовим є наявність в товарний асортимент відомих брендів [3].

Таким чином можна зробити висновок, що під товарним асортиментом розуміють групу товарів, пов'язаних між собою в схожості їх призначення, або через те, що їх продають одним і тим же групам споживачів, або через одні й ті ж типи торгових підприємств, або в рамках одного і того ж цінового сегмента. Правильний підбір асортименту – основоположний принцип роботи торгового підприємства, що сприяє його успішної діяльності.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Сутність товарного асортименту [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://allrefs.net/c46/1krhz/p1/>
  2. Сутність товарного асортименту та його роль на ринку [Електронний ресурс]. / Режим доступу : [http://www.adload.ru/page/mark2\\_807.htm](http://www.adload.ru/page/mark2_807.htm)
  3. Алгоритм складання асортиментної матриці [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://trademaster.ua/articles/850>
-



## БЕЗРОБІТТЯ В ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

*Онищенко Т.І.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Дядик Т. В., кандидат економічних наук, доцент*

Безробіття – складне соціально-економічне явище. І хоча можна знайти певні позитивні моменти безробіття, у більшій мірі воно має негативний вплив на всі сторони життя суспільства. Незважаючи на значне коло досліджень, пов'язаних з оцінкою, розробкою заходів подолання безробіття, доводиться стверджувати, що і на даний час не запропоновано дієвого універсального механізму запобігання безробіття в Україні та забезпечення ефективної зайнятості.

Негативні тенденції на вітчизняному ринку праці, що загострюються проведенням Антитерористичної операції на Сході країни, загальною світовою економічною кризою, політичною та економічною нестабільністю в Україні диктують гостру необхідність продовження наукових досліджень у зазначеному напрямі [3].

Як свідчать статистичні дані, у 2016 р. у Полтавській області, із загальної чисельності економічно активного населення жінки становили 300,2 тис. осіб (65,6 % від загальної чисельності жінок працездатного віку), а чоловіків працездатного віку було 345,8 тис. осіб (відповідно рівень їх економічної активності 77,4%). Загальна чисельність безробітних склала 82,6 тис. осіб, а рівень безробіття населення (за методологією МОП) серед жінок складає 10,7%, а чоловіків – 14,9 %. (табл. 1).

За чисельністю зайнятих у 2016 р. чоловіки і жінки майже однакові – відповідно 268 та 287 тис. осіб, проте у відсотковому співвідношенні рівень зайнятості серед жінок працездатного віку складає 58,6%, тоді як серед чоловіків – 65,9 %.

Отже, в Україні, як і в ряді інших країн, із настанням економічної кризи, за останнє десятиріччя відбувалось суттєве скорочення виробництва, а зростаюче безробіття призводить до вкрай негативних наслідків.

На сьогодні гостро стоїть проблема раціонального використання робочої сили, її правильний розподіл між галузями господарства і окремими районами, ліквідація безробіття тощо.

Соціально-трудова сфера є винятково важливою, проте за останні роки набула ряду негативних ознак, що викликали складну ситуацію на ринку праці – загострення безробіття, складність працевлаштування молоді та жінок, соціально-незахищених категорій населення, погіршення режимів і умов праці, порушення норм праці, зниження реальної та забезпечення гідної заробітної плати тощо.

**Економічна активність населення Полтавської області за статтю та місцем проживання, 2016 р.**

Показники	Одиниця виміру	Все населення	Жінки	Чоловіки	Міське населення	Сільське населення
Економічно активне населення	тис. осіб					
у віці 15–70 років		653,0	307,2	345,8	418,1	234,9
працездатного віку		638,4	300,2	338,2	410,0	228,4
Рівень економічної активності населення	у % до населення відповідної вікової групи					
у віці 15–70 років		61,0	54,5	68,2	61,9	59,4
працездатного віку		71,4	65,6	77,4	72,9	68,8
Зайняте населення	тис. осіб					
у віці 15–70 років		570,4	275,0	295,4	369,5	200,9
працездатного віку		555,8	268,0	287,8	361,4	194,4
Рівень зайнятості населення	у % до населення відповідної вікової групи					
у віці 15–70 років		53,3	48,8	58,3	54,7	50,8
працездатного віку		62,2	58,6	65,9	64,3	58,6
Безробітне населення	тис. осіб					
у віці 15–70 років		82,6	32,2	50,4	48,6	34,0
працездатного віку		82,6	32,2	50,4	48,6	34,0
Рівень безробіття населення (за методологією МОП)	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи					
у віці 15–70 років		12,6	10,5	14,6	11,6	14,5
працездатного віку		12,9	10,7	14,9	11,9	14,9
Економічно неактивне населення	тис. осіб					
у віці 15–70 років		417,4	256,4	161,0	256,8	160,6
працездатного віку		255,8	157,1	98,7	152,4	103,4

Джерело: [1]

**Список використаних джерел**

1. Головне управління статистики у Полтавській області. Інтернет-видання: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.poltava.gov.ua>.

2. Дядик Т.В., Писаренко С.В. Стан зайнятості та безробіття в Україні // Агросвіт. №8, 2017. С. 35-42.

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Павленко Т. В.,  
здобувач вищої освіти «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Помаз Ю. В., кандидат історичних наук, доцент*

Підвищення ефективності використання земельних ресурсів набуває дедалі більшої актуальності, оскільки безпосередньо впливає на результативність діяльності аграрних підприємств. Як відомо, земельні ресурси мають велике значення для аграрних підприємств, адже їх можна використовувати як природний ресурс, так і засіб виробництва. Тому одним із головних завдань сільського господарства є підвищення ефективного використання земельних угідь, оскільки саме від цього залежить виробництво сільськогосподарської продукції, забезпечення відтворення природної родючості ґрунтів та продовольча безпека країни [1, с. 52].

У сільському господарстві ефективність використання землі – це соціально-економічна категорія, яка відображає відносини між людьми, пов'язаними з виробництвом і реалізацією сільськогосподарської продукції, максимальне задоволення потреб населення у харчових продуктах та підвищення природної родючості ґрунтів [3, с. 11-12]. Економічна ефективність використання земельних ресурсів має бути спрямована на зменшення негативних екологічних наслідків та створення умов для відтворення земельних ресурсів.

Для того, щоб земельні ресурси підприємства функціонували ефективно та зберігали свій природний стан, необхідно дотримуватись наступних принципів: врахування природних умов та законів природи, охорона й відтворення земельних ресурсів, використання земельних ресурсів із врахуванням потреб людини і природи [2, с. 137-138].

Розглянемо динаміку складу та ефективність використання земельних ресурсів на основі приватного підприємства «Імені Калашника» Полтавського району (табл. 1). Аналіз таблиці показує, що в 2017 р. порівняно з 2013 р. площа сільськогосподарських угідь зменшилась на 1600 га (35,2 %). Це пов'язано зі зменшенням орендованих земельних угідь. Зокрема, площа ріллі зменшилась на 1574,2 га (36,2 %), площа пасовищ – на 26,3 га (13,4 %).

Показники ефективності використання земельних ресурсів мають переважно позитивну динаміку: виробництво валової продукції у постійних цінах упродовж аналізованого періоду збільшилось у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 50,9 %, валового доходу отримано у 4,9 рази більше. У підприємстві суттєво збільшився розмір прибутку – із 138,3 тис. грн. у 2013 р. до 2105 тис. грн. у 2017 р., тобто в 15,2 разів.

**Динаміка складу та ефективності використання земельних ресурсів  
у ПП «Імені Калашника» Полтавського району, 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					2017 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	+,-	%
Усього сільськогосподарських угідь, га	4550	4549	4556	4544	2949,5	-1600,5	64,8
із них: рілля, га	4354	4354	4360	4349	2779,8	-1574,2	63,8
пасовища	196	195	196	195	169,7	-26,3	86,6
Усього посівів сільськогосподарських культур	6129	6575	7606	6224	7558,8	1429,8	123,3
Одержано на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн							
валової продукції в постійних цінах	746,8	730,6	884,0	880,4	1127,2	380,3	150,9
валової продукції в діючих цінах	15687,8	1020,7	1882,5	4994,1	4620,4	-11067,4	29,5
валового доходу	706,3	995,2	1430,2	1987	3493,7	2787,4	494,6
прибутку	138,3	25,5	517,2	540,1	2105,0	1966,7	1521,8

*Джерело: розраховано на основі річних звітів підприємства*

Аналіз вищевказаних показників показує, що в ПП «Імені Калашника» земельні ресурси використовуються досить ефективно.

Таким чином, можемо зробити висновок, що ефективне використання земельних ресурсів є важливим не тільки для окремого аграрного підприємства, а й для країни в цілому.

#### **Список використаних джерел**

1. Гаража О. П. Види та показники ефективності використання сільськогосподарських угідь в управлінні земельними ресурсами України / О. П. Гаража // Економіка та управління національним господарством. – 2016. – № 3. – С. 52-60.

2. Мельничук Л. С. Ефективність використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств / Л. С. Мельничук // Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2015. – №1. – С. 135-139.

3. Уланчук В. Шляхи підвищення ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах регіону / В. Уланчук, Л. Альошкіна // Економка АПК. – 2009. – № 9. – С. 10-15.

## **ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

**Павлова О. П.**  
**здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,**  
**спеціальність «Менеджмент»**  
**факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –**  
**Терещенко І. О., кандидат економічних наук**

Темп зростання економіки України значною мірою залежить від адаптації підприємств до динамічних умов зовнішнього середовища. Цей процес передбачає підвищення конкурентоспроможності підприємства, забезпечення створення конкурентних переваг.

Конкурентоспроможність підприємства – це концентрування наявних переваг над конкурентами в економічній, технологічній, організаційних сферах діяльності [1-3].

О. Віханський розглядає процес стратегічного управління як динамічну сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів: аналіз середовища, визначення місії та цілей, вибір та виконання стратегії, оцінка та контроль її реалізації [4].

А. Чернишев визначає стратегічне управління таким, яке базується на людському потенціалі як основі соціально-економічної організації будь-якого рівня, орієнтує діяльність організації на задоволення потреб споживачів, здійснює гнучке регулювання та своєчасні зміни, які відповідають викликам навколишнього оточення і дозволяють досягати конкурентних переваг [5, с. 208].

Р. Акмаєва стверджує, що стратегічне управління – це не набір процедур та схем, а певна філософія або ідеологія соціально-економічної організації, тобто сучасна концепція управління, яка особливо ефективна в умовах нестабільності зовнішнього середовища та її невизначеності в часі [6, с. 12].

Певною мірою з позицій філософського підходу розглядає сутність стратегічного управління А. Чандлер, який доводить, що стратегія – це визначення цілей та адаптація до них дій та забезпечення ресурсів, необхідних для їх досягнення [7].

На думку І. Должанського, аналіз структури системи управління конкурентоспроможністю, поряд з аналізом зовнішніх і внутрішніх факторів, дозволяє зробити висновок про ступінь впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на обрану стратегію, здійснити вибір та оцінити стратегічні альтернативи і розробити ефективнішу стратегію [3].

Ефективне управління конкурентоспроможністю підприємств залежить від розробки і реалізації відповідних заходів як на рівні держави, так і на рівні окремих підприємств.

Основним напрямком управління конкурентоспроможністю підприємств повинен стати акцент на стратегічних пріоритетах системи, оскільки саме тут забезпечується розробка і реалізація перспективних конкурентних переваг.

Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства можна поділити на наступні організаційні етапи: стратегічний моніторинг, оцінка зовнішнього середовища та ситуаційний аналіз.

Основні методологічні підходи формування механізму стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств включають: удосконалення організаційної структури управління підприємством; впровадження логістичної системи управління виробничими ресурсами; формування корпоративної культури; удосконалення обліку витрат на виробництво продукції; удосконалення методики формування витрат на виробництво продукції; формування парадигми науково-технічного прогресу та системи якості; формування екологічної політики на підприємстві; впровадження нових підходів стратегічного менеджменту; впровадження інноваційного механізму розвитку підприємства.

Таким чином, підприємства повинно проводити моніторинг зміни, що відбуваються в умовах зовнішнього середовища і проводити перетворення в політиці ведення виробництва, впровадженні нових технологій, зміні товарної політики, диверсифікації виробництва, реалізації товарів, модернізації форм збуту продукції, пошуку ринків, створенні спільних виробництв.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер. с англ. – СПб : Питер, 2009. – 416 с.
  2. Азоев Г.Л. Конкурентные стратегии / Г.Л. Азоев // Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2010. – 256 с.
  3. Галіцин В.К. Моделі і методи оцінки інвестиційних проектів / В. К. Галіцин, О.П. Суслов, Ю.О. Кубрушко; Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2011. – 166 с.
  4. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – М. : Изд-во МГУ, 1995. – 252 с.
  5. Чернишев А. Стратегический менеджмент. Основы стратегического управления / А. Чернишев. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 506 с.
  6. Акмаева Р. И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент : учеб. пособие / Р. И. Акмаева. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 208 с.
  7. Chandler A. Strategy and structure : Chapters in History of the Industrial Enterprises / A. Chandler. – MIT Press; Cfmbridhe. – Mass, 1962.
-

# ТРАКТУВАННЯ ЗМІСТОВНОЇ СУТНОСТІ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК СКЛАДОВОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Пальваль П. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Дем'яненко Н. В., кандидат економічних наук, доцент*

У сучасних умовах господарювання серед низки проблем, з якими зіштовхуються сільськогосподарські підприємства, вагоме місце займає питання збуту власної продукції. Обґрунтований підхід до тлумачення поняття «політика» через відповідні англійські терміни «politics» та «policy», «аграрна політика», що є загальноприйнятим у світовому дискурсі, став визначальним в обґрунтуванні визначень феномену збутової політики. Єдиного підходу до визначення сутності збутової політики не існує. Проведений аналіз праць учених дає можливість констатувати, що наукова думка пропонує декілька підходів до формування збутової політики (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Трактування змістовної сутності збутової політики**

Автор твердження	Суть збутової політики
В. В. Розсоха [7, с. 243]	Збутова політика охоплює заходи, які передбачають комунікацію з покупцем для досягнення конкретних цілей отримання прибутку від збуту
Г. Бетс, Б. Брайндлі та С. Уільямс [2, с. 207]	Процес просування та збуту роздрібним торговцем у своєму магазині визначених товарів, для чого, як правило, використовується відповідне розглядання, що спонукає до імпульсних покупок, безплатна роздача зразків та подарунків, а також тимчасове зниження цін
О. М. Надтока [6, с. 99]	Комплекс принципів, методів та заходів, що використовується керівництвом для організації та управління збутовою діяльністю підприємства з метою забезпечення ефективних продажів товарів у межах визначених цільових ринків
Т. Д. Маслов, С. Г. Божук, Л. М. Ковалік [5, с. 96]	Збутова політика – це поведінкова філософія або загальні принципи діяльності, яких фірма збирається дотримуватись у сфері побудови каналів розподілу свого товару та переміщення товарів у часі і просторі
Л. В. Балабанова, А. В. Балабанець [1, с. 48]	Збутова політика передбачає аналіз можливих і вибір оптимальних варіантів ведення збутової діяльності для найкращого забезпечення споживчих вимог і переваг для отримання максимальних результатів від комерційно-господарської діяльності

Поняття «збут» науковцями визначається по-різному. Часто автори отожднюють поняття «збут» і «збутова діяльність». Зокрема, П. І. Белінський описує суть збутової діяльності як процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку [3, с. 267]. Збут у широкому сенсі слова – це всі операції з моменту

виходу товару за ворота підприємства до моменту передачі купленого товару споживачеві. Збут у вузькому розумінні – це лише кінцева операція, тобто відносини між продавцем і покупцем [4, с. 188].

Збутова політика сільськогосподарського підприємства характеризує сукупність дій та значну концентрацію зусиль, які направлені на реалізацію виробленої продукції для формування процесів розподілу, обміну, споживання, а також відтворення виробництва з урахуванням у суб'єктів ринку розвитку інтеграційних зв'язків.

Вважаємо, що збутова політика сільськогосподарського підприємства характеризує сукупність дій та значну концентрацію зусиль, які направлені на реалізацію виробленої продукції для формування процесів розподілу, обміну, споживання, а також відтворення виробництва з урахуванням у суб'єктів ринку розвитку інтеграційних зв'язків.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Балабанова Л. В. Маркетинг : [підручник] / Л. В. Балабанова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – 645 с.
  2. Бизнес. Толковый словарь / Г. Бетс, Б. Брайндли, С. Уильямс и др. – М. : ИНФРА-М, Издательство Весь Мир, 1998. – 3500 с.
  3. Белінський П. І. Менеджмент виробництва та операцій : [підручник] / П. І. Белінський. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – С. 624.
  4. Ключник А. В. Теоретичний аналіз поняття «збут» та його функції / А. В. Ключник, І. О. Білозерцева // Науковий вісник Херсонського державного університету Випуск 6. Частина 2. – С. 188-191.
  5. Маслова Т. Д. Маркетинг / Т. Д. Маслова, С. Г. Божук, Л. Н. Ковалик. – С. Пб. – Питер, 2002. – 306 с.
  6. Надтока Т. Б. Удосконалення збутової політики підприємства коксохімічної промисловості в умовах вступу до СОТ на основі соціального підходу / Т. Б. Надтока, А. Ю. Жигуліна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 98–102.
  7. Розсоха В. В. Асоціативні об'єднання як чинник соціально-економічного розвитку суспільства / В. В. Розсоха // Соціально-економічний розвиток України в 21 ст. – Кам'янець-Подільський, 2009. – С. 241-248.
- 

## **СУЧАСНА ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ**

**Панова Я.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Дядик Т. В., кандидат економічних наук, доцент**

Сучасна демографічна ситуація в Україні характеризується поглибленням світової демографічної кризи, переходом до якісного нового типу відтворення населення. Це стосується всіх демографічних процесів – народжуваності, смертності, шлюбності та розлучень. В результаті зміни параметрів цих процесів в Україні розпочався процес депопуляції, тобто скорочення чи-



сельності населення в результаті перевищення кількості померлих над кількістю народжених.

Так, в Україні в результаті падіння народжуваності та підвищення смертності втрати населення за останні двадцять років становили близько семи мільйонів осіб. Така ситуація негативно впливає на всі сторони життя суспільства: соціальні, економічні, політичні та інші процеси.

Перш за все це негативно відбивається на формуванні статеві-вікової структури населення і як результат на скороченні трудових ресурсів, контингенту жінок репродуктивного віку, посиленню процесу старіння населення. Від розвитку демографічних процесів в значній мірі залежить майбутнє життя суспільства.

Природний рух населення – це результат процесів народження та смерті людей. Залежно від того, які процеси переважають, відбувається природний приріст або природне зменшення населення. Чисельність і склад населення змінюється також в результаті міграційних процесів (механічного просторового переміщення населення).

Такі переміщення викликані різними але завжди дуже серйозними причинами (політичними, економічними, релігійними тощо) [2]. За останній період також продовжується депопуляція населення України (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Динаміка чисельності наявного населення України  
за місцем проживання, 2014-2016 рр., осіб**

Показники	Роки			2017 р. до 2015 р.	
	2014	2015	2016	+,-	%
Україна – всього	42 929 298	42 760 516	42 584 542	-344 756	99,2
Міське населення	29 676 428	29 586 017	29 482 313	-194 115	99,3
Сільське населення	13 252 870	13 174 499	13 102 229	-150 641	98,9

*Джерело: розраховано за даними [1]*

У 2016 р. проти 2015 р. чисельність населення України зменшилася внаслідок природного та міграційного рухів населення на 176,0 тис. осіб, у тому числі міського – на 102,7 тис., сільського – на 73,3 тис. У 2016 р. порівняно з 2014 р. – абсолютне скорочення всієї чисельності населення склало 344,7 тис. осіб, у тому числі у сільській місцевості – на 150,6 тис. осіб, у містах – на 194,1 тис. осіб.

Склад населення України характеризується суттєвою гендерною диспропорцією. Чисельна перевага жінок над чоловіками у складі населення України спостерігається з 37 років і з віком збільшується.

Чисельність чоловіків на 1 січня 2017 року становила 19644,6 тис. осіб, а жінок – 22770,3 тис.; у розрахунку на 1000 чоловіків припадає 1159 жінок (у міських поселеннях – 1179, у сільській місцевості – 1116) (рис. 1).

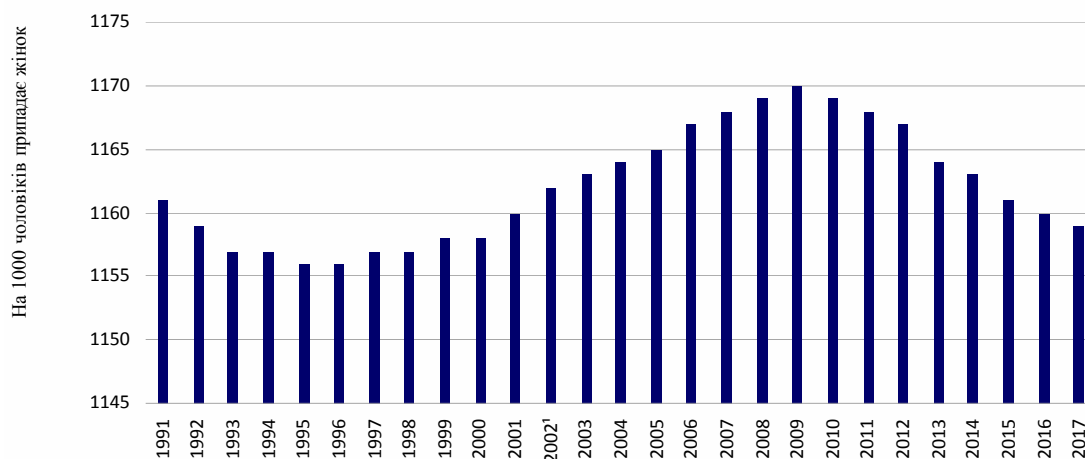


Рис. 1. Співвідношення чоловіків і жінок у 1991-2017 рр. (на 1 січня)

Склад населення України характеризується суттєвою гендерною диспропорцією. Чисельна перевага жінок над чоловіками у складі населення України спостерігається з 37 років і з віком збільшується. Чисельність чоловіків на 1 січня 2017 року становила 19644,6 тис. осіб, а жінок – 22770,3 тис.; у розрахунку на 1000 чоловіків припадає 1159 жінок (у міських поселеннях – 1179, у сільській місцевості – 1116).

Таким чином, у сучасних умовах, коли суспільне життя продовжує знаходитись у стані кризи і невизначеності, коли не вироблена обґрунтована економічна стратегія на державному рівні, демографічна ситуація перетворилася на суцільну проблему.

З метою поліпшення демографічної ситуації необхідно спрямувати соціально-економічну політику на розв’язання найгостріших проблем сім’ї: стимулювання народжуваності, підвищення медичного обслуговування, посилення охорони та оплати праці, поліпшення побутових умов і впровадження здорового способу життя, створення широкої мережі державних та недержавних служб соціальної допомоги.

#### Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. Статистична інформація. [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Дядик Т. В. Економіка праці та соціально-трудова відносини: [навчальний посібник] Полтава: ФОП Говоров С.В., 2008. 344 с.

# **ЗНАЧЕННЯ ТА СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Писаренко Д. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Калюжна Ю. П., кандидат економічних наук*

Запорука успіху діяльності будь-якого підприємства криється в постійному підвищенні ефективності виробництва, систематичному аналізі господарської діяльності, розробці й упровадженні заходів, націлених на підвищенні ефективності виробництва.

Зниження витрат виробництва, раціональне використання матеріальних ресурсів, досягнення більш високих економічних показників і, насамперед підвищення продуктивності праці й ефективності виробництва, і на цій базі зниження собівартості – найбільш важливі й актуальні задачі працівників управління господарською діяльністю.

Необхідною умовою вирішення поставлених завдань є науковий пошук, аналіз, узагальнення практики й обґрунтування такої системи управління підприємством, що могла б забезпечити підвищення ефективності виробництва й насичення ринку високоякісними товарами, доступними для масового споживача.

Виходячи з цього, можемо стверджувати, що розробка та формування стратегії посідає центральне місце у стратегічному управлінні аграрними підприємствами. Існує багато визначень даного терміну, оскільки спостерігається процес, коли кожен науковець, що займається вивченням даної теми, пропонує свій варіант, який має певні відмінності.

Стратегічне управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей [1, с. 56].

Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднується цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій [2, с. 125].

Стратегічне управління являє собою процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні найсуттєвіші зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються і змінюються [3, с. 148].

Отже, в основі стратегічного управління лежить досконало розроблений

проект, що має конкретно сформований поетапний план дій. Від дієвості кожного проекту залежить і ефективність реалізації загальної стратегії підприємства. Виняткової важливості набуває поетапне (сценарне) планування.

Взагалі, сутність поетапного планування полягає у аналізі ресурсного потенціалу підприємства, різносторонньому дослідженні впливу зовнішнього середовища та побудові різних варіантів розвитку подій у майбутній перспективі, на основі яких і формується загальна стратегія управління аграрного підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємства, які володіють стратегією і запроваджують стратегічне управління, завжди мають можливість поводитись послідовно і системно у своїй діяльності та в ринковому динамічному конкурентному середовищі в цілому, що збільшує імовірність досягнення ними поставленої мети. Тому запровадження системи стратегічного управління є об'єктивно необхідним процесом у сфері організації управління, який підвищує готовність підприємства правильно реагувати на непередбачені зміни і сприяє обґрунтованому, узгодженому вирішенню як поточних так і стратегічних проблем.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Аакер А. Д. Стратегическое рыночное управление. Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / Аакер А. Д.; [пер. с англ.; под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – Питер: 2002. – 544 с.
  2. Анософф И. Стратегическое управление / Анософф И.; [сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко]. – М.: Экономика, 1999. – 519 с.
  3. Василенко В. О. Стратегічне управління : [навчальний посібник] / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
  4. Калина А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности): [учебное пособие] / А.В. Калина. – К. : МАУП, 2001. – 300 с.
  5. Лукашевич О. Ф. Значення стратегічного аналізу в системі стратегічного управління господарськими організаціями / О.Ф. Лукашевич // Економіка і прогнозування. – 2009. – №2. – С. 138–143.
  6. Титаренко В. Э. Чинники конкурентоспроможності підприємства: систематизація та формування єдиного підходу / В. Є. Титаренко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» (Логістика). – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – № 499. – С. 119–124.
-

# ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Писаренко О. Є.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля і біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Комаріст О. І., кандидат економічних наук, доцент*

Орієнтація агробізнесу на успішне розв'язання ринкових завдань потребує інноваційного розвитку вітчизняного аграрного сектору й адаптації його до ринкових умов. Водночас функціонування агропромислових формувань ринкової орієнтації в умовах вільної ринкової економіки і зв'язок їх із ринком диктують необхідність застосування чіткої економічно обґрунтованої системи маркетингу. Нині, перед реформованими формуваннями постають питання: що і скільки виробляти, кому й за якою ціною продавати? І з розвитком конкуренції сільгосптоваровиробники змушені займатися маркетинговою діяльністю. Ще більше потреба в маркетингу виникає в агропромислових формуваннях, які започатковують прямий вихід на зарубіжні ринки [1, с. 15-18].

Маркетингові методи традиційно застосовуються в організаціях, орієнтованих на отриманні прибутку, і до недавнього часу вважалось, що весь маркетинг – це маркетинг сфери бізнесу. В наш час сфера застосування маркетингу значно розширилася, узагальнення сучасних підходів до трактування терміну «маркетинг», аналіз його концептуальних та методологічних питань дозволили зробити висновок, що його концепції носять універсальний характер. Отже, маркетинг може бути успішно використаний як на рівні окремого підприємства, так і на рівні регіону та країни, в якості ефективного інструменту орієнтації діяльності на задоволення потреб споживачів [3, с. 26].

Господарська діяльність будь-якого виробника приречена на провал, якщо йому бракує знань про закономірності товаропросування, місткість ринку, активність конкурентів, стан попиту і пропозиції, зміни у потребах покупців, тощо. Інформація про стан економіки й ефективність ринкових механізмів – конкуренції, ціноутворення, попиту і пропозиції, податків, грошей, та інших процесів помітно змінює порядок функціонування господарських систем. Така обізнаність дає можливість прогнозувати динаміку попиту і пропозиції, встановлювати зв'язок між виниклими потребами і споживчими властивостями товарів, підвищувати якість та ефективність управлінських дій. Тому підприємству важливо мати мобільну систему вивчення ринку, яка б оперативно й адекватно реагувала на постійну зміну обставин, що обумовлюють напругу економічного життя і в кінцевому [2].

Елементом стратегії маркетингу сільськогосподарських підприємств є концентрація внутрішніх та зовнішніх фінансових ресурсів на підвищенні якості продукції та розширенні обсягів виробництва продукції.

Вибір базової стратегії здійснюється шляхом вивчення стратегічних альтернатив, в основі яких у свою чергу лежить обґрунтування місії і цілей підприємства, аналіз сильних і слабких сторін його зовнішнього і внутрішнього середовища. Метою такого вибору є максимальне підвищення довгострокової ефективності організації. Тому стратегічний вибір має бути повним та однозначним.

Цілі сільськогосподарських підприємств:

1. стратегічні: збільшення частки ринку, підвищення якості продукції, зниження витрат продукції, підвищення конкурентоспроможності;

2. тактичні: введення нових технологій, зниження ціни в порівнянні з конкурентами, поточні, зростання прибутку, диверсифікованість підприємства для отримання більшого прибутку.

Таким чином, головною місією сільськогосподарських підприємств має стати виробництво сільськогосподарської продукції, її переробки і реалізації, а також здійснення інших видів господарської діяльності, спрямованої на задоволення потреб населення при постійному нарощуванні виробництва.

#### Список використаних джерел

1. Анিকেєв С.Н. Методика разработки плана маркетинга: [учебн. пособ.] / Анিকেєв С.Н. – [Сер. „Практика маркетинга”]. – М.: Фолиум, 2005. – 100 с.

2. Завьялов П.С. Конкурентоспособность и маркетинг / Завьялов П.С. – Экономист, - 2008. -№2. - С.71-78

3. Карич Д. Підприємницький маркетинг: [навч посіб.] / [Пер. з рос., наук. ред. і передм. П.І.Гайдуцького] / Д. Карич. – К.: Вища шк., 2004. – 83 с.

## ГЕОМЕТРИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЗАДАЧІ НЕЛІНІЙНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

*Пікуль В.В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Костоглод К. Д., доцент*

У загальному вигляді задача нелінійного програмування складається у визначенні максимального (мінімального) значення функції

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (1)$$

при умові, що її змінні задовольняють відношення

$$\begin{cases} g_i(x_1, x_2, \dots, x_n) \leq b_i \quad (i = \overline{1, k}) \\ g_i(x_1, x_2, \dots, x_n) = b_i \quad (i = \overline{k+1, m}) \end{cases} \quad (2)$$

Мається на увазі, що в результаті вирішення задачі буде визначена точка  $X^* = (x_1^*; x_2^*; \dots; x_n^*)$ , координати якої задовольняють відношенням (2) і й така, що для будь-якої іншої точки  $X = (x_1; x_2; \dots; x_n)$ , яка задовольняє умовам (2), виконується нерівність  $f(x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*) \geq f(x_1, x_2, \dots, x_n)$  [ $f(x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*) \leq f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ ].

Якщо  $f$  і  $g_i$  — лінійні функції, то задача (1), (2) є задачею лінійного програмування, інакше — нелінійного.

Відношення (2) утворює систему обмеження і включає в себе умови невід’ємності змінних, якщо такі умови мають місце. Умови невід’ємності змінних можуть бути задані і безпосередньо.

В еклідовому просторі  $E_n$  система обмежень (2) визначає область допустимих рішень задачі. На відміну від задачі лінійного програмування вона не завжди являється опуклою.

Якщо область допустимих значень визначена, то знаходження вирішення задачі (1), (2) зводиться до визначення такої точки цієї області, через яку проходить гіперповерхня найвищого (найнижчого) рівня:  $f(x_1, x_2, \dots, x_n) = h$ . Вказана точка може знаходитися як на границі області допустимих значень рішень, так і в середині її.

Процес знаходження рішення задачі нелінійного програмування (1), (2) з використанням її геометричної інтерпретації включає наступні етапи:

1. Знаходять область допустимих значень задачі, що задовольняє відношенням (2) (якщо вона пуста, то задача не має рішення).

2. Будують гіперповерхню  $f(x_1, x_2, \dots, x_n) = h$ .

3. Визначають гіперповерхню найвищого (найнижчого) рівня або встановлюють невіршення задачі через необмеженість функції (1) зверху (знизу) на множині допустимих значень.

4. Знаходять точку області допустимих значень, через яку проходить гіперповерхня найвищого (найнижчого) рівня, і визначають в ній значення функції (1).

Нехай треба знайти максимальне значення функції

$$F = x_2 - x_1^2 + 6x_1 \quad (3)$$

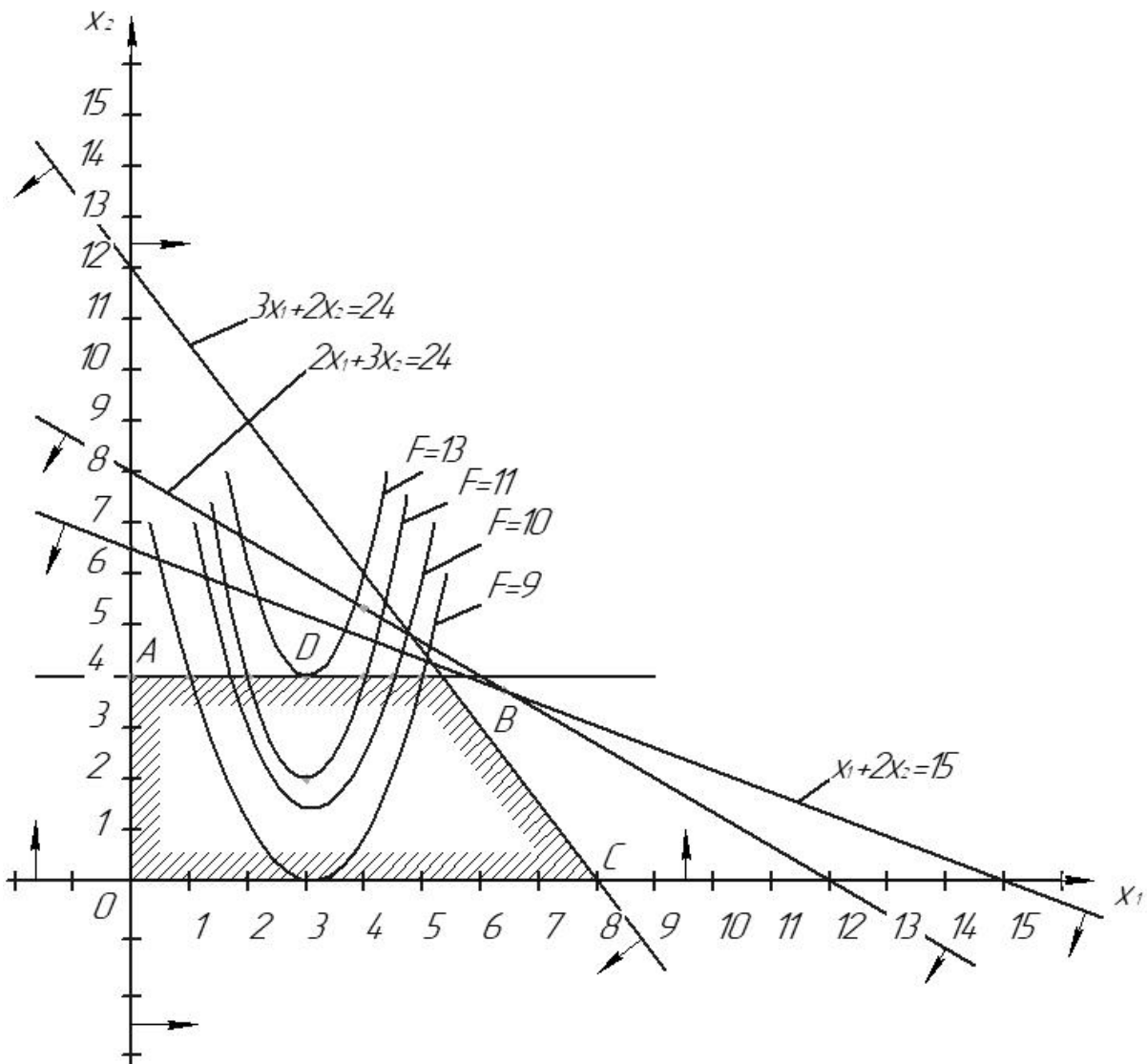
за умов

$$\begin{cases} 2x_1 + 3x_2 \leq 24 \\ x_1 + 2x_2 \leq 15 \\ 3x_1 + 2x_2 \leq 24 \end{cases}$$

$$x_2 \leq 4.$$

$$x_1, \quad x_2 \geq 0. \quad (5)$$

**Розв’язання.** Так як цільова функція (3) нелінійна, то задача (3) – (5) є задачею нелінійного програмування. Областю допустимих значень цієї задачі є багатокутник OABC (рис. 1). Отже, для знаходження її рішення потрібно визначити таку точку багатокутника OABC, у якій функція (3) приймає максимальне значення. Побудуємо лінію рівня  $F = x_2 - x_1^2 + 6x_1 = h$ , де  $h$  — деяка постійна, і досліджуємо її поведінку під час різних значеннях  $h$ . При кожному значенні  $h$  отримуємо параболу, яка тим вище віддалена від осі  $Ox_1$ , чим більше значення  $h$  (рис. 1).



Таким чином, функція  $F$  приймає максимальне значення в точці дотику однієї із парабол з границею багатокутника  $OABC$ . В даному випадку ця точка  $D$  (рис. 1), в якій лінія рівня  $F=x_2-x_1^2+6x_1=13$  торкається сторони  $AB$  багатокутника  $OABC$ . Координати точки  $D$  можна знайти за системою рівностей

$$\begin{cases} x_1 - x_2 + 6x_1 = 13 \\ x_2 = 4 \end{cases} \quad (6)$$

Розв'язуючи цю систему, отримаємо  $x_1^* = 3$ ;  $x_2^* = 4$ . Отже,  $F_{max} = 13$  при  $X^* = (3; 4)$ .

Як бачимо, в задачі (3) – (5) точка максимального значення цільової функції не є вершиною багатокутника, що утворює ОДР. Тому процедуру перебору вершин, яка використовується при вирішенні задач лінійного програмування, для вирішення розглянутої задачі застосовувати не потрібно.

#### Список використаних джерел

1. Акулич И.Л. Математическое программирование в примерах и задачах: Учебн. пособие для студентов эконом. спец. вузов. – М.: Высш. шк., 1986. – 319 с.
2. Степанюк В.В. Методи математичного програмування. К.: Вища шк.. Головне вид-во, 1984. – 272 с.



## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ АПК ПРИ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄВРОПОЮ СТАЛА ВІЛЬНОЮ НЕ ДЛЯ ВСІХ**

*Потапенко Я.О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Кошова Л. М., асистент*

Україна впевнено увійшла у XXI ст., маючи досвід існування незалежної держави та можливість подальшого розвитку економіки країни спираючись на досвід передових країн світу. Поступовий вихід з кризи української економіки і зміцнення позицій вітчизняних експортерів явилась головною особливістю економічного розвитку української держави 2017 року. Бізнес, поступово адаптуючись до нових умов, пов'язаних з російською агресією, почав переорієнтовуватися на нові ринки збуту.

Для української економіки 2016 рік пройшов не лише під знаком нового етапу реформ, але й початком роботи зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Результати не забарилися – вітчизняним експортерам вдалося збільшити поставки до країн ЄС на 5%. Вільна торгівля – це додаткові можливості безмитного доступу для ряду важливих з точки зору українського експорту сільськогосподарських видів продукції [1].

Завдяки вільному ринку частка, що припадає на Європейський Союз в торгівлі України, зросла в 2016 році з 35% до 40%. Україні також вдалося значно збільшити фізичні обсяги постачання товарів закордон. 3-поміж вітчизняних експортних галузей в сучасних передові позиції зайняли українські аграрії.

Експорт до ЄС очікувано домінує на Західній Україні. Зокрема, у 8 західноукраїнських областях його частка перевищує 50%. При цьому така ж «прозахідна» ситуація склалася у Луганській області. Тут частка європейського експорту складає 57%. Понад те, обсяг експорту до ЄС з Луганщини минулого року зріс більш ніж удвічі - 114%. Не набагато менша частка експорту до ЄС у Донецькій області - 49%, хоча в абсолютних цифрах обсяги експорту впали -2%.

Пропонуємо переглянути експорт сільськогосподарської продукції до ЄС з України і з інших країн світу у 2016р. (табл.1) проведених на основі даних статистику з Євростату за 2016 рік. [2]

Стосовно експорту аграрної продукції у 2016 році експорт українських аграрних та харчових продуктів перевищив \$15,5 млрд за 2016 рік і склав 42,5% від загального експорту країни. Український аграрний сектор, включаючи переробну промисловість, показав чудовий експортний результат в 2016 році. Зовнішньоторговельний обіг продукції агропромислового комплексу за 2016 рік досяг у вартісному \$ 19,6 млрд.

**Питома вага експорту сільськогосподарської продукції з України до ЄС, 2016 р.**

Назва продукції	Експорт з України, т	Експорт, всього до ЄС, т	Питома вага, України до ЄС, %
Кукурудза	6780376,7	11991224,1	56,54
Овес	4584,4	8840,3	51,86
Ячмінна крупа та борошно	17243,7	46978,2	36,71
Пшениця	1062202,5	3432341,8	30,95
Мед	36762,3	194443,8	18,91
Оброблені томати	33541,1	343128,0	9,78

В загальному зовнішньоторговельному обігу країни це склало 26,1%. Експорт української аграрної продукції зріс на 4,5 % порівняно з 2015 роком. Так, Україна досягла у 2016 році зростання вартості експорту української аграрної продукції. Але ще не розкрито значний потенціал для подальшого збільшення експорту аграрних та харчових продуктів за умови диверсифікації товарної структури та збільшення питомої ваги перероблених продуктів харчування з вищою доданою вартістю в загальній структурі експорту. Головними продуктами експорту в 2016 році традиційно стали такі товари як зернові культури, олія та насіння олійних культур і інші.

Експорт української аграрної продукції до європейських країн за січень-червень 2017 року збільшився на 31,4%, або на 663,4 млн дол., порівняно з аналогічним періодом минулого року, і становив 2,774 млрд дол.

Повідомляється, що у фінансовому обчисленні зростання українського агроекспорту в ЄС збільшився в першому півріччі на 663,4 мільйонів доларів, у порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Всього аграрний експорт в Євросоюз за 6 місяців склав 2,774 мільярдів доларів [3].

Лише за останні півроку зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами ЄС зросла на 22 % порівняно з аналогічним періодом 2016 року. За цей період нам заробити від торгівлі \$9,4 млрд.

Це зробило Європейський Союз нашим головним торговельним партнером. На рис.1 представлені головні торговельні партнери України станом на 2017 рік [4].

Найбільшими торговельними партнерами для України в ЄС залишаються шість країн – Нідерланди, Іспанія, Італія, Польща, Франція і Німеччина. Їх сукупна частка в обороті перевищує 73%. Найбільшим покупцем українських товарів у ЄС залишається Польща – експорт до цієї країни зріс на 25,9%, до \$1,25 млрд. На другому місці – Італія (+27,3%, до \$1,18 млрд).

Неоднозначність експортно-імпоротної діяльності України проходить не лише на ринках Європи а і всього пострадянського простору де виникають певні непорозуміння. Тривожна тенденція в Україні виникла тоді коли позитивний ефект від вільної торгівлі з Євросоюзом відчували не всі регіони.

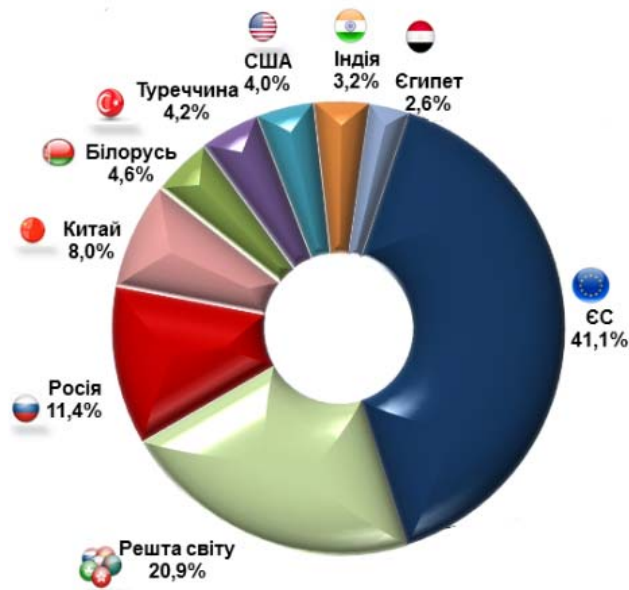


Рис. 1 Торгівельні партнери України [4]

Цікавим є те що вихід на західноєвропейські ринки залишається «слабким місцем» для більшості українських компаній. Україна, займаючи в світі провідні позиції по об'єму експорту продуктів сільського господарства, дуже поступається розвинутим країнам в урожайності з одного гектару. В 2017 році родючі землі в якості фактора, який забезпечує високі врожаї, недостатньо. Щоб залишатися конкурентоздатними на глобальному агроринку, виробникам сільськогосподарської продукції необхідно використовувати ресурси максимально ефективно [5]. Вітчизняні агропідприємства виходячи на світові ринки підвищують шляхи конкурентоспроможності підприємства. При цьому намагаються займати гідне місце на світових і на європейських ринках.

**Висновок.** Отже, з погляду на вище викладене є підстави стверджувати про новий етап відносин «Україна-Європа», з яких видно, що європейські споживачі купують Українські товари. Тому було б доречно агровиробникам експортувати до ЄС готову продукцію замість сировини та на пів фабрикатів. Прийняти такого рішення залежить виключно від АПК та експортерів високо якісної продукції.

#### Список використаних джерел

1. Юрій Панченко, Європейська правда\_ Вівторок, 21 березня 2017, 12:05
2. електрона адреса <http://www.eurointegration.com.ua/articles>
3. електрона адреса <http://www.eurointegration.com.ua>
4. електрона адреса [Texty.org.ua](http://Texty.org.ua)
5. Лора Райтовская. Как Украине использовать инновации в АПК. - Деловая столица №42/856 16. 10.2017

## ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

*Потапенко Я. О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Дивнич О. Д., кандидат економічних наук, доцент*

Для діяльності аграрних підприємств собівартість продукції являється одним з найважливіших показників господарської діяльності, так як собівартість продукції відображає, у що саме обходиться підприємству виробництво конкретного виду продукції і наскільки економічно вигідним воно є в загальних умовах господарювання.

За допомогою показника собівартості можна глибоко аналізувати економічний стан підприємства і дізнаватись про ефективність підвищення виробництва. Підприємство отримуватиме більший дохід якщо собівартість буде менша за одержуваний прибуток на одиницю продукції. При зниженні собівартості продукції зростає її цінова конкурентоспроможність, а також зміцнюються позиції господарства на товарному ринку.

Зустрічаються різні поняття «собівартості продукції» у книгах з економіки. Тому, що різні автори по-різному трактують визначення «собівартості продукції» деякі з них розглянемо в табл. 1.

*Таблиця 1*

**Визначення «собівартості продукції» різних авторів**

Автор	Визначення «собівартості продукції»
Філінкова О.М.	Представляє собою величину використаних ресурсів у грошовому виразі [5]
Бойчик І. М	Фокусується у грошовому вираженні витрати матеріально-технічних, трудових та фінансових ресурсів у зв'язку з підготовкою, організацією, веденням виробництва та реалізацією продукції [1]
Бужин О.А	Сукупність витрат підприємства на виробництво продукції, виконання робіт та надання послуг [2]
Завгородній В.П.	Витрати підприємства на виробництво та реалізацію продукції [4]
Грібокова В. Д	Грошове вираження суми витрат, необхідних на виробництво і збут цієї продукції, а більш точно її одиниці [3]

Аналіз даних таблиці показує, що кожен автор трактує поняття собівартості продукції по-різному, але при цьому в кожному понятті є загальне значення, що собівартість продукції є грошовим вираженням витрат і доходів підприємства.

Потрібно зазначити й те, що від собівартості в оберненій залежності знаходиться прибутковість підприємства. Оскільки окупність витрат залежить від зниження собівартості для цього створюються відповідні умови для прискорення темпів виробництва та підвищення матеріальної зацікавленості працівників [6].

Залежно від того, які витрати включаються до собівартості продукції, виділяють кілька видів собівартості.

Планова собівартість розраховується на певний термін, як правило на рік. Визначається в залежності від прийнятих на підприємстві норм, а також від уже відомих величин – можна спрогнозувати різні витрати.

Виробнича собівартість – це загальні витрати організації на виготовлення готової продукції.

Повна собівартість – це витрати, які пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції. Цей вид собівартості властивий лише товарній продукції.

Фактичну собівартість – відображає реальні витрати на виробництві і реалізації продукції за даними бухгалтерського обліку.

Індивідуальна собівартість відображає конкретні умови роботи підприємства, особливості виробництва і реалізації даного виду продукції.

Технологічна – це розмір витрачених при виробництві ресурсів, тобто тільки прямі витрати. Розрахунок ведеться по окремих дільницях, де проводяться різні номенклатурні види продукції.

Галузева собівартість – показує середні у галузі затрати на виробництво і реалізацію продукції.

Отже, собівартість продукції виражена в грошовій формі поточні витрати на виробництво і реалізацію продукції кожної галузі економіки, кожного окремого підприємства. Особливості впливу собівартості продукції на підприємстві виробничо-господарських рішень залежить від його видів.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства: [навч. посібник] / і. М. Бойчук. – К.: Атіка, 2012. – 480 с.
  2. Бужин О. А. Структуризація собівартості продукції – підґрунтя вдосконалення управління у птахівничих підприємствах / О. А. Бужин // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11. – С. 116 – 120.
  3. Грибков В. Д. Економіка підприємства / В. Д. Грибков, В. П. Грузинів. – М. : Фінанси і статистика, 2009. – 400 с.
  4. Завгородній В. П. Бухгалтерський учет в Україні: [учебно-практическое пособие] / В. П. Завгородній. – 4-е изд., перераб. и доп. – К. : А.С.К., 2009. – 864 с.
  5. Філінков О. М. Про співвідношення змісту категорій «витрати виробництва», «затрати», «собівартість» / О. М. Філінков // Економічна теорія. – 2011. – № 4. – С. 12 – 17.
  6. Студопедія – ваша школопедія: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studopedia.com.ua/>.
-

# ПРИБУТОК ЯК ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Приходько Д. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Березіна Л. М., доктор економічних наук, професор*

Результативність, з одного боку, залежить від створення умов і результатів праці на конкретному об'єкті, а з іншого – від зовнішнього середовища та ситуацій, які визначають кон'юнктуру ринку та від величини акціонерного капіталу й величини ситуаційного доходу від реалізованого товару. Основним показником, що характеризує фінансові результати діяльності підприємства є прибуток. Проблема з'ясування економічної суті прибутку, визначення його видів, джерел формування, а також функцій, які він виконує за умов різних економічних систем, привертала увагу науковців в різні періоди ринкової трансформації.

Прибуток підприємства характеризується не тільки своєю багатоаспектною роллю, але і багатоманітністю форм, в яких він виступає. Під загальним поняттям “прибуток” розуміють найрізноманітніші його види, що характеризуються в наш час декількома десятками термінів. Все це вимагає певної систематизації використовуваних термінів. У домарксистський період найближче підійшли до розуміння змісту прибутку класики буржуазної політичної економії Вільям Петті, Адам Сміт, С. Сісмонді, Т.-Р. Мальтус. Прибутком у розумінні В.Петті є та частина продукту, яка залишається після відрахування заробітної плати, тобто прибуток зводився до ренти. Незважаючи на ототожнення прибутку з рентою, один з видів прибутку – відсоток на позичковий капітал. Він визначив відсоток таким доходом, що є похідним від земельної ренти. У праці “Різне про гроші” (1862) відсоток прирівнювався до орендної плати. Сміт А. під прибутком розумів дохід промислового капіталіста, що залишився після сплати ренти земельному власнику і відсотка власнику грошового капіталу. Прибуток вважався породженням всього авансового капіталу, а його отримання визнавалося кінцевою метою капіталістичного виробництва. Теорія прибутку С. Сісмонді глибоко розроблена, але залишається багатогранною: від визначення прибутку як доходу капіталіста, що представляє собою вирахування з продукту праці робітника, до зведення прибутку до результату продуктивності самого капіталу, або ототожнення прибутку з винагородою за бережливість капіталіста [3, с. 48-50].

У сучасній західній економічній літературі прибуток розглядають як дохід від використання факторів виробництва, в тому числі як плату за ризик, невизначеність результатів підприємницької діяльності [1].

Серед сучасних наукових поглядів стосовно сутності категорії “прибуток” нашу увагу привернули такі точки зору. Покропивний С.Ф. зазначає, що дохідність підприємства характеризує ту частину виручки, що залишається

після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства. Описуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і береться за головний показник її результативності (ефективності) [5, с. 187]. На думку В.І. Булонської і Ю.Б. Турчиняк “прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально – технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або, принаймні, стабілізацію його на певному рівні протягом визначеного періоду часу” [2, с. 272].

Ніконенко М.І. стверджує, що прибуток – найбільш проста і водночас найбільш складна категорія ринкової економіки. Його простота визначається тим, що він являється стержнем і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним побуджуючим мотивом діяльності підприємств в цій економіці. В той же час його складність визначається багатоманітністю суттєвих сторін, які він відображає, а також багатоманітністю форм, в яких він виступає [4, с.24].

Таким чином, фінансові результати – це основні економічні показники, що характеризують ефективність використання ресурсів підприємства та дохідність господарської діяльності. Прибуток – це основна категорія, що відображає фінансові результати діяльності підприємства. Існують різні види прибутку, які характеризують діяльність підприємства з різних сторін. На фінансові результати підприємства впливає низка чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які прямо або опосередковано викликають зміну у структурі грошових надходжень від господарської діяльності підприємства.

Узагальнюючи точки зору науковців стосовно економічної сутності категорії “прибуток” можемо зазначити, що прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений ним капітал за мінусом усіх витрат, податків і зборів, і характеризує винагороду підприємця за ризик здійснення господарської діяльності, виражає її мету та береться за головний показник її результативності (ефективності).

---

#### **Список використаних джерел**

1. Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебное пособие / Л.Е. Басовский – М.: ИНФРА-М, 2009. – 211 с.
  2. Булонська В.І. Прибуток підприємства та чинники, які впливають на його розвиток / В.І. Булонська, Ю.Б. Турчиняк // Збірник наукових праць Львівського національного лісотехнічного університету України. – 2016. – Вип. 16.7. – С.272-274.
  3. Нестеренко О.П. Історія економічних вчень: Опорний конспект / О.П. Нестеренко. – К.:МАУП, 2008. – 104 с.
  4. Ніконенко М.І. Механізм управління прибутком підприємства / М.І. Ніконенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 2. – С. 24-28.
  5. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник/ С.Ф. Покропивний. – 2-е вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 436.
-

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТИВ- НІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Приходько О. А.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Світлична А. В., кандидат економічних наук, доцент*

Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва означає одержання певної кількості продукції з одного гектара земельної площі, від однієї голови худоби при найменших затратах праці і коштів на виробництво продукції [3].

На ефективність сільськогосподарського виробництва впливає велика кількість різних чинників. Чинники ефективності – це вся сукупність рушійних сил і причин, які впливають на зміну її показників.

В сучасних умовах актуальність проблем виявлення та управління чинниками розвитку аграрних підприємств обумовлюються об'єктивними обставинами економічного життя в країні:

- недостатня місткість внутрішнього ринку через його низьку платоспроможність;
- непослідовна економічна політика держави, спрямована на підтримку аграрних підприємств;
- існування суперечності економічних інтересів працівників у ході побудови мотиваційного механізму в аграрному підприємстві.

Найбільш впливовим чинником, що спричиняє низьку ефективність виробництва, є недосконалість економічного механізму господарювання [1]. Відмінності в рівнях ефективності між різними підприємствами пояснюють місцем їх розташування та економічні особливості провадження господарської діяльності.

Загальноекономічні чинники впливають безпосередньо на показники, що відображають рівень та динаміку інфляції, обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, інвестицій в основний капітал, чисельності й доходів населення.

Галузеві чинники впливають на стан і розвиток підприємств виробничого сектору, а також їх забезпеченість економічними та фінансовими ресурсами. Тобто економічні та фінансові ресурси виступають важливим чинником, який одночасно забезпечує й обмежує зростання ефективності фінансово-економічної діяльності підприємств в економіці [2].

Чинники впливу на розвиток підприємств поділяють на дві групи – зовнішні та внутрішні чинники. До категорії зовнішніх чинників відносять: загальноекономічні, законодавчі, чинники конкурентного середовища, соціально-політичні тощо.



До внутрішніх чинників відносять організаційно-управлінські, соціальні, ресурсні (фінансові, трудові, матеріальні, інформаційні) тощо. Доцільним є такий поділ їх на групи:

- 1) зміни технології та технічного рівня виробництва;
- 2) управління, мотивація, організація виробництва та праці;
- 3) обсяги та структура виробництва;
- 4) інші фактори.

У сільському господарстві суттєвими є регіональні особливості, які діють як постійний фактор ефективності. Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств визначається такими групами факторів як: природні, техніко-економічні і технологічні, загальноекономічні та соціальні тощо [4]. Кожен з перелічених чинників має власну специфіку впливу на організацію та розвиток підприємств

Перебуваючи у тісному взаємозв'язку, ці чинники формують середовище, в якому здійснюється підприємницька діяльність. Кожен із цих елементів у різних економічних ситуаціях виявляє свій вплив на ефективність виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств

Отже концепція загального підходу до розуміння чинників ефективності, являє собою сукупність економічних важелів, стимулів і заходів, спрямованих на забезпечення динамічного та сталого розвитку сільськогосподарських підприємств, на збільшення виробництва й забезпечення населення повноцінним продовольством, яка ґрунтується на основі використання економічних законів і категорій.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві: доповідь на 12-их річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 25-26 лютого 2010 року / В.Я. Месель-Веселяк. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2010. – 57 с.
  2. Данильченко В.О. Вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на ефективність фінансово-економічної діяльності підприємств гуртової торгівлі / В.О. Данильченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1(127). – С. 133-143.
  3. Економіка сільського господарства: навч. посібник / Збарський В.К., Мацибора В.І., Чалий А.А. та ін. За ред. В.К. Збарського і В.І. Мацибори. – К.: Каравела, 2010. – 280 с.
  3. Янків М.Д. Організаційно-економічні механізми розвитку і функціонування АПК України / М.Д. Янків // Львів.: Коопосвіта. – 2000. – 448 с.
-

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

*Радіонов А. А.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Шведенко П. Ю., кандидат юридичних наук, ст. викладач*

За сучасних умов чим швидше суб'єкти АПК усвідомлять необхідність побудови процесу господарської діяльності на принципах інтеграції економічних інтересів учасників ринкового простору, тим швидше аграрний сектор трансформується із сукупності дрібних формувань на економічний простір, у якому діятимуть логістичні ланцюги підприємств, що створюють цінність для кінцевих споживачів. Маркетинг є основою кращої організації виробництва, посилення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на ринку, формування його іміджу в соціально-економічному середовищі. У свою чергу основою маркетингу є постійний та системний аналіз ринку, передусім клієнтів і конкурентів, що дозволяє підприємствам розробляти ефективні товарні та цінові стратегії, спрямовані на конкретні сегменти споживачів продукції, надаючи при цьому підприємствам певних конкурентних переваг.

Сучасний стан агропромислового виробництва в країні, зумовлює виникнення цілої низки умов та у відповідності до цього проблем менеджменту агропідприємств у ринковому середовищі:

1) подолання психологічного бар'єру керівників і фахівців щодо необхідності використання маркетингу. Саме сьогодні необхідно постійно впроваджувати маркетинг, оскільки він розглядається як шлях підвищення ефективності управлінської системи й засіб забезпечення орієнтації підприємства на максимальне задоволення потреб, переорієнтацію від «потреб виробництва» до «потреб ринку»;

2) удосконалення організаційної структури управління. Служба маркетингу повинна стати мозковим центром, який координує діяльність усіх підрозділів підприємства на основі результатів маркетингових досліджень і розробляє рекомендації щодо визначення стратегії й тактики підприємства;

3) уміння адаптуватися до змін зовнішнього середовища. В ринкових умовах на передній план висувається управління, що ґрунтується на системному і ситуаційному підході. Необхідно вміти чітко оцінити ситуацію та її можливі наслідки, вживати заходів, спрямованих на контроль ситуації, своєчасно корегувати стратегію і тактику підприємства;

4) застосування стратегічного підходу до управління;

5) здатність сформувати необхідну систему маркетингової інформації;

6) необхідність кадрового забезпечення кваліфікованими фахівцями [1, с. 401].

Отже, для забезпечення своєї конкурентоспроможності кожне підприємство по виробництву і переробці сільськогосподарської продукції повинне

розробляти власну маркетингову стратегію і маркетингові плани. Для цього, рекомендується створити ефективну маркетингову інформаційну систему. Ця система дозволить отримувати необхідну інформацію і коригувати стратегічні і тактичні дії. Але самого процесу отримання інформації мало, важливо уміти правильно її обробити, проаналізувати для ухвалення вірних управлінських рішень, розробити дії з їх реалізації. Тобто застосування окремих агро-маркетингових інструментів для підвищення конкурентоспроможності недостатньо, важливе використання комплексної системи маркетингу.

#### **Список використаних джерел**

1. Дудяк Р. Маркетингові засади функціонування сільськогосподарських підприємств у ринкових умовах / Р. Дудяк, Р. Грабовський, О. Дадак // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер.: Економіка АПК. – 2013. – № 20 (1). – С. 399-405. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau\\_econ\\_2013\\_20\(1\)\\_69.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau_econ_2013_20(1)_69.pdf).

2. Лаврук В. В. Маркетингова концепція інноваційної політики агропромислового розвитку у конкурентному середовищі / В. В. Лаврук // Агросвіт. – 2009. – № 3. – С. 4-7.

## **РІВЕНЬ ТА РОЗМІР ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ**

***Редченко Р. О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту***

***Науковий керівник –  
Дядик Т.В., кандидат економічних наук, доцент***

Заробітна плата є основним засобом задоволення особистих потреб працюючих, а також стимулом розвитку суспільного виробництва і підвищення продуктивності праці. Заробітна плата, слугуючи винагородою за послуги праці, відображає соціально-економічне становище в національній економіці та рівень життя в суспільстві. Але на сьогоднішній день в Україні економічна необґрунтованість заробітної плати та недосконалість трудових відносин є причиною соціально-економічного напруження. Така ситуація виникла внаслідок економічного занепаду та недостатнього регулювання з боку держави трудових відносин.

За даними Державної служби статистики, динаміка заробітної плати в Україні за останні п'ять років має позитивну динаміку (табл. 1).

За останні п'ять років розмір заробітної плати у гривневому вимірнику збільшувався, але варто враховувати, що курс долара за цей період виріс майже в 4 рази. Таким чином у 2013 р., середньомісячна заробітна плата становила близько 400 доларів США, а вже у 2017 році лише 256 доларів США. Як свідчать дані Державної служби статистики України, середня заробітна плата в Україні на початок 2018 р. становила 7711 грн, що в 2,4 рази більше законодавчо установлені мінімальної заробітної плати. Найвища заробітна плата в Київській області, що становить в середньому 8145 грн [3], а найменша в Тернопільській – 5865 грн [4].

**Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності в Україні, 2013-2017 рр., грн**

Вид діяльності	2013	2014	2015	2016	2017
Усього	3282	3480	4195	5183	7104
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2344	2556	3309	4195	6057
Промисловість	3774	3988	4789	5902	7631
Будівництво	2727	2860	3551	4731	6251
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	3049	3439	4692	5808	7631
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	3582	3768	4653	5810	7688
Тимчасове розміщення й організація харчування	2195	2261	2786	3505	4988
Інформація та телекомунікації	4659	5176	7111	9530	12018
Фінансова та страхова діяльність	6326	7020	8603	10227	12865
Операції з нерухомим майном	2786	3090	3659	4804	5947
Професійна, наукова та технічна діяльність	4505	5290	6736	8060	10039
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2546	2601	3114	3995	5578
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	3719	3817	4381	5953	9372
Освіта	2696	2745	3132	3769	5857
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2351	2441	2829	3400	4977
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3343	3626	4134	4844	6608
Надання інших видів послуг	2738	3361	3634	4615	6536

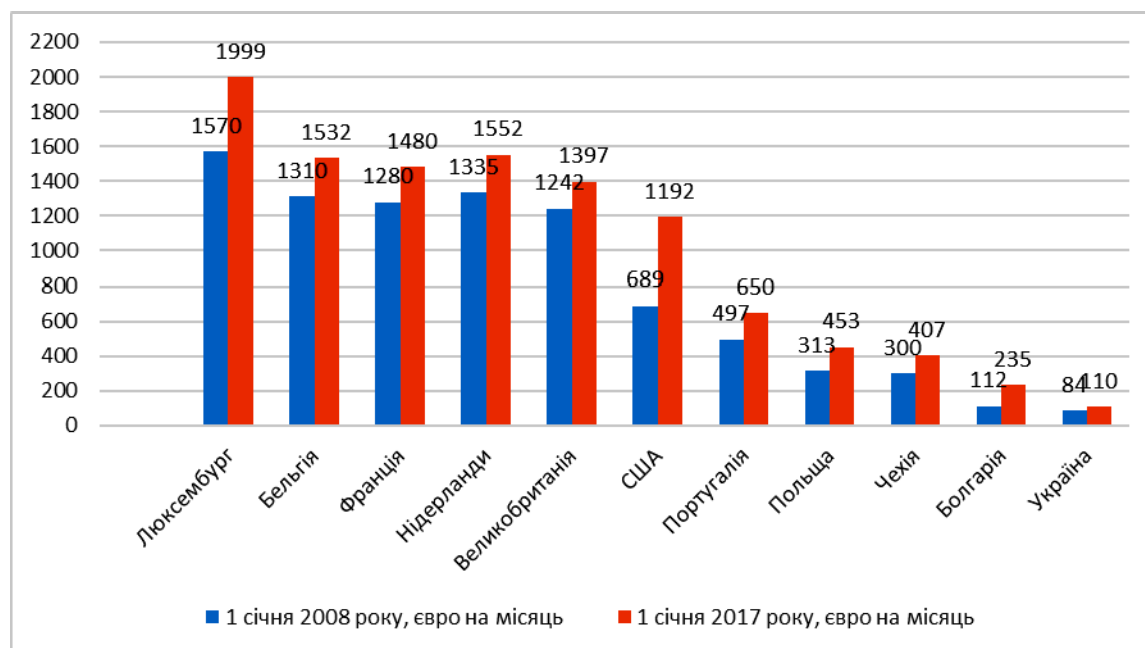


Рис. 1. Зміна рівнів мінімальних заробітних плат в Україні, США та країнах ЄС за останнє десятиліття [5]

У країнах Євросоюзу та США, упродовж останнього десятиліття відбулося підвищення розміру мінімальних заробітних плат. Що стосується Укра-

їни, то завдяки дворазовому підвищенню з 1 січня 2017 р. Урядом рівня мінімальної заробітної плати, порівняно з 1 січня 2008 р. вона зросла, в еквіваленті євровалюти, майже на третину [5] (рис. 1).

На даному графіку спостерігається те, що мінімальна заробітна плата в Україні є мізерною, порівняно з провідними країнами світу. У 2017 р. уряд поставив собі завдання збільшити середню зарплату в Україні. «Ми закладаємо на наступний рік (мінімальну зарплату) 3723 грн, це плюс 500 грн до нинішнього показника. Далі будемо дивитися, якщо економіка дозволить – будемо піднімати», – сказав Володимир Гройсман [6]. Ще однією ініціативою очільника уряду є доведення середньої зарплати до кінця 2018 р. до 10 тис. грн – при такому ж курсі та цінах, як сьогодні. Дані зміни дозволять Україні наблизитися до країн Європи за показником оплати праці. Гідний і достатній рівень оплати праці, зростання купівельної спроможності населення, забезпечення економічних, соціальних пільг і гарантій, без сумніву, створять сприятливі передумови для подолання кризових явищ, що домінують у нашій державі.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Оплата праці та соціально-трудова відносина [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

2. Головне управління статистики у Полтавській області. Оплата праці та соціально-трудова відносина [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.pl.ukrstat.gov.ua/>.

3. Головне управління статистики у Київській області. Оплата праці та соціально-трудова відносина [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://kyivobl.ukrstat.gov.ua/content/>.

4. Головне управління статистики у Тернопільській області. Оплата праці та соціально-трудова відносина [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.te.ukrstat.gov.ua/>.

5. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://ec.europa.eu/eurostat>.

6. До кінця 2018 року середня зарплата зросте до 10 тис. грн. – Гройсман. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://prm.ua/kintsya-2018-roku-serednya-zarplata-zroste-10-tis-grn-groysman/>.

---

## **БІРЖОВИЙ ФОНДОВИЙ КРАХ ХХІ СТОЛІТТЯ**

*Родик Р. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Економіка»,  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Калюжна Ю. П., кандидат економічних наук*

Умовою економічного розвитку будь-якої країни, суб'єктів підприємництва є безперервний процес залучення, розподілу та перерозподілу ресурсів. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується визначальною роллю фінансового ринку і зростанням вагомості ринку цінних паперів. Оскільки, з одного боку, розвиток торгівлі на фондовому ринку створює можливість для мобілізації фінансових ресурсів і появи множини нових приваблю-

вих інструментів інвестування заощаджень, з іншого – фондові ринки для багатьох компаній є привабливим джерелом фондування власного бізнесу.

Біржовий крах – неочікуване обвальне падіння курсів акцій на фондових біржах. Досить часто причиною кризи стають біржові «бульбашки» – необгрунтоване різке підвищення цін, за яким стрімко наступає їх обвал і, так званий, біржовий крах [2]. Нарівні з різними економічними факторами причиною біржових крахів є також паніка. Зазвичай біржовий крах призводить до значних збитків учасників ринку та інвесторів.

Не існує строгого визначення краху біржі, термін часто застосовується для позначення різких падінь біржових індексів на десятки відсотків протягом декількох днів. Від тривіального спадного тренда (Bearmarket) крах відрізняють по панічним продажам і різким зниженням цін, які потім зберігаються протягом місяців.

Наслідки біржового краху:

1. Поточні – оперативна реакція економіки і суспільства на те, що сталося: інфляція, безробіття, зниження економічних показників;

2. У перспективі – прогнози експертів про зміни, які чекають країну в майбутньому;

3. Соціальні – різке збільшення таких показників як: рівень злочинності, зловживання алкоголем та наркотичними засобами, психічні відхилення, зростання числа самогубств.

На самому початку XXI ст. в США почалося обвалення «дот-комів» – інтернет-компаній, прибутковість яких виявилася набагато нижче очікувань інвесторів [1].

У 2000 р. приблизно 1,8 тис. інтернет-компаній змінили власників або збанкрутували, в 2001 р. — їх було близько 1,7 тис. У 2000 р. Нью-Йоркська Фондова Біржа пережила декілька значних падінь індексів – приміром, 14 квітня індекс DowJones впав більш, ніж на 617 пунктів: цей тиждень назвали найгіршим в історії біржової тижнем. Втім, вже в січні 2001 р. був встановлений новий біржовий рекорд: сукупна вартість акцій, які змінили власників за один день, вперше перевищила \$ 2 млрд [3].

Але, 11 вересня 2001 р. відбулися атаки терористів на Нью-Йорк і Вашингтон. Після цього Нью-Йоркська Фондова Біржа не працювала чотири дні – найтриваліші канікули з 1933 р. А 17 вересня відбувся черговий найбільший біржовий крах – курси акцій впали майже на 685 пунктів.

«Биків» змінили «ведмеді» – гравці на зниження. Інвестори почали масово продавати акції, спроби утримати курси акцій не увінчалися успіхом. Вартість цінних паперів впала на 60-70%, різко знизилася ділова активність, був скасований золотий стандарт для основних світових валют. Найсолідніші акції – Американської компанії телефонів і телеграфу, Загальної електричної компанії і Загальної компанії двигунів – втратили протягом тижня до двохсот пунктів [3].

Ситуацію на ринку посилила низка гучних банкрутств великих компаній. За підсумками цих крахів, були зроблені ряд кроків, які повинні були дозволити уникнути подібних помилок у майбутньому.

У 2002 р. Конгрес США прийняв Закон Сарбанеса-Окслі. Причиною його появи була хвиля корпоративних скандалів у США – багато великих фірм були викриті в фальсифікації документів, приписках, проведенні фіктивних угод та ін. Закон встановив більш жорсткі правила державного контролю за фінансовою звітністю компаній.

Були вжиті певні заходи (змінені правила торгів), які дозволили знизити ймовірність торгівлі незабезпеченими акціями.

Курси акцій знову почали зростати лише в 2003 р. У 2006 р. DowJones досяг нового рекордного рівня – 11000 пунктів, а в 2007-му р. – 14000. В 2009 р. відбулося падіння біржових показників на тлі зростаючих побоювань щодо погіршення світової фінансової кризи [5].

Таким чином, біржовий крах є серйозним іспитом в історії економіки, адже кожного разу він призводить до банкрутства та безробіття. Адже біржа – це гральна площадка, де є ті хто хочуть купити дешевше, а продати дорожче.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Лігоцька М.М. Біржові крахи: їх передумови та наслідки / М. М. Лігоцька // Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки №4 (70) Том 2. – 2012. – С. 121 – 127.
  2. Stockmarketcrash [Електронний ресурс] : Dot-combubbles / JesseColombo. – Режим доступу : <http://www.stock-market-crash.net>
  3. TradingStudy [Електронний ресурс]: Теорії біржових крахов – Режим доступу : <http://trading-study.com>
  4. Вільна енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс] : «Велика Депресія» : – Режим доступу: <http://ua.wikipedia.org>
  5. Пухтаєвич Г.О. Аналіз національної економіки / Г.О.Пухтаєвич. – К.: Кондор. – 2003. – 148 с.
- 

## **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Саснко В. А.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультет економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Шульга Л. В., кандидат економічних наук, доцент**

В сучасних умовах господарювання зростання динамічності та невизначеності зовнішнього оточення обумовлює проблему своєчасної адаптації підприємства до умов, які змінюються, що й передбачає успішне функціонування підприємства на ринку.

Для вирішення даної проблеми використовується концепція стратегічного управління, основною ланкою якого є стратегічне планування, а його результатом – розроблена стратегія розвитку.

Для подальшого розгляду суті стратегії розвитку підприємства необхідно з'ясувати, як здійснюється процес формування стратегії (табл. 1).

**Еволюція підходів до процесу формування стратегії**

Джерело	Рік	Процес формування стратегії
І. Ансофф	1989	Вибір стратегії проводиться у три етапи: 1) визначаються способи забезпечення росту фірми; 2) встановлюються прийнятні стратегії ринкової диференціації по позиції на ринку і по методах ринкової диференціації; 3) вибирається стратегія продуктової диференціації.
О. Віханський	1998	Виділяються п'ять етапів стратегії: аналіз середовища, визначення місії і цілей, вибір стратегії, виконання стратегії, оцінка і контроль реалізації стратегії.
Л.Г. Зайцев, М.І. Соколо	2002	Процес розробки стратегії розбивають на чотири етапи: 1) всебічний аналіз внутрішнього і зовнішнього макро- і мікросередовища стану компанії; 2) формулювання стратегічних альтернативи, що враховують різні стани зовнішнього середовища, ресурсів компанії і стратегічних цілей; 3) оцінка відібраних стратегічних альтернатив; 4) розробка стратегії полягає у виборі однієї або декількох найкращих
Ф. Котлер	2005	Пропонуються наступні етапи маркетингових досліджень для формування ринкової стратегії фірми: 1) визначення стратегії поведінки фірми на ринку; 2) визначення стратегії охоплення ринку; 3) вибір цільового сегменту ринку; 4) формування стратегії розробок нових товарів; 5) вибір ресурсної стратегії; 6) вибір стратегії ціноутворення; 7) вибір методів і способів поширення товарів; 8) формування стратегії стимулювання збуту товарів; 9) формування стратегії реклами товару; 10) формування стратегії росту фірми.
А. Томпсон і А. Стрікланд	2006	Стратегія повинна вирішувати п'ять взаємопов'язаних завдань: рішення про те, в якому бізнесі компанія працюватиме, постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення, розробка стратегії досягнення цілей, реалізація стратегічного плану, оцінка результатів діяльності і зміни стратегічного плану або методів його реалізації
Б. Мізюк	2007	Ієрархія стратегій виглядає таким чином: а) стратегії концентрованого росту; б) стратегії, пов'язані з розширенням фірми за рахунок створення нових структур; в) стратегія диверсифікованого росту; г) стратегія скорочення. Процес розробки стратегії складається з чотирьох етапів: аналіз середовища, визначення місії і цілей організації, виконання стратегії і оцінка результатів.
Г.Я. Гольдштейн	2008	Стратегічні менеджери, у першу чергу, повинні оцінити існуючі стратегічні положення підприємства і його стратегічні зони господарювання (СЗГ), виявити дисбаланс портфеля, визначити стратегічні цілі підприємства і, відповідно, вибрати певні стратегії управління портфелем СЗГ.

Процес формування стратегічних альтернатив і розробки ефективної стратегії можна представити у вигляді логічного ланцюжка, що складається з наступних блоків: комплексний аналіз зовнішньої і внутрішньої середовища підприємства; формування стратегічного бачення і місії організації; постано-



вка цілей розвитку підприємства; розробка альтернативних стратегій з урахуванням обмежень; вибір стратегії розвитку; впровадження і реалізація стратегії; оцінка роботи, вивчення нових тенденцій і здійснення коригуючих дій. Саме такий порядок розробки стратегії максимально враховує дії динамічних чинників ринку, що корисно для підприємств [2, с. 426].

Вибір стратегії залежить від багатьох факторів, у тому числі від стратегічної позиції підприємства, динаміки її зміни, виробничого і технічного потенціалу, наданих послуг, стану економіки, політичного середовища та ін. Таким чином, кожне підприємство, що використовує стратегічне управління та стратегічне планування, має свої підходи до вибору стратегії.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Дикань В.Л. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз [та ін.]. – Київ : ЦУЛ, 2013. – 272 с.
  2. Жихарева В.В. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності / В.В. Жихарева, Т.М. Савельєва // Економіка і суспільство. – 2017. – № 9. – С. 423-427.
  3. Нечепуренко М.Н. Проблеми економічного розвитку підприємств / М.Н. Нечепуренко // Питання економічних наук. – 2006. – № 1(17). – С. 23-25.
- 

## **РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ**

***Саркісян А. Р.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту***

***Науковий керівник –  
Дем'яненко Н. В., кандидат економічних наук, доцент***

Кожен менеджер, керівник щодня стикається з конфліктами або протиріччями в процесі управління організацією. Не існує єдиної думки відносно ролі конфліктів в підприємстві. З одного боку науковці стверджують, що конфлікт негативно позначається на функціонуванні організації, дестабілізує її, призводить до стресів співробітників. Інші спеціалісти вважають, що конфлікти чинять позитивний вплив на діяльність підприємства, оскільки конфлікт дозволяє змінюватися, удосконалювати виробництво, що дозволяє співробітникам професійно і духовно розвиватися. Цілком справедливо визначити, що конфлікти в організації чинять двояку дію: він може як зруйнувати організацію, так і згуртувати її. Отже, сучасному керівникові треба уміти контролювати конфлікти і управляти ними. Наявність актуальної, ефективної і об'єктивної системи управління процесами конфліктів дозволить не лише уникнути їх негативного впливу, але і направити їх на удосконалення діяльності підприємства [3].

Також важливим чинником зменшення ймовірності виникнення конфліктів між працівниками. Для ефективної роботи персоналу необхідно створити лінійно-функціональні умови, що передбачають професійно вмілий підбір,

оцінку і розстановку кадрів. Максимальна відповідність професійних умінь, навичок та особистісних якостей працівника вимогам займаної посади мінімізує передумови виникнення багатьох міжособистісних конфліктів [2, с. 46].

Для того щоб скоротити конфлікти між співробітниками і керівником, необхідно створити ситуативно-управлінські умови пов'язані з рівнем управлінської компетентності керівника, що зазвичай проявляється у прийнятті керівником оптимальних управлінських рішень. Для попередження конфліктів необхідно взаємодіяти з партнерами на рівних. Коли співробітник починає взаємодіяти з навколишнім людьми необхідно, орієнтуватися на їх стан і почувати яка ступінь залежності є для нього дискомфортою. На підставі цього необхідно підтримувати баланс взаємозалежності. Нанесення шкоди порушує збалансованість міжособистісної і міжгрупової взаємодії і може стати основою для конфлікту. Тому необхідно сформувані цінносні взаємодії з партнерами [1, с. 15].

Керівник у своїй повсякденній діяльності повинний враховувати, що його працівники мають різні характери, соціально-психологічні якості, різну загальноосвітню та спеціальну підготовку. Це вимагає від нього вивчення характеру підлеглих, вміння вибрати способи впливу на людину залежно від рис характеру, специфіки діяльності, соціальних характеристик. Тому необхідно сформувані підхід для оцінки взаємодії працівників.

Наслідки конфлікту визначаються тим, наскільки ефективним буде управління конфліктом. Як правило, управління спрямоване на його вирішення, врегулювання чи усунення.

Наведемо основні принципи управління та подолання конфліктів [3]:

1. Інституціалізація конфлікту, тобто встановлення норм і процедур врегулювання або вирішення конфлікту. Зазвичай інституціалізація включає: обмеження кількості учасників і сфер прояву конфлікту; прийняття усіма сторонами певних правил вирішення конфлікту – організаційних етичних норм, чітких домовленостей тощо; контроль з боку третіх осіб – керівництва.

2. Легітимація процедури вирішення конфлікту, тобто визнання усіма його сторонами правомірності і справедливості певного порядку дій. Легітимація процедур вимагає їх фіксації в спеціальних документах і широкого ознайомлення з ними усіх учасників конфлікту.

3. Структуризація конфліктуючих груп, тобто визначення складу учасників конфлікту, представників (лідерів) груп, що змагаються, різних центрів групового впливу і їх силу. Важливо знати, з ким можна вести роботу по вирішенню конфлікту, домовлятися і укласти відповідні угоди. Неструктуровані, аморфні групи носіїв конфліктних інтересів небезпечніші, оскільки вони менш керовані і схильні до непередбачуваних руйнівних дій.

4. Редукція конфлікту, тобто його послідовне послаблення шляхом перекладу на м'якший рівень протиборства або протистояння.

Будь-яка ситуація, в якій один із співробітників бере на себе або занадто велику, або занадто малу відповідальність, за виконання певної роботи може призвести до конфлікту. Для того щоб вирішити конфлікт необхідно прави-

льно розподіляти відповідальність між співробітниками за виконувану ними роботу.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Романенко І. В. Управління персоналом : [конспект лекцій] / І. В. Романенко. – Спб. : Вид-во Михайлова В. А., 2006. – 64 с.
  2. Співак В. А. Управління персоналом: практикум з курсу / В. А. Співак. – Спб. : ІВЕСЕП, Знання, 2004. – 144 с.
  3. Хмурова В. В. Управління конфліктами на підприємствах сфери послуг // В. В. Хмурова, О. С. Новак [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : <http://knutd.edu.ua/publications>.
- 

## **НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ**

**Сафонова О. М.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Публічне управління та адміністрування»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Калюжна Ю. П., кандидат економічних наук**

На суб'єкти аграрної сфери України негативно вплинули: поглиблення кризової ситуації в економіці України, погіршення демографічної ситуації, системна руйнація підприємств і закладів соціальної сфери. Ситуація в агропромисловому комплексі характеризується відсутністю фундаментального управління й комплексності розвитку складових досліджуваної сфери; нераціональним використанням земельних ресурсів; невідповідністю розвитку сільськогосподарських підприємств як основного елемента сфери агропромислового комплексу вимогам науково-технічного прогресу.

Пріоритетними завданнями державної аграрної політики, спрямованими на реформування аграрного сектору України, мають бути:

1. Удосконалення державної системи управління земельними відносинами та сільськогосподарським землекористуванням.
2. Активізація державної підтримки сільськогосподарського виробництва.
3. Підтримка сталого розвитку сільських територій, створення сприятливих умов для життєдіяльності та підвищення добробуту населення.
4. Відродження кооперативного руху на селі.
5. Розвиток аграрних кластерів [2].

На кінець 2013 року в Україні працювало 70 сільськогосподарських дорадчих служб. На офіційному сайті Міністерства аграрної політики та продовольства України станом на 29 березня 2018 року в розділі «Реєстр сільськогосподарських дорадчих служб» наведено повне найменування, юридичну адресу, кількісний склад, перелік послуг 9 дорадчих служб, дві з яких представляють Полтавську область – це Полтавська обласна громадська організація «Офіційна сільськогосподарська дорадча служба» та ТОВ «Полтавська

обласна сільськогосподарська дорадча служба». Вони надають малим, середнім сільськогосподарським підприємствам, особистим селянським господарствам практичну допомогу в освоєнні методів прибуткового господарювання, застосування сучасних технологій, створення несільськогосподарських видів бізнесу.

Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 р. за напрямом розвиток дорадництва у 2008-2011 рр. передбачалося виконання одного заходу з прогнозним обсягом фінансування 44,8 млн. грн, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 44,4 млн. грн. Фактично на провадження сільськогосподарської дорадчої діяльності використано кошти державного бюджету в сумі 7 млн. грн, або 15,6 % від прогнозного обсягу. При цьому слід зазначити, що державна підтримка сільськогосподарської дорадчої діяльності має тенденцію до зменшення внаслідок невикористання коштів державного бюджету безпосередньо дорадчими службами. Так, у 2008 р. на вказану мету використано 3487,6 тис. грн, 2009 р. – 1863 тис. грн, 2010 р. – 1659,4 тис. грн, а у 2011 р. кошти державного бюджету взагалі не використовувались, що не сприяє належному наданню дорадчими службами послуг з ефективного ведення сільськогосподарського виробництва малими агроформуваннями, впровадження нових технологій, новітніх досягнень науки і техніки та підвищення конкурентоспроможності продукції [1].

Серед пріоритетних напрямів діяльності ТОВ «Полтавська обласна сільськогосподарська дорадча служба» у 2016 р. варто виділити:

- сприяння впровадженню інноваційних технологій в овочівництво, садівництво та ягідництво;

- інформування щодо вимог до якості продукції, що виробляється аграрними підприємствами з врахуванням вимог СОТ та ЄС;

- організаційне сприяння створенню і реєстрації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів по збору молока серед населення, по вирощуванню ягід, овочів;

- допомога при створенні та реєстрації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

- мотивування до участі в проєкті розвитку сімейних ферм, що впроваджується міжнародним благодійним фондом «Добробут громад»;

- дорадчий супровід під час будівництва та облаштування молочних сімейних ферм канадського типу;

- мотивування до створення сільських зелених садиб;

- консультування представників малого та середнього аграрного бізнесу, особистих селянських господарств.

Пріоритетами на Полтавщині повинні стати: підвищення рівня зайнятості й зростання реальних доходів сільського населення, розвиток виробничої і соціальної інфраструктури, народних ремесел, сільського зеленого туризму, поліпшення екологічної ситуації в сільській місцевості.

---

### **Список використаних джерел**

1. Про результати аудиту виконання заходів Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року // Бюлетень Рахункової палати України. – К., 2013. – 31 с.

2. Стан виконання в 2016 році Програми розвитку та підтримки аграрного комплексу Полтавщини за пріоритетними напрямками на період до 2020 року // Офіційний сайт Департаменту агропромислового розвитку Полтавської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://apk.adm-pl.gov.ua/> (дата звернення 26.03.2018)

---

## **МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Силка І. Д.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Шульга Л. В., кандидат економічних наук, доцент*

Ефективне і конкурентоспроможне функціонування кожного окремого сільськогосподарського підприємства є практично неможливим без якісного і економічно обґрунтованого розвитку його ресурсного потенціалу. Гострий дефіцит виробничих ресурсів та їх структурна розбалансованість призводять до зниження темпів економічного розвитку аграрного сектора економіки, потенційні можливості якого використовуються не повною мірою, що гальмує вирішення існуючих нині економічних, соціальних та екологічних проблем.

До ресурсного потенціалу належить сукупність взаємопов'язаних ресурсів, таких як земельні, трудові, фінансові, матеріально-технічні. Їх розмір і співвідношення вказують на забезпеченість обсягами виробництва продукції, її конкурентоспроможність. Вітчизняними та зарубіжними науковцями розроблено багато методичних підходів, що стосуються визначення величини ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Усіх їх умовно можна поділити на дві групи:

1) економіко-статистичні методи, що показують зв'язок між ресурсами і результатами виробництва;

2) грошова оцінка трудових, земельних, матеріально-технічних ресурсів, сума яких розглядається як величина ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств [2].

В економіці існує безліч методів за якими досліджують, аналізують та оцінюють діяльність сільськогосподарських підприємств в частині ефективного використання їх ресурсного потенціалу. Серед методичних підходів, які застосовуються при визначенні вартісної величини ресурсного потенціалу застосовує на увагу метод, в основі якого лежить оцінка виробничих ресурсів у

грошовому вираженні. Зокрема, вартість земельних ресурсів слід визначати на основі нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь; біологічні активи – за середньорічною справедливою вартістю; трудові ресурси – як добуток середньооблікової чисельності працівників та середньої заробітної плати по галузі сільського господарства; матеріально-технічний потенціал, зокрема, основні засоби – за залишковою вартістю, а оборотні активи – за середньорічною вартістю.

Діагностику ефективності використання ресурсного потенціалу вважаємо за доцільне обчислювати за такими показниками, як вихід валової продукції, ресурсовіддача за валовою, чистою продукцією та чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

При цьому оцінку рівня ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства пропонується проводити в декілька етапів (рис. 1.).

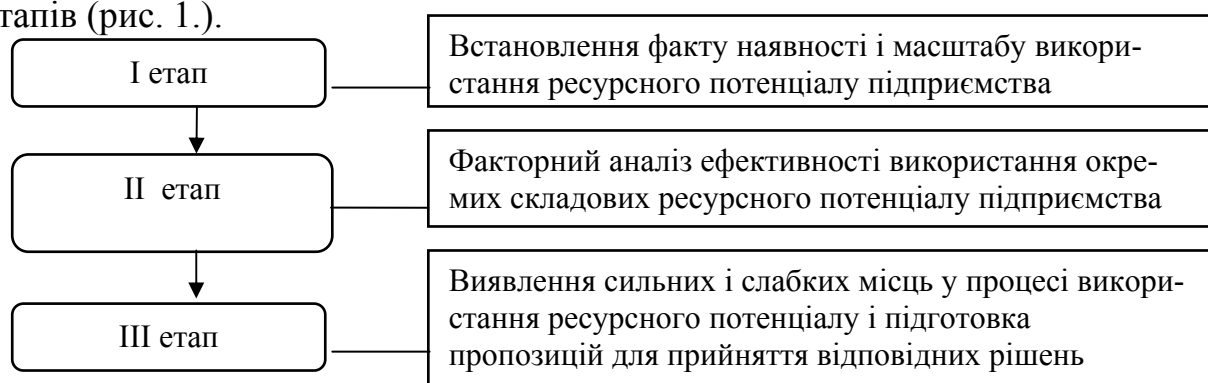


Рис. 1. Етапи здійснення оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу

Для забезпечення узагальненої оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу будь-якого підприємства показники ефекту від його діяльності (вартість валової, товарної і чистої продукції, прибутку) доцільно ділити на загальну величину його ресурсного потенціалу. Отже, ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств характеризується кількістю, якістю та структурою ресурсів, незбалансованість кількісних і якісних характеристик яких викликає зниження виробничого та економічного потенціалу сільського господарства. Кількість виробничих ресурсів і структура ресурсного потенціалу – чинники, під впливом яких формуються результати господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. Для виявлення їх впливу на ефективність виробництва необхідно проаналізувати економічну ефективність використання як окремих складових елементів, так і сукупного показника ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

#### Список використаних джерел

1. Капітанець Ю. О. Ефективність використання ресурсів аграрного виробництва [Електронний ресурс] / Ю. О. Капітанець // Сталій розвиток економіки : всеукраїнський науково-виробничий журнал.

2. Маршалок М. С. Потенціал аграрного підприємства: наукові підходи до трактування [Електронний ресурс] / М.С. Маршалок. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnau/2010\\_154\\_1/10mms.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2010_154_1/10mms.pdf)

# НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

*Сіпій Т. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Даниленко В. І., кандидат економічних наук, доцент*

На сьогоднішній день підвищення рівня ефективності виробництва продукції рослинництва є найважливішим завданням, від вирішення якого залежить забезпечення належного рівня продовольчої безпеки, насичення ринку власною сільськогосподарською і продовольчою продукцією.

Поняття «ефективність» – одне із найбільших широко застосовуваних в сучасній науці і практиці економічних категорій, яке досліджується протягом багатьох століть.

Найпоширенішим в сучасній науковій літературі є наступне визначення її сутності: «Ефективність – це співвідношення ефекту (результату) і витрат (ресурсів), що зумовили цей ефект» [1, с. 341]. Дане визначення категорії «ефективність» дуже часто замінюється в сучасній літературі критерієм цієї ефективності. Такий підхід можна знайти в роботі деяких науковців, які зазначають: «ефективність – як досягнення найбільших результатів за найменших затрат живої та уречевленої праці» [4, с. 27].

Рослинництво – провідна галузь аграрного виробництва. Встановлено, що проблема ефективності сільськогосподарського виробництва, зокрема галузей рослинництва за сучасних умов розвитку господарювання виходить на перше місце серед інших важливих проблем. Її вирішення та реалізація – це формування реального добробуту населення країни, економічної та продовольчої безпеки й незалежності держави.

Вужчими галузями, що виділяють у рослинництві, є зернове виробництво, технічні культури (цукрові буряки, льон-довгунець, соняшник), картопля, овочі, плоди, ягоди та виноград. Особливе й винятково важливе місце серед галузей рослинництва посідає зернове виробництво, яке становить основу рослинництва і всього аграрного виробництва.

Економічна ефективність виробництва зерна характеризується системою показників. Основні із них: урожайність, продуктивність праці, собівартість; чиста продукція на 1 люд.-год., на 1 га посівної площі, рентабельність. Однак при визначенні економічної ефективності продовольчого і фуражного зерна є деякі особливості. В першому випадку слід показати ефективність виробництва зерна з врахуванням його якості, вмісту клейковини (для твердих і сильних пшениць), затрати праці і коштів в розрахунку на 100 грн валової продукції. Вартісні показники дозволяють піймати відмінності не лише в якості, але і в асортименті. Для зернофуражних культур необхідно показати їх кормову цінність [3, с. 31].

До показників економічної ефективності виробництва зерна відносять

урожайність, в т.ч. по твердих і сильних пшеницях, вихід клейковини з 1 га, собівартість 1 ц зерна, затрати праці на 1 ц і на 100 грн валової продукції, рентабельність.

Економічна ефективність виробництва зернофуражних культур можна охарактеризувати врожайністю, виходом кормових одиниць, перетравного протеїну з 1 га, собівартістю 1 ц зерна і 1 ц кормових одиниць, затратами праці на 1ц зерна і 1 ц корм. од., рентабельність [3, с. 32].

Принциповою умовою теоретичного підходу до дослідження ефективності виробництва продукції рослинництва, на нашу думку, є розгляд її на підставі ринкової концепції ефективності виробництва у системі категорій ринкових виробничих відносин різних рівнів, які взаємодіють та впливають на формування ефективності виробництва продукції рослинництва (рис. 1).

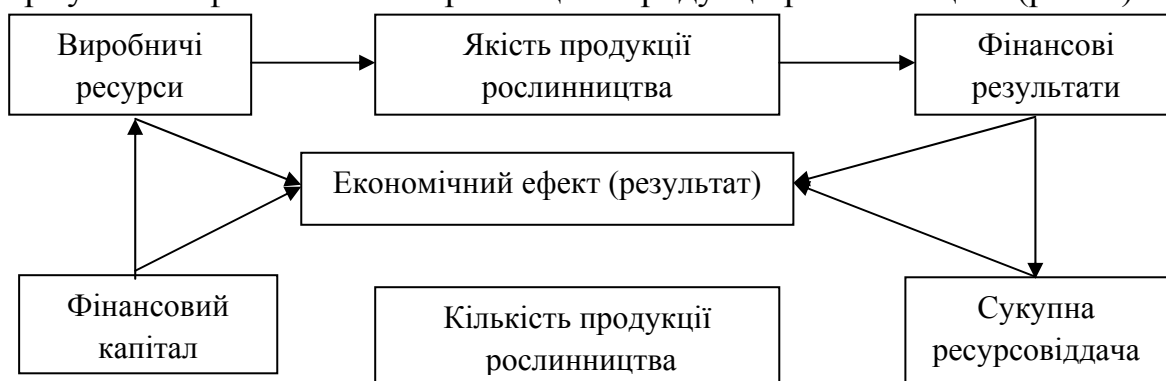


Рис. 1 Ефективність виробництва продукції рослинництва [3]

Проблема ефективності виробництва продукції на всіх етапах розвитку суспільства – одна з основних в економіці й економічній теорії. Враховуючи сучасний стан розвитку сільського господарства, першочерговим завданням є підвищення ефективності виробництва продукції, що неможливо без її визначення.

#### Список використаних джерел

1. Иваненко Н.П. Финансовый анализ: [учебное пособие] / Н.П. Иваненко. – [2-е изд.]. – Харьков: Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 491 с.
2. Економіка сільського господарства: [навчальний посібник] / В.К. Збарський, В.І. Мацибора, А.А. Чалий та ін.; За ред. В.К. Збарського, В.І. Мацибора. – К.: Каравела, 2009. – 264 с.
3. Мороз О. В. Методологічні підходи до визначення ефективності сільськогосподарського виробництва / О. В. Мороз, С. Н. Ігнатов, Л. Б. Стефан // Статистика України. – 2012. – № 4. – С. 11–14.
4. Теоретичні основи визначення економічної ефективності виробництва на рівні господарюючих суб'єктів / К. С. Салига, О. В. Скачкова; Клас. приват. ун-т. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 82 с.



# ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Скальська Т. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –  
Комаріст О. І., кандидат економічних наук, доцент

Під резервами підвищення економічної ефективності виробництва розуміють невикористані можливості збільшення виробництва продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства. Заходи підвищення ефективності функціонування підприємств можна звести до трьох напрямків (рис. 1).



Рис. 1. Напрями підвищення ефективності роботи сільськогосподарського підприємства

Джерело: узагальнено автором за [1; 2; 3; 4]

Можливі напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності підприємств неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. Тому для практики господарювання, для керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів) суб'єктів підприємницької чи інших видів діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю трудових колективів. Підприємство може й мусить постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також урахувати вплив на неї зовнішніх чинників.

У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, серед яких потрібно виділити:

1. технологію. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо;

2. устаткування. Устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо;

3. матеріальні ресурси. Матеріали та енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання;

4. готову продукцію (вироби). Самі продукти праці, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень;

5. працівників. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти,

робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві, підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі;

6. організацію і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують належну організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримування високої ефективності господарювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку;

7. методи роботи. За переважання трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства. Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду;

8. стиль управління. Стиль управління поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми та практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства. Від нього залежить, якою мірою враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективності діяльності на підприємстві. Відтак, належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства, кожної підприємницької структури;

Лише вміле використання всієї системи названих чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва (діяльності) підприємств. При цьому обов'язковість урахування зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як чинників внутрішніх.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Вініченко І. І. Інноваційна діяльність аграрних підприємств: стан та пріоритети / І. І. Вініченко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Том 1. – С. 44 – 48.
  2. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: [монографія] / Т. А. Говорушко, Н. І. Клімаш. – К.: Логос, 2013. – 204 с.
  3. Мартинюк М. А. Інновації в сільському господарстві / М. А. Мартинюк, Т. М. Ратошнюк // Наука й економіка. – 2014. – № 2 (34). – С. 94 – 98.
  4. Прядко В. В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління / В. В. Прядко. – К.: Наукова думка, 2003. – 282 с.
-

# МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Сльоза В. А.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Писаренко В. В., доктор економічних наук, професор*

Сучасний стан української аграрної економіки характеризується сукупністю рис, що визначають потреби в розробці нових теоретичних підходів та практичних заходів щодо формування маркетингового управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств. У результаті стрімких ринкових перетворень, менталітет керівників та внутрішня організація аграрних підприємств виявились не підготовленими до здійснення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності. Не маючи досвіду та інструментів маркетингового управління, які б дозволили урахувувати наростаючу конкуренцію, нестабільність і непередбачуваність зовнішнього оточення, їм складно забезпечити ефективність господарювання, конкурентоспроможність.

В Україні існують сільськогосподарські підприємства, продукція яких є конкурентоспроможною не тільки на внутрішньому регіональному ринку, а тому для збільшення обсягу продажу сільськогосподарської продукції та більш ефективного використання виробничих потужностей цим підприємствам необхідно шукати нові ринки збуту і суттєво вдосконалювати маркетингову діяльність. Прискорення змін у навколишньому середовищі, поява нових запитів і зміна позицій і смаків споживачів, зростання конкуренції, призвели до впровадження маркетингового стратегічного планування, основною метою якого є розробка маркетингової стратегії сільськогосподарських підприємств, та стрімке впровадження маркетингового тактичного планування [1].

Модель процесу стратегічного маркетингового планування сільськогосподарських підприємств передбачає послідовну реалізацію наступних етапів: 1 етап – формулювання місії, як узагальненої довгострокової мети, в якій задекларовано її призначення та визначення комплексу цілей: економічна, соціальна, інноваційна, інвестиційна, виробнича, маркетингова; 2 етап – маркетинговий аудит, який передбачає аналіз маркетингового середовища підприємства, його цілей, стратегій, можливостей та проблем; 3 етап – проведення найбільш дієвого методу - SWOT-аналізу, який повинен доповнюватися і експертними оцінками провідних фахівців підприємства; 4 етап – визначення маркетингових цілей, тобто конкретних якісних та кількісних зобов'язань підприємства у показниках обсягу продажу, частки ринку або прибутку; 5 етап – формування маркетингової стратегії, яка визначає принципові рішення для досягнення маркетингових цілей; 6 етап – розробка програми маркетингу, яка передбачає прийняття рішень щодо кожного з елементів комплексу маркетингу, тобто товар, ціна, просування, збут, споживач; 7 етап – організація і контроль за реалізацією маркетингової стратегії та її коригування у разі необхідності [3].

Після визначення корпоративної маркетингової стратегії варто реалізувати модель тактичне маркетингове планування, оскільки маркетингова стратегія може бути реалізована лише через тактичне планування [2].

---

#### **Список використаних джерел**

1. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: навчальний посібник / Л.В.Балабанова, В.В.Холод. – К.: Професіонал, 2007. – 448 с.
  2. Сердюк Т.М. Концепція продовольчого маркетингу в контексті розвитку агробізнесу / Т.М.Сердюк // Вісник Сумського нац. ун-ту. Серія «Економіка і менеджмент» - 2011. Вип. 6/2. – С.96-100.
  3. Мак-Дональдз М. Стратегическое планирование маркетинга / М.Мак-Дональд. С.Пб.: Питер, 2000. – 276 с.
- 

## **ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Смірнова І. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Шульга Л. В., кандидат економічних наук, доцент**

У сучасних умовах господарювання підприємства самостійно планують поточну та перспективну виробничо-фінансову діяльність, а також визначають стратегію і програму розвитку виробництва, орієнтуючись на ринковий попит, рівень насиченості ринку товарами, потреби споживачів, стан конкуренції в галузі, забезпечення ресурсами, використання виробничих потужностей, можливості власного розвитку тощо. Питання планування виробничої програми відіграє особливе значення для більшості підприємств. Бажання втриматися на ринку серед конкурентів, покращувати та розвивати власні ринкові позиції спонукають підприємства до перегляду всіх можливих внутрішніх резервів для оптимізації виробничої програми, пропонування споживачам нової або модифікованої (покращеної) продукції [1, с. 34].

Правильно обрана стратегія виробництва забезпечує оптимальний шлях розвитку підприємства і є передумовою успішного досягнення ним поставлених цілей. Інструментом практичного втілення стратегічних орієнтирів виступає, власне, виробнича програма, яка деталізує визначені виробничою стратегією напрямки та цілі виробничої діяльності підприємства, вказує на конкретні шляхи їх досягнення і окреслює основні виробничі завдання на конкретний проміжок часу, здебільшого на рік.

Виробнича програма виражає зміст основної діяльності підприємства, напрямки його розвитку та спеціалізацію, визначає конкретні засоби досягнення стратегічної мети, виражає галузеву належність і формує «обличчя» підприємства на цільових ринках, впливає на формування структури підприємства і визначає спрямованість його функціональних підрозділів. З іншого

боку, виробнича програма є фундаментальною основою для подальшого планування фінансово-господарської діяльності підприємства, оскільки на її основі розробляються всі ресурсні (план матеріально-технічного постачання і кадрового забезпечення), фінансові (план по заробітній платі та матеріальному стимулюванню, план доходів та витрат, прибутку і рентабельності, інвестиційний план, план по залученню кредитних ресурсів), інноваційний і маркетинговий плани.

Вважаємо, що для складання оптимальної річної виробничої програми необхідна така методика, в основі якої лежить метод багатокритеріальної оптимізації. Тому процес розробки оптимальної річної виробничої програми є складним та включає шість етапів (рис. 1).

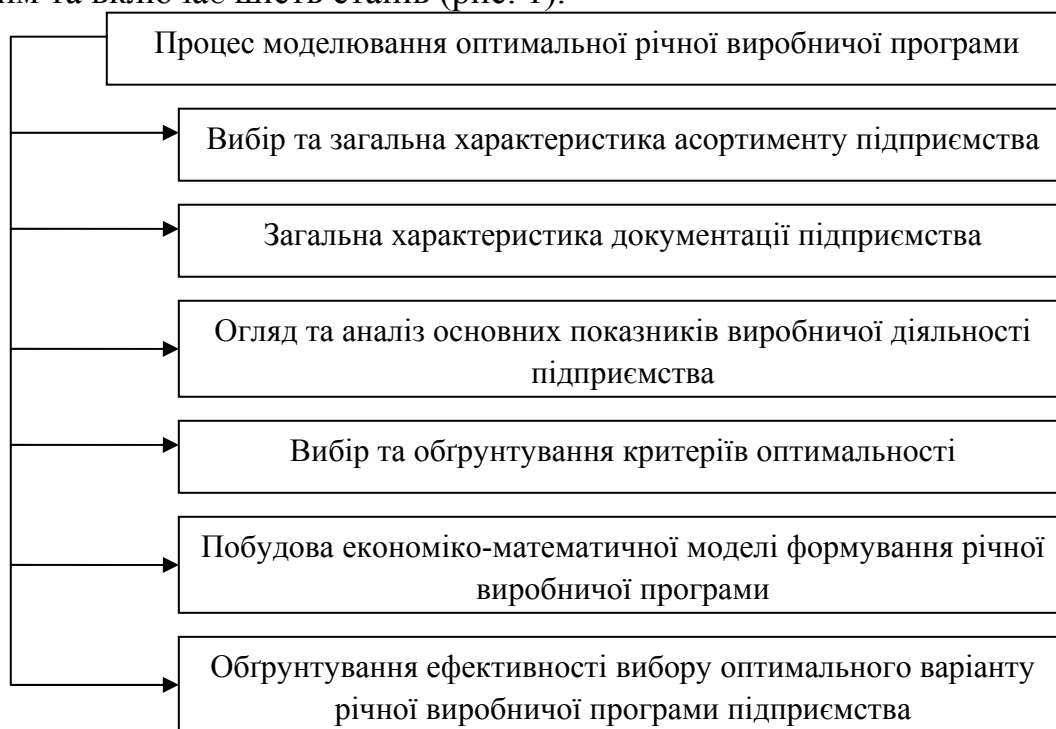


Рис. 1. Алгоритм розробки оптимальної виробничої програми [2, с. 337]

Оптимальна виробнича програма – це програма, яка відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятим критерієм. Оптимізацію виробничої програми здійснюють з метою:

- 1) планування оптимальної структури номенклатури продукції;
- 2) визначення максимально можливого обсягу виробництва продукції та економічної межі нарощування виробництва.

Отже, слід відмітити, що тільки врахування специфіки, тобто всіх галузевих особливостей діяльності підприємства, дає змогу сформулювати оптимальну виробничу програму, яка б дала змогу бути потужним виробником на ринку, забезпечуючи потреби споживачів у високоякісній конкурентоспроможній продукції. Перегляд виробничої програми підприємства є доцільним в зв'язку зі змінами ринкових умов господарювання, впровадження інноваційних продуктів у портфель підприємства, що дасть можливість удосконалити асортимент продукції, досягти підвищення ефективності виробництва.

---

### **Список використаних джерел**

1. Євсєєва І.В., Москаленко В.О. Планування виробничої програми на молокопереробних підприємствах // *Агросвіт*. 2013. № 23. С. 34-37.
  2. Піцур Я.С., Сенишин О.С. Виробнича програма підприємства як ключовий фактор забезпечення його економічної безпеки // *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2010. № 1. С. 335-343.
- 

## **СИСТЕМНА ХАРАКТЕРИСТИКА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ**

**Снігерьова К. А.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Писаренко С. В., кандидат сільськогосподарських наук, доцент**

В сучасних умовах господарювання для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності вітчизняним підприємствам необхідно, з одного боку, орієнтуватись на зміни у зовнішньому середовищі функціонування підприємств, а з іншого – постійно підвищувати результативність та удосконалювати процес управління своєю господарською діяльністю.

Забезпечення високого рівня адаптивності підприємства до динамічних змін ринкового середовища та здатності конкурувати на ринках з виробниками й продавцями аналогічних товарів залежить від ефективного використання концепцій управління конкурентоспроможністю. Відповідно до визначення І. О. Піддубного і А. І. Піддубної управління конкурентоспроможністю підприємства представлено як напрям менеджменту, спрямований на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг і забезпечення життєдіяльності цього суб'єкта економічної діяльності [1, с. 58].

Теоретичною основою управління конкурентоспроможністю продукції є концептуальні положення сучасної економічної та управлінської теорії, зокрема – ключові положення теорії ринку, теорії конкуренції та конкурентних переваг, концепції стратегічного управління, сучасної управлінської парадигми, а також базові принципи та прикладні інструменти, напрацьовані в рамках сучасних управлінських підходів, зокрема – процесного, системного, ситуаційного.

Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає розгляд об'єкта управління як цілісної моделі та необхідність забезпечення взаємозв'язку всіх її елементів «входу» на «вихід» системи управління конкурентоспроможністю підприємства параметри «виходу» будуть неконкурентними, якщо не забезпечити конкурентоспроможність «входу» системи.

Отже, у загальному вигляді поняття «система» характеризується:  
– наявністю ряду елементів;

- наявністю зв'язків між ними;
- цілісним характером даного явища або процесу.

Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства доцільно вважати рівень конкурентоспроможності підприємства, необхідний і достатній для забезпечення можливості підприємства успішно конкурувати на конкретному ринку (регіоні збуту) у даний період часу шляхом випуску й реалізації конкурентноздатних виробів і послуг.

Суб'єктами управління конкурентоспроможністю продукції є певне коло осіб, які належать до скоординованої системи управління підприємством та беруть участь у розробці й реалізації управлінських рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції. Результатом взаємодії суб'єкта і об'єкта управління є формування стратегій і тактик конкуренції підприємства.

Метою управління конкурентоспроможністю продукції є забезпечення умов її успішного функціонування в конкурентному середовищі та створення конкурентних переваг стосовно інших підприємств даної галузі усередині країни й за її межами за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі. Будь-яка організаційна система має будуватись на визначальних принципах. Андрушків Б.М. та Кузьмін О.Є. [2, с. 230], визначають принцип як вихідне положення економічної теорії, основне правило (керівний напрям) організації конкретної економічної діяльності. Управління конкурентоспроможністю продукції здійснюється на основі принципів формування стійкої конкурентної позиції – комплексності, системності, динамічності, безперервності, оптимальності та конструктивності, і основних принципів теорії конкуренції – еквіфінальності, інкременталізму, емерджентності [3, с. 29].

Комплексність передбачає забезпечення взаємозв'язку всіх елементів системи управління конкурентоспроможністю продукції при ухваленні управлінських рішень та врахуванні змін як в окремих об'єктах управління, так і в кінцевих результатах всього підприємства.

Системність визначає необхідність представлення управління конкурентоспроможністю продукції як системи, системний підхід дає змогу врахувати всі необхідні взаємозв'язки та взаємодії в системі управління, дозволяє при постановці цілей всебічно зважувати чинники та спрямовувати механізми управління конкурентоспроможністю на досягнення поставлених цілей.

Динамічність проявляється у прийнятті управлінських рішень з управління конкурентоспроможності продукції на основі вивчення чинників динамічних змін процесів підтримки потенційних можливостей та покращення конкурентних позицій підприємства. Безперервність реалізується в необхідності постійного управління конкурентоспроможністю продукції. Оптимальність зумовлює прийняття оптимального управлінського рішення щодо формування конкурентних переваг підприємства, досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності та забезпечення можливостей його підвищення, яке найбільшою мірою відповідає системі ціннісних установок. Конструктив-



ність полягає у логічній послідовності формування стратегії і тактики забезпечення конкурентоспроможності продукції, обґрунтуванні їх вибору та напрямів реалізації.

Принцип еквіфінальності в теорії конкуренції передбачає існування різних шляхів досягнення бажаних характеристик об'єкта, стан якого змінюється у часі. Відповідно до принципу інкременталізму, при прийнятті управлінського рішення відносно досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності, підприємство орієнтується на незначні, поступові, логічно пов'язані організаційні зміни, які слід ретельно оцінити в напрямку узгодженості зі змінами ринкового середовища (тобто існуючі організаційні заходи розвитку умов конкурентоспроможності необхідно проаналізувати з врахуванням змін ринкового середовища). Реалізація принципу емерджентності полягає у досягненні відповідного рівня конкурентоспроможності продукції завдяки поєднанню основних елементів її формування в цілісну систему.

Отже система управління конкурентоспроможністю продукції, побудована на зазначених вище принципах, може бути ефективною лише за умови врахування та забезпечення єдності мети, дії всіх складових та процесу внутрішньої і зовнішньої політики підприємства, системи мотивації, яка спроможна зацікавити виконавців у підвищенні конкурентоспроможності продукції, використання сучасних технічної та технологічної основ управління, здатних вирішити питання забезпечення конкурентоспроможності продукції.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит// – Т. I-II. – М.: Соцгиз, 1935. – 235 с.
  2. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту. /Б.М. Андрушків, О.Є. Кузьмін // – Львів: Світ, 1995. – 296 с.
  3. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы: [учебное пособие] /Г.Л. Азоев, А.П. Челенкова//. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
- 

## **ОСОБЛИВОСТІ РОЗВ'ЯЗАННЯ КОНФЛІКТІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ**

**Собакар С. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»**

**Науковий керівник –  
Шульженко І. В., кандидат економічних наук, доцент**

Розв'язання конфлікту – це досягнення згоди по спірним питанням між учасниками. Розв'язати конфлікт означає:

- вирішити, хто є переможцем, яким буде розподіл цінностей;
- здійснити цей розподіл цінностей;
- дійти висновку про повне завершення конфлікту [1, с. 187].

Розв'язання конфлікту в організації можливе тоді, коли досягнута згода по суперечливому питанню між учасниками конфлікту. Науковцями виділяють наступні види такої згоди:

- згода в результаті співпадання думок;
  - згода відповідно до законодавчої і моральної волі зовнішньої сили;
  - згода, нав'язана однією із протидіючих сторін. Якщо рішення нав'язане
- конфлікт відновиться.

Під час переговорів сторони конфлікту використовують обмін пропозиціями і ідеями, щоб знайти спосіб вирішення конфлікту, який би їх влаштував. Переговори передбачають регулярні зустрічі конфліктуючих сторін для обговорення спірних питань і прийняття рішень.

Якщо переговори виявляються нерезультативними, рекомендується залучення «третьої сторони» або посередника. Існують різні види посередництва. Це, арбітраж – третя сторона виступає в ролі судді, що приймає рішення або медіаторство – це сприяння третьої сторони у вирішенні спірної проблеми і пошуку згоди.

Успішне розв'язання конфлікту можливе тоді, коли враховуються усі моменти і вибирається така тактика, яка найбільше підходить для конкретної ситуації [2, с.37]. Ситуації можуть бути наступними. Вирішуючи конфлікт, по-перше, необхідно встановити не тільки привід конфліктного зіткнення, а й його причину, яку часто викривлено розуміють учасники конфлікту; по-друге, треба визначити «ділову зону» конфлікту; по-третє, суб'єктивні мотиви вступу людей в конфлікт.

Конфлікт не є невідворотним процесом розвитку відносин опонентів. Учасників конфлікту слід переконати в тому, що відносини між ними можуть бути налагоджені шляхом обміну думками, уточненням взаємних позицій.

Вийти з конфлікту, розв'язати його можливо, коли учасники контролюють кожний свій крок (можливо з допомогою посередника). Раціональна поведінка в конфлікті передбачає: уточнення своїх і чужих інтересів; прагматичний аналіз своїх і чужих почуттів, настроїв, емоцій; вибір стилю (загальної стратегії) поведінки у конфлікті. Конфлікт відволікає людей від роботи. Але коли ним розумно управляти, він є джерелом новаторства, творчості. Спосіб «вирішення проблеми» в конфліктній ситуації сприяє тому, що сторони шукають новаторські рішення, при яких виграють всі. Для того щоб цей спосіб працював, потрібний відповідний рівень довіри і взаєморозуміння ніж співробітниками.

Часто конфлікти між співробітниками можна вирішити змінивши структуру організації, замість того, щоб замінити працівників. Якщо два співробітники несумісні як особистості, то краще за все їх перевести в різні відділи [3, с. 123].

Таким чином, можна констатувати, що:

- управлінню конфліктом повинна передувати стадія його діагностики, тобто визначення основних складових конфлікту, причин, що його породили;
- управління конфліктами – це цілеспрямовані дії по усуненню (мінімізації) причин, що породили конфлікт; по корекції поведінки учасників конфлікту; по підтримці необхідного рівня конфліктності, що не виходить за контрольовані межі;

– внутрішньоособові методи управління конфліктами полягають в умінні правильно організувати свою власну поведінку, виказати свою точку зору, не викликаючи захисної реакції з боку іншої людини;

– до структурних методів вирішення конфліктів відносяться: роз'яснення вимог до роботи, формування координаційних і інтеграційних механізмів, організаційних цілей, використання систем винагороди;

– роз'яснення вимог до роботи є одним з ефективних методів управління і запобігання конфліктів;

– завершитись конфлікт може внаслідок різних причин: припинення конфлікту внаслідок взаємного примирення сторін; припинення шляхом симетричного його розв'язання (обидві сторони виграють або програють); припинення конфлікту шляхом асиметричного його вирішення – виграє одна сторона; поступове затухання конфлікту; переростання конфлікту в інше протистояння.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Анцупов А.Я. Конфликтология: [учебник для вузов] / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – СПб.: Питер, 2007. – 591 с.

2. Урбанович О. Психологія управління конфліктними ситуаціями // [Текст] / О. Урбанович // Підручник для Директора : Журнал управлінської компетентності. – К. : Плеяди, 2007. – N 1. – С. 34–53.

3. Шаленко В. Н. Конфлікти в трудових колективах / В. Н. Шаленко К.: Скіф, 2005. – 255с.

---

## **ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ФОГЕЛЯ ПРИ РОЗВ'ЯЗУВАННІ ТРАНСПОРТНИХ ЗАДАЧ**

**Сорокатиї В. М.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Костоглод К. Д., доцент**

Серед наближених методів розв'язування транспортних задач одним із поширених є метод апроксимації Фогеля (*FAM*). З його допомогою можливо досить успішно вирішувати майже всі планово-економічні та дослідницькі завдання, до яких застосовується алгоритм розподільчого методу. Метод апроксимації Фогеля не завжди призводить до строго оптимального рішення. Однак отриманий результат може бути доведений до оптимального рішення алгоритмами розподільчого методу.

Розглядаючи алгоритм методу апроксимації *FAM*, припускається, що є  $m$  об'єктів з ресурсами, рівними  $a_1, a_2, \dots, a_m$ , які повинні бути розподілені між  $n$  об'єктами з потребами  $b_1, b_2, \dots, b_m$ . Ефективність розподілу одиниці ресурсу  $i$ -го об'єкта в  $j$ -й об'єкт споживання дорівнює  $c_{ij}$ . Потрібно скласти план, що забезпечує максимальну ефективність розподілу ресурсів:

$$C = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m c_{ij} x_{ij} \rightarrow \max$$

за умов: 1)

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = a_i,$$

де  $i=1, 2, \dots, m$ ;

2)

$$\sum_{i=1}^m x_{ij} = b_j,$$

де  $j=1, 2, \dots, n$ ;

3)  $x_{ij} \geq 0$ .

Передбачається, що

$$\sum_{j=1}^n b_j = \sum_{i=1}^m a_i$$

Вважається, при вирішенні транспортної задачі витрати на перевезення одиниці вантажу по маршруту  $ij$  можна розглядати як величини негативних ефективностей. При цьому цільова функція має вигляд:

$$C = - \sum_{j=1}^n b_j \sum_{i=1}^m c_{ij} x_{ij} \rightarrow \max.$$

Або, що те ж саме:

$$C = \sum_{j=1}^n b_j \sum_{i=1}^m c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min.$$

Всю інформацію про завдання записують в матрицю, що містить  $n+1$  стовпців і  $m+1$  рядків. На перетині кожного рядка  $i$  і кожного стовпця  $j$  записують значення  $c_{ij}$ . У стовпець  $n+1$  заносять через підрядник значення  $a_i$ , в рядок  $m+1$  значення  $b_j$ .

**Алгоритм методу передбачає проведення наступних операцій.**

**Операція 1.** По кожному рядку  $i$  та стовпцю  $j$  окремо розглядають значення  $c_{ij}$  і знаходять два значення  $c_{ij}$ , які є найкращими з позицій цільової функції (позначимо їх  $c_{ij}^{(1)}$  та  $c_{ij}^{(2)}$ ). Якщо постановка економічної задачі вимагає визначення  $C$  ( $\max$ ), то  $c_{ij}^{(1)}$  означає коефіцієнт з найбільшим значенням;  $c_{ij}^{(2)}$  — коефіцієнт по цьому рядку або даним колонки з наступним після найбільшого значенням всіх  $c_{ij}$ . При визначенні  $C$  ( $\min$ ) значення  $c_{ij}^{(1)}$  та  $c_{ij}^{(2)}$  будуть відповідно найменшими в даному ряду.

**Операція 2.** Знаходять різницю між найкращими значеннями  $c_{ij}$ . При вирішенні  $C$  ( $\max$ ) різниця обчислюється для кожного рядка  $i$  для кожного стовпця, як  $c_{ij}^{(1)} - c_{ij}^{(2)} = \mu_i$  (або  $\mu_j$ ), а при визначенні  $C$  ( $\min$ ), як  $c_{ij}^{(2)} - c_{ij}^{(1)} = \mu_i$  (або  $\mu_j$ ). Отримані значення заносять в спеціальні операційні поля для розрахунків по кожному рядку і по кожному колонку.

Операція 3. Серед усіх різниць  $\mu_i$  і  $\mu_j$ , відшуковують найбільшу (це може бути або  $\mu_i$  або  $\mu_j$ ) як при  $C (max)$ , так і при  $C (min)$ . Позначимо цю різницю  $K_\mu$ .

Операція 4. У рядку або стовпці, до яких відноситься значення  $K_\mu$ , в квадрат, де розташована  $c_{ij}^{(1)}$  записують значення  $x_{ij}$ , рівне меншій з різниць:

$$a_i - \sum_{j=1}^n x_{ij} \text{ (для рядків),}$$

$$b_j - \sum_{i=1}^m x_{ij} \text{ (для стовпців),}$$

де  $\sum_{j=1}^n x_{ij}$  та  $\sum_{i=1}^m x_{ij}$  — суми значень  $x_{ij}$  занесених в клітинки по  $i$ -му рядку або  $j$ -му стовпцю в попередніх циклах розрахунків.

Після визначення величини  $x_{ij}$ , внесення її в клітку  $c_{ij}^{(1)}$  по рядку або стовпцю  $K_\mu$ , виключення рядків або стовпчиків з вичерпаними ресурсами  $a_j$  або задоволеними потребами  $b_j$  цикл розрахунку вважається закінченим, всі різниці  $\mu_i$  і  $\mu_j$  прибирають і починають другий цикл, знову з операції 1.

Такий циклічний розрахунок триває до тих пір, поки не будуть задоволені умови:

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = a_i, \text{ де } i = 1, 2, \dots, m;$$

$$\sum_{i=1}^m x_{ij} = b_j, \text{ де } j = 1, 2, \dots, n.$$

Програма методу апроксимації доповнюється деякими правилами, дотримуючись яких можна максимально покращити значення плану, наблизити його до оптимального. Ці правила застосовуються в тому разі, коли після розрахунку  $\mu_i$  і  $\mu_j$  виявилось кілька найбільших різниць з однаковим значенням, тобто декілька значень  $K_\mu$ . Згідно з програмою, в кожному циклі розрахунок роблять тільки по одному рядку або стовпчику, де знаходиться  $K_\mu$ . Якщо ж їх кілька, то слід визначити, якому віддати перевагу.

Для пояснення правил вводиться поняття «оптимальний елемент». Під таким розуміють коефіцієнт  $c_{ij}$ , який є  $c_{ij}^{(1)}$  одночасно і для рядка, і для стовпця (позначимо його  $c_{ij}^{-(1)}$ ).

Користуючись поняттям  $c_{ij}^{-(1)}$  формулюються наступні правила:

- 1) якщо є кілька  $K_\mu$ , то перевагу віддають тому з них, для якого є  $c_{ij}^{-(1)}$ ;
- 2) якщо ж  $c_{ij}^{-(1)}$  є за кількома  $K_\mu$ , то надходять таким чином. Для кожного  $c_{ij}^{-(1)}$  в рядках або стовпцях  $K_\mu$  підраховують суму  $\mu_i + \mu_j$ . Перевагу віддають тому з  $K_\mu$ , відповідних з  $c_{ij}^{-(1)}$ , за яким сума  $\mu_i + \mu_j$  найбільша;
- 3) у випадках, коли кілька  $K_\mu$  мають  $c_{ij}^{-(1)}$  і суми  $\mu_i + \mu_j$  збігаються, допускають в одному циклі розподіл величин  $x_{ij}$  в кожен квадрат  $c_{ij}^{-(1)}$ , на скільки дозволяють умови:

$$x_{ij} \leq a_i - \sum_{j=1}^n x_{ij}, \quad x_{ij} \leq b_j - \sum_{i=1}^m x_{ij};$$

- 4) в разі, коли є кілька  $K_\mu$ , але ні по одному з них немає  $c_{ij}^{-(1)}$ , визначають  $c_{ij}^{(2)}$ , потім в рядку або стовпці, на перетині з рядком або стовпцем  $K_\mu$ , знаходять  $c_{ij}^{(1)}$ . Розраховують різницю  $\mu_{i(j)}$  між  $c_{ij}^{(1)}$  і  $c_{ij}^{(2)}$  та підсумовують її з  $K_\mu$ . Перевагу віддають тому  $K_\mu$ , де отримана таким чином сума найбільша.

---

#### Список використаних джерел

1. Кравченко Р.Г., Попов И.Г., Толпекин С.З. Экономико-математические методы в организации и планировании сельскохозяйственного производства. – М.: Колос, 1967. – 479 с.
  2. Степанюк В.В. Методи математичного програмування. К.: Вища шк.. Головне вид-во, 1984. – 272 с.
-

## **НАУКОВІ ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»**

**Таран С.Ю.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка підприємства»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Писаренко В. В., доктор економічних наук, професор**

Ринкові умови господарювання вимагають підтримки високого рівня конкурентоспроможності – однієї із головних складових успіху підприємства на внутрішніх і міжнародних ринках. Термін «конкурентоспроможність» застосовується до товарів або продукції, до виробників або надавачів послуг, до регіонів і навіть окремих країн та національних економік.

Конкурентоспроможність є однією з основних категорій, що широко використовується в теорії та практиці економічних наук, виступає багатоаспектним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів.

Основою розуміння сутності поняття конкурентоспроможності підприємства є дослідження М. Портера, який є автором теорії конкурентної переваги, згідно з якою конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена у межах груп підприємств, які належать до однієї галузі [1]. Він стверджує, що теорія конкуренції базується на тому, що реальними конкурентами виступають не країни, а окремо взяті виробники. Окрема держава зможе бути конкурентоспроможною лише за умови наявності таких галузей економіки, які також будуть конкурентоспроможними, але в свою чергу галузі будуть конкурентоспроможними лише в тому випадку, якщо до їх складу входять конкурентоспроможні підприємства, що виготовляють конкурентоспроможну продукцію.

Портер М. також небезпідставно вважає, що відокремлена одна від одної конкурентоспроможності товару, підприємства, галузі та країни є неможливим, тому що вони усі перебувають між собою у логічному взаємозв'язку [1].

На сьогоднішній день існує велика кількість тлумачень поняття «конкурентоспроможність підприємства» але не існує єдиного його трактування, оскільки частина дослідників вважає, що конкурентоспроможність підприємств – це категорія, яка прямо визначається характеристиками їх продукції; інші дослідники беруть за основу ефективність виробничого процесу чи стратегічного планування розвитку підприємств, їх спроможність впроваджувати нові технології та боротися з суперниками на ринках тощо.

Азоев Г.Л. вважає, що конкурентоспроможність – це здатність ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво і реалізація конкурентоздатних товарів – обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми, оскільки виступає результатом її конкурентних переваг за усім спектром проблем управління компанією [1]. В

даному випадку, автором на перший план виноситься фінансова складова, а усі інші є похідними від неї, в тому числі і випуск конкурентоспроможної продукції. Вважається, що таке твердження не повною мірою відображає сутність конкурентоспроможності підприємства.

Фатхутдінов Р.А. розглядає конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку. Він зазначає, що конкурентоспроможність підприємства – це його здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію.

В економічній літературі існує багато методів та прийомів аналізу конкурентних переваг підприємства, заснованих частіше всього на застосуванні матричних методів та експертного опитування фахівців відповідної галузі промисловості - моделі Бостонської консультативної групи, метод «ланцюжка цінності» Портера, методи PIMS, LOTS, GAP, «Мак-Кінзі», SWOT-аналіз та ін.

На думку Перцовського М.І., конкурентоспроможність підприємства – це можливість ведення ефективної господарської діяльності і її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.

Зокрема, Л.С. Кобиляцький, розширюючи межі розуміння поняття конкурентоспроможності підприємства, доводить, що дане поняття, окрім конкурентоспроможності продукції, визначають показники, які характеризують ефективність виробничої діяльності, фінансового стану підприємства, ефективності організації збуту і просування товару порівняно з підприємствами конкурентами [2]. Проте, в даному випадку запропонований перелік також не є вичерпним, зокрема поза увагою автора залишилась інноваційна діяльність.

Шинкаренко В.Г. і Бондаренко А.С. визначають конкурентоспроможність підприємства як спроможність підприємства до адаптації до змін у зовнішньому середовищі із одночасною підтримкою достатнього рівня конкурентних переваг. Вважаємо дане визначення найбільш вдалим із усіх нами розглянутих.

Отже не існує єдиної думки стосовно розуміння понять конкуренція, конкурентоспроможність та конкурентоспроможність підприємства. Тому немає й єдиних рекомендацій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та підтримці її на високому рівні.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія] / за заг. ред. О.Г. Янковського. – Одеса: Атлант, 2013. - 470
  2. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю: навч. посібник / Л.С. Кобиляцький. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.
-



# **ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК ЗА УМОВИ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК**

**Тарасенко Ю. О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Кошова Л. М., асистент**

Україна впевнено увійшла у XXI ст., маючи досвід існування незалежної держави та можливість подальшого розвитку економіки країни спираючись на досвід передових країн світу. В розвинутій економіці найбільш успішно функціонують ті підприємства, які у своїй діяльності орієнтуються на ринок, потреби і бажання своїх споживачів. За нашого часу, коли умовою економічного розвитку підприємств є активна діяльність на ринку, життєво важливими стають знання кінцевого споживача, вміння підприємств гнучко реагувати на всі його вимоги. Інакше неможливо забезпечити продаж товару, підвищити прибутковість підприємства. Розвиток ринкових відносин вимагає фундаментальних досліджень конкурентоспроможності аграрних підприємств. Так у травні 2008 року Україна офіційно стала членом Світової організації торгівлі (СОТ), що зумовлює розширення та якісне удосконалення міжнародного обміну продукцією, товарами та послугами. Врегулювання економічних та торговельних відносин з іноземними партнерами, за вимогами СОТ, для підприємств аграрного сектору є актуальним завданням. На нашу думку, членство в цій організації принесе українському АПК ряд суттєвих пріоритетів, серед яких нарощування експортного потенціалу підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного агропромислового комплексу на світових ринках. В розвинутій економіці найбільш успішно функціонують ті підприємства, які у своїй діяльності орієнтуються на ринок, потреби і бажання своїх споживачів, тобто приділяють значну увагу маркетингу. Інакше неможливо забезпечити продаж товару, підвищити прибутковість підприємства.

Конкуренція діє як примусова сила, що спонукає підприємців боротися за збільшення прибутку за допомогою пошуку нових форм і методів виробництва, використання новітньої технології, нових способів організації та управління. Витісняючи з ринку слабших підприємців, конкуренція з одного боку, створює умови для реалізації своїх можливостей новим суб'єктам господарювання, а з іншого – стимулює цей процес. "винагороджуючи" сильніших максимальним прибутком через механізм „ціноутворення”. І в цьому аспекті конкуренція виступає як внутрішня рушійна сила ринку, що стимулює і підтримує його життєздатність [2, 233 с.] Конкурентоспроможність підприємства в першу чергу визначається конкурентоспроможністю продукції, яку воно виробляє. На ринку, як правило, один і той же товар практично на однакових економічних умовах пропонують декілька постачальників. В цій ситуації споживач віддає перевагу товару, який на одиницю своєї вартос-

ті (ціни) задовольняє більше потреб і виготовлений на більш високому рівні, ніж товар конкурента. Кожне аграрне господарство намагаючись реалізувати свою продукцію виходить на ринок, а зараз ринок жорсткий і допускає лише якісну конкурентоздатну продукцію, при цьому агропідприємство пробиваючись на ринок оцінює свої вигоди куди більш вигідніше і спроможніше вийти чи то на внутрішній ринок, чи знайти можливість освоїти зовнішній ринок.

Плануючи вихід на зовнішній ринок підприємству слід пам'ятати про міжнародні організації які на зовнішньому ринку займаються регулювання міжнародних торгівельних відносин. Однією з таких організацій є СОТ, членом якої єсть і Україна. Особливо знаючи те, що підписавши угоду з СОТ слід більш уважно ставитися, розглядати і виконувати ті зобов'язання які є найбільш актуальнішими при проведенні зовнішньоторгових операцій аграрною продукцією, особливо акцентувати увагу слід на виконанні якісних показників за світовими стандартами. Хоч якість є важливою ринковою характеристикою товару, але остаточне рішення щодо його придбання приймає споживач. Тому якісним можна вважати такий товар, який задовольняє очікування споживача і має доступну для нього ціну. Для врегулювання процесу перевірки системи Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO) було затверджено серію міжнародних стандартів МС ISO 900. В Україні, як і в багатьох інших країнах ці стандарти піднесено до рангу національних. Вимоги держави до системи управління якістю встановлено стандартом ДСТУ ISO 9001-2001. Вони є загальними і поширюються на всі організації та сектори економіки.

Конкуренція виступає рушійною силою товарного господарства, а сам товар стає знаряддям конкурентної боротьби. Успіх в цій боротьбі забезпечує товар, який прийнято називати конкурентоспроможним. Якісні показники конкурентоспроможності характеризують властивості товару, його характеристики з точки зору готовності товару задовольняти конкретну потребу. Після того як Україна в 2008 році приєдналася до СОТ постала проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняної молочної продукції. У країнах Східної Європи, які вступили до ЄС, відбулося підвищення якості та заміна стандартів на всю молочну продукцію [1].

У міжнародній практиці управління якістю продукції використовується Модель системи управління якістю, в основу якої покладено процес (ISO 9004-2000 Quality management systems – Guidelines for performance improvements (Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності) [3].

Якість молока, згідно ДСТУ 3662-97, визначається такими основними показниками як жирність (3,8-4,0%), білок (3,2%), кислотність (16-20%) і щільність (1028 кг/м). Найбільшу значимість в молоці мають жир і білок. Жир - найбільш змінюваний компонент молока, який легко корегується за допомогою годівлі [4]. Якість молока сьогодні - це не констатація відповідності показників вимогам стандарту, а система заходів, що попереджають при-

чину і визначають шляхи усунення можливих відхилень від норми щодо цього швидкопсувного продукту. Заходи з поліпшення якості молока є багатогранними, а кінцевий успіх значною мірою зумовлений розумінням і виконанням завдань, поставлених перед усіма службами, причетними до даної проблеми, їхньою чіткою взаємодією.

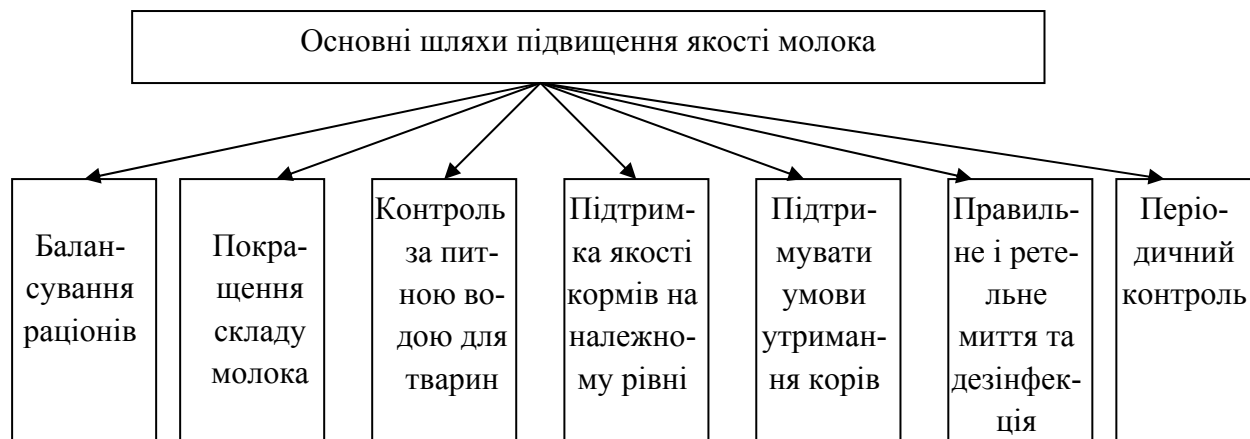


Рис. 1. Шляхи підвищення якості молока  
[удосконалено автором на основі [5]]

Отже, з огляду на вищевикладене, є підстави стверджувати, що головним чинником підвищення конкурентоспроможності агропідприємства при виході на зовнішній ринок є підвищення якості агропродукції, зокрема молока, як основної продукції експорту. Якість можливо підвищити за рахунок багатьох чинників. Основними з яких може бути як збалансування раціонів та контроль за питною водою для тварин, немало важливим виступає підтримка якості кормів на належному рівні та виключення і недопущення до раціону фульмільгаторів та антибіотиків, обов'язковою умовою повинно бути підтримування умов утримання корів відповідно до вимог.

#### Список використаних джерел

1. Україна стала повноправним членом СОТ [Електронний ресурс] // Українська правда. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.pravda.com.ua/news/2008/05/16/3438923/>.
2. В.В. Гришко., Рабштина В.М. Основи ринкових відносин.: Полтава. – 1995. 400с
3. ISO 9004:2000 Quality management systems – Guidelines for performance improvements.
4. ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі».
- 5 Рацион і якість молока корів [Електронний ресурс] // Пропозиція – Режим доступу до ресурсу: <http://propozitsiya.com/ua/racion-i-yakist-moloka-koriv>.

## **БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ У АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ПРИ ПРОВЕДЕНІ ЗЕД**

**Ткач І. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Агроінженерія»  
факультету агротехнологій та екології**

**Науковий керівник –  
Кошова Л. М., асистент**

В умовах насиченості споживчого ринку товарами, обмеженості купівельної спроможності і фінансового дефіциту у багатьох компаній-виробників гостро постає питання про збереження своїх позицій на ринку за рахунок підвищення ефективності роботи, яка обумовлена не тільки оптимізацією своїх внутрішніх процесів, але і в першу чергу здатністю забезпечити своєчасну поставку потрібного товару на біржу через логістичну систему. Для здійснення цих завдань необхідно вміти правильно застосовувати інструменти планування, формування та переміщення матеріальних потоків, іншими словами: грамотно побудувати і скоординувати логістичні процеси, пов'язані як з виробництвом, так і зі збутом продукції. Агрологістика – одна з галузей, що найдинамічніше розвиваються в Північній Америці, Західній Європі і інших прогресивних регіонах світу. В Україні агрологістика, [3] на відміну від загальної транспортної логістики, знаходиться на початковому етапі свого розвитку, але є надзвичайно перспективним напрямом. Розвиток агрологістики дозволить вивести сільське господарство і в цілому агропромисловий комплекс країни на принципово новий рівень. Україна з кожним роком підтверджує статус одного з провідних гравців на світовому ринку аграрної продукції. Україна входить в десятку найбільших виробників зерна в світі і в п'ятірку провідних світових експортерів аграрної продукції. Сільське господарство прямо, чи опосередковано впливає на різні сфери життя, безпосередньо пов'язані зі стійким розвитком, - економіку, зайнятість, міграцію робочої сили, здоров'я людини, раціональне використання природних ресурсів (особливо землі та води) та біорізноманіття. Сільськогосподарське виробництво в Україні в останні роки можна назвати локомотивом вітчизняної економіки. Експорт сільськогосподарської продукції став базовим елементом зовнішньоторговельної діяльності України. В той же час, сучасні вітчизняні сільськогосподарські технології не завжди відповідають вимогам раціонального та збалансованого природокористування. Україна може втратити статус провідної аграрної країни світу, оскільки протягом останніх 20 років її сільськогосподарський земельний фонд постійно деградує та площі сільськогосподарських угідь постійно зменшуються. Стає очевидним, що важливим кроком у напрямі забезпечення сталого розвитку можна вважати перехід до «зеленої» економіки. В той же час, в умовах євроінтеграції, підвищена увага до екологічного аспекту логістичної діяльності зумовлена рядом причин, серед яких поінформованість споживачів через екомаркування, зростання економічних мотивацій захисту довкілля, підвищена увага до регулювальних заходів у

цьому напрямку, зростаючий попит на фахівців щодо захисту довкілля. Однак найбільш мотивувальним чинником для компаній виступає бажання сформувати в споживача екологічний імідж підприємства. В той час найближчим часом більшість споживачів віддаватиме перевагу компаніям, що використовують «зелений» транспорт та «зелені» логістичні рішення. Методи «зеленої» логістики включають: управління системою транспортування та процесом пакування, організацію «зелених» комунікацій і виробництва, управління складським господарством та відходами [1, с. 279].

Транспорт — це один [2] із найбільших забруднювачів навколишнього середовища з усіх компонентів логістичних систем. Завдання забезпечення екологічної безпеки логістичних систем, крім визначення впливу транспорту на екосистему регіону, вимагає й розробку заходів з поліпшення екологічних показників логістичної інфраструктури, зокрема зменшення забруднення атмосферного повітря та ґрунтів, захисту поверхневих і підземних вод від забруднення; зниження транспортного шуму і вібрації; охорони флори та фауни регіону від шкідливої дії транспорту [2].

Враховуючи особливості функціонування аграрних підприємств при проведенні зовнішньоекономічної діяльності, до основних функцій логістики варто віднести такі як обробку замовлень[5], визначення зовнішніх споживачів аграрних підприємств та управління товарними запасами, і транспортування продукції не лише на внутрішньому ринку а і на зовнішньому, враховуючи ментальність країни експортера. Біржова діяльність країни не лише допомагає підприємствам вийти на зовнішній ринок, а і впевнено володіти ситуацією на цьому ринку, особливо коли логістика забезпечує здійснення бізнес процесу на якісно новому рівні і дозволяє забезпечити повне розуміння потреб і запитів ринку та розробити стратегію, яка задовольнить як учасників логістичного ланцюга, так і кінцевих покупців. Важливо також зазначити, що основними особливостями маркетингової логістики аграрних підприємств у сфері ЗЕД (рис.1.)

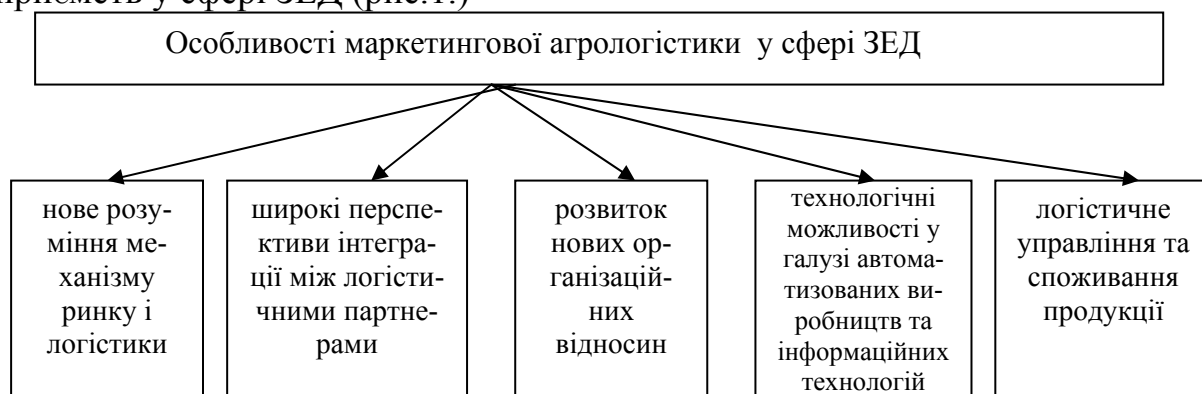


Рис. 1. Особливості маркетингової агрологістики у сфері зовнішньоекономічної діяльності [Удосконалено автором на основі (4)]

Транспортування сільськогосподарської продукції на зовнішній ринок є високо витратним і досить ризикованим процесом. Одним із варіантів вирішення цієї проблем є застосування маркетингової логістики, яка охоплює як

транспортну систему в цілому, так і за окремими видами транспорту, і містить також питання матеріально-технічного забезпечення усіх видів діяльності, пов'язаних з потоками матеріальних[4] цінностей (перевезення, зберігання, передача інформації і виробництво).

На основі дослідження прогресивного світового досвіду та пропозицій вітчизняних науковців [1, с. 283-284], можливе впровадження «екологічних» заходів які матимуть позитивний економічний ефект у сфері транспортної логістики аграрного підприємства яка має назву «зелена логістика». Проте здійснюючи нововведення на підприємстві слід враховувати специфіку роботи підприємства, політичний аспект, менталітет людей, місцеві звичаї, традиції тощо. Інновації з однієї сторони – це дуже прибутковий вид діяльності, проте з іншої – це величезний ризик, який може привести до суттєвих економічних втрат і навіть до загибелі підприємства. Впроваджуючи в діяльність певну інновацію, не достатньо лише хорошої ідеї, очевидно, потрібно оцінити можливий прибуток від інноваційного введення, а таким чином і ризик якому піддається підприємство яке застосовує ту чи іншу інновацію.

Отже, на основі проведених досліджень можна зробити висновок, що маркетингова логістика у процесі функціонування аграрних підприємств як суб'єктів ЗЕД відіграє дуже важливу роль у забезпеченні аграрному підприємству не лише короткочасний комерційний успіх, але і сталий розвиток підприємства на довгострокову перспективу та визначає предмет подальших досліджень де є розробка ефективних методів та інструментів маркетингової та транспортної логістики аграрних підприємств з врахуванням принципів «зеленої» логістики. Враховуючи, те що сьогодні Україна активно проводить євроінтеграційні процеси то інноваційні введення на агропідприємствах як дозволять зміцнити позиції маркетингової логістики агропідприємств, так і впевнено себе відчути на європейському просторі.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 480 с.
  2. Эванс Дж. Маркетинг [Текст]: [пер. с англ.] / Дж. Эванс, Б. Берман. – М. : Экономика, 1990. – 350 с.
  3. Окландер М. Концепція промислової логістики [Текст] / М. Окландер // Економіка України. – 1992. – № 10. – С. 78-80.
  4. Голубков Е.П. Маркетинг [Текст] : Словарь / Е.П. Голубков. – М. : Дело, 1994. – 439 с.
  5. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4669>
-

## НАПРЯМИ РОЗПОДІЛУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*Ткач О. В., Кривенко О. М., Шарлай Р. О.,  
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Економіка»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Хурдей В. Д., кандидат економічних наук, доцент*

Прибуток завжди є власністю підприємця, який авансував капітал для його одержання. Привласнення прибутку – це одна з важливих форм економічної реалізації власності. Виходячи з цього, власник капіталу, що приніс прибуток, визначає і напрями використання прибутку.

У практиці підприємницької діяльності розрізняють балансовий і чистий прибуток. Балансовим прибутком називають різницю між загальною сумою виручки підприємства (фірми) і загальними витратами виробництва (собівартістю) за певний період (місяць, квартал, рік). З одержаного балансового прибутку вносять передбачені чинним законодавством податки та інші обов'язкові платежі до бюджету.

Частина прибутку, що залишається після здійснення зазначених платежів, називають чистим прибутком. Його спрямовують насамперед на формування резервного (страхового) фонду. Кошти цього фонду використовують для стабілізації фінансових зав'язків з державним бюджетом, банками, партнерами, на позапланове придбання устаткування та нової техніки тощо.

Другим напрямом використання чистого прибутку є формування фонду нагромадження. Його створюють з метою фінансування витрат на розвиток виробництва, технічне переоснащення і реконструкцію, нове виробниче будівництво і розширення об'єктів, виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, здійснення інших витрат на розвиток матеріальної бази підприємства. Кошти фонду нагромадження використовуються на фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських, проектних і технологічних робіт, здійснення витрат капітального характеру з технічного переоснащення, модернізації, заміни устаткування, будівництва нових об'єктів та розширення їх, для сплат відсотків за довготерміновими позиками банків та для погашення довготермінових кредитів, фінансування витрат на підготовку і підвищення кваліфікації кадрів, придбання акцій та інших цінних паперів інших підприємств і організацій.

Частина чистого прибутку підприємця спрямовується у фонд споживання. Кошти цього фонду використовуються за двома напрямками: 1) на виплати, оплата додаткових відпусток працівників, у тому числі жінок, які виховують дітей; тих, хто виходить на пенсію, матеріальну допомогу, соціально-побутові пільги, що мають індивідуальний характер, індексацію грошових доходів працівників); 2) відрахування на соціальний розвиток (фінансування житлового будівництва, будівництва та утримання об'єктів соціально-

культурної сфери, витрати на спортивні, оздоровчі, культурно-масові заходи, інші соціальні потреби).

В умовах ринкових відносин механізм розподілу прибутку має велике значення. У ньому відображається ефективність господарської діяльності; від нього залежить дієвість господарської самостійності і самофінансування. Ринок зумовлює докорінну зміну механізму розподілу прибутку. В умовах різноманіття форм власності не існує єдиної схеми розподілу прибутку.

Використанню прибутку передують його розподіл. Це важливий економічний важіль, що забезпечує гармонізацію економічних інтересів держави, підприємства як господарюючого суб'єкта ринку, його трудового колективу. Порядок розподілу прибутку підприємства залежить від чинного законодавства, яке регулює взаємовідносини підприємства з бюджетом, формами власності й організаційно-правовим статусом підприємства.

Входження підприємств у ринкові відносини вимагає докорінної зміни механізму розподілу доходів відповідно до нових умов ринкового господарювання. За цих умов виникла потреба ввести єдину систему взаємовідносин підприємств з державним бюджетом, відмовитися від багатоканальної системи платежів і встановити єдиний норматив відрахування від прибутку в держбюджет [2].

Отриманий підприємством прибуток направляється на виплату податків та обов'язкових платежів, що сплачуються з прибутку, і на утворення чистого прибутку. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, використовується для матеріального заохочення і соціального розвитку, формування резервного фонду, фондів комерційного ризику, виробничого розвитку, виплати дивідендів, поповнення інших фондів, що формуються за рішенням підприємства. Розмір фондів фінансових коштів, що утворюються підприємством за рахунок чистого прибутку, не регламентується.

Детально порядок розподілу та використання прибутку визначається статутом підприємства. Слід зазначити, що в економіці України розподіл і використання прибутку характеризуються істотним впливом держави. Це зумовлено тим, що переважна частина капіталу залишається державною власністю, і держава, з одного боку, як власник капіталу визначає напрями використання прибутку, а з іншого – має нести відповідальність за забезпечення економічного та соціального розвитку суспільства, а тому прагне мобілізувати до бюджету більше коштів для реалізації цієї відповідальності.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії /В.В. Нагайчук. – Електронний ресурс. –Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2011\\_2\\_1/NV-2011-V2\\_23.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_23.pdf).
  2. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – № 28. – С. 125–132
  3. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін.
-



# ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*Ткаченко Н. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Кошова Л. М., асистент*

На усіх етапах розвитку ринкових відносин важливою умовою є створення такого економічного механізму, який би забезпечував цивілізоване і раціональне функціонування народногосподарського комплексу будь-якої країни світового ринку. Важливою складовою частиною цього механізму є сфери обсягу товарів, сировини, фондів та цінних паперів. Своєю чергою, сфера обсягу повинна опиратись на відповідну інфраструктуру, однією з важливих ланок якої є біржі.

Біржа – це своєрідний аукціон, де є достатня кількість відповідних предметів купівлі-продажу, де працюють продавці та купівельноспроможні покупці, які готові здійснювати переговори і укладати угоди. Основна мета біржової торгівлі полягає у якомога швидшому просуванні продукції зі сфери виробництва у сферу споживання, впливу цін на основі попиту і пропозиції, регулюванні товаропотоків у ринковому середовищі. Завдання біржі полягає в упорядкуванні ринків капіталу, валюти, сировини і товарів. У світовій практиці першими і найбільш вдалими були товарні і товарно-сировинні біржі, які займались продажем готових товарів промисловості, сільського і лісового господарства [2].

Біржова діяльність в Україні все ще пере буває на стадії становлення. Обсяги біржової діяльності порівняно з іншими країнами є незначними. Біржова діяльність є провідною ланкою ринкової економіки та виступає складним механізмом, який чутливо реагує на всі соціально-економічні, політичні й соціопсихологічні процеси, що відбуваються в країні. Вона є індикатором ціноутворення в суспільстві. Рівень ділової активності на біржі свідчить як про економічну стабільність країни, так і про наявність фінансової та економічної кризи у світі. З огляду на це, важливим і необхідним є вдосконалення механізму адміністративно-правового регулювання відносин, що виникають у сфері біржової торгівлі, яка потребує широкого спектра знань, розуміння глибоких економіко-правових закономірностей змісту біржової діяльності.

Біржами охоплена основна номенклатура сільськогосподарської продукції, що і дає змогу розглядати їх як ефективний генератор відповідних цін. Цьому сприяє і характер біржової торгівлі, який передбачає обов'язкове дотримання певних принципів (рис.1): це вільне виявлення ціни у результаті співвідношення попиту і пропозиції та наявність конкурентів з боку продавців і покупців; також відкритість угод і доступність ринкової інформації для усіх зацікавлених операторів ринку.

Саме на основі цих принципів закладається фундамент функціонування різноманітних видів бірж, кількість яких в Україні з року в рік зростає

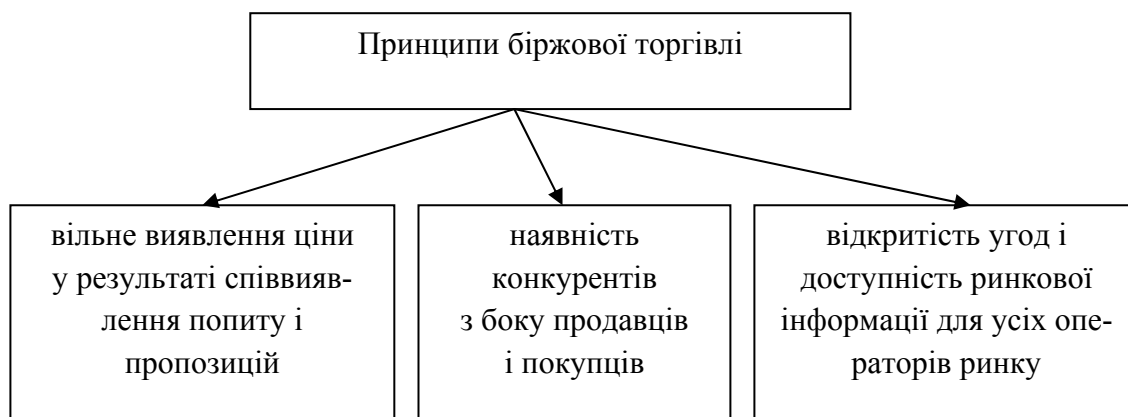


Рис.1. Основні принципи біржової торгівлі [розроблено автором на основі [3]]

Відродження біржової діяльності в період становлення ринкових відносин в Україні припадає на 1990–1991 рр. Однією з перших товарних бірж була Київська універсальна біржа, потім Одеська товарна біржа, а пізніше Харківська, Полтавська, Вінницька тощо. Біржовий товарооборот у 1992 р. становив майже 2 млн. дол. США. З 1992 р. до 1994 р. у біржовій діяльності відбувся спад обсягів товарів, а з 1996 р. відмічається активізація біржового ринку продажу. У 1996 р. обсяги реалізації зерна досягли 3 млн. т, а насіння соняшника – 450 тис. т. Біржова торгівля сприяла вирівнюванню і стабілізації цін, які на той час досягли рівня світових [1, с. 89].

Сьогодні в Україні основи біржової діяльності вже закладено. Отже, в міру нормалізації загальної економічної ситуації (поки що ринкові функціонери та комітети надають перевагу прямим угодам завдяки їх конфіденційності з метою зниження оподаткування) та нагромадження досвіду, усі біржі мають шанс стати реальними індикаторами ринкових цін, тобто виконувати завдання цінового механізму.

Протягом 1992–2016 рр. кількість бірж зросла з 64 до 586. У структурному розрізі найбільше зросла кількість товарних та товарно-сировинних, а також універсальних бірж – з 28 до 415 та з 22 до 107 відповідно. Станом на 1 січня 2015 р. діяльність на фондовому ринку України здійснювали 1123 професійних учасники, а саме: 462 торговці цінними паперами; 304 депозитарні установи; 345 компаній з управління активами інституційних інвесторів; 10 організаторів торгівлі на ринку цінних паперів; 1 депозитарій; 1 клірингова установа [4].

Отже, незважаючи на зростання кількості бірж в країні, на більшості з них торгівля не проводиться. Основними причинами відсутності біржового ринку в Україні слід визнати як відсутність належного законодавства та його нестабільність, а також проблеми в кліринговій системі, яка необхідна біржовому ринку для розвитку своєї діяльності. Ще одна невизначеність української біржової торгівлі це пагубний вплив високого рівня тіньової економіки,

що негативно вказується на економічних процесах підприємств і держави зокрема. Вагоме значення сьогодення набуває відсутність прозорості та наявність якісної інформації про біржі країни та світові біржі і їх значення для світового ринку. Необізнаність населення України в суті системи біржової торгівлі та небажання в проведенні коопераційних та кластерних відносин малих і середніх аграрних підприємств та фермерських господарств негативно являється хибне сприйняття суспільством теоретичних основ діяльності бірж.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Берлач А. І. Біржове право України : навч. посіб. / А. І. Берлач. – Київ : Україна, 2007. – 316 с.
  2. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.ssmc.gov.ua](http://www.ssmc.gov.ua).
  3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
  4. Сухітка А. М. Біржова торгівля в Україні: проблеми становлення та розвитку [Електронний ресурс] / А. М. Сухітка, І. М. Сегидін. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/8\\_NND\\_2010/Economics/60579.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60579.doc.htm).
- 

## **УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

**Тригуб О. С.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Михайлова О.С. кандидат економічних наук, доцент**

З погляду конкретних підприємств інноваційну діяльність необхідно розглядати як один з основних засобів їх адаптації до постійних змін умов зовнішнього середовища. Сутністю інновації й інноваційної діяльності є зміни, які розглядаються як джерело доходу.

Найповніше сутність інноваційного процесу відображено у такому визначенні: інноваційний процес - це процес перетворення наукового знання, наукових ідей у фізичну реальність (нововведення), яке змінює суспільство. Основою інноваційного процесу є процес створення, впровадження і поширення інновацій, необхідною властивістю яких є науково-технічна новизна, практичне застосування та комерційна реалізованість.

На розвиток інноваційного процесу впливають такі найважливіші чинники, як стан зовнішнього і внутрішнього середовища та специфіка його як об'єкта управління. Розрізняють три форми інноваційного процесу: простий внутрішньо організаційний, простий між організаційний та розширений, кожний з яких розрізняють за способом поширення новації [1, с. 45].

Потрібно звернути увагу на те, що потреба в інноваційному процесі формується під впливом протиріччя між існуючою та бажаною ситуацією в розвитку суспільства, а початком є установка на зміну ситуації, її вдосконалення (рис. 1).

Ефективність інноваційного процесу визначається лише після впровадження інновації, оскільки тільки ринок дає оцінку її здатності задовольняти потреби суспільства. Ми повинні розуміти відмінність інноваційного процесу від виробничого процесу та науково-технічного прогресу [2, с. 125].

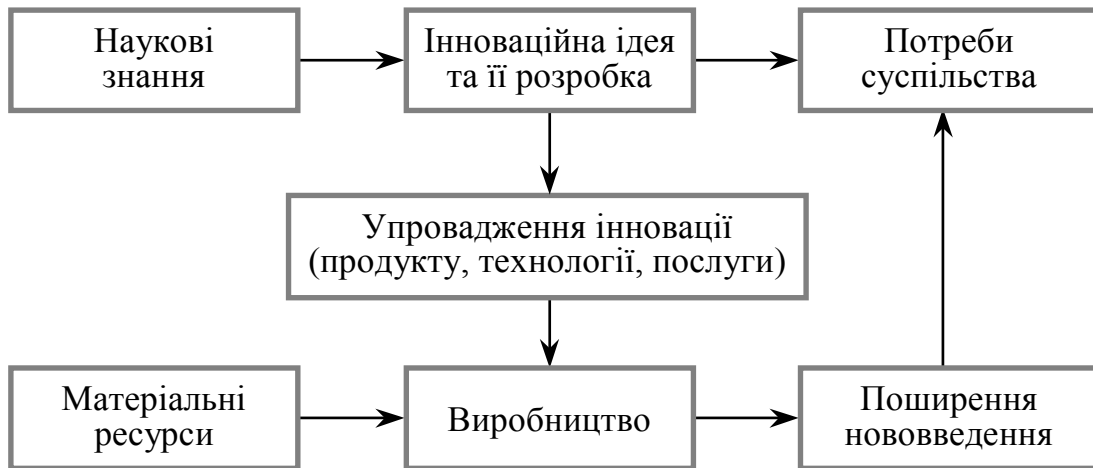


Рис. 1. Загальна схема інноваційного процесу [1, с. 46]

Під час вивчення структури інноваційного процесу слід звернути увагу, що за економічною та організаційною ознакою в ньому вирізняють окремі етапи, стадії, фази (рис. 2).

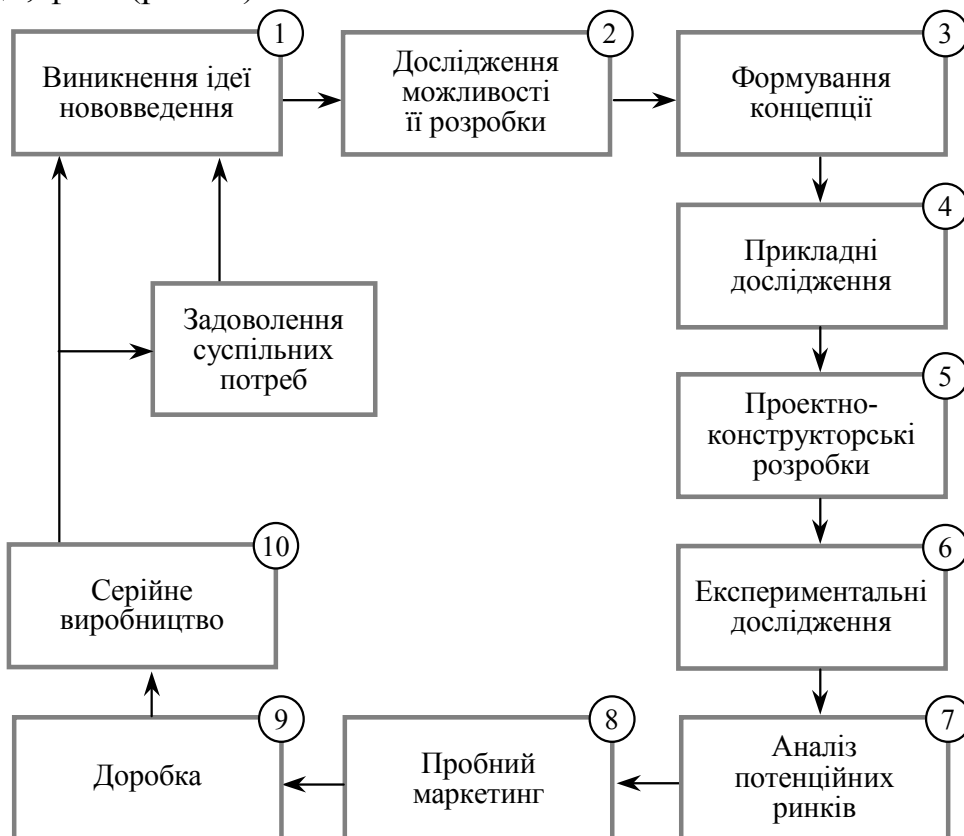


Рис. 2. Стадії інноваційного процесу на підприємстві [2, с.125]

Зокрема, це такі етапи, як науковий, технічний, технологічний та експлуатаційний. Етапи включають певні стадії, в яких розрізняють такі види діяльності: фундаментальні дослідження; прикладні дослідження, дослідно-конструкторські розробки; дослідно-експериментальні розробки; дослідне виробництво; організаційно-економічна робота, промислове та масове виробництво [2, с.128].

Кожен з етапів та стадій розрізняють за специфікою управління, фінансуванням, цільовим призначенням та кінцевим результатом діяльності. Взаємозалежність стадій зумовлена тим, що вдосконалення лише в одній з них не підвищить результативності процесу в цілому.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Бердашкевич А. П. О поддержке инновационной деятельности в Японии // Инновации. – 2012. – № 7.
  2. Гребнев Е. Т. Управленческие нововведения. – М.: Экономика, 2015.
- 

## **ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Фарманова А. Г.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Махмудов Х. З., доктор економічних наук, професор**

На сьогодні, ми звідусіль оточені організаціями і є їх складовими: з'являючись на світ у пологових будинках, отримуємо виховання та освіту в дитячому садку, школі, середніх спеціальних та вищих навчальних закладах, користуємося послугами громадського транспорту, купуємо продукти харчування в гастрономах, відвідуємо театри та бібліотеки, працюємо в організаціях різної форми власності та видів діяльності, зрештою, проживаємо в державі, яку самі і формуємо, делегуючи владу обраним, і яка є членом світової спільноти держав [1, с. 27].

Спроби дослідження організацій робилися майже в усіх історичних цивілізаціях. Зокрема, ще антична філософія, яка на той час була вершиною суспільного інтелекту, ставила питання організацій та їх ефективного функціонування на одне з чільних місць у власній проблематиці, що особливо добре помітно ще в часи класичної школи старогрецької філософії. Проте, серйозне системне наукове вивчення організацій розпочалося лише впродовж останнього століття адміністративною школою менеджменту, найвидатнішими представниками якої є А. Файоль та Ч. Барнард.

Наявність гуманістичних та демократичних тенденцій у функціонуванні сучасних організацій щодо філософії праці, нових технологій, нових цінностей управлінської взаємодії зумовила переорієнтацію організацій на нові механізми діяльності. Більшість сучасних організацій дійшла висновку, що до-

сягнення успіху стало складним без врахування людського потенціалу та певних «прихованих» механізмів організаційного середовища, які об'єднують людей в єдину команду і дозволяють їм працювати для досягнення спільної мети. Тому в сучасному менеджменті об'єктом управлінської діяльності вважаються не окремо процеси, технології, структури, люди та їхня діяльність, а організаційна культура і її особливості як об'єднуючий фактор цих процесів у межах кожної організації [2, с. 77].

Дослідження організаційної культури (як явища) у світовій теорії і практиці управління почали розвиватися в рамках гуманістичного підходу до організації та управління людьми в ній, де основним завданням управління вважається адаптація організації до зовнішнього середовища і його подальша зміна за допомогою розвитку організаційної культури, яка допомагає впливати на діяльність організації через встановлені цінності, норми, традиції, мову тощо; озброює керівників спеціальною системою понять, яка робить щоденне керівництво людьми осмисленим і зрозумілим. У рамках гуманістичного підходу до управління важлива роль належить культурному контекстові управління персоналом і ефективний організаційний розвиток розглядається як не тільки «зміна структур, технологій і навичок, але й зміна цінностей, які лежать в основі спільної діяльності людей».

Для формування організаційної культури Е. Шайн пропонує:

1. Вирішити проблему зовнішньої адаптації (розробка місії та стратегії, цілей, методів їх досягнення, розробка системи контролю діяльності щодо зовнішнього середовища).

2. Вирішити проблему внутрішньої інтеграції (побудова системи внутрішніх комунікацій, визначення критеріїв розподілу владних повноважень і делегування, втілення системи етичних взаємин, розробка системи внутрішнього контролю і мотивації, спрямованих на підтримку стратегії розвитку організації) [3, с. 128].

Існує кілька способів класифікації типів організаційної культури. Так, Хенді (С. Handy) вирізняє чотири типи організаційної культури:

1. Культура влади, що базується на центральному джерелі влади, ключовій постаті, яка безпосередньо впливає на всі процеси в організації.

2. Рольова культура, що базується на чіткому розподілі повноважень і точному визначенні обов'язків.

3. Культура завдання, орієнтована на реалізацію конкретних проектів. Головною метою такої культури є об'єднання необхідних ресурсів і людей задля досягнення синергетичного ефекту.

4. Культура особистості, сконцентрована на окремому працівнику. Такий тип культури характерний для організацій, що складаються з незалежних експертів – фахівців, які займаються самостійною діяльністю, використовуючи спільні виробничі ресурси: приміщення, обладнання. У цьому разі використання управлінської ієрархії і механізмів контролю можливе лише за спільної згоди членів організації [1, с. 130].

У кожній організації існує своя особлива організаційна культура, а великі підприємства часто становлять поєднання організаційних культур різних типів, які можуть проявлятися в різних сферах діяльності. Відповідно, різні люди надають перевагу різним типам організаційних культур.

Організаційна культура виконує різні функції, які вона характеризує як найповніше. Всі функції умовно можна підрозділити на дві групи: ті, що визначаються внутрішнім станом формального механізму організації; ті, що необхідністю адаптації організації до свого зовнішнього середовища.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Минцберг Г. Школы стратегий: Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента: [учебник] / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел. – СПб: Питер, 2000. – 332 с.
  2. Красовский Ю. Д. Организационное поведение: [учебное пособие] / Ю. Д. Красовский – М.: ЮНИТИ, 1999. – 472 с.
  3. Осовська Г. В. Основи менеджменту: [навчальний посібник] / Г. В. Осовська. – К.: «Кондор», 2003. – 556 с.
- 

## **ВПЛИВ ЗАСОБІВ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЗБАЛАНСОВАНИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК**

**Фещенко Р. Д.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Публічне управління та адміністрування»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Боровик Т. В., кандидат економічних наук, доцент**

Низка критичних соціальних чинників перешкоджає розвитку економіки, тому виникла потреба в обґрунтуванні пріоритетних напрямів і засобів активізації впливу соціальної політики на забезпечення збалансованого розвитку регіонів України. Перетворення соціальної політики на важливу домінанту збалансованого розвитку регіонів України стримується через низьку ефективність регулювання ринків праці, розвитку соціальної інфраструктури, системи соціальних послуг та соціального захисту населення, доходів населення та забезпечення соціального діалогу, невідповідність освітнього потенціалу потребам інноваційного розвитку економіки регіонів [2].

Задля забезпечення збалансованого розвитку регіонів України необхідно системно реформувати соціальну політику, усунувши чинники, які посилюють кризові явища:

тінізацію та системні вади політики регулювання ринку праці, які посилюють невідповідність галузевої структури зайнятості потребам інноваційного розвитку економіки регіонів (табл. 1);

зниження ефективності превентивних та проактивних заходів політики регулювання регіонального ринку праці;

повільні темпи зниження рівня зареєстрованого безробіття та неспроможності активної політики сприяння зайнятості населення;

Таблиця 1

**Зайняте населення за видами економічної діяльності в Україні,  
тис. осіб**

Види економічної діяльності	Роки					В середньому за 2012-2016 рр.	
	2012	2013	2014	2015	2016	тис. осіб	%
Сільське, лісове та рибне господарство	3308,5	3389,0	3091,4	2870,6	2866,5	3105,20	17,4
Промисловість	3236,7	3170,0	2898,2	2573,9	2494,8	2874,72	16,1
Будівництво	836,4	841,1	746,4	642,1	644,5	742,10	4,2
Інформація та телекомунікації	297,9	299,9	284,8	272,9	275,2	286,14	1,6
Фінансова та страхова діяльність	315,8	306,2	286,8	243,6	225,6	275,6	1,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	504,1	493,6	456,0	422,9	428,1	460,94	2,6
Освіта	1633,2	1611,2	1587,7	1496,5	1441,4	1554,0	8,7
Усього зайнято	19261,4	19314,2	18073,3	16443,2	16276,9	17873,8	100,0

Джерело: розраховано автором за даними [1]

трудонадлишкову кон'юнктуру ринку праці та посилення структурного дисбалансу системи вакансій;

зростання тіньового та неформального сегменту зайнятих, що проявляється у зайнятості населення на підприємствах без реєстрації, збільшенні номінальної зайнятості та тіньової торгівлі.

Серед загальної кількості зайнятих осіб у Полтавській області в 2016 р. кожний п'ятий працював у торгівлі, шостий – у сільському, лісовому та рибному господарстві, сьомий – у промисловості [4].

Так, у 2017 р. в Полтавській області кількість зареєстрованих безробітних за всіма видами економічної діяльності склала 23959 осіб, що на 0,5 % більше порівняно з 2016 р. (табл. 2).

Таблиця 2

**Кількість зареєстрованих безробітних та кількість вакансій  
за видами економічної діяльності в Полтавській області  
(на кінець періоду) [3, с. 11]**

Види економічної діяльності	Кількість зареєстрованих безробітних, осіб		Кількість вакансій, од		Навантаження на одну вакансію, осіб	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
Сільське господарство	8019	9257	169	95	47	97
Промисловість	3786	3455	718	942	5	4
Будівництво	718	662	96	113	7	6
Освіта	350	362	118	109	3	3
Усього	23839	23959	1763	2201	14	11



Соціальна політика зайнятості на регіональному рівні передбачає розроблення програм соціально-економічного розвитку, що зможуть забезпечити зниження безробіття, а потреба у збільшенні рівня зайнятості має своє відображення у статистичних показниках. Зважаючи на обмеженість досягнень щодо покращення становища на ринку праці, важливим завданням залишається раціоналізація структури зайнятості на базі поліпшення якості робочої сили, розвитку її професійної мобільності, удосконалення політики оплати праці та створення сучасних інноваційних високотехнологічних робочих місць відповідно до завдань виведення економіки з кризи.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Демографічна та соціальна статистика / Ринок праці / Зайнятість та безробіття // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
  2. Соціальна політика як чинник забезпечення збалансованого регіонального розвитку (на прикладі західних регіонів України) : Аналітична доповідь // Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/catalogue/7/>
  3. Соціально-економічне становище Полтавської області за січень 2018 року : Статистичний бюлетень / відповідальний за випуск В. В. Гавінська – Полтава : Головне управління статистики у Полтавській області, 2018. – 96 с.
  4. Статистично-аналітичний огляд стану ринку праці у 2016 році // Офіційний сайт Головного управління статистики у Полтавській області [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.pl.ukrstat.gov.ua/>
- 

## **УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Філоненко М. П.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Михайлова О.С. кандидат економічних наук, доцент**

Суть управління людськими ресурсами - в забезпеченні досягнень цілей організації за рахунок комплектування її виробничим персоналом відповідної компетенції. Стратегія управління людськими ресурсами – визначення шляхів розвитку необхідної компетенції всього персоналу і кожного її співробітника зокрема. Іншими словами, управління персоналом – це плани, що використовують можливості зовнішнього середовища для зміцнення і збереження конкурентоспроможності організації за допомогою своїх працівників. Управління людьми є основою управління організації.

Стратегія управління результативністю використання персоналу поряд із продуктово-маркетинговою стратегією є ключовою функціональною стратегією організації. Для умов економіки України дана стратегія стає однією з головних не стільки через логіку планованого стратегічного розвитку, але все

частіше як єдиний реально можливий стратегічний фактор. Іншими словами, значущі стратегічні зміни на різних рівнях управління, у тому числі і на рівні окремої організації, можна здійснити тільки за допомогою людського фактора. Фахівці з менеджменту стверджують, що єдиною значущою конкурентною перевагою для будь-якої організації на початку XXI ст. стають її людські ресурси. Причому в стратегічній перспективі значущість людського фактора буде зростати [14, с. 157].

Стратегія управління персоналом - найважливіша підсистема загальної стратегії організації, подана у вигляді довгострокової програми конкретних дій з реалізації концепції використання і розвитку потенціалу персоналу організації з метою забезпечення її стратегічної конкурентної переваги.

Отже, кадрова стратегія належить до розряду функціональних стратегій, що підлягають завданню реалізації загальної стратегії.

Кадрова стратегія, що відповідає стратегії диференціації, звичайно орієнтована на персонал вузької спеціалізації і максимально високої кваліфікації - науковців, дослідників, проектувальників. Менеджери в цьому випадку повинні мати якості лідерів.

Стратегії фокусування відповідає функціональна кадрова стратегія, аналогічна одній з описаних вище, з урахуванням того, що будуть потрібні працівники більш вузької спеціалізації [26, с. 245].

Стратегії розвитку організації, такі як зростання, стабілізація і скорочення, спрямовані на підвищення чи збереження конкурентної переваги організації. Цим стратегіям відповідають певні кадрові стратегії [8, с. 294].

Якщо підприємство розвивається відповідно до стратегії зростання, то кадрова стратегія фірми повинна бути спрямована на залучення персоналу особливо високої кваліфікації з творчими і підприємницькими задатками. Для залучення і закріплення персоналу фірма повинна створювати і підтримувати такі умови: належну систему оплати праці, мотивації і сприятливий морально-психологічний клімат, що сприяє творчості; постійне підвищення кваліфікації працівників; можливості службового і наукового зростання. Такі проблеми, як перепідготовка, соціальні гарантії, вихід на пенсію та інші тут мають другорядне значення.

Реалізація стратегії, цілей і завдань управління людськими ресурсами здійснюється через кадрову політику.

Кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання. Кадрова політика визначає генеральну лінію і принципові настанови в роботі з персоналом на довготривалу перспективу [13].

Основним завданням кадрової політики є:

- своєчасне забезпечення організації персоналом певної якості і кількості відповідно до стратегії розвитку організації;
- створення умов реалізації, передбачених трудовим законодавством прав і обов'язків громадян;

- раціональне використання персоналу;
- формування і підтримка ефективної роботи підприємства.

В реалізації кадрової політики можливі альтернативи з врахуванням реального стану економіки. Тому вибір її пов'язаний не тільки з визначенням Успіх управління персоналом визначається двома основними чинниками: здатністю підприємства чітко визначити, яка поведінка працівників потрібна для досягнення його стратегії, і можливістю застосовувати ефективні управлінські важелі для спрямування працівників на бажану поведінку.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Данюк В. М. Менеджмент персоналу: [навчальний посібник] / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк. – КНЕУ. – К.: КНЕУ, 2005. – 398 с.
  2. Зінь В. А. Планування діяльності підприємства: [навчальний посібник] / В. А. Зінь, М. О. Турченко. – К.: Професіонал, 2004. – 320 с.
  3. Виноградський М. І. Управління персоналом: [навчальний посібник] / М. І. Виноградський, С. М. Беляєва, А. В. Виноградська. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 500 с.
  4. Грузіна І. А. Застосування стратегічного підходу до управління персоналом сучасного підприємства / І. А. Грузіна // БізнесІнформ. – № 2. – 2010. – С. 100 – 102.
- 

## **ВИКОРИСТАННЯ БАЗ ДАНИХ У ВЕТЕРИНАРНІЙ МЕДИЦИНІ**

**Хоменко А. М.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Ветеринарна медицина»  
факультету ветеринарної медицини**

**Науковий керівник –  
Протас Н. М., кандидат сільськогосподарських наук, доцент**

Актуальним питанням на сьогоднішній день є використання інформаційних технологій у ветеринарній медицині. Наявність електронних інформаційних систем та зручний доступ громадян до інформації сьогодні є невід'ємним компонентом більшості країн із розвинутою економікою. Нові інформаційні технології проникають практично в усі сфери діяльності людства. Комп'ютер зараз є домінуючим засобом комунікації та найкомфортнішим засобом для роботи з інформацією.

Обсяг інформації, що надходить до людини через всі інформаційні засоби, безперервно зростає, відповідно, і діяльність людей сьогодні усе більше залежить від їхньої обізнаності та здатності ефективно використовувати інформацію. Тому в інформаційному суспільстві для фахівця кожної галузі, в тому числі і ветеринарної, дуже важливо оволодіння засобами оптимального рішення задачі накопичення, упорядкування і раціонального використання інформації.

Метою нашого дослідження є систематизація необхідних теоретичних знань про функціонування інформаційних систем, технологію роботи з база-

ми даних; вивчення можливостей їх використання в галузі ветеринарної медицини.

Для організації ефективного збереження та зручного доступу до інформації використовуються бази даних. База даних – це сукупність даних певної предметної області, призначена для зберігання інформації великих об'ємів. Створення бази даних, обробка та пошук необхідної інформації в ній здійснюється за допомогою системи управління базами даних (СУБД). СУБД – це набір певних програмних засобів, які надають можливість користувачеві швидко та ефективно взаємодіяти з базою даних. Бази даних містить схеми, таблиці, процедури та інші об'єкти [1].

Бази даних можна класифікувати за рядом ознак. За технологією обробки (розміщення) даних бази даних поділяються на централізовані та розподілені. За способом доступу до даних бази даних поділяються на бази даних з локальним доступом і бази даних з віддаленим доступом. За типом інформації, що зберігається БД поділяються на документальні, фактографічні, лексикографічні. У залежності від моделі організації даних розрізняють ієрархічні, мережеві та реляційні бази даних. За сферою застосування розрізняють універсальні бази даних і спеціалізовані, призначені для вирішення конкретних завдань.

Отож суть концепції баз даних полягає в інтегрованому збереженні й диференційованому використанні прикладними програмами всієї інформації про об'єкти предметної області, що представляють певний інтерес для організації.

Ветеринарна інформація має величезні обсяги і розкид. Великі ресурси потрібні для зберігання інформації про тварини їх вакцинацію, спалахи захворювань, історій хвороб, що містять знімки, дані обстежень та інші види цифрових даних, обліку та реєстрації дозвільних та інших ветеринарних документів. Тому сучасна ветеринарна медицина неможлива без використання баз даних.

Які ж різновиди баз даних у ветеринарній галузі?

На сьогодні розроблені і широко використовуються у галузі ветеринарії *бази даних ідентифікованих тварин*.

Як відомо, надійним засобом ідентифікації тварин є чіпування. Мікрочіп – маленька стерильна капсула з біосумісного скла, що містить в собі унікальний індивідуальний 15-ти-значний номер, за яким можна буде ідентифікувати тварину. Чіп не містить ніякої інформації про тварину, він містить лише персональний 15-ти-значний цифровий код. А для зберігання інформації про тварину і його власника використовуються національні електронні бази даних чіпованих тварин. До баз даних ідентифікованих тварин вноситься їх нумерація, переміщення, господарства утримання і т.д.

Сьогодні функціонує багато електронних баз даних ідентифікованих тварин. Проте, ці бази даних є: комерційними – конкретного виробника електронних міток для ідентифікації тварин, локальними – однієї ветеринарної клініки або організації, міськими чи районними. Об'єднати в єдине ціле лока-

льні, міські, обласні, комерційні та некомерційні бази даних ідентифікованих тварин покликаний проект Animal-id.info [2].

Animal-id.info – база даних України, сучасна некомерційна безкоштовна платформа, яка входить у найбільшу європейську асоціацію баз даних EUROPETNET (всі прочіповані тварини, які зареєстровані в animal-id.info, автоматично потрапляють в europetnet.com) [3]. Кожен власник тварини, ветеринарна клініка, громадська організація або комунальне підприємство, кінологічний клуб й інші організації можуть зареєструватися на сайті бази.

Електронною базою даних чіпованих тварин на Україні є система TRACER.COM.UA. Вона теж слугує для систематизації та пошуку відомостей про ідентифікованих тварин. Входить в міжнародну пошукову систему чіпованих тварин PETMAXX, що здійснює пошук по базах 32-х країн світу [4].

То ж мета таких баз даних – є забезпечення всіх людей і організацій, які працюють з тваринами, необхідними, зручними і сучасними інструментами для ведення їх обліку; налагодження співпраці між зацікавленими організаціями, власниками та потенційними власниками тварин.

Аналогічно до баз даних ідентифікованих тварин ведуться *бази даних для вакцинованих тварин*.

Прикладом *електронних баз даних локального характеру* можуть бути бази обліку пацієнтів ветеринарної клініки, що асоціюється з поняттям «реєстратура». Тут можуть зберігатися всі історії хвороб, результати аналізів, ЕКГ, рентгенограми та інша інформація, яка може бути доступна ветлікареві в будь-який момент без сторонньої участі. Сюди ж вноситься вся інформація про вакцинацію тварин: назву вакцини, дату вакцинації, виробника вакцини, метод введення, дозування, від якої хвороби роблять вакцину, кількість тварин, номер акта, назва клініки, ветеринарний лікар який робив вакцину тощо. Такий електронний спосіб ведення обліку пацієнтів дозволяє оперативно вирішувати проблеми збереження й ефективного використання інформації, економить час на заповнення паперових документів. Звичайно, вибір програмного забезпечення для автоматизації роботи клініки та, відповідно, ведення бази даних залишається за власником.

Говорячи про бази даних, що можуть бути корисними у роботі, варто згадати і бази даних про корми та норми годівлі сільськогосподарських тварин. Процес обчислення збалансованих раціонів годівлі тварин передбачає потребу в громіздкій роботі з великою кількістю довідкової інформації: таблицями даними про вміст поживних речовин макро- та мікроелементів, вітамінів у кожному видів корму. Використання відповідних інформаційних систем є невід'ємною складовою управління галузі тваринництва, що дозволить швидко віднайти потрібну інформацію, запланувати ветеринарні операції, попередити проблеми зі здоров'ям та відтворенням тварин тощо.

Отже, діяльність фахівців будь-якої галузі усе більше залежить від їх вміння ефективно використовувати інформацію. Ветеринарному лікарю вже недостатньо мати ґрунтовні фахові знання; важливо знати та вміти користуватися електронними базами даних, прикладними програмами, бути компе-

тентним в сучасних інформаційних технологіях. Саме поєднання цих двох складових є основою професійного зростання.

---

#### **Список використаних джерел**

1. <https://uk.wikipedia.org/wiki>
  2. Все про базу даних Animal-id.info – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://microchip.net.ua/uk/vse-o-baze.html>
  3. Електронна система ідентифікації тварин Animal-id.info. – Режим доступу: <https://animal-id.info/site/about-project>
  4. Единая база чипированных животных Украины. – Режим доступу <http://www.tracer.com.ua/chipirovanie.php>
- 

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

**Чайка В. О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Комаріст О. І., кандидат економічних наук, доцент**

Досвід роботи багатьох вітчизняних компаній підтверджує, що в сучасній конкурентній боротьбі виграє той, хто постійно бореться за свої конкурентні позиції. При цьому керівництву компаній слід враховувати, що джерелом підвищення конкурентоспроможності є не тільки стан зовнішнього середовища, а й внутрішнє середовище фірми. Адже без розробки організаційно-економічних змін всередині підприємства неможливо підтримувати його конкурентоспроможність на належному рівні.

Одним із основних аспектів розвитку сучасного підприємства є питання оцінки та забезпечення конкурентоспроможності.

Значний внесок у розвиток теорії конкурентоспроможності підприємства, зокрема у розробку методів визначення та оцінки його конкурентоспроможності зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені-науковці: І. Ансофф, Г. Азоєв, Л. Довгань, П. Дойль, Г.Кіндрацька, Х. Махмудов, Н. Козак, В. Оберемчук, В. Писаренко, М. Портер, В. Рабштина, І. Сіваченко, Р. Фатхутдінов та інші. Проте поза увагою науковців і надалі залишаються проблеми вибору методу оцінки конкурентоспроможності підприємств та визначення сучасних підходів до підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність, наразі, стає невід'ємним атрибутом ринкової економіки і визначає здатність витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами. Вона оцінюється за допомогою порівняння найбільш суттєвих показників діяльності. Узагальнення теорій оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств передбачає використання при її оцінці типових показників.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства – це комплексна порівняльна характеристика його діяльності, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу відносно сукупності показників підприємств-конкурентів [1].

Найбільш загальну характеристику конкурентоспроможності підприємства можуть забезпечити такі показники, як, прибуток, рентабельність та чиста поточна вартість. Вони розглядаються як найважливіші показники оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств і в класичних роботах М. Портера та Р. Фатхутдінова, і в більш сучасних дослідженнях. Конкурентоспроможність підприємства у короткостроковому періоді може вимірюватися прибутком та рентабельністю, у довгостроковому – чистою поточною вартістю та індексом дохідності.

Отже, економічна діяльність неможлива без ефективного управління в умовах ринку. Вирішальними факторами такого успіху є розробка і реалізація конкурентоспроможності підприємства, здатного адаптуватися до зовнішніх умов. Завдання забезпечення конкурентних переваг вимагають від підприємств розвитку особливих навичок, що дозволяють передбачити вимоги споживачів та ринків. Як наслідок, ринкові умови господарювання вимагають постійного підвищення конкурентоспроможності продукції та самих вітчизняних підприємств, що забезпечує здобуття конкурентних переваг та постійну фінансову стійкість підприємств.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб./ Г.І. Кіндрацька – К.: Знання, 2006. – 366с.
  2. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление./ Р.А. Фатхутдінов – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 312с.
- 

## **ОН-ЛАЙН РЕСУРСИ ТА ДОДАТКИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ**

*Черепов Д. О., Заливчий І. Ю.,  
здобувачі вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Філологія»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Протас Н. М., кандидат сільськогосподарських наук, доцент*

На сучасному етапі розвитку суспільства актуальним питанням є вивчення мови своєї країни. Для кожного справжнього патріота України важливо знати історію свого коріння, становлення держави, досконало володіти українською мовою. Лише любов до своєї землі та своєї мови; повага до своїх дідів-прадідів; знання своїх звичаїв і традицій; свого минулого здатна подарувати нам майбутнє.

Державну мову вивчають в школі, продовжують вивчати у закладах вищої освіти, вдосконалюють упродовж всього життя. І, щоразу, поглиблюючи свої знання, відкриваєш для себе щось нове: чи то нове правило, чи нове лексичне значення слова, чи то просто новими фарбами, новою мелодією зазвучать якісь звороти, епітети чи порівняння. Але це більше стосується художнього жанру. Відносно ж офіційно-ділового, публіцистичного стилю, – то тут недоречними є вживання певних слів, означень тощо. Треба точно знати правила; не допускати стилістичних, орфографічних і граматичних помилок у мові ділових паперів. Тут на допомогу мають прийти словники, підручники, посібники.

Метою нашого дослідження є огляд існуючих інформаційних ресурсів мережі Інтернет, що можуть стати в нагоді для вивчення та вдосконалення української мови.

Різні сайти рекомендують користуватися різними проектами та інтернет-платформами. Зупинимось на аналізі деяких із безкоштовних он-лайн ресурсів для поглиблення знань із української мови.

#### ІНТЕРНЕТ-САЙТИ:

Офіційний сайт української мови (<https://ukrainskamova.com>) містить правила правопису, пунктуації, правильних наголосів, приклади ділових документів; словник синонімів; підручники, презентації, відео-уроки тощо. Наводяться правила чинного правопису, причому, вони згруповані у зручні розділи: Фонетика і письмо, Синтаксис і пунктуація, Правопис основи слова, Ділова мова та інші. Також є рубрика «Питання і відповіді», де можна поставити власне запитання. Сайт надає можливість перевірки орфографії у фрагментах документів. Містить цікавий розділ Антисуржик, що допоможе позбутися звички розмовляти суржик, а також багато цікавої і корисної інформації про мову: її історію, діалекти тощо [2, 3].

Лінгвістичний портал Мова.info (<http://www.mova.info/>) – серед іншого пропонує правила правопису і добірки словників. Наприклад, відкритий словник новітніх термінів. Такі розділи порталу Словники, Довідка, Правопис, Підручники відкривають доступ до багатьох корисних служб. Так, у довідковій службі є відповіді на поширені запитання; в інформаційно-пошуковій системі «Український правопис» можна знайти всі потрібні правила. Також на порталі реалізований проект «Автоматизована навчальна система української мови», що дозволяє зареєстрованим користувачам ознайомитися з електронним підручником і перевірити свої знання у вигляді тестування.

Mova (<https://ukr-mova.in.ua>) – освітній проект для охочих удосконалити українську, справжній тренд останнім часом. Складні правила слововживання пояснює доступно і з картинками відомий герой Лепетун. Цей головний герой міні-коміксів на типових помилках у веселій формі навчає, як краще говорити чи писати українською. Тут є диктанти, вправи-онлайн і можливість перевірити текст на помилки. Автори також розробили програмки для iOS і Android! Зручно також переглядати їхні новинки у стрічці на Facebook [3,5].



Тренажер з правопису української мови (<http://webpen.com.ua/>) – поєднує теоретичні положення й практичні завдання, що сприяє засвоєнню граматики української мови і вдосконаленню правописних навичок. Містить онлайн-вправи з усіх розділів мовознавства: від фонетики до культури мови. Навчальні матеріали додатково містять різноманітну пізнавальну інформацію та граматичні правила. Пізнавайте, вчіться, розвивайтесь!

Онлайн-ресурс для перевірки граматики та пунктуації LanguageTool (<https://languagetool.org/uk/>) – вільний програмний засіб для перевірки граматики та пунктуації для української мови, що підтримує 25 інших мов. У безкоштовній версії максимальний розмір тексту на перевірку – 20 тис. символів. Для зручності можна завантажити додаток для використання в браузері. Порівняно з засобами перевірки орфографії, LanguageTool також знайде граматичні та стильові проблеми. При наведенні курсором на помилку ресурс пропонує варіанти заміни. LanguageTool – ваш самий кращий помічник.

СЛОВОВІР (<https://slovotvir.org.ua>) – це «колективний» майданчик для перекладів запозичених слів. На даній інтернет-платформі користувачі мають змогу знайти та створити свої українські переклади запозичених слів. На сайті є абетковий покажчик та пошукова стрічка, де можна ввести іншомовне слово, переклад якого необхідно знайти, і отримати кілька українських аналогів. Каталог має чотири розділи: «Каталог слів», «Потребують уваги», «Популярні слова» та «Останні слова». Базу «Словотвору» формують лише зареєстровані учасники спільноти. Вони пропонують свої варіанти та голосують за найкращий. Той варіант, який набрав найбільшу кількість голосів, пропонують основним. Ресурс допомагає нам збагатити лексику [1, 2, 3].

СЛОВОПИС (<http://slovopys.kubg.edu.ua>) – мультимедійний проект здобувачів і викладачів Київського університету ім. Бориса Грінченка, що створений на університетському ресурсі. На сайті викладено міні-відеоблоги, де студенти пояснюють значення слів, розкривають етимологію чи характеризують ті чи інші поняття. Лексикон проекту не обмежується словником – на розділах сайту можна знайти фразеологізми, правила вживання слів, збагатити себе тощо [1].

Експрес-уроки української мови Олександра Авраменка ([авраменко.укр, http://ipro.kubg.edu.ua/ekspres-uroky](http://ipro.kubg.edu.ua/ekspres-uroky)) – це унікальний проект, автором якого є викладач Київського університету ім. Бориса Грінченка й автор підручників з української мови Олександр Авраменко. Автором підготовлені кількахвилинні відеоуроки про те, як правильно вживати окремі слова, словосполучення, вислови. У кожному такому уроці роз'яснюються правила та наводяться приклади. Експрес-уроки виходять кілька разів на тиждень, їх вже розроблено більше двохсот. Проект є частиною телевізійного шоу «Сніданку з 1+1».

Блог професора Пономарева (<http://www.bbc.com/ukrainian/topics/ronomarin>) – доктор філологічних наук, професор відповідає на запитання читачів. Скажімо, роз'яснює видьмгювання числівників, яка різниця між усмішкою та посмішкою, який наголос у слові лате тощо. Професорові можна задати за-

питання, написавши листа на електронну скриньку [bbc.ukrainian.kiev@bbc.co.uk](mailto:bbc.ukrainian.kiev@bbc.co.uk) з темою: «Запитання до професора Пономарева» [3]

Словники (<https://e2u.org.ua/>) – це сукупність багатьох словників, які допоможуть не тільки перекласти слово, а й уникнути невдалого застарілого слова чи русизму, а також побачити різні варіанти, синоніми. Також такий сайт є і зросійсько-українськими словниками – [r2u.org.ua](http://r2u.org.ua). Не знаєте чи не пам'ятаєте, як перекласти на українську англійське слово? Цей сайт – найкраще місце для точного перекладу конкретного слова чи сталого сполучення слів. «Не бійтесь заглядати у словник» (М. Рильський).

Словник української мови (<http://sum.in.ua/>) – одинадцятитомний «Словник української мови» (або СУМ-11), що його було видано у 1970 – 1980 роках, став першим у історії тлумачним словником української мови. На ньому базуються чи не всі сучасні українські тлумачні словники. Словник укладено великим колективом науковців за україномовною літературою від часів Котляревського до 1980 року. Після більшості тлумачень у словнику наведено справжні випадки вживання слова, що ілюструють його значення. СУМ-11 становить беззаперечний скарб вітчизняної лексикографії [6]

ЗНО з української в картинках (<https://znoclub.com/images/pdf/zno-v-kartynkah-literatura.pdf>) – Український центр оцінювання якості освіти пропонує освіжити або вдосконалити знання з української за допомогою таблиць і схем, зважаючи на те, що більшість людей сприймають інформацію візуально. У файлі PDF, який можна завантажити, міститься систематизована інформація про частини мови, їхній правопис, знаки пунктуації, вживання апострофа, словотвір, типи мовлення, члени речення та багато іншого [6].

#### ОНЛАЙН-КУРСИ:

Лайфхаки з української мови (<https://courses.ed-era.com/courses/>, <https://ukr-lifehacks.ed-era.com/>) – EdEra та Освіторія створили онлайн-курс у формі корисних порад (лайфхаків), що допоможе опанувати базові теоретичні знання з української мови, виробити навички успішної мовленнєвої комунікації та підготуватися до складання ЗНО. Курс охоплює усі розділи мовознавства: від фонетики до стилістики і складається із 16 лекцій, тестових та відкритих завдань, допоміжних матеріалів та супроводжуючого інтерактивного конспекту на платформі EdEra Books. Додатково курс має інтерактивний конспект. [3, 2].

Лайфхаки українською – телевізійний проект від телеканалу «UA:Перший», доступний на каналі у сервісі YouTube. На відео пояснюють, як правильно вживати наголоси, вітати зі святами і дякувати. Зараз доступні близько 20 роликів, але добірка постійно доповнюється.

Є-Мова (<http://movaua.org.ua/>) – онлайн-платформа для вивчення української мови. На порталі потрібно зареєструватися та пройти тестування на визначення рівня володіння українською мовою.

Відтак для учасників відкривається доступ до практичних занять, відео та навчальних текстів. За новинами ресурсу можна стежити у Facebook <https://www.facebook.com/emovaua/>

## ДОДАТКИ:

R.I.D. (<http://rid.ck.ua/>) – створений для покращення та поглиблення знань української мови і культури на теренах країни та поза її межами. Розробники проекту пропонують кожному охочому збагатити свій словниковий запас «смачними», колоритними словами, які будуть більш точними відповідниками на противагу банальним та «заїждженим» словам. Водночас, користувачі мають нагоду дізнатися етнокультурні особливості окремих регіонів та країни в цілому. У програмі сім рівнів, є словник. Програма відкриває користувачу три нових слова щодня. За вивчення цих слів нараховується ігрова грошова одиниця – «пісок часу». Приєднуйся та відчуй силу РОДУ!

Mova (можна завантажити за посиланням [:https://play.google.com/store/apps/details?id=ukr.mova&hl=ru](https://play.google.com/store/apps/details?id=ukr.mova&hl=ru)) – герой Лепетун пояснює правила правопису, фразеологізми та синоніми і розповідає, як позбутися русизмів. Усі правила подані коротко та у вигляді ілюстрацій. Також є вправи, які допомагають уникнути повторення помилок [2].

За посиланням [play.google.com](https://play.google.com) можна завантажити й інші цікаві додатки для вивчення, граючись, мови.

Слова зі слова – цікава інтерактивна гра, де потрібно із певного слова скласти інші слова. Чим більше слів, тим більше набраних балів.

Український правопис – правопис у таблицях з правилами, винятками, прикладами та коментарями.

Український словник – тлумачний словник української мови офлайн. Кожне слово має наголос, зберігається в історії.

## СТОРІНКИ У FACEBOOK (FACEBOOK-СПІЛЬНОТИ):

Переходь на українську (<https://www.facebook.com/perehodnamovu/>) – проект відкриває історії людей, які перейшли на українську мову й відтоді спілкуються нею постійно. Гарний спосіб приєднатися до їх команди і мотивувати себе на вивчення або покращення знань про мову. Проект має на меті більше підбадьорити, аніж навчити [6].

Слова, що нас збагачують (<https://www.facebook.com/Pravdyvo/>) – на сторінці публікують картинки із рідковживаними і дуже красивими українськими словами, фразеологізмами та заміниками російських слів; словами, що нас збіднюють. Сторінка допоможе збагатити лексику та уникнути русизмів.

Чиста мова (<https://www.facebook.com/chystamova?ref=ts&fref=ts>) – тут зібрано найактуальніші публікації та медіапродукти на мовну тематику: поезія, проза, відео. Допомогає бути у курсі останніх новин з мовних фронтів [3].

Б'юрко-мов'юрко (<https://www.facebook.com/BurkoMovurko?fref=ts>) – «криниця для спраглих граммар-наці. мовностилістичні рекомендації. інтим не пропонувати. порадам і пропозиціям - ура!» – так означає себе ця спільнота. Можна знайти інформацію про те, як же правильно вживати слова, не помилятися і не калькувати з російської.

## ЮТУБ-КАНАЛИ:

Уроки української мови – журналіст Анатолій Васянович у коротких відео пояснює правила культури мови.

iLearn – ресурс містить відеолекції не лише з української мови (охоплюють основні розділи мовознавства), а і з української літератури, історії та математики.

### САЙТИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЯК ІНОЗЕМНОЇ

Ukrainian Lessons – сайт із безкоштовними подкастами та статтями для вивчення української як іноземної розробляє випускниця Києво-Могилянської академії Анна Огойко. Кожен урок містить 4 частини: діалог або текст українською, докладні пояснення англійською кількох невеличких тем, усна вправа та культурна інформація.

Internet Polyglot – на даному ресурсі можна обирати, якою мовою пояснювати українські слова. Останні поділені на тематичні блоки. Крім того, є теми присвячені різним частинам мови

hosdelgi.com – ресурс складається з різних блоків: Слухай слова, Вгадай слова, Збери слово, Збери фразу, Вивчи сьогодні тощо.

w2mem.com – сайт надає можливість упорядкувати власний словник українських слів. Є можливість виконувати вправи для перевірки рівня засвоєння матеріалів.

loesen.com/mobiles – безкоштовний онлайн-курс з української мови, де зібрані найпоширеніші фрази і словосполучення з української мови. За допомогою перекладу і аудіосупроводу можна легко вивчити повсякденні фрази.

l-lingo.com – сайт допоможе навчитися розмовляти, читати і грамотно писати українською в повсякденних ситуаціях. У додатку зібрано більше ніж тисяча щоденних виразів і часто вживаних слів [4].

Тож, вік живи – вік учись. Цю фразу можна застосувати і до знання української мови. То ж сподіваємось, що перелічені он-лайн ресурси допоможуть Вам поглибити свій рівень знань із української мови і полюбити рідну мову так, як любимо її ми.

---

### Список використаних джерел

1. П'ять безкоштовних онлайн-ресурсів для вдосконалення української мови. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2016/09/12/p-yat-bezkoshtovnyh-onlayn-resursiv-dlya-vdoskonalennya-ukrayinskoyi-movy/>

2. 12 ресурсів для вдосконалення української мови. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.the-village.com.ua/village/knowledge/knowledge-guide/268755-12-resursiv-dlya-vdoskonalennya-ukrayinskoyi-movi>

3. Прокачай українську: усе для вдосконалення солов'їної. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://studway.com.ua/vivchai-ukrainsku/>

4. Український онлайн: ресурси з вивчення української мови. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://weloveua.com/ua/ukrainskij-onlajn-resursy-po-izucheniyu-ukrainskogo-yazyka/>

5. Інтернет-ресурси для покращення вашої української мови. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://iporada.com/4-resursy-dlya-ukrainskoi/>

6. Корисні ресурси для вивчення української мови. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://lovelylife.in.ua/tvorchist/kultura/korysni-resursy-dlya-vyvchennya-ukrayinskoyi-movy.html#>

---

## **РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Черних О. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Менеджмент»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Самойлік М. С., доктор економічних наук, доцент**

Специфіка маркетингової діяльності в аграрному секторі пов'язана з особливостями сільського господарства, виробництва сільськогосподарської продукції, продуктів харчування, а також ринкового механізму. Саме тому маркетинг в АПК являє собою складну і багатогранну підприємницьку діяльність, спрямовану на організацію руху сільськогосподарської продукції і готових продуктів харчування від поля до споживача, яка орієнтується на задоволення інтересів: споживача – в ефективнішому задоволенні потреб через придбання якісної продукції; товаровиробника – одержанні прибутку, забезпеченні сталого розвитку та доброзичливих відносин із партнерами по бізнесу; держави – в підвищенні добробуту.

Маркетинг як складна соціально-економічна система формується з урахуванням певних особливостей. Саме тому розвиток маркетингової діяльності в агропромислових формуваннях є багатоаспектним явищем, яке значною мірою залежить від впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, а також важелів державного регулювання аграрного виробництва. Особливості маркетингової діяльності в АПК доцільно об'єднати в такі групи: обумовлені характером товарів; обумовлені технологіями виробництва та збуту; методичні особливості; організаційні; структурні; економічні; особливості державного регулювання.

Найближче до розуміння ролі маркетингу в розвитку підприємства підійшла С. С. Гаркавенко, зазначаючи, що стратегічний маркетинг просторово є першою стадією життєвого циклу будь-якого підприємства як системи [2, с. 28].

Твердження про системність будови сучасного підприємства базується на досягненнях теорії систем, де підприємство розглядається як відкрита система (з численними взаємозалежними підсистемами), що взаємодіє із зовнішнім середовищем). При розгляді системи-підприємства можна бачити, що її входи (інформація, матеріали, капітал, трудові ресурси) є виходами інших систем – підприємств-партнерів (наприклад, постачальників матеріалів, фінансових організацій, рекрутингових агентств та ін.), а виходи даної системи-підприємства – це входи системи-споживача (наприклад, продукція і послуги, а також соціальна відповідальність).

Сучасному підприємству для досягнення довгострокового успіху на ринку потрібно:

- 1) побудувати міцні стосунки з партнерами по бізнесу;
- 2) забезпечити високу ефективність усіх внутрішніх процесів, тобто створити оптимальну структуру і налагодити її безперебійну роботу;

3) забезпечити наявність зворотного зв'язку із споживачем;

4) здійснювати постійний моніторинг зовнішнього середовища – і на основі всього цього надати споживачу максимально можливий рівень якості товарів і послуг [1, с. 128].

Це пов'язане з високим рівнем розвитку маркетингу в підприємстві, оскільки саме менеджери-маркетологи здійснюють проактивне управління підприємством і таким чином формують систему «споживач – підприємство – партнер». Формування системи «споживач – підприємство – партнер» можливе виключно на основі такої властивості системи підприємства як відкритість [3, с. 33].

Це означає, що підприємство як зазнає впливу зовнішнього середовища, так і саме впливає на нього. Для стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства необхідно враховувати положення наступних теорій: теорії підприємств – неокласичної, інституційної, неінституційної, еволюційної, підприємницької, теорії, що базується на знаннях інтеграційної; системного аналізу; маркетингу; стратегічного управління; розвитку інновацій; синергетики; міждисциплінарного підходу; поведінкової теорії; теорії мотивації; теорії ризиків.

Таким чином, можна стверджувати, що економічна складова системи підприємства характеризує його як економічний суб'єкт і відображує його взаємовідносини з іншими економічними суб'єктами в процесі економічної діяльності. Проте соціальна складова дещо складніша: вона об'єктивно існує вже при створенні підприємства і своїм існуванням визначає наявність соціальних цілей у підприємства. Соціальна складова характеризує систему підприємства як учасника соціальних взаємовідносин, тобто таких взаємовідносин, які не мають ні комерційних, ні бізнес-цілей.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Белов Б. О. Організаційно-економічний механізм розробки і реалізації підприємствами АПК маркетингових стратегій взаємодії / Б. О. Белов // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 124-129.

2. Гаркавенко С. С. Маркетинг : [підручник] / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.

4. Мізюк Б. М. Особливості стратегічного управління підприємствами / Б. М. Мізюк // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 31-36.

---

## **ЗЛОЧИН І КАРА В УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ ЗА ЛИТОВСЬКИМИ СТАТУТАМИ XVI СТ.**

**Черниш І. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Право»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Козаченко Ю. А., кандидат юридичних наук, доцент кафедри**

У середньовіччі, коли українські землі в силу історичних причин перейшли під юрисдикцію інших держав, почався процес узгодження і поступової кодифікації правових норм, властивих українській народності, зі звичаями і правовими системами сусідніх держав. Зокрема, на галицько-волинських землях у XIV – XVI ст. з'єдналися тогочасні правові системи української, польської і литовської народностей. У процесі тісного взаємного впливу і з'явилися визначні історико-правові документи, відомі під загальною назвою Литовських статутів. Їх вплив на подальший розвиток теорії і практики права не тільки українського, але і європейського, незаперечний. Непересічне значення ці пам'ятки мають і у наш час – їх детальне вивчення є актуальним і сьогодні, оскільки наближає нас до витоків усієї правової системи нашої держави [1].

Литовські статuti як кодекс феодального права Великого Князівства Литовського у мали три редакції: 1529 р., 1566 р., 1588 р.

В Литовських статутах поєднано норми правових традицій: руського права, польського права, німецького права, римського права, звичаєвого (неписаного) права. В основу лягла «Руська правда» Ярослава Мудрого.

Литовський статут в редакції 1529 р., як зазначають науковці, провідною думкою мав охорону інтересів держави і, зокрема, шляхти, а особливо магнатів. Так, мисливський собака оцінювався в два рази дорожче за “мужика тяглового”. Шляхта отримала вільне право виїжджати за кордон.

Другий Литовський статут 1566 р., у складанні якого брала участь волинська шляхта, здійснив адміністративно-політичну реформу держави (поділ на повіти), а також поширив привілеї рядової шляхти. Наслідком запровадження норм цього статуту стало позбавлення селян права на власні землі.

Третій Литовський статут затверджено королівським актом 28 січня 1588 р. і тоді ж видрукувано у Вільно в друкарні братів Мамоничів під назвою “Статут Великого князівства Литовського 1588 року”. Він містив 14 розділів та 488 артикулів і регулював державний і судовий устрій, цивільно-правові (6 розділів), кримінально-правові (4 розділи) й процесуально-правові відносини. В цілому ж Старий Статут охороняє інтереси магнатів і забезпечує окремі права селян [3].

Третій Литовський статут 1588 р. остаточно закріпив селян (згідно зі статутом, селяни, які прожили на землі феодала понад 10 років, ставали кріпаками). Право спадщини належало синам, дочки могли одержати не більше чвертини майна у вигляді приданого. За навмисне вбивство злочинець ка-

рався смертю. При необережному вбивстві винний звільнявся від покарання, але зобов'язаний був сплатити родичам убитого годовщину. Враховувався вік людини (неповнолітні особи не несли кримінальної відповідальності) [2].

У Статутах виділяють розмежування убивств за формою вини, статтю та соціальним станом убитого. Так, наприклад, вбивство жінки каралося подвійною сплатою головщини, і коло жінок, яких це стосувалось, поступово розширювалось, що свідчило про зростання ролі жінки у сім'ї та суспільстві.

Кримінальне право розрізняло ступінь злочинства. Злочин шляхтича карався простіше за злочин простої людини. Пропагував віротерпимість. Злочини проти особи і майнових прав – карались особливо. Регулювались штрафи. Відстежується поділ вбивств на: навмисні (складні) та ненавмисні (прості).

Якщо у Статуті 1529 р. смертна кара передбачалась за 20 видів злочинів, то у Статуті 1566 р. – уже за 60, а в Статуті 1588 р. – приблизно за 100 злочинів.

За Литовськими статутами кримінально-правові норми мали відкрито класовий характер – життя, майно, честь і особиста гідність представників панівних станів, передусім шляхти, захищалися посиленими санкціями. У статутах Великого князівства Литовського для позначення покарання використовувалося декілька термінів: «кара», «страта» тощо. Мета покарання була різною: ізоляція злочинця, відшкодування потерпілому заподіюваної йому шкоди за рахунок злочинця, поповнення державної скарбниці, заподіяння злочинцю шкоди. Проте головною метою при цьому було залякування, про що свідчать все більш зростаюча жорстокість і болючість покарання (особливо смертної кари), а також публічність його виконання. Як сказано у грамоті великого князя Литовського 1552 р., залякування у писаному праві необхідно для попередження злочинів, удержання свавільних людей від злочинної поведінки і збереження у доброму стані усієї держави.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Історичне значення Литовських статутів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=892777>. – Назва з екрану.

2. Козацько-селянські повстання в Україні кн.ХVI – першої третини ХVII ст. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studlib.info/hozyaystvo/2306562-kozacko-selyanski-povstannya-v-ukraini-kincyu-xvi-pershoi-tretini-xvii-st/>. – Назва з екрану.

3. Заруба В. М. Історія держави і права України : навчальний посібник [Електронний ресурс] / В. М. Заруба. – К. : Вид-во «Істина», 2006. – 416 с. – Режим доступу: <http://histua.com/knigi/istoriya-derzhavi-i-prava-ukraini-zaruba/litovski-statuti-yak-pamyatka-i-dzherelo-prava>

---



## **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Шведенко К. С.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Даниленко В. І., кандидат економічних наук, доцент*

У сучасних умовах ринкової економіки головним фактором «виживання» виробничих підприємств є ефективна збутова політика та її цілеспрямований розвиток. Це відбувається внаслідок значного загострення конкуренції на ринках збуту, зростання витрат діяльності, підвищення вимог споживачів відносно якісного обслуговування. У зв'язку з цим все більше значущими постають питання якості та ефективності функціонування збутової системи підприємства.

Виробництво і збут продукції є першочерговими завданнями щодо реалізації місії промислового підприємства. Ці завдання можна розглядати як дві взаємопов'язані і взаємозалежні складові поняття «операційна діяльність». Слід розуміти, що показники, які характеризують цю діяльність, є відмінними. Результатом виробництва є обсяг продукції, призначеної для продажу, а результатом реалізації, - є обсяг продукції, яка знайшла свого споживача.

Управлінню збутовою діяльністю і аналітичному забезпеченню збутової політики підприємства присвячено чимало наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних авторів, таких як: І. Ансофф [1], Л. В. Балабанова [2; 3], Ю. П. Митрохіна [3] та інші.

Проте, зважаючи на практичну значимість ділової активності підприємства, важливість удосконалення теорії та практики аналізу збутової діяльності, вкрай актуальними залишаються подальші дослідження у цій царині, які потребують розробки нових підходів, адже значна кількість окреслених проблем є предметом наукових дискусій і залишаються досі невирішеними.

Виробнича і збутова політика підприємства формуються, як правило, різними службами і підрозділами підприємства під дією різних факторів, тому результати аналізу цих двох аспектів діяльності можуть відрізнятися. При цьому, якщо на деяких незначних відтинках часу виробництво і реалізацію можна розглядати як незалежні одна від одної функції, то в перспективі вони виявляються доволі тісно пов'язаними: якщо нічого не виробляти, то що тоді реалізовувати; і, навпаки.

Для кожного окремого підприємства ці поняття мають індивідуальне наповнення залежно від галузевої приналежності та масштабів діяльності [4]. Ритмічна, успішна діяльність підприємства передбачає, що в цілому за не дуже короткі для підприємства проміжки часу (квартал) обсяги виробництва і реалізації співпадають. Однак, в межах цих періодів ситуація може бути іншою, - динаміка виробництва і реалізації відрізняється.

Наприклад, за умови виробництва нової продукції, коли для ринку і споживачів товар є маловідомим, обсяги виробництва можуть суттєво перевищувати його реалізацію. У міру зростання попиту, темпи зростання виручки можуть дорівнювати до темпів росту обсягів виробництва. У цьому випадку щоб уникнути хибних висновків, слід приймати до уваги особливості життєвого циклу продукції, яку виробляє підприємство.

Протилежною динаміка виробництва і реалізації може бути тільки випадково і протягом коротких проміжків часу, адже падіння виробництва при збільшенні реалізації дуже швидко призведе до зниження реалізації також, оскільки реалізовувати буде нічого. Зниження реалізації, у свою чергу, негативно вплине на виробництво через нестачу оборотних засобів. Тому далекосяжних наслідків така інверсія не має. Виробництво майже ніколи не відстає від реалізації.

Показником відповідності темпів виробництва і реалізації може слугувати коефіцієнт реалізації, що є співвідношенням обсягів реалізованої і виробленої продукції за відповідний період часу. Що ближче значення цього коефіцієнта до одиниці, і що стійкішою є така відповідність, тим більш синхронною і ритмічною є діяльність виробничої і збутової підсистем підприємства.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. - Экономика, 1989. – 518 с.
  2. Балабанова, Л.В . Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств [Текст]: монографія / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. - Донецьк : ДонПУЕТ, 2009.- 245 с.
  3. Балабанова Л. В., Управління збутовою політикою. [Текст] Навч. посіб. / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна – К.: Центр учбової літератури,. 2011. – 240 с.
  4. Гамалій В.Ф., Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств [Електронний ресурс]// В.Ф.Гамалій, С.А. Романчук, І.В. Фабрика, – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_22\(2\)\\_ekon/stat\\_20\\_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf)
-

# ПІДСЕКЦІЯ КАФЕДРИ ІНОЗЕМНИХ МОВ ТА УКРАЇНОЗНАВСТВА

## ADEQUATE FEEDING OF SPORTS HORSES

**Будаква Є. О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Технології виробництва  
і переробки продукції тваринництва»**

**Науковий консультант з іноземної мови –  
Лифар А. А., старший викладач**

Adequate feeding is the modern organization of animals (horses) life support in the conditions of the aggressive environment. The new system of adequate feeding is perfect because it gives the chance to resist aggressive action of the environment, allows strengthening and keeping natural health without changing habits of a daily food allowance and a rhythm of life. Sports horses demand the special relation and individual approach. They are exacting to food and want to consume certain forages. They sensually react to change of a daily routine. When rationing feeding of sports horses it is necessary to consider that sports work of a horse increases the need for energy, vitamins and salt. During a training and tests the need for energy increases by 32%, in a protein and a lysine – for 13%, in mineral substances – for 12%, including the salt – for 80%, if compare a horses who are on vacation. Need of sports horses for nutrients depend on the live weight, temperament and the completed work (a training, tests, and rest). The general feeding level of horses during a training and tests has to be not lower than 2,5 on 100 kg of live weight [2].

*Table 1. Approximate feeding dietary of sports horses of live weight of 500 kg on 1 gram per day, kg*

Type of a forage	Period of performances	Period of vacation
Lushes	7,0	7,0
Oats	7,0	5,0
Bran	-	0,5
Premix	0,15	0,10
Kitchen salt	66,0	33,0

You should feed sports horses no less than 4 times a day, approximately at 1 a.m., 9 a.m., 12 p.m., 17 p.m., 22 p.m. Including such daily routine morning trainings should held in 3 hours before feeding. Horses demand free access to fresh clean water. Temperature of water should not be below 4 °C, for mates, who are pregnant – 10-14 °C (to prevent abortion) [1].

*Table 2. Norms of water consumption by horses for one head per day, litres*

Gender and age groups of horses	Total	Consumption of water	Others production requirements
Manufacturing stallions	70	45	25
Mares with foals	80	65	15
Mares, gelding, young horses elder of 1,5 year	60	50	10
Young horses at the age of depriving till 1,5 year	45	35	10

\* Norms of expenses on production requirements include water expenses on washing of animals, cleaning and disinfection of production rooms

*Table 3. Features of horses feeding during physical activities*

Type of loadings	Feeding of rough forages	Feeding of concentrated forages
Intensive	To remove in 4 hours before competitions	In 4 hours before competitions
From easy to average	To remove in 4 hours before competitions or give an opportunity for grazing	In 4 hours before competitions
Remote jogs	Free access before beginning of competitions. Feeding during the competitions	In 4 hours before competitions or small quantity during competitions(0,2-0,45kg)

It is necessary to follow the next important rules in feeding:

- 1) The diet has to be formed approximately for 50% from rough forages.
- 2) You should give forages taking into account horses' weight.
- 3) Dietary exchanges should be done step by step during 2 weeks.
- 4) You should feed horses frequently and with not so big portions.
- 5) You should never give more than 22 kg of grain per one feeding.
- 6) You should give forage at least 3 times a day (2-2,5 kg / each feeding).
- 7) You should give forage by weight but not by size.
- 8) You should remove remnants from feeding place before every feeding.
- 9) Decrease amount of concentrated forages without trainings.
- 10) Physical trainings – not earlier than 2-3 hours after feeding.
- 12) A horse should always have free access to clean water.
- 13) You should examine and check horses' teeth regularly.

Sports horse needs to be kept in training (workable) condition, without extra fat (weight), but also not scrawny. It is necessary to provide protein, energy, mineral substances, and vitamins for manifestation of genetic opportunities; otherwise hereditary traits are implemented only for 35%. Besides, lack of exchange energy in a diet leads to the fact that sports horses withdraw up till the end of races. Therefore achievements of sports horses depend a lot on full feeding.

#### **Список використаних джерел**

1. Feeding horses: [Electronic resource] – [<https://studopedia.info/951220.html>].
2. Quality feeding, maintenance, veterinary support: [Electronic resource] – <http://medbib.in.ua/kormlenie-loshadey.html>.

## FUNCTIONAL DAIRY PRODUCTS WITH THE PECTIN

*Величко К. І.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Технології виробництва  
і переробки продукції тваринництва»*

*Науковий консультант з іноземної мови –  
Лифар А.А., старший викладач*

Milk is a biological fluid that contains water, proteins, fats, milk sugar, phosphatides, sterols, salts of organic acids, minerals, micro elements, vitamins, enzymes, hormones, pigments, immune bodies, gases. Due of milk to large number of different organic, mineral and biologically active substances in milk and their rational balance in the body, optimal conditions for the assimilation of dairy products in general and their individual components are created [1].

The functional properties of milk and its processing products can be increased by the addition of vitamins A, D, E, 3-carotene, minerals such as magnesium, food fibers (e.g. pectin), biologically active carbohydrates (for example, inulin) [3].

Functional dairy products with pectin can be divided into the following groups:

– Sour-milk drinks (yogurt, kefir product, etc.), sour cream products. For their production low-esterified pectin (NE-pectin), are used which is added into milk before pasteurization. Adding pectin to the product can solve the problems associated with insufficient amount of milk - raw materials (low content of dry substances of protein, etc.). The product with pectin is stable in storage, has a viscous structure and a glossy surface, as well as more pronounced taste and aroma.

– Drinks of direct acidification, including fruit juice content. These drinks include beverages based on milk, whey or on the sour milk basis. The production of this product group is most relevant for enterprises that expand the range of high-quality juice-based drinks of long-term storage.

– Terminated dairy products of long-term storage, for example, dessert based on cheese dairy or thermally sour cream product. For their production, VE-pectin are used, the action of which is aimed at protecting the milk protein in the acidic medium, followed by heating and thermization. The expiration date of the terminated product with pectin, depending on the equipment, method of packing and packaging, exceeds 30 days.

– Combined oils are obtained using VE-pectin, which is fundamentally different from the usual pectin with an esterification degree more than 50%. Such pectin interacts with the free moisture of the product, resulting in the formation of soft elastic parts, which in shape and size resemble fatty balls. They affect not only organoleptic, structural, but also microbiological characteristics of finished product [2].

Condensed milk with sugar and pectin has a positive effect on hemoglobin, erythrocytes and leukocytes. It is recommended for the population as a therapeutic and prophylactic, product as well as for those who live in ecologically polluted zones as a product with radio protective properties.

“Pektomol” – milk condensed with sugar and pectin concentrate. As filler, apple or beetroot pectin concentrate is used containing pectin substances, amino acids, organic acids, glucose, complex macro and microelements.

Due to the content in the pectin concentrate of pectin and biologically active substances, dairy pectin containing products have detoxification functions; increase the resistance of the organism to adverse factors. Using this filler, you can reduce the sugar content in the product by 38%. The peculiarity of “Pektomol” technology is the preparation of the filler and its introduction into the milk mixture.

Whole milk is normalized to fat-free butter milk. The normalized mixture is pasteurized at a temperature of 102°-104° C, cooled, homogenized, and sent to a vacuum apparatus. Prepared pectin-sugar syrup is added to the vacuum apparatus at the end of cooking.

According to organoleptic parameters, milk “Pektomol” has a sweet pure taste and smell with the taste and aroma of pectin concentrate, a homogeneous, moderately viscous consistency; the color is pleasant in the whole mass. The mass fraction of moisture in it is 29%, fat – 5%, sugar – 38%.

Experts associate positive effect of food products on the human body with the presence of them physiologically functional nutritional ingredients that can carry biologically significant action on the organism.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Сирохман І. В. Товарознавство харчових продуктів функціонального призначення: навч. пос. (для студентів вищих навчальних закладів) / І. В. Сирохман, В. М. Загородня. - К.: Центр учбової літератури, 2009. – 544 с.

2. Технологія незбираномолочних продуктів: Навчальний посібник / [Т. А. Скорченко, Г. Є. Поліщук, О. В. Грек, О. В. Кочубей] ; за ред. Т. А. Скорченко. – Вінниця: Нова Книга, 2005. – 264 с.

3. High Temperature Processing of Milk and Milk Products: Hilton C. Deeth Michael J. Lewis.- Wiley-Blackwell, 2017.

---

## **INNOVATION TECHNOLOGIES IN PRODUCTION OF SAUSAGE PRODUCTS**

***Власенко Є. С.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Технології виробництва  
і переробки продукції тваринництва»***

***Науковий консультант з іноземної мови –  
Лифар А.А., старший викладач***

In the modern meat processing industry traced a tendency of the search and development of innovative technological solutions for the production of products, witch characterized by a high level of quality, eco-friendliness and biological safety. The main priorities are naturalness, health benefits, biological value, environmental cleanliness of products.

Priority directions include:

- development of new biotechnologies and biological products for use in the food, microbiological and pharmaceutical industries;
- creation of biotechnological processes for involving enzymes, reception of new products of the best quality;
- development of biotechnological methods for cleaning and utilization of food waste, microbiological and pharmaceutical industries, and the development of technologies and drugs for the prevention of environmental pollution.

To solve the actual problem of modern meat processing industry will help development of innovative production technologies, environmentally friendly, safe, high-quality products with specified properties enable, in particular, biotechnological approaches. The most relevant and promising for the meat processing industry is application bacterial and enzyme preparations of various technological orientations.

Specific strains of microorganisms in the biotechnology of meat products can perform a variety of functions:

- to provide a high level of microbiological safety as a result of inhibition of the development of harmful and pathogenic microflora;
- to provide a biochemical transformation of the initial components, changing the indices of raw materials and forming the given qualitative properties of the finished products;
- to increase the nutritional value and biological availability of the finished products;
- to guarantee the ecological safety of products by eliminating or minimizing chemical additives (flavor enhancers, color holders, etc.);
- to provide meat products with probiotic properties.

But with the use of microbiological preparations, the microbiological safety of products becomes of increasing importance. Microbiological damage to meat products occurs as a result of reproduction rotten aerobic and anaerobic microbes.

Often damage to meat and meat products is caused by *Brocliotrix thermospacta*.

These bacteria contribute to the decomposition of proteins and fats with a formation of unpleasant odor. Specific strains of microorganisms, capable of suppressing the activity of pathogenic micro flora, that is to act as bio conservation agents. The action of microorganisms is associated with the formation of specific biologically active components: organic acids, bacitracin, enzymes, vitamins, which contributes to raising the level of safety, improving the qualitative characteristics of the finished product.

Lactic acid bacteria are characterized by high antagonistic activity, the ability to destroy toxic metabolites, grow under anaerobic conditions, which is important for use in meat production. Lactic acid bacteria are able to bind oxygen and dramatically reduce the oxidation-reducing potential, protect lipids from oxidation, which serves as a barrier for the development of pathogenic microorganisms.

Traditionally, lactic acid starting microorganisms are used in the technology of making cheese and dried sausages. Microorganisms that are part of the seed

crops split sugar into lactic acid, which leads to a decrease in pH, inhibition of the growth of undesirable micro flora, accelerating the process of denitrification, stabilization of color formation, the formation of specific organoleptic characteristics.

Generally accepted aroma-forming agents are representatives of the family of micro cobs and individual strains of lactic acid bacteria: *Lactobacillus Curvatus*, *Lactobacillus sakei*, *Lactobacillus plantarum*, *Pediococcus acidilactici*, *Staphylococcus xylosus*, and *Staphylococcus carnosus*.

It is well known that lactic acid bacteria are the biological basis for the formation of sausages and one of the most important barrier factors the development of pathogenic micro flora. With the help of lactic acid bacteria are carried out: biochemical transformation of the main components of meat with the formation of compounds that determine the taste and aroma, as well as its consistency; change in the physical properties of minced meat; suppression of the development of harmful and pathogenic micro flora by the formation of various substances that produce antimicrobial action.

It has been determined that bifidobacteria protect meat lipids from oxidation; improve the consistency and organoleptic characteristics of boiled and smoked sausages.

Thus, the modern level of development of food technologies for achievement of effective results provides an integrated approach; therefore the development of obtaining meat products of a new generation needs a combination of knowledge in the field of food chemistry and biotechnology.

#### **Список використаних джерел**

1. [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/biot\\_2014\\_7\\_5\\_16.pd](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/biot_2014_7_5_16.pd)
2. Рогов І. А. Продовольча біотехнологія. Основи харчової біотехнології. Книга 1 / Рогов І. А., Антипова Л. В., Шуваєва Г. П. МОСКВА: Колос. 2004 р., 440 с. (Російською).
3. Хамагаєва І. С. Використання пробіотичних культур для виробництва ковбас. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ. 2006 р., 204 с.

## **GIFT TRADITIONS IN CROSS CULTURAL COMMUNICATION**

***Вовк О. Ю., Сип'як І. Р.,  
здобувачі вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту***

***Науковий керівник –  
Ніколаєнко Ю.О., кандидат педагогічних наук, доцент***

Gift giving is one of the oldest social traditions known to man. Many countries and cultures have wide variations in their historical backgrounds and development, and this has brought about different and even conflicting practices. A lack of cross cultural understanding can lead to misunderstandings which may result in offense. One area of importance in cross cultural awareness is in the different gift giving etiquettes of the world. Understanding gift giving and the etiquette sur-



rounding it can help international business people cement better relationships with foreign colleagues, clients or customers.

Cross cultural gift giving etiquette involves considering the following points:

1) Who is receiving the gift? A person or a group? What is the status of the receiver(s)?

2) What types of gifts are acceptable or unacceptable?

3) What is the protocol associated with gift giving and receiving?

4) Should gifts be reciprocated?

There are some examples that highlight different gift traditions in cross cultural communication.

South America (Example: Brazil)

If you are going to be attending a dinner party, make it a point to bring some flowers to give to the host as a sign of appreciation. This is something that people will usually expect. When choosing flowers and wrapping paper, try to avoid flowers, bouquets or wrapping paper with shades of purple or black. Those colors are associated with death, grief and mourning, and so should not make an appearance in any gift ideas. Another thing to avoid is giving gifts to people, which contain the name, logo or some other visual connection to your business. The problem here is that people will respond to it negatively, seeing it as an attempt to promote your company, as opposed to being a sincere show of appreciation [1].

North America (Example: the United States)

In the United States, it usually is not considered mandatory to bring a present to a birthday party or other similar celebration. Guests can, of course, voluntarily choose to bring a gift, but it is not necessarily considered rude not to have a present with you. Giving expensive or lavish gifts to people with whom one is doing business tends to be considered inappropriate, because it may portray the wrong impression that a bribe is being intended. Therefore, this is something that should generally be avoided [1].

Africa

Unlike in North America, someone who is invited to a residence or a community in Ghana, particularly a non-local, is expected to bring some sort of present. A gift involving liquor can make for a fine and suitable present. You should give gifts with your right hand instead of the left. Also, gift giving and business tend to go hand in hand. The general idea is that if you are happy with the work that was carried out for you, you are expected to show appreciation by giving a gift. A gift given to a government worker can be construed as a bribe, with negative consequences. Therefore, it is best to tread very carefully when it comes to this kind of situation [1]

China

It is the proper etiquette for gifts to be exchanged for celebrations, as thanks for assistance and even as a sweetener for future favors. When the Chinese want to buy gifts it is not uncommon for them to ask what you would like. It would be wise to demonstrate an appreciation of Chinese culture by asking for items such as ink paintings or tea. Business gifts are always reciprocated. Not to do so is bad eti-

quette. When giving gifts do not give cash. Do not be too frugal with your choice of gift otherwise you will be seen as an 'iron rooster', i.e. getting a good gift out of you is like getting a feather out of an iron rooster. Depending on the item, avoid giving one of something. Chinese philosophy stresses harmony and balance, so give in pairs [2].

#### Japan

Gift-giving is a central part of Japanese business etiquette. Bring a range of gifts for your trip so if you are presented with a gift you will be able to reciprocate. The emphasis in Japanese business culture is on the act of gift-giving not the gift itself. Expensive gifts are common. The time to present a gift is at the end of your visit. A gift for an individual should be given in private. If you are presenting a gift to a group of people have them all present. The correct etiquette is to present/receive gifts with both hands. Before accepting a gift it is polite to refuse at least once or twice before accepting. Giving four or nine of anything is considered unlucky. Give in pairs if possible [2].

#### Saudi Arabia

Gifts should only be given to the most intimate of friends. Gifts should be of the highest quality. Never buy gold or silk as a present for men. Silver is acceptable. Always give/receive gifts with the right hand. It is not bad etiquette to open gifts when received [2].

The above are a few of many examples of cross cultural differences in gift traditions around the world. It is advisable to try and ascertain some facts about the gift giving etiquette of any country you plan to visit. By doing so, you maximize the potential of your cross cultural encounter.

---

#### References

1. A glimpse into cross cultural gift giving. Retrieved from <https://lifecherish.com/2015/06/25/cross-cultural-gift-giving/>
  2. Payne N. Cross cultural gift giving etiquette. Retrieved from <https://www.businessknowhow.com/growth/ccultural.htm>
- 

## ECOLOGICAL PROBLEMS IN POLTAVA REGION

*Глазунова В. Є.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Екологія»  
факультету агротехнологій та екології*

*Науковий керівник –  
Лютька В.М., кандидат філологічних наук, доцент*

Ukraine is suffering a lot of environmental problems. There are many consequences of damaging environment. One of them is the water pollution. The Dni-pro and others rivers are in danger. They are filled with poison: industrial waste, all kinds of chemical elements and pesticides. Industrial enterprises of large cities waste harmful substances into river and sea's waters. The emissions destroy fish-

ing industry and lead to damage of wildlife. Ukraine releases polluted water, heavy metal, organic compounds, and oil-related pollutants into the Black Sea.

Another problem is the air pollution. For example, pumping waste gases from a power station or metallurgical plants do not get rid of them. The waste gases cause acid rains. These environmental factors affect the health status of the population. Air pollution has a negative impact onto human health. While estimating the size of harm to health, it should be taking into consideration that chemical pollution of ambient air, firstly, reduces the body's adaptive capabilities and, consequently, resistance to negative factors of different etiology; secondly, increases the level of morbidity, especially of the respiratory system and, thirdly, negatively affects population's mortality. Systematic monitoring of ambient air pollution level in Poltava is conducted by the Ambient Air Pollution Monitoring Laboratory at Poltava Center of Hydrometeorology according to standard complete program daily (4 times a day) at 4 stationary posts. Atmospheric air investigates the content of five harmful impurities: formaldehyde, carbon dioxide, nitrogen dioxide, nitrogen oxide and dust [4].

The higher amount of carbon dioxide is affected by emissions of vehicles gases. Such a trend is observed along the industrial hub in Suprunivka and streets with heavy traffic – Marshal Biriuzov street, Shevchenko street, European street. The dust level is influenced by air velocity, high temperature, low rainfall (as characteristic of the past year) [3, p. 222].

The index of pollution varies depending on the specifics of large enterprises. Last year this figure was 4.4, and this year it was 3.8. If you look at the indicators in comparison with the country, in Poltava the air pollution is almost twice lower than in other cities of Ukraine.

The laboratory determines daily average concentrations of harmful substances monthly. Analysis of the data for the last 27 days has shown that in Poltava there is an increase in the maximum permissible concentration of substances only by the indicator of dust (in rather windy weather and the ascension of the snow layer). All other impurities are within the normal range.

One of the features of the atmosphere is its ability to self-cleaning. Self-cleaning of atmospheric air occurs as a result of dry and wet pollutant fallout, absorption of their earth's surface, plant assimilation, bacteria, microorganisms and other ways. Gardening trees and bushes helps clean air from dust, carbon monoxide, sulfur dioxide and other substances. The best absorbing properties for sulfur dioxide are poplar, linden and gum. One adult linden can accumulate over a dozen kilos of sulfur dioxide, turning it into a harmless substance. An important role in the purification of atmospheric air belongs to soil bacteria and microorganisms. At a temperature of 15-35°C microorganisms processed on 1 m<sup>2</sup> to 81 tons per day of oxides and carbon dioxide.

Among the technical methods of purifying the atmosphere is the use of wet and dry methods of air purification from aerosols. The list of these methods includes the use of catalysts at enterprises, the use of chemical solutions that react with carbonate groups, the use of a exhaust catalytic converter system [2, p. 53].

An elevated level aerosol in the atmosphere contributes to an increase in air temperature. As a result, in the summer there are frequent fires due to self-ignition of dry plants and cane in swamps that make up a large percentage of the territory of the Poltava region. Frequent fires ruin not only the dry vegetation, fields and agricultural areas, as well as forests.

Last year, inflammation occurred in Gadiach region, Kobeliaky region, Kotelva region, Kremenchug, Lokhvytsia region, Novi Sanzhary region, and Poltava region. The largest number of forest fires is in the Kremenchug and Poltava regions. Since the beginning of the year, there have already been 90 forest fires, which destroyed 148 hectares of forest litter, including over 61 hectares of the forests. The dry and windy weather that prevails in the area contributes to the occurrence and rapid spread of forest fires. One of the dangerous factors of natural fires in the Poltava region is the burning of peat. As a result, cities and villages near the peat fires are smog, which negatively affects people's health. Fighting with such fires is very difficult, because the fire cell is underground. Poltava region is a large agricultural center, has fertile lands and large fields. So, one of the important ecological problems is also the pollution of soil with chemical fertilizers and herbicides.

Sedimentary fertilizers are a good alternative to traditional manure fertilizers. The green mass of plants lies in the field, where it decomposes into such essential organic compounds. Sedation of soil is difficult to do, performing several functions at once: 1) enrichment with nutrients and nitrogen; 2) reducing unproductive losses of moisture and nutrients by reducing infiltration from the upper layer of soil; 3) increase of the usefulness of precipitation; 4) stimulation of soil biological activity; 5) suspension of erosion processes [1, p. 33].

In general, in the Poltava region, the ecological situation is within the normal limits. Emissions into the atomic sphere are controlled and do not exceed the level of emissions.

---

## References

1. Буча Н. Розвиток біологічного сільського господарства та забезпечення органічного виробництва сільськогосподарської продукції / Н. Буча, Н. Кулик, Л. Зуякова // Економіст. – 2014. – С. 28–34.
  2. Кропивко М. Екологічна диверсифікація використання сільськогосподарських земель в Україні / М. Кропивко, О. Ковальова // Економіка України. № 2010. – С. 53–57.
  3. Мироненко С. Екологія в Полтаві: якість навколишнього повітря / С. Мироненко // Вісник проблем біології та медицини. – Вип. 3. Ч. 1 (110). – 2014. – С. 222–224.
  4. Allaby M. A Dictionary of Ecology (5th edition) / Michael Allaby. – Oxford University Press, 2015. – Current online Version: <http://www.oxfordreference.com/view/10.1093/acref/9780191793158.001.0001/acref-9780191793158>
-

## BEKANNTE SPRICHWÖRTER IN DER DEUTSCHEN SPRACHE

*Кєраміоті Т.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Філологія»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Воловик Л. Б., кандидат філологічних наук, доцент*

Die Sprichwörter sind ein fester Bestandteil jeder Sprache. Wir nutzen sie tagtäglich ohne es bewusst wahrzunehmen. Definiert werden Sprichwörter als allgemein bekannte Aussagen oder Urteile, die oft und von vielen Menschen benutzt werden. Wir haben einmal einen Blick auf einige der bekanntesten und häufigsten Sprichwörter geworfen. Sprichwörter sprechen einen populären Gedanken oder eine verallgemeinerte Erfahrung von Generationen aus, die als volkstümliche Weisheit verdichtet werden. Sie haben die Form eines abgeschlossenen Satzes, der keine Anpassung und Vervollständigung durch einen Kontext benötigt. Man weiß immer, dass in anderen Ländern, andere Sitten herrschen. Aber wie kommt man einem Land näher? Richtig! Durch die Sprache. Wenn man jedoch anfängt, eine Sprache wie Deutsch von der Pike auf zu lernen, ist es nicht immer leicht. Wie man so schön sagt: Jeder Anfang ist schwer. Also nicht gleich den Kopf hängen lassen, sondern tüchtig lernen, denn nicht vergessen: Übung macht den Meister und ohne Fleiß, kein Preis! Und wenn Ihnen das ganze Lernen auf den Zeiger geht?

Dann sollten Sie sich bewusst machen, dass eine Schwalbe noch keinen Sommer macht und manchmal auch ein blindes Huhn ein Korn findet. Hauptsache: Ende gut, alles gut. Schauen wir uns also ein paar der häufigsten Sprichwörter und ihre Bedeutung an:

1. Allen Leuten recht getan, ist eine Kunst, die niemand kann. – Es ist nicht möglich immer so zu handeln, dass alle zufrieden sind.

2. Allzu viel ist ungesund. – Man darf nichts übertreiben, weil man sich sonst selbst schadet.

3. Andere Länder, andere Sitten. – In jedem Land gibt es andere Gewohnheiten.

4. Ausnahmen bestätigen die Regel. – Ausnahmen zeigen, dass sonst die Regel gilt.

5. Besser ein Spatz in der Hand als eine Taube auf dem Dach. – Es ist besser, etwas von geringem Wert zu besitzen als die unsichere Aussicht auf etwas Wertvolles zu haben.

6. Die Katze lässt das Mäusen nicht. – Was einem Menschen zur Gewohnheit geworden ist, ist ihm schwer wieder abzugewöhnen.

7. Ein blindes Huhn findet auch einmal ein Korn. – Auch der vom Leben Benachteiligte hat einmal Glück.

8. Erst die Arbeit und dann das Vergnügen. – Erst sollte man seine Pflichten erfüllen, dann kann man sich erholen und seinen Lieblingsbeschäftigungen nachgehen.

9. Es ist nicht alles Gold, was glänzt. – Manches sieht viel schöner aus, als es in Wirklichkeit ist.

10. In der Kürze liegt die Würze. – Eine knappe, kurze Darstellung ist besser als eine lange und langatmige.

11. Stille Wasser sind tief. – Ruhige Menschen überraschen oft, wenn man sie näher kennenlernt.

Die deutsche Sprache präsentiert sich stets von ihrer besten Seite – so auch im Hinblick auf klassische deutsche Sprichwörter, von denen die meisten allseits bekannt sind. Ganz egal also, ob wir nun Sprichwörter, wie unter anderem „Viele Köche verderben den Brei.“, „Lügen haben kurze Beine.“, „Der Apfel fällt nicht weit vom Stamm.“ oder „Scherben bringen Glück.“ suchen – wir haben sie alle! Zögern wir nicht, sondern kommen wir einfach mit uns mit und durchstöbern wir unsere umfangreiche und wahrlich breit gefächerte Auswahl an allerlei alten, klassischen und allseits bekannten Sprichwörtern, Redewendungen und Redensarten, welche ihren Ursprung in der deutschen Sprache haben. Das Lernen einer Sprache kann mit ein paar einfachen Worten und Formulierungen beginnen, aber je mehr man fortschreitet, desto komplizierter und komplexer wird es. Das Lernen von Sprichwörtern kann ein solch schwieriger Aspekt der Sprache für den Lernenden sein. Dein Sprichwort ist eine Konstruktion oder eine Gruppe von Wörtern, die keinen Sinn ergeben, wenn man sie sinngemäß übersetzt. Oftmals kann dies eine Redewendung oder ein volkstümlicher Ausdruck sein. In anderen Sprachen gibt es Sprichwörter genauso wie im Deutschen, z. B. im Englischen, wenn man sagt “to lose your head” (den Kopf verlieren) oder “losing your cool” (die Kühle verlieren). Für Muttersprachler sind diese gewöhnlicher Bestandteil der Sprache, die jeden Tag in Unterhaltungen verwendet werden. Jedoch wird die Enthauptung und der Temperaturverlust für einen Ausländer kaum Sinn ergeben, wenn man die Wendungen wortwörtlich übersetzt. Mit dies im Hintergedanken können Sie also eine Wertschätzung dafür entwickeln, wie wichtig es ist, dass sie sich mit sprichwörtlichen Ausdrücken vertraut machen, besonders wenn Sie sich mit vielen Deutschen unterhalten. Daher ist die beste Art und Weise, um Deutsch zu lernen, wenn Sie dies mit einem Muttersprachler tun. Sie erhalten so ein besseres und detaillierteres Verständnis der Sprache, die Ihnen beigebracht wird. Auch wenn Nichtmuttersprachler vielleicht einige Redewendungen kennen, so ist deren Kenntnis sicherlich nicht umfassend und vollständig. Ein deutscher Muttersprachler kann Ihnen die benötigte Einsicht in die Sprache geben sowie genauere Gegebenheiten für grammatikalische Regeln, Satzbauten und Tonfälle.

---

### **Literatur**

1. Karl Simrock: Die deutschen Sprichwörter. Reclam, Stuttgart 2011. – 40 S.
  2. Friedemann Spicker: Aphorismen der Weltliteratur. Reclam, Stuttgart 2009. – 58 S.
  3. Peter Ďurčo: Sprichwörter in der Gegenwartssprache. Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave, Trnava 2015. – 64 S.
  4. Yao-Weyrauch: Frauen zählen nicht als Menschen. Chinesische Sprichwörter über das weibliche Geschlecht. Heuchelheim 2016. – 25 S.
  5. Christoph Tiemann: Gebratene Störche mit phatten Beats - Redewendungen und Wortneuschöpfungen auf der Spur. Rowohlt Taschenbuch Verlag 2014 – 164 S.
-

## **IMMUNOLOGICAL CASTRATION OF PIGS: ADVANTAGES AND PROBLEMS OF APPLICATION**

*Ковальчук О. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Технології виробництва  
і переробки продукції тваринництва»*

*Науковий консультант з іноземної мови –  
Лифар А. А., старший викладач*

Decision to ban surgical castration of animals in the countries of the European Union (EU) since 2018 creates additional development problems, as livestock in general as in pig breeding. Agreement on the association of Ukraine with the EU and ever closer integration of consumer goods markets sets the same requirements to Ukrainian exporters and pork meat producers. Therefore, researches aimed at development alternative no traumatic methods of castration of boars are important and extremely relevant.

Castration – an artificial cessation of the function of the gonads surgical way or excluding their function chemical or other methods. It has an important production value, because of the quality of its implementation, largely depends composition of carcasses, which significantly affects the purchase price. Castration also increases meat productivity, reduces the aggressiveness and the level of injuries, and also prevents unwanted crossbreeding of animals, castrated animals are calmer, are better fed, and their meat is tastier and gets rid of an unpleasant specific odor.

Castration is performed with as an economic as therapeutic purposes, for example, e.g. operating hernia in male, tumors of the sexual glands, and the development of inflammatory processes in them.

Surgical (open, closed), chemical (local destruction of parasites by chemical components), immunological (vaccination), and other methods (X-ray, ionizing radiation) are used in veterinary practice castration. The use of this or that method should be substantiated considering the species, age, breed, animal breeding speed and economic purpose. However, the surgical method remains the most used in Ukraine, despite the significant negative effects on animals. An alternative to this method is less traumatic methods, among which the most promising method is immunological castration.

Immunological castration of pigs was developed in Australia and has been commercially available since 1998, and in the EU countries it is allowed since 2009. Use of immunological castration and slaughter of castrated boars in Ukraine is allowed at the legislative level since 2014 [2].

This method is based on blocking the testicular function, causing an immune response, directed against the hormones of the hypothalamus and the pituitary gland. Unpleasant smell of meat is uncastrated male pigs mainly due to the accumulation in tissues two substances: androstenol and a scatole [1]. Androstenol is a steroid hormone which is produced in the testicular of the boars and causes the smell of urine in the finished product. Scatole is produced in the body of pigs by bacterial expansion of the amino acid of tryptophan in the large intestine, after that

it includes in the metabolism of the animal and causes the smell of feces. Both substances accumulate in fatty tissues and with excessive content (androstenol 1.0mcg/g fat, and a scatole 0.2-0.25mcg/g) cause an unpleasant odor and taste. In addition, androstenol interferes with the metabolism of the scatole in the liver by inhibition of the enzyme cytochrome P450, which induces an increase the scatole in the tissues.

The castration is aimed at reducing the level of androstenol and the scatole. The surgical method removes the testicular that produce androstenol and other sex hormones that have a positive effect on the meat productivity of the animals. In the case of immunological castration, the action of pituitary-hypothalamic hormones is blocked, which stimulate the production of androstenol with testicular. So the level of harmful substances in meat decreases with the preservation of the potential to increase the muscle mass of the boar.

Such vaccines as Improvac, Improvest, Vivax, Innosure are currently being used to perform immunological castration. The vaccine Improvac production Pfizer (USA) is currently available on the Ukrainian market.

Investigations of the effectiveness of immunological castration [3], conducted by Ukrainian scientists using the vaccine Improvac, have showed an increase of muscle tissue in bodies by 4.62%, and in fat tissue by 5.93%, compared with bodies of surgically castrated pigs.

So, the method of immunological castration has more significant advantages than the surgical method. It eliminates the risks of surgical intervention, increases the quantity of meat, reduces its fat content, increases the efficiency of feed use and environmentally friendly production, which is confirmed by studies of foreign and Ukrainian scientists [1, 3]. At the same time, the use of this method carries the appropriate risks for the staff that carries out vaccination, requires correction of the ration of animals, and also can be negatively perceived by end consumers of meat.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Каменик Я. Качество мяса иммунокастрированных свиней / Я.Каменик, Л. Штейнхауз // Все о мясе. – 2012. – №6. – С.34-36.
  2. Національний стандарт України. Свині до забою. Технічні умови. Зміна №1 до ДСТУ 4718:2007. Київ, Мінекономрозвитку України, 2014.
  3. Повод М.Г. Застосування імонокастрації для покращення якості туш кнурів в умовах промислового виробництва свинини в Україні / М.Г. Повод, О.І. Кравченко, А.А. Гетья // Аграрний вісник Причорномор'я. – Миколаїв: МНАУ, 2017. – Вип. 3 (95). – С.176-183.
-



## TECHNOLOGY OF SOYBEAN CULTIVATION IN PRYMORSKYI TERRITORY

*Ковіка В. Р.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Агрономія»  
факультету агротехнологій та екології*

*Консультант з іноземної мови –  
Сільчук О. В., кандидат педагогічних наук, старший викладач*

In the European part of the country, soybeans are sown usually in a tilled field after winter wheat, maize, sugar beet. The best predecessors for soya in the Far East are fertilized busy steam, a layer of perennial grasses and early grain crops that go after perennial grasses and sideral fumes. Do not place soybeans after legumes and sunflowers, as well as near acacia plantations and perennial legumes due to the spread of common diseases and pests. Soy itself is a valuable precursor for many crops: barley, millet, corn, sugar beet, potatoes. Sowing in one field should not take more than three years. To return to the previous place is recommended not earlier than in two years [2].

The soybean tillage system should ensure the maximum destruction of weeds, especially perennials, to create the optimal soil structure for good aeration, the accumulation and conservation of moisture, leveling the field, preventing wind and water erosion. It is differentiated by soil-climatic zones and by each field, depending on the predecessor, weediness, and relief. Basic processing. When weeds are weeded, annual weeds perform improved autumn plowing (2-3 discs and autumn plowing) or half-steam cultivation of the soil (summer plowing and 1-2 cultivation to kill weeds). Presowing processing. It should be minimal, conducted on ripe soil, and ensure the destruction of seedlings and shoots of weeds, moisture retention, soil leveling and the necessary conditions for optimal sealing and uniform germination of seeds. To obtain high yields of soybeans, it is necessary to sow carefully calibrated, large, well-seeded seeds of the first class, well undamaged by diseases and pests, possessing high germination and vigor of germination. For seeding, it is better to use the seeds of the previous year. Sorting of seed is carried out from autumn on grain cleaning machines with the installation of special sieves [1].

This removes small, broken, frail and underdeveloped seeds. With optimal seeding time, soybean shoots usually appear after 8-12 days. For the normal germination of seeds, approximately twice as much moisture is required as for seeds of cereal crops. Therefore, immediately after sowing, especially on light soils, the packing is carried out, which accelerates the germination of the seeds. However, until the emergence of soybean germination weeds grow, and in the case of precipitation, a soil crust is formed, so 3-5 days later the field is harrowed with light harrows. Post-emergence harrowing is performed when the plants are well established and therefore are not damaged by the harrows. For less damage, harrowing runs across rows in the daytime, when the dew drops. The first row cultivation is carried out by cultivators equipped with one-sided razor-paws, pointed, flat-cutting

paws running in the middle, and KLT-38 weeding wipers that destroy weeds in rows. The speed of the unit is 5 km / h. During operation, razors and paws should completely cut weeds in row-spacing, do not damage soybean plants, loosen soil, without forming ridges and furrows [2].

However, under the influence of drought or other unfavorable causes, after the beans are driven, some leaves and stems often remain green for quite some time. In such cases, especially when there is a lack of heat, the harvesting time is determined by the ripeness of the beans, and not by the whole plant. The practice showed that it is impossible to start harvesting soybeans early in the morning with dew. It is better to start at 10-11 o'clock, when the dew is already gone. It is absolutely unacceptable to clean soya in damp, rainy weather. It is removed across rows – this method is especially recommended for broad-row crops in the period of excessive soil moistening. With such cleaning, the cutting device of the combine is less clogged, since it works intermittently and is cleaned of the stuffed weight.

Thus, considering these technologies, Ukrainian agronomists can increase soybean sowing areas that can include the coastal parts of the Black and Azov Seas.

---

#### References

1. Perspectives of soybean production development in Ukraine [Електронний ресурс] Режим доступу : [https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/212882/2/Ostapchuk\\_Kostyuk.pdf](https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/212882/2/Ostapchuk_Kostyuk.pdf). – Назва з екрана.

2. Soybean Production Circumstance and its Urgent Problem in Primorsky [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=KR2016000443>. – Назва з екрана.

---

## ATLAS DER ALLTAGSSPRACHE: WO SPRICHT MAN WIE?

*Костенко В. Р.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Філологія»  
факультету економіки та менеджменту  
Науковий керівник – Савенкова О. О.,  
старший викладач*

Viele Deutsche sprechen Dialekt. Mundarten sind aber mehr als Sprache und transportieren regionale Identität: Bairisch ist für einen Friesen Chinesisch und umgekehrt. Dialekte, auch Mundarten genannt, sind Varietäten der deutschen Sprache, die nur in bestimmten Regionen verwendet werden [4].

Dialekte sind über 1000 Jahre alt und damit viel älter als das Hochdeutsch. Wie sie genau entstanden sind, lässt sich nicht sagen. Bairisch, Alemannisch, Fränkisch oder Hessisch lassen sich bis auf die Sprachen germanischer Stämme zurückführen. Aufgrund ihrer Ähnlichkeit haben Sprachwissenschaftler die deutschen Mundarten zu großen Verbänden zusammengefasst. Je nach Einteilung gibt es bis zu 20 solcher großen Dialektgruppen.

Laut einer Umfrage des Instituts für Deutsche Sprache in Mannheim behauptet jeder zweite Deutsche, dass er einen Dialekt sprechen kann, wobei das Ausmaß des Gebrauchs sehr unterschiedlich ist. Unter Dialekt versteht jedoch die Mehrheit der Befragten nicht die tatsächliche Mundart, sondern eine Sprechweise, die eine regionale Prägung hat.

Dialekte sind nicht in allen Teilen Deutschlands gleich verteilt. Die meisten Dialektsprecher sind in den Bundesländern Bayern, Baden-Württemberg, Sachsen, Thüringen und Saarland zu finden. Das liegt unter anderem daran, dass der oberdeutsche Süden (Bayern, Baden-Württemberg und ein Teil von Thüringen) über lange Zeit eine stark ländliche und erst später industrialisierte Gegend war, was die Ausbreitung der Dialekte förderte.

Mit der steigenden Mobilität der Bevölkerung und den wachsenden Handelsbeziehungen waren die Dialekte irgendwann nicht mehr geeignet als alleiniges Kommunikationsmittel. Die Einheitssprache wurde immer öfter zur Kommunikation im Alltag verwendet. Mit der Zeit bekam diese Einheitssprache ein viel höheres Ansehen als die Dialekte, die für Menschen aus anderen Regionen schwer bis nicht verständlich waren.

Weiter werden einige Beispiele der Alltagssprache vorgestellt, die den meisten Menschen in erster Linie einfallen, wenn sie „Deutschland“ hören.

Wenn man in Deutschland, Österreich oder der Schweiz in einem Cafe oder Restaurant „ein Bier“ bestellt, bekommt man nicht überall das gleiche Getränk. Wer keine Marke oder Sorte nennt, bekommt das typische Bier der Region. In Nord- und Westdeutschland ist das ein Pils (oder Pilsener). In Rheinland heißt ein typisches Bier ähnlich wie die Stadt Köln: das Kölsch. Ganz in der Nähe, in Düsseldorf, gibt es das Alt. In Süddeutschland dominieren andere Biere: in Württemberg das Exportbier, in Bayern das Helle. Im Süden Österreichs bekommt der Gast bei einer ungenauen Bestellung ein Märzen. Brauereien haben dieses Bier früher traditionell im März hergestellt. Im Sommer war das nicht erlaubt. Das starke Märzenbier kann man gut konservieren – so hatten die Leute auch im Sommer Bier. In der deutschsprachigen Schweiz gibt es keine dominante Sorte Bier. Manche Kellner denken an ein Lager: es werden die Biersorten exportiert, die man längere Zeit lagern kann [2].

Über Fußball streiten sich Deutsche und Engländer gern: wer spielt schöner Fußball? Wer hat die besseren Spieler oder Trainer? Und natürlich: War der Ball wirklich im Tor? Vor fast 170 Jahren haben ein paar Männer in Cambridge das „schönste aller Spiele“ in seiner modernen Version zum ersten Mal gespielt. Von dort ging das Fußballfieber in die ganze Welt und damit ein paar typische Wörter.

Wenn die Deutschen zwischen Mainz und Freiburg Fußball spielen, sagen sie dazu „kicken“. Das kommt vom englischen Verb „to kick“. Dieses Wort benutzen auch die Österreicher im Osten des Landes. In vielen Teilen der Schweiz hört man „tschutzen“ oder „schutzen“. Auch diese Ausdrücke kommen von einem englischen Wort „to shoot“. Im Rest Deutschlands dominiert ein anderes Wort „bolzen“. Es kommt nicht von einem englischen Wort, sondern wahrscheinlich vom Bolzen – darauf muss man nämlich schlagen, wenn man zwei Teile verbinden will. Das Wort „pöhlen“ hat man bis vor ein paar Jahren nur in einem kleinen Teil

Deutschlands gekannt: im Ruhrgebiet. Als Jürgen Klopp dort noch Trainer von Borussia Dortmund war, hat er ein Baseballcap mit dem Substantiv „Pöhler“ getragen und das Wort populär gemacht. So bekannt ist das „Bäbbeln“ nicht, auch wenn die Sachsen ihr Wort für „Fußball spielen“ 2010 zum schönsten sächsischen Wort gewählt haben [3].

Deutschland ist das Land des Brotes. Zwischen Alpen und Nordsee gibt es sehr viele Brottypen – Schwarzbrot, Vollkornbrot, Toastbrot, Laugenbrot oder auch Roggenbrot. Für den Menschen, der diese Brote macht, haben die meisten Deutschen nur einen Namen: *der Bäcker*. Nur im Süden der Republik und in Österreich ist die Bezeichnung *Bäck* oder *Beck* bekannt. Besonders in der Schweiz und im Vorarlberg ist diese Variante zu hören. Diesen Unterschied gibt es auch bei den Familiennamen: Im Norden heißen viele Leute Becker oder Bäcker. Im Süden sind die Namen Beck oder Peck typischer. Das Wort *Pfister*, das die Menschen in Süddeutschland, Österreich und der Schweiz früher benutzt haben, gibt es heute fast nicht mehr. Manche Menschen sagen aber auch heute noch zum Bäcker *Konditor*, obwohl diese Berufe nicht gleich sind. Der Bäcker backt vor allem Brot und Brezeln, der Konditor macht mehr Torten und Sahne-Desserts [1].

Die mündliche Verwendung der Einheitssprache heutzutage ist regional geprägt: Die Aussprache verrät, wo man herkommt. Diese Art zu sprechen, die die Sprachwissenschaftler als Regiolekt bezeichnen, hat heute vielfach die sozialen Funktionen der früheren Dialekte, die in vielen Regionen nicht mehr an die Folgegenerationen weitergegeben werden, übernommen.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Atlas der Alltagssprache // Deutsch perfekt. – 2018 - № 3. - S. 43.
  2. Atlas der Alltagssprache // Deutsch perfekt. – 2017 - № 7. - S. 41.
  3. Atlas der Alltagssprache // Deutsch perfekt. – 2017 - № 5. - S. 43.
  4. Deutsche Geschichte. Dialekte [Elektronische Quelle]. – Zugriffsverfahren: [https://www.planet-wissen.de/geschichte/deutsche\\_geschichte/geschichte\\_der\\_dialekte/](https://www.planet-wissen.de/geschichte/deutsche_geschichte/geschichte_der_dialekte/)
- 

## **IMPROVEMENT THE RANGE OF SERUM PRODUCTS**

**Кущинська Б. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Технології виробництва  
і переробки продукції тваринництва»**

**Науковий консультант з іноземної мови –  
Лифар А. А., старший викладач**

The great importance of dairy products in the diet is due to that fact that it contains most of the essential food constituents in easily digestible form. It represents the best source of calcium, a good source of vitamins A, B complex and C, and contains fat, sugar, proteins, and, in smaller amounts, all the other essential minerals. To improve the vitamin content of milk, many dairies add vitamin D either by special food given to the cows or by direct addition to the milk.

In the last few years, the consumption of dairy products has declined for various reasons. Technology has created a large number of nutritious beverages other than milk that cater to the taste and preference some consumers. The threat of high blood cholesterol and obesity has also played a role; many consumers use dairy substitutes instead. In addition, many people are still ignorant about the value of milk.

Dairy serum is a product of milk processing, which is obtained during the production of hard cheese, sour milk cheese, casein.

The constituent part of the serum is water, lactose, serum proteins, vitamins and mineral salts [2].

With the development of industrial production of cheese and casein, there was a problem with the use of milk whey. The need to solve this problem is due to two aspects – technological and environmental.

*Technological.* More than 50% of dry matter, which is part of whole milk, is passed to milk serum. Owners of enterprises in the conditions of market competition and shortage of dairy raw materials require full involvement in the production of commodity products of all components of milk.

*Ecological.* Milk serum in the unprocessed form creates an environmental hazard for the environment, because its contamination capacity exceeds the similar indicator for domestic sewage in 500-1000 times [1].

Serum has a large number of qualities: improves immunity, helps to withstand different colds and viruses, promotes better work of digestive tract, and helps to restore the water-salt balance in the body [3].

To solve a technological problem in the production of various types of cheese, it is suggested to make beverages from serum with the addition of various components. Components can be: sugar, in the form of sugar syrup; vanillin; fruit juices with added spices; tomato juice with salt, various vegetable juices with salt and spices addition; plant extracts.

Table 1 shows a recipe of serum drink with the addition of vegetable juice.

*Table 1*

**Recipe of serum drinks with the addition of vegetable juice,  
kg per 1000 kg of product**

<i>Raw material</i>	<i>Components</i>
Serum	600
Vegetable juice	305
Salt	50
Clove	25
Nutmeg	20
Total	1000

The serum-vegetable mixture may be the basis for the production of unfermented and fermented beverages of health-improving purposes, because it has rationed physical, chemical and microbiological parameters for this group of products: high antioxidant and organoleptic characteristics.

As herbal extracts you can use: extract of birch, valerian, hawthorn, larvae, calendula, nettle, burdock, flax, mint and others. Thanks to these additives, the serum will have a specific flavor, and the value of food product will increase.

Products made from light pasteurized dairy raw materials are an interesting extension of the range of serum products. Serum is fermented with pure microorganisms of Bulgarian and acidophilus sticks and milk yeast that ferment lactose. Depending on the fillers, it is possible to produce two types of this drink: sweet and fruit-berry. Such drinks have a refreshing action, which is relevant in the spring-summer period.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Гаврилов Г. Б. Пути рационального использования молочной сыворотки [Текст] / Г. Б. Гаврилов, Э. Д. Кравченко // Маслоделие и сыроделие. – 2013. – № 2. – 11 с.
  2. Технология молочных продуктов: Справочник [Текст]: учеб. – Tetra Pak. М., 2011. – 440 с.
  3. Чагаровський О. П. Хімія молочної сировини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О. П. Чагаровський, Н. А. Ткаченко, Т. А. Лисогор. – Одеса: Сілекс-прінт, 2013. – 268 с.
  4. Longman Dictionary of Contemporary English. – Pearson Longman, 2003. – 1949 p.
  5. Macmillan English Dictionary. – Macmillan Publishers, 2007. – 1748p.
  6. Wikipedia [Electronic resource] – Mode of access: en.wikipedia.org/.
- 

## **THE USE OF SYNONYMS AND ANTONYMS IN THE STORY «DANDELION WINE» BY R. BRADBURY**

*Лоза Я.О.,  
здобувач вищої освіти ОКР «Бакалавр»,  
спеціальність «Філологія»  
факультету економіки та менеджменту*

*Науковий керівник –  
Тагільцева Я. М., кандидат філологічних наук, доцент*

The vocabulary of any language is not a static phenomenon. It is always important and interesting to observe its development. The object of our work is synonyms and antonyms used in the story “Dandelion Wine” by R. Bradbury. Our purpose is to study the specific features of these categories and identify their role in the story.

We consider the antonym as one of a pair of words with opposite meanings. Each word in the pair is the antithesis of the other. For example: achieve – fail, ancient – modern, complex – simple, liquid – solid, demand – supply, etc.

The synonym is a word or phrase that means exactly or nearly the same as another word or phrase in the same language [2, с. 85]. They can be lifesavers when you want to avoid repeating the same word over and over. For example: beautiful, attractive, pretty, lovely, stunning; intelligent, smart, bright, brilliant, sharp; outgoing, friendly, sociable, warm, extroverted.

«Dandelion wine» is a story written by an American author Ray Bradbury in 1957. The title refers to a wine made with dandelion petals and other ingredients,

commonly citrus fruit. In the story, dandelion wine serves as a metaphor for packing all of the joys of summer into a single bottle. The main character of the story is Douglas Spaulding, a 12-year-old boy loosely patterned after Bradbury. Most of the book is focused upon the routines of small-town America, and the simple joys of yesterday. «Dandelion wine» has been described as the first of Bradbury's nostalgic "autobiographical fantasies" in which he recreates the childhood memories of his hometown, Waukegan, in the form of a lyrical work, with realistic plots and settings touched with fantasy to represent the magic and wonders of childhood. The making of dandelion wine thus reflects the pattern of Douglas' summer; events and things that would be seen as mundane by grown-ups gain magic and appreciation through his unbound imagination and thirst for adventure.

In the story we found the following synonyms:

1. sensed, felt: He smelled orchards and **sensed** rain [3, p. 10]. He **felt** put upon by his father who lived on riddles [3, p. 6].

2. smiled, laughed: People **smiled** [3, p. 7]. Everyone talked and **laughed** and listened [3, p. 9].

3. looked, saw: He **looked** while we were in his arcade [3, p. 10]. I **saw** her picture once in the encyclopedia [3, p. 5].

4. pretty, beautiful: Helen Loomis, very young, posing for her picture the first time, alone and **beautiful** [3, p. 11]. You are **pretty**, intelligent and kind [3, p. 14].

Antonyms are presented as follows:

1. full, empty: The world that had been **full** to bursting with tiny bundles of black and brown fur trundling on their way to green leaf and tremulous grass blade, was suddenly **empty** [3, p. 37].

2. breath, exhaled: He stood at the open window in the dark, took a deep **breath** and **exhaled** [3, p. 20].

3. quickly, slowly: And **quickly** then from a window across the way Colonel Freeleigh leaned out with the face of a clock [3, p. 17]. After a moment Douglas's eyes twitched and, very **slowly**, opened [3, p. 19].

4. early, late: And you were born either too **early** or too **late** [3, p. 10].

7. laugh, cry: He'll never walk, run, sit, **laugh, cry**, won't do anything ever, thought Douglas [3, p. 11].

8. good, bad: And all of a sudden it was like knowing the Y.M.C.A. was going to be shut up forever or school, which isn't so **bad** as we like to think, being over for **good** [3, p. 106].

The use of antonyms makes the language of the story more expressive, richer, more contrasting, makes it possible to focus on certain phenomena, to distinguish them. Antonyms are used in proverbs, sayings, tricks: «On the black ground gives birth to white bread», «Empty barrel is loud, but the full one is silent».

Antonymy as a stylistic device, like an oxymoron, is constructed consciously by combining the opposite in content concepts that together give a new idea: without hope to hope, a living corpse, sweet pain.

Synonyms are used to increase the expressiveness of the language, which avoids monotony. Synonyms enrich the text while simultaneously lengthening it.

The story «Dandelion Wine» has many antonyms and synonyms, because without them the text is not interesting and inferior. The writer uses these words for variety and for comparison. Antonyms and synonyms complement sentences and texts with their meanings and they are used in different styles of speech.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Вакуленко М. О. Проблема синонімії в природничих терміносистемах / М. О. Вакуленко // *Studia linguistica: Зб. наук. праць*, вип.2. – К.: „Київський університет”, 2009. – С. 85–90.
  2. Терещенко Л. Лексична синонімія / Л. Терещенко. – Київ, 2000. – С. 25-30.
  3. Bradbury R. *Dandelion Wine* / R. Bradbury. – Moscow, 2016. – 213 p.
- 

## **MICROBES IN FERMENTED DAIRY PRODUCTS**

**Михайлик А. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Технології виробництва  
і переробки продукції тваринництва»**

**Науковий консультант з іноземної мови –  
Лифар А. А., старший викладач**

Probiotics are commonly defined as viable microorganisms (bacteria or yeasts) that exhibit a beneficial effect on the health of the host when they are ingested. They are used in foods, especially in fermented dairy products, but also in pharmaceutical preparations. The development of new probiotic strains aims at more active beneficial organisms. In the case of novel microorganisms and modified organisms the question of their safety and the risk to benefit ratio have to be assessed. Lactic acid bacteria (LAB) in foods have a long history of safe use. Members of the genera *Lactococcus* and *Lactobacillus* are most commonly given generally-recognized-as-safe (GRAS) status whilst members of the genera *Streptococcus* and *Enterococcus* and some other genera of LAB contain some opportunistic pathogens [4]. Lactic acid bacteria are intrinsically resistant to many antibiotics. In many cases resistances are not, however, transmissible, and the species are also sensitive to many clinically used antibiotics even in the case of a lactic acid bacteria- associated opportunistic infection. Microorganisms are also necessary for production of cheese [1].

For the brine cheeses with low temperature of the second heating the most suitable starters were found to be the starters consisting of the mesophilic lactic acid microorganisms of the species *Lactococcus lactis* and *Lactococcus cremoris*. In order to improve organoleptic characteristics the aroma forming micro ora of the ssp. *Lactococcus diacetylactis* was applied. Dry starter was added to the mixture when the vat was filling. The solution of the milk coagulating enzyme was introduced after increase of the titratable acidity by 1,3-1,50 °T. Cheese of good quality was received at the pH 5,5 at the end of self-pressing.

In connection with the increasing prevalence of fermentopathy, in particular, lactase deficiency, a significant proportion of people can not consume dairy prod-



ucts. The most common pathology of the small intestine with the syndrome of impaired absorption, associated with the lack or inadequate activity of the enzyme lactase. According to the World Health Organization, lactase deficiency suffers from 10 to 80% of people among different population groups.

Among the basic requirements when designing a composition of balanced dairy products is the possibility of regulating their carbohydrate composition and changing the fatty acid composition of the lipid fraction of milk fat. Studies of enzymatic hydrolysis of lactose in milk were carried out. For the hydrolysis of lactose, enzymatic preparations of  $\beta$ -galactosidase, isolated from bacteria and mold fungi, were most widely used. Recently, one of the promising enzyme preparations is yeast  $\beta$ -D-galactosidase. Published data on yeast  $\beta$ -galactosidase obtained from the yeast *Kluuveromyces lactis* are highly contradictory and in most cases refer to synthetic substrates and pure lactose solutions, and not to the natural substrate-lactose contained in milk.

The quality and biological value of sour-milk drinks depend directly on the yeast used. In order to obtain low-lactose dairy milk drinks of therapeutic and prophylactic use, two strains of acidophilus rods were chosen: *L. acidophilus* D 75 with high antagonistic activity and *L. acidophilus* D 76 with high adhesive activity. Based on the selected strains, a symbiotic leaven was created. The basis was the presence of distinct interstart differences (colony forms, average cell sizes, growth peculiarities depending on seeding size), as well as the absence of antagonistic relations between strains [4].

An integrated approach including phenotypic (morphological, biochemical and physiological characterization) and genotypic (RAPD-PCR, sequencing of D1/D2 domain of 26S RNA encoding gene) methods was used for the identification of yeasts isolated from different milk products [1]. By means of the applied techniques it was possible to identify 92% yeast isolates at species level. *Debaryomyces hansenii*, *Geotrichum candidum*, *Kluuveromyces marxianus*, *Yarrowia lipolytica* and *Candida zeylanoides* are the most frequently isolated species. The majority of the yeasts were isolated from fresh and sour curd cheese. A comparison of the results obtained by phenotypic and genotypic investigation revealed that the identification based on classical methods was supported by genotypic characterization in only 54% of examined isolates [1].

---

#### **Список використаних джерел**

1. Арсеньева Т.П. Подбор заквасок прямого внесения для сметаны с растительным жиром [текст] / Т.П. Арсеньева, О.И. Канюкова, А.А. Брусенцев // Проблемы пищевой инженерии и ресурсосбережения в современных условиях. Международный сборник научных трудов. – СПб. – 2004. – С. 125 – 129.
2. Капленко А.Н. Закваски прямого внесения: журнал «Сыроделие и маслоделие». М: АНО «Молочная промышленность» №2, 2015. С.30-33.
3. Aslim B., Z.N. Yuksekdag and E. Sarikaya, 2005. Determination of the bacteriocin-like substances produced by some lactic acid bacteria isolated from Turkish dairy products. *LWT-food Microbiol.*, 8: 303-310. Axelson, L.T., 1993. *Lactic*.
4. Fortune Akabanda, James Owusu-Kwarteng: Taxonomic and molecular characterization of lactic acid bacteria and yeasts in nunu, a Ghanaian fermented milk product/ *Food Microbiology* V. 34, I.2, June 2013, P.277-283.

5. Vinod kumar J., Somesh S., and Neerja S Rana., (2006). Production, stability and efficacy of bacteriocin from isolates of natural lactic acid fermentation of vegetables. Food technol.Biotechnol.44 (3) 435-439.

---

## **FOOD ETIQUETTE IN CROSS CULTURAL COMMUNICATION**

**Оскома Д. О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Ніколаєнко Ю. О., кандидат педагогічних наук, доцент**

Culture refers to the beliefs and customs of a specific group, ethnicity or nationality. It includes values, expectations, social norms, and etiquette, and it affects the way you process information and perceive the world.

Even if you do not live or work abroad, it is still important to learn the basic rules of cross-cultural business etiquette. You might work with a culturally diverse group, manage a geographically dispersed virtual team, or need to entertain a client, customer, supplier, or partner from a different country.

Demonstrating cultural intelligence means you show respect, make a great first impression and open yourself up to new experiences, opportunities and friendship. It adds to your credibility, demonstrates empathy, builds trust and good relationships and helps you and your organization achieve important goals. It also enables you to appreciate others' backgrounds and perspectives, and better understand the strengths and complexities that each person brings.

Cross cultural dining etiquette involves considering the following points:

- Seating: many cultures have strict rules about who should sit where. For example, seating can be organized by age or seniority.

- Utensils: some cultures use utensils in certain ways, while others do not use them at all.

- Conversation: acceptable topics of conversation during dinner vary from culture to culture. For example, should you talk about business while eating, or is this bad form? Are some subjects off-limits?

- Body language and gestures: some people eat while sitting on the floor, while others find it distasteful to touch food with their hands.

- Arrival and departure: should you arrive early, on time or slightly late? Acceptable arrival and departure times vary, as well as mealtimes: it is common to eat dinner in some cultures at 10:00 p.m., while others start at around 6:00 p.m. [1].

In order to highlight some of the cross cultural differences in food etiquette across the world we consider the following countries as examples.

In China, people attach more priority to pursue the taste than the nutrition of food. They think that the nutrition is less important. The reason why eating is the most important in China is that productivity is not good for many years and people

don't have enough food to eat. Besides, people often hold the point that the taste is the most vital among color, aroma and taste. However, a portion of the nutrition may lack when people pursue the taste of food. China is a nation with P-time (Polychronic-time). People in China are often a little later than the time that is scheduled when people take part in some activities. As usually, they would be about half an hour late. So the host will prepare some games, for instance, playing cards or mahjong or chatting as well as tea and various desserts like candy, cakes, peanuts and melon seeds and so on. All these are used for the guests who have arrived on time to kill time. Both the host and guest get accustomed to that and would view the kind of lateness as a normal behavior. In China, the seat facing south in a feast is usually viewed as the most essential, whereas the seat facing north is relatively less vital [3].

In Germany it is good etiquette to remain standing until shown where to sit. Table manners are continental - fork in left hand and knife in right. Do not begin eating until the host signals to do so. It is bad etiquette to rest elbows on the table. Try and cut food with the fork as it compliments the cook by showing it is tender. Everything should be eaten on the plate. Indicate you have finished by lying the fork and knife parallel across the right hand side of the plate.

In Japan an honoured guest sits at the centre of the table furthest from the door and begins eating first. Learn to use chopsticks - never point them, never pierce food with them, rest them on the chopstick rest when breaking for drink or chat. It is good etiquette to try a bit of everything. Conversation is subdued.

In Turkey meals are a social affair. Conversations are animate and loud. The head of the family or honoured guest is served first. It is good etiquette to insist the most senior is served first instead of you. Asking for more food is a compliment. If taken to a restaurant, Turkish dining etiquette has strict rules that the one who extended the invitation must pay.

In the USA the fork is held in the right hand and is used for eating. To use the knife, the fork is switched to the left hand. To continue eating, the fork is switched back to the right hand. If you are more comfortable eating in the Continental manner it will not offend anyone. Foods or drinks can be refused without causing offense. Many foods are eaten by hand [2].

Alcohol is an important part of relationship building in many cultures, especially in Russia and South Korea. Here you will strengthen your reputation and impress your colleagues by "holding your own," but avoid drinking more than you feel comfortable with! Alcohol is only served in restaurants in countries like the United Arab Emirates, and it is illegal in Saudi Arabia .

The quality of food also matters in many cultures. In Spain, for example, knowledge of gourmet food is often expected. You will impress your colleagues by inviting them to an excellent restaurant, and by holding informed conversations about food and wine. However, in the United States and United Kingdom, food is often less important, and many professionals eat lunch at their desks [1].

These are only some examples of cross cultural differences in dining etiquette which prove the fact that each country is unique.

---

## References

1. Avoiding cross cultural faux pas: food. Retrieved from <https://www.mindtools.com/pages/article/cross-cultural-faux-pas-food.htm>
  2. Payne N. Dining etiquette: an overview of cross cultural dining etiquette. Retrieved from [http://www.sideroad.com/Cross\\_Cultural\\_Communication/dining-etiquette.html](http://www.sideroad.com/Cross_Cultural_Communication/dining-etiquette.html)
  3. Xiong Zili. The Differences of Chinese and Western Food Cultures. Chinese Language, Literature & Culture. Vol. 2, No. 1, 2017, pp. 6-9.
- 

## THERMIZATION OF YOGURT

*Притиск О. О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Технології виробництва  
і переробки продукції тваринництва»  
Науковий консультант з іноземної мови –  
Лифар А.А., старший викладач*

An important role in providing and maintaining human life belongs to sour milk drinks, which in the general structure of dairy production in Ukraine today occupy 15%. These drinks take an important place in the nutrition of the population, thanks to them human body can receive both native dairy components and bio correctors of natural origin. The only disadvantage of all “live” sour-milk drinks is the short expiration date.

Today the range of dairy products on the shelves of the shops is enormous. One of the most popular sour-milk drinks among the population is yogurt. The daily rate of eating yogurt is 250-400 ml. More than 40% of the population consumes yogurt in Ukraine.

Nowadays consumers are ready to pay for naturalness and have a suspect about products containing preservatives and emulsifiers. One of the main functional properties of yogurt is the presence in it of living lactic acid microorganisms. But at the same time, it also has a disadvantage, namely, a rather short expiration date, in comparison with termed products, no more than 14 days; therefore, the improvement of the technology of production of yogurt with an extended expiration date, which would contain living microorganisms, is actual.

Modern market conditions, in which dairy farms operate, provide the necessity of dairy products of long durability for consumption. Such products are suitable for transportation at long distances and for storage in non-cooled shelves, which becomes possible only in the absence of chemical deterioration, microbial activity and enzymatic reactions.

The aim of the work is to select rational methods of extending the terms of consumption of sour milk drinks with preservation of their biological and nutritional value. Technological techniques for obtaining dairy products with prolonged expiration date should ensure the destruction of microorganisms and the destruction of enzymes that may affect the quality of the finished product, but, at the same time, biologically active additives, especially the fermentation microorganisms, should not

have negative changes. Between these contradictory requirements we need to find a compromise that can be achieved by the following technological measures:

1. Selection of high quality dairy raw materials. High-quality milk is one of the primary and fundamental factors that determine the high quality, safety and long-term expiration date for the consumption of dairy products. Specific requirements are acidity, thermal stability, microbiological parameters and the presence of inhibitory and toxic substances in raw milk [1].

2. Selection of micro flora in leavens. Microbiological genetics is very important for sour-milk products. Leavens must stably preserve the properties and allow receiving safe products for the consumer with given quality indicators. Combined leavens have higher biochemical activity and resistance to negative environmental factors than leaven, produced on separate microorganisms. Ability of the microflora of leaven to suppress the development of technically harmful microflora and to be resistant to bacteriophages is important.

3. Thermal processing of sour-milk clot (thermization). Sour-milk drinks which have undergone thermal treatment at temperatures of 60 ... 80° C refer to thermised. It should be remembered that the amount of useful fermenting microorganisms substantially decreases during the process of thermization.

4. Use of preservatives. Abroad in sour-milk products with fillers, preservatives, which come into the product exclusively with fruit additives, are allowed [2].

5. Application of high modes of thermal treatment of mixtures. In the production of sour milk drinks, the use of high-level pasteurization of milk mixtures is needed not only to improve the consistency of products. High temperature modes of pasteurization of milk mixtures ensure more complete destruction of the extraneous microflora and the destruction of enzymes. Low temperatures of milk pasteurization can cause a delay in the formation of a sour-milk clot. At temperatures approaching to 100 ° C, the extraneous micro flora dies, but the fermenting one intensifies its development.

6. Packing the product. It is best to use aseptic packaging producing dairy products for a long expiration date.

There are also known ways to significantly extend expiration date of sour milk drinks: freezing, sublimation or spray drying, storage in the environment of inert gases.

On the basis of the review of different researches, for our further studies, we have chosen a set of the following methods, which may be appropriate in improving the technology of yogurts with an extended expiration date: selection of high quality dairy raw materials, selection of micro flora of ferments, application of high modes of thermal treatment of mixtures, use of aseptic sorting and packaging.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Лосєв А.. Перспективний ринок йогуртів // Продукти харчування. – 2008. – № 17. – С. 10-14.

---

## FERTILIZATION OF WINTER WHEAT AND WINTER RYE IN NON-CHERNOZEM REGIONS OF UKRAINE

**Саєнко А. О.,**  
*здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,*  
*спеціальність «Агрономія»*  
*факультету агротехнологій та екології*

*Консультант з іноземної мови –*  
**Сільчук О. В., кандидат педагогічних, старший викладач**

Winter cereals provide stable yields in the main cultivation areas and are highly responsive to the application of fertilizers. Winter wheat is the leading grain crop in the steppe and forest-steppe regions of Ukraine. The areas under winter wheat and in the non-chernozem zone, where on limed soils with proper agricultural technology and fertilizing it also yields high yields. The main areas of winter rye are concentrated in the non-chernozem zone on sod-podzolic and gray forest soils, as well as leached and podzolized chernozem. Winter wheat is more demanding than winter rye, to a neutral reaction of the environment and soil fertility.

Wheat has less ability to absorb nutrients from sparingly soluble compounds in the soil and less tolerates temporary lowering of temperatures and drought than rye. Before tilling winter crops consume a relatively small amount of nutrients, but are very sensitive to their lack, especially phosphorus. The maximum consumption of food items is necessary – from the time of going into the tube before earing - the beginning of flowering, but the most responsible for supplying nutrients is the period from shoots to winter care, and also the beginning of vegetation in the spring. Winter cereals respond well to the introduction of organic fertilizers and pay for them a greater yield increase than spring cereals. Organic fertilizers in the norm of 20-30 tons per 1 hectare are used for winter crops, going on pure vapors and after early harvested predecessors. When sowing on occupied couples, organic fertilizers are best introduced under the steam-absorbing culture, in this case they provide a large total crop increment. When irrigation for winter crops, organic fertilizers are usually applied to the previous crop in the norm of 20-40 tons per 1 ha [1,2].

In the autumn period, high phosphorus-potassium and moderate nitrogen nutrition should be provided for good growth and winter overwintering of winter crops. The increased nutrition of winter crops with autumn phosphorus and potassium promotes better tillering and development of plants, the accumulation of a large amount of carbohydrates (sugars), and an increase in winter hardiness. With increased nitrogen supply, the winter conditions worsen in autumn, which is of particular importance in regions with more severe winters. potassium and fertilizer fertilizers for winter crops should be sealed for basic tillage. On soils with a low content of mobile forms of phosphorus, a small dose of phosphorus, 10-15 kg of P206 per hectare, should be introduced in rows when sown in the form of super-

phosphate or ammophos (the latter is very favorable for winter crops on non-steam precursors on nitrogen-poor soils). Nitrogen fertilizers for winter crops are often fractionally – 1/3 of the total norm for pre-sowing processing and the remaining amount – for top dressing [2].

However, in areas with short mild winters, with limited losses of fertilizer nitrogen in the autumn-winter period, it is advisable to introduce a full norm of nitrogen into the soil before sowing. Excessive value for winter wheat is phosphorus fertilizers, especially when growing it in pure pairs. Nitrogen fertilizers play a leading role in increasing the yield of cereal winter crops on low-humus soils of the Non-Black Earth Region under conditions of sufficient moisture [2].

So, when sowing winter cereals for a clean pair, after the perennial grasses (especially clover and alfalfa), legumes and well-manured busy steam, the overall norm of nitrogen fertilizers is reduced. The norms of fertilizers are specified taking into account the level of planned yield and the content of mobile forms of nutrients in the soil. The highest and stable efficiency of fertilizers for winter crops in zones of sufficient moisture and areas of irrigated agriculture. The main non-chernozem regions of Ukraine are Polissia and the Middle Dnieper. Thanks to the acquired knowledge, Ukrainian agronomists will be able to get a great harvest even in such places.

---

#### **References**

1. Crop production in Ukraine [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://www.roachag.com/Portals/0/Research/Crop%20production%20in%20Ukraine.pdf>. – Назва з екрана.

2. Fertilization of winter crops started in Ukraine [Електронний ресурс] Режим доступу : [www.blackseagrains.net/novosti/fertilization-of-winter-crops-started-in-ukraine](http://www.blackseagrains.net/novosti/fertilization-of-winter-crops-started-in-ukraine). – Назва з екрана.

---

## **CROP ROTATION AS A METHOD OF SOIL CONSERVATION IN POLTAVA REGION**

**Скляр С. С.,  
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,  
спеціальність «Агрономія»  
факультету агротехнологій та екології**

**Консультант з іноземної мови –  
Сільчук О. В., кандидат педагогічних наук, старший викладач**

At the present stage about 80% of agricultural land but in some areas - more than 90, is under cultivation, and in many areas of Ukraine this figure reaches 96%. For years unsuccessful reforms were violated developed in the pre-reform period land holdings projects, which provided scientifically based crop rotation - the backbone of agriculture. As a result, we have uncontrolled amounts of highly liquid, short-term crops that are sown for several years on the same fields, resulting in the loss of soil fertility and its degradation. Large areas of major food crops – winter cereals – are placed after cereals and other low-quality precursors not covered

by crop rotation system, and this leads to a shortage of grain yields and often total ruins of crops. Thus, we usually get the products of poor quality [1, 3].

However, the role of crop rotation in modern agriculture is due primarily to biological characteristics of field crops. Various plant or group of similar crops require different conditions of water or nutrient soil regimes, while affecting the properties of the latter. The technological importance of crop rotation is correct alternation of plants with their different biological requirements, in which each culture created the best conditions for growth, development and high productivity.

Crop rotation provides a dual impact. Due to the rotation not only nutrients but also moisture can be better used, because the root system of plants reaches different depths. In addition, some cultures, for example legumes, are able to provide the soil with nitrogen, after them the soil is not depleted, but rather – fertile. One of the major objectives of the rotation is to provide plants with the best conditions for growth and development and to establish the proper conditions for growing the next crop [1, 2].

When the same crop's grown in the field every year, the soil becomes depleted in certain minerals. The soil loses its fertility even after the use of fertilizers and ultimately erosion sets in. Rotation of crops is an important method for checking erosion and maintaining productivity of soil. After 2 years crop should be changed in the fields. A good rotation should include a cultivated row crop, densely plan e small grasses and a spreading legume or a legume and grass mixture. Selection of crops for rotation should be made taking into consideration the climate, economic condition soil types, soil texture, slopes, nature of erosion, etc. Deep-rooted crops should be rotated by shallow-rooted crops. Deep-rooted crops absorb nutrients from the deeper strata of the soil Thus, the minerals o top soil remain stored for future use by shallow-rooted plants. When the deep rooted crops le they add humus in the soil which is future storehouse of plant nutrients. Growing of Phaseolus in the season before wheat cropping improves soil fertility as well as yields of cereal crops. The rotation of cotton, sorghum, and groundnut has been proved useful in maintaining the productivity of the soil. Leguminous plants play very active part in increasing the nitrogenous contents in the soil because of the fact that bacteria inhabiting their root nodules fix nitrogen of atmosphere into nitrogenous compounds such as nitrates, nitrites, ammonium salts, amino acids and proteins. The nitrogenous compounds return to the soil by way of death and decay of underground nodulated roots of these legumes [2].

Thus, growing of leguminous plants is one of the important methods for maintaining soil fertility in our area.

Certainly, the strategic objective of introducing crop rotations caused primarily by the realization that it would be a mistake to assume that modern agriculture in a market economy should go on innovation with just the same type of short- or long rotations. In such diversified businesses, it is advisable to introduce and develop rotation of long duration (7-9 fields), in the medium and small-scale enterprises – short rotation. Thus, different rotations have the right to exist [1].



However, with the increasing of intensification of agricultural production, introduction of new technologies, high-productive varieties and hybrids of crops that have high demands on soil fertility, agricultural producers should remember that the problem of crops location cannot be wiped out, but there is sharper considering environmental safety agriculture, environmental protection for present and future generations. So, the development of domestic agriculture in national economic complex system is a top priority, always competitive in meeting human needs for food.

---

### References

1. Crop rotations in agriculture of Ukraine. [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://zemlerobstvo.kiev.ua/wp-content/uploads/3.pdf>. – Назва з екрана.
  2. How does crop rotation help decrease soil degradation? [Електронний ресурс] Режим доступу : [https://www.researchgate.net/post/How\\_does\\_crop\\_rotation\\_help\\_decrease\\_soil\\_degradation](https://www.researchgate.net/post/How_does_crop_rotation_help_decrease_soil_degradation). – Назва з екрана.
  3. What is soil conservation? [Електронний ресурс] Режим доступу : <https://www.conserve-energy-future.com/methods-of-soil-conservation.php>. – Назва з екрана.
- 

## MEAT CONSUMPTION: PROS AND CONS

**Хоменко А. М., Шатохіна А. Л.,  
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Ветеринарна медицина»  
факультету ветеринарної медицини**

**Консультант з англійської мови –  
Тагільцева Я. М., кандидат філологічних наук, доцент**

The theme of advantages and disadvantages of meat consumption becomes more relevant every year. In order to understand the benefits and harm of this product it is necessary to consider the composition and the chemical structure of meat. Meat is a muscle tissue of a variety of animals consumed in food. The complex of muscle fibers with a skeleton and a tendon forms an organ – a muscle. Muscles are an active part of the movement apparatus, their part in meat is 68-72%. The colour of muscles depends on myoglobin (from light pink to brownish-red). The chemical composition of muscles is the following: 75% - water, 25% - organic compounds including: proteins – 16-20% glycogen, phosphatides, cholesterol and others [1, p 119]. The nutritional value of meat of different parts of the carcass is different. Fibers of muscles that carry more load are coarse and their proteins are processed worse [2, p 216].

### BENEFITS OF MEAT PRODUCTS

*Albumen.* An albuminous molecule appears from amino acids. An animal albumen contains all essential amino acids. Amino acids that an organism can not synthesize are called nonessential. It is not necessary to eat meat in order to grow muscles. All essential amino acids occur in plants and vegetable food. Corresponding combination of foods provides a human body with the sufficient amount of essential amino acids. Also there is a plenty of vitamins and minerals in meat. Meat

products have much iron, this element is extremely important in the process of blood circulation.

*Vitamin B12.* Almost all sources of vitamin of B12 have an animal origin. B12 is a vitamin of group B that participates in a hematogenesis, regulates a carbohydrate and fat exchange in an organism. Anemia develops at vitamin deficiency.

*Iron and vitamins A, E, D.* From food of animal origin iron is digested better. Products containing easily digestible iron, to a maximum extent, are primarily dark meat and liver. Meat is not the only source of iron, iron is contained in vegetables and fruit, nuts, greenery. Meat is a source of vitamins A, E and D. Vitamins A, E and D are liposoluble, and meat already contains fats necessary for their digestion. Vegetable foods in combination with oils are the excellent source of vitamins A and E (carrot, spinach, pumpkin, mango, apricots). Vitamin D can come in our bodies from food or be synthesized under the influence of sunlight. Animal fats have a pronounced cholagogue effect and are good for the liver.

#### HARM OF MEAT PRODUCTS

*Hormones.* In the meat industry hormones are used to accelerate the growth and weight of animals for slaughter. These hormones are the same for all animals, including humans, and lead to various diseases, breaking the hormonal balance in the body.

*Antibiotics.* Insanitary conditions, lack of free space, poor nutrition and conditions of keeping help to cause all kinds of diseases. Hormones, which were discussed above, worsen the situation. Under the industrial conditions it is more profitable to give antibiotics regularly to animals than to improve the conditions of their confinement. With modern methods of keeping and slaughtering domestic animals there is a large number of harmful substances in meat.

*Diseases.* The World Health Organization (WHO) has released data from its latest study on meat products. According to them processed meat products such as sausages, bacon, ham and hot dogs, provoke the development of cancer pathologies. Reducing consumption or refusal of meat products can significantly reduce the development of the disease of many types of cancer and cardiovascular disease.

Fried meat is fat food that contains a lot of cholesterol and has a bad influence on skin, the stomach and the intestine. Besides, it is difficult for the organism to digest meat that leads to expending energy.

It is recommended to eat meat no more than three times a week. Before cooking meat it is advisable to put it in the cold water. It is better to pour out the first broth for soups in order to avoid the consumption of harmful chemicals along with meat. The best methods cooking meat are boiling or roasting. Japanese people follow these rules. Their average life expectancy is 83 years.

So, the problem of pros and cons of meat consumption is actively studied. The obvious thing is that one must follow moderate eating. Food is useful if you consume it in limited quantities.

---

#### Список використаних джерел

---

1. Рудик С. К. Анатомія свійських тварин: навч. пос. / С. К. Рудик, Ю. О. Павловський, Б. В. Криштофорова та ін. – Київ : Аграрна освіта, 2001. – 119 с.

2. Євенштейн З. М. Популярна дієтологія: навч. пос. / З.М. Євенштейн. – Москва: Економіка, 1989. – 216 с.

3. Соболев В. І. Біологія: навч. пос. / В. І. Соболев. – Кам'янець-Подільський: Абетка, 2016. – 66 с.

## **SCHWEINEHALTUNG NACH DER KANADISCHEN TECHNOLOGIE**

**Цимбал Л. М.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Технології виробництва та переробки  
продукції тваринництва»  
факультету ТВППТ**

**Консультант з іноземної мови –  
Савенкова О. О., старший викладач**

Jeder Fachmann, der sich mit der Schweinehaltung beschäftigt, sucht nach einer gewinnbringenden und kostensparenden Methode.

Die Schweinehaltung nach der kanadischen Technologie ist eine einfache Methode, die nicht viel Materialkosten erfordert. Die Schweine sind in einem riesigen Hangar untergebracht, der keine für Schweineställe typische Trennwände hat. Dadurch kann man den Tierbestand erhöhen und an der Beleuchtung sparen, wenn das Dach aus dem Material gebaut wird, das das Licht hindurchlässt.

Das Wesen der kanadischen Technologie für Schweinehaltung besteht darin, dass die Tiere in großen homogenen Gruppen auf der tiefen und unwechselbaren Streu gehalten werden.

Bei der Haltung von Schweinen auf der Tiefstreu werden Strohgras, Holzspäne, Stipa und andere organische Materialien als Einstreumaterial verwendet. Die erste Strohschicht wird normalerweise mit der Dicke von 20 cm aufgestreut. Sobald sie nass ist, muss sie mit dem neuen trockenen Stroh eingestreut werden. Als Folge des Zerfalls der unteren Schicht wird die Wärme freigesetzt. Dies führt zur Verringerung der Heizkosten des Raumes. Man muss betonen, dass bis zu 1 kg Stroh für die Haltung eines Schweines täglich verbraucht wird. Bei der Haltung von Schweinen auf tiefem Einstreu ist es wichtig, die Luftbewegung im Raum, den Zustand des Einstreumaterials ständig zu kontrollieren und die Luftzüge zu vermeiden [1].

Natürlich muss das alte Stroh früher oder später vollständig entfernt werden, und das soll man ungefähr 2-3 Mal pro Jahr machen. In die Hangars kann man mit der Technik wie Traktor oder Trecker mit der Gabel für Streuentfernung hineinfahren, um die Streu zu reinigen. So wird die Streu nach einer vollständigen Erneuerung beispielsweise im Frühjahr weiter im Herbst und dann wieder im Frühjahr gewechselt. Der Boden wird in solchen Hangars aus Beton gemacht und vor jeder neuen Strohverlegung mit einer speziellen antibakteriellen Mischung bearbeitet. Daraus ergibt sich, dass die Bakterien im Stroh bis zur nächsten Entfernung konserviert werden und den Raum beheizen.

Dieses Schweinezuchtverhalten ist besonders dort nachgefragt, wo die Thermometer im Winter nicht niedriger als  $-10^{\circ}\text{C}$  zeigen. Unter wärmeren Mikroklimabedingungen ist diese Haltungsmethode besser zu vermeiden, da sich die Bakterien im Nassstroh vermehren und die Schweine krank werden können.

Die Fütterung der Schweine wird nach dieser Methode genug einfach organisiert. In der Mitte und rundherum werden Futterautomaten und automatische Tränken gestellt. Die Tiere bewegen sich frei und fressen und trinken, wenn sie wollen. Die Schweine werden mit dem ausgeglichenen trockenen Mischfutter gefüttert.

Nach der Mast wird der ganze Tierbestand in den Fleischverarbeitungsbetrieb abtransportiert, und der Raum wird von der Gülle gereinigt, gewaschen, desinfiziert, das heißt auf den nächsten Zyklus der Schweinezucht vorbereitet.

Die Nachteile der Technologie:

- hoher Strohverbrauch für die Streu;
- hohe Luftfeuchtigkeit im Raum, da sich die Schweine regelmäßig ins Stroh entleeren;
- die Temperatur kann bis  $70^{\circ}\text{C}$  erreichen, dann können die Schweine durch Kontakt schwere Brandverletzungen bekommen [2].

Zu den Vorteilen der kanadischen Schweinehaltungstechnologie gehören:

- niedrige Preise für Gebäude;
- umweltsichere Produktion;
- Mindestarbeitsaufwände für die Bedienung;
- Rückzahlungszeitraum der Schweinehaltung beträgt 1-1,5 Jahre;
- durchschnittliche Tageszuwächse betragen 750-850 g;
- fehlende Heizkosten und minimale Beleuchtungskosten;
- humane Haltungsbedingungen der Tiere [3].

Unter diesen Bedingungen – freie Bewegung im offenen Raum, ohne Heizung in den kalten Monaten – können folgende Gruppen von Schweinen gehalten werden: Mutterschweine, Mastschweine, Jungtiere. In der Zeit von Frühling bis Herbst ist es möglich, Milchferkel zu halten. Im Winter brauchen sie eine Heizung, weil sie sich nicht genug entleeren, um die optimale Temperatur aufrechtzuerhalten (je mehr sich die Ferkel entleeren, desto mehr Wärme können die Bakterien bei der Gülleverarbeitung produzieren).

**Schlussfolgerung.** Die Schweinezucht nach kanadischer Methode ist für kleine Betriebe sehr vorteilhaft. Alle investierten finanziellen Ressourcen rentieren sich sehr schnell. Nur bei dieser Methode werden die Ferkel von der Sau früh (im Alter von 14 Tagen) abgesteckt und sie bekommen dann die vollwertigen Futtermittel. Dies fördert einem raschen Anstieg der Anzahl der Abferkeln pro Jahr bei.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Технологія виробництва продукції свинарства: навчальний посібник / В. В. Шуплик, О. М. Булатович, Ю. М. Єфстафієва [та ін.]. – Кам'янець-Подільський: Видавець ПП Зволейко Д. Г., 2016.

2. Канадская технология разведения свиней [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://swinovod.ru/2014/01/kanadskaya-texnologiya/>

3. Суть канадської технології утримання свиней на глибокій підстилці та її переваги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usnasuperbio.com.ua/page/sut-kanadskoi-tehnologijeju-utrymannja-svynej-na-glybokij-pidstylci-ta-ii-perevagy>

---

## **OPTIMIERUNG DER FÜTTERUNG FÜR FERKEL**

**Чижанська Ю. О.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,  
спеціальність «Технології виробництва та переробки  
продукції тваринництва»  
факультету ТВППТ**

**Консультант з іноземної мови –  
Савенкова О. О., старший викладач**

Die Intensivierung der Schweinezuchtbranche und bedeutsame Steigerung der Produktion von dem hochwertigen und konkurrenzfähigen Schweinefleisch hängt größtenteils von der breiten Einführung der Hülsenfrüchte - Erbsen, Sojabohnen, Futterbohnen - in Form eines Extrudats in die Fütterung für Ferkel ab. Eine besonders hohe Effizienz ihres Einsatzes wird in der Zusammensetzung von hochwertigem Kraftfutter festgestellt [1].

Die Produktion von qualitativ hochwertigem und billigem Schweinefleisch ist nur mit der Einführung der vollständigen Fütterung aller Altersgruppen von Schweinen möglich, was eine hohe Rate an nützlichen Futterwirkungen ermöglicht [2]. Darum schafft die Anwendung von Hülsenfrüchten und zwar Futterbohnen bei der Formierung der vollwertigen Fütterungsgrundlage in der Schweinemast wichtige Bedeutung an, darunter sind Futterbohnen, die einen hohen Gehalt an Eiweißstoff haben und an die Bedingungen der Kultivierung anspruchslos sind. Diese Futterbohnen geben die Bohnenernten von 25-35 dt je Hektar mit einem Proteingehalt von 27-30 % in den Waldsteppen und in den Polissja-Zonen der Ukraine. Aber der Gehalt an Anti-Nährstoffen (Inhibitoren von Trypsin, Hämagglutinin, Tanninen usw.) braucht eine Untersuchung des Einflusses verschiedener Vorbereitungstechnologien auf die Wachstumsintensität, die Bezahlung des Futters mit dem Zuwachs, die Schlacht- und Fleischeigenschaften von Schweinen.

Das Futtergetreide ist ein Hauptbestandteil bei der Herstellung des Mischfutters für Ferkel. Die Verdaulichkeit der Nährstoffkomponenten des Getreides in seiner üblichen Form von dem Verdauungssystem der Tiere beträgt jedoch nicht mehr als 40...60 %. Nach den Ergebnissen einer Reihe von Experimenten wird die Verdaulichkeit des Nährstoffpotentials von der Stärke in der natürlichen Form nicht mehr als 20...25 % bestimmt. Darum besteht die Aufgabe neuer Getreideverarbeitungstechnologien in der Einführung von solchen Vorbereitungsverfahren der Rohstoffe, die die Transformation der Stärke in eine für die Verdauung vom Tierkörper Form ermöglichen. Die Forschungen von in- und ausländischen Wissenschaftlern und praktische Erfahrungen zeigen, dass das Getreideextrudat die Effizienz der Verwendung von Futtermitteln bei der Schweinefütterung steigt [3].

Das Futterextrudat muss bei der Fütterung der kleinsten Ferkel am rationellsten verwendet werden, weil ihr Verdauungssystem noch nicht in der Lage ist, schwierige Nährstoffe zu verdauen [4].

Die Analyse der obengenannten Angaben weist darauf hin, dass sich die Stärkemenge nach dem Extrudieren verringert und die Anzahl von Dextrin und Zucker ansteigt. Die Nährstoffe werden in diesem Fall für die Verdauung von den Tieren mehr passend. Nach dem Extrudieren verbessern sich auch die Geschmackseigenschaften der Futtermittel sowie werden die Fermenteninhibitoren inaktiviert, einige Toxine neutralisiert und ihre Produzenten zerstört. Diese Prozesse sind für die Fütterung der Ferkel sehr wichtig [5].

Das Erbsenextrudat erhöht die Verdauung von den Nährstoffen, wenn die Futterration zu 15-20 % aus diesem Extrudat besteht. Die Extrudaten von Erbsen und Soja sind bei der Fütterung von Säuger-Ferkeln und abgesetzten Ferkeln die perspektivsten eiweißreichen Futtermittel. Das Lebendgewicht der Ferkel im Alter von 2 Monaten beträgt 18-21 kg, im Alter von 4 Monaten – 38-42 kg.

Bei der Schweinemast gewährleistet der Einsatz von Erbsen- und Sojabohnenextrudaten sowie Futterlupine in der Anzahl von 30-35% nach der Proteinnährhaftigkeit der gesamten Ration die Tageszunahmen in Höhe von 600-850 g. Zugleich werden die Futterkosten für 1 kg Zunahme bis 3,3-5,6 Futtereinheiten vermindert [1].

Die Schlußfolgerung. Die Analyse der Literaturquellen weist die Zweckmäßigkeit und Effizienz der Anwendung von den Getreideextrudaten für die Optimierung der Rationen für Ferkelmast auf.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Трончук І. С. Екструдати зерна бобових – основний білковий корм для свиней / І. С. Трончук // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2007 - № 1. - С. 79-83.
  2. Чижанська Н. В. Премікс ліпровіт в раціонах відгодівельного молодняку свиней / Н. В. Чижанська // Тваринництво України. – 2003. - № 2. – С. 5-8.
  3. Воецька О. Є. Ефективність використання екструдованого зерна та ферментів у комбікормах для поросят / О. Є. Воецька, А. П. Лапінська, А. В. Макаринська // Зернові продукти та комбікорми. – 2013. - № 3 (51). - С. 41-45.
  4. Бойко Л. Екструзионные технологи в комбикормах для поросят / Л. Бойко, Л. Трунова, Н. Петров, В. Ефремов // Комбикорма. – 2009. – № 7. – С. 48-49.
  5. Шаповаленко О. І. Екструдування зерна з додаванням овочевих компонентів корму / О. І. Шаповаленко, О. О. Євтушенко, І. Ф. Улянич // Технології зернопереробки – 2012. - № 11 (161). - С. 62-63.
-



**Секція факультету  
обліку та фінансів**

## СУТНІСТЬ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

*Алферов А. Б., Семенко С. В.,  
здобувачі СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Карпенко Н. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Сучасний розвиток економіки України характеризується глобальними економічними перетвореннями в сфері виробництва на основі ринкових відносин, що вимагає перегляду та удосконалення системи бухгалтерського обліку і аудиту, а одним із важливих елементів яких є облік витрат, що вимагає вирішення низки облікових питань. Такими питаннями є теоретичні та методологічні аспекти обліку витрат.

Методологічні основи формулювання інформації щодо витрат регламентується П(С)БО 16 «Витрати». Згідно якого витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [2].

Волкова І. А. зазначає, що витрати підприємства на виробництво являють собою важливий елемент відтворювального процесу первинної ланки та відтворюють у собі витрати підприємства на всі спожиті ресурси на виробництво продукції.

Витрати виробництва – сукупність витрат живої та уречевленої праці (засобів та предметів праці) на виробництво продукції. Таке визначення дають В. С. Лень та В. В. Гливенко. У табл. 1 представлено погляди науковців щодо основної мети обліку виробничих витрат.

*Таблиця 1*

### Мета обліку виробничих витрат

Вчені	Визначення
Бутинець Ф. Ф. [1]	Отримання вичерпної інформації, необхідної для цілей управління витратами.
Лишиленко О. В.	Повне і достовірне визначення фактичних витрат на виробництво, а також обчислення собівартості конкретних видів продукції.
Карпова Т. П.	Контроль за виробничою діяльністю та управління витратами на її здійснення, підготовка інформації про витрати для підтримання управлінських рішень.
Сопко В. В. [4]	Вивчення характеристик ресурсів (речовин), вивчення характеристик процесу перетворення речовин у новий продукт праці, вивчення характеристик нових продуктів праці (готового продукту).

Витрати в бухгалтерському розумінні відрізняються від витрат в економічному тлумаченні. Так, понесені витрати в традиційному для нашої практики розумінні – це зменшення частини активів, які відображають виробничі ресурси (основні засоби, товарно-матеріальні цінності) і збільшення частини пасивів, які відображають заборгованість.



Витрати взагалі розуміють не як безпосередньо процес виробничого використання, а як процес придбання виробничих ресурсів, тобто збільшення матеріально-речової частини активів. Якщо характеризувати витрати з бухгалтерської точки зору, вони включають тільки конкретні витрати ресурсів.

В економічному тлумаченні витрат є поняття, що характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання. Грошовий вираз суми витрат на виробництво конкретного продукту визначає поняття «собівартість». Під час розкриття економічної сутності витрат виробництва необхідно прийняти за основу змістовну характеристику виробництва як суспільного явища, що має двоїстий характер: процес виробничого споживання ресурсів; процес створення нового продукту.

Вартісна характеристика процесу виробництва формується із витрат виробництва, що є вартісним виразом затрачених на виробництво ресурсів, у результаті створення нового продукту трансформуються у собівартість, тому щоб достовірно визначити собівартість виробленого продукту, необхідно врахувати витрати на його виробництво. Такий підхід до розуміння витрат виробництва в економічному тлумаченні має бути базовим для визначення цього поняття в обліковій термінології.

Отже, витрати виробництва, які формують виробничу собівартість продукції, варто визначити як вартісний вираз спожитих ресурсів на її виробництво.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Бутинець Ф. Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф. Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методологія бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 1 (22). – С. 11 – 18.
  2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
  3. Податковий кодекс України № 2755 від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
  4. Сопко В. В. Особливості бухгалтерського обліку витрат на підприємстві / В. В. Сопко, М. М. Бенько // Актуальні Проблеми Економіки. – 2010. – № 12 (114). – С. 186 – 192.
  5. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : [підручник] / Н. М. Ткаченко. – К. : Алерта, 2011. – 976 с.
- 

## **ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ**

**Андресв П. М.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Левченко З.М., кандидат економічних наук, доцент**

Найхарактернішою закономірністю сучасного світу є величезне зростання зовнішньоекономічних зв'язків країн із різним ступенем розвитку. На сьогодні мале підприємництво виступає одним з привабливих напрямів ство-

рення конкурентного ринкового середовища. Малий та середній бізнес - це більше, ніж 95 % всіх компаній в цілому світі.

Просто вийти на конкурентні вершини доволі не просто. Для таких суб'єктів підприємницької діяльності окрім національних стандартів (положень) бухгалтерського обліку та фінансової звітності працюють і міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для малих і середніх підприємств (МСФЗ для МСП). Ці стандарти набагато простіші і вимагають суттєво меншого розкриття інформації, питання які не актуальні для МСП не включені до них [1].

Свій початок МСФЗ для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП) беруть у липні 2000 р. з 17 сесії Міжурядової робочої групи експертів з міжнародних стандартів обліку і звітності, яка виявила ряд перешкод, з якими зіткнулися малі та середні підприємства, використовуючи стандарти бухгалтерського обліку, прийняті різноманітними органами як на національному, так і на міжнародному рівні. Було прийнято рішення втілити в життя проект з розробки різних підходів, з допомогою яких можна було б задовольнити потреби МСП стосовно бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

У 2011 році Україна зробила ризикований крок на зустріч світовій економіці і розпочала політику впровадження МСФЗ в фінансовий, а згодом і господарський сектор, але ця система і досі має багато неточностей та розбіжностей з особливостями діяльності українських суб'єктів господарювання [2].

На практиці, відсоток застосування МСФЗ на МСП в Україні вкрай низький, адже такі підприємства не мають змоги витратити додаткові кошти на перехід до нових форм звітності. Але для економічного розвитку, створення можливостей для співпраці з закордонними партнерами такий перехід є необхідним.

Особливістю використання МСФЗ для МСП є те, що у ньому не передбачено скороченої форми складання фінансової звітності (як при застосуванні П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»), у ньому визначено лише певні особливості обліку, що можуть бути використані малими і середніми підприємствами [4].

Відображення міжнародних економічних відносин передбачає вивчення, узагальнення й аналіз міжнародної системи обліку та звітності, стандартів, рекомендацій і положень міждержавних і професійних організацій.

У звіті про фінансовий стан або у примітках підприємство розкриває на дату звітності загальну балансову вартість кожної з наведених категорій фінансових активів та фінансових зобов'язань: фінансові активи, оцінені за справедливою вартістю; які є борговими інструментами, оцінені за справедливою вартістю та фінансові зобов'язання, оцінені за амортизованою собівартістю і зобов'язання за кредитами, оцінені за собівартістю [3].

Підприємство розкриває інформацію, яка дозволяє користувачам фінансових звітів оцінювати значущість фінансових інструментів за їх фінансовою позицією та результатами. Кожна юрисдикція самостійно визначає, які підприємства можуть застосовувати даний стандарт.

Міжнародний стандарт фінансової звітності для малого та середнього бізнесу може бути застосований підприємством у будь-якій юрисдикції, навіть,

якщо застосування МСФЗ в ній не є обов'язковим згідно законодавства. В Україні існує деякий вдалий досвід вживання міжнародних стандартів при складанні фінансової звітності підприємствами-лідерами ринку, компаніями, які працюють з іноземними інвесторами, виходять на міжнародні ринки та цінують свою ділову репутацію.

З 2018 року всі українські підприємства повинні вести бухгалтерський і складати фінансову звітність з урахуванням європейських правил. А саме, подавати так званий «звіт про управління» – документ, що містить не тільки фінансову інформацію, а й інші дані, що характеризують поточний стан і перспективи розвитку компанії, щоб показати основні ризики і невизначеності в діяльності підприємства. Цієї долі зможуть уникнути тільки мікропідприємства і малі підприємства

Відповідні зміни в закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» були прийняті Верховною Радою України 5 жовтня 2017 року. Тому перехід до МСФЗ повинен бути поступовим і враховувати усі особливості ведення бухгалтерського обліку та подання звітності у МСП.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Боярова О. Особливості складання річної фінансової звітності суб'єкта малого підприємництва. / О. Боярова, С. Пусь / Національний університет біоресурсів і природокористування України – Київ, 2014.

2. Сайт «Stakeholder» [Електронний ресурс] / МСФЗ для середнього та малого бізнесу. – Режим доступу: <https://stakeholder.com.ua/new/ifrs-for-sme.html>

3. Верховна Рада України [Електронний ресурс] / МСФЗ для малих та середніх підприємств. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/063>

4. Зикунова Г. Відкрита Міжнародна інтернет-конференція «МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація» [Електронний ресурс] / Впровадження МСФЗ для малих та середніх компаній – Режим доступу: <http://konf.amsfo.com.ua/vprovadzhennya-msfz-dlya-malix-i-serednix-kompanij/2015>

---

## **ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИКЛАДАННЯ У СУЧАСНИХ ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

**Баган Н.В.,  
здобувач вищої освіти СВО доктора філософії  
спеціальності «Менеджмент», 1 курс**

**Науковий керівник –  
Ільченко А. М., к.п.н., доцент**

У нову інформаційну епоху вища освіта стає основоположним елементом у напрямі прогресу, а інновації у різних сферах суспільної діяльності містять в собі високий динамізм, швидко зміну знань, інформації, технологій. За таких умов підвищується соціальне значення держави у забезпеченні доступу до якісної освіти, високого рівня знань, можливості набуття відповідних умінь, компетенцій через надання вишам академічної мобільності та свободи [2].

Суспільне консенсусне розуміння того, що освіта – це один із головних факторів цивілізаційного, економічного розвитку держави, дає сьогодні поштовх до стратегічного вирішення завдань і забезпечення системного реформування національної вищої школи, адекватної модернізації та інтеграції її до європейського економічного, культурного, інформаційного простору [2].

Суттєвою ознакою сучасних інноваційних процесів у сфері навчання і виховання є їх технологізація. Створення нової технології, як правило, є наслідком незадоволення результатами навчання й виховання, а також неефективністю педагогічної діяльності як розвивального фактора.

Розробленню нових освітніх технологій передують нові потреби суспільства, наукові відкриття та результати наукових досліджень. Тому, сучасний розвиток суспільства вимагає нової системи освіти – «інноваційного навчання», що сформувало б у здобувачів вищої освіти здатність до проєктивної детермінації майбутнього, відповідальність за нього, віру в себе й свої професійні здібності та можливість впливати на власне майбутнє [1].

Професіоналізація викладача вищого закладу освіти і входження його в інноваційний режим роботи неможливі без творчого самовизначення, в якому провідну роль відіграє його налаштованість на самовдосконалення, самоосвіту, саморозвиток, що й забезпечує нову якість освіти.

Основними інноваційними технологіями викладання і навчання на сьогодні визначені:

1. Посилення ролі практики – є головною новацією продуктивної технології. Її мета полягає у збільшенні часу активної тренувальної роботи кожного студента.

2. Доволі популярною у сучасній освітній діяльності є щадна технологія, сутність якої полягає в ідеї особистісно-орієнтованого навчання. Здобувач вищої освіти має можливість самостійно вибрати для вивчення навчальні предмети, встановлювати рівень їх освоєння, вчитися у відповідності зі своїми потребами, силами та можливостями, рухатися в навчанні власним темпом, вчитися з оцінками або без них та запрошувати собі в помічники різних викладачів.

3. Сучасна вища освіта вбачає головним своїм завданням «озброєння» майбутніх фахівців методологією творчого перетворення світу. Процес творчості охоплює насамперед відкриття нового: нових об'єктів, знань, проблем і методів розв'язання цих проблем. У зв'язку з цим проблемне навчання, як творчий процес, є процесом розв'язання нестандартних науково-навчальних завдань нестандартними методами [1].

4. Педагогічну технологію, поширену на заході під назвою «кейс-метод», вважають початком подолання кризи освіти в сучасному світі. Мета методу кейс-стаді – поставити здобувачів вищої освіти у таку ситуацію, коли їм необхідно буде швидко прийняти рішення.

5. Інтерактивне навчання – це спеціальна форма оптимізації пізнавальної діяльності, яка має конкретну, передбачувану мету – створити комфортні умови навчання, за яких кожен здобувач відчує свою успішність, інтелектуа-

льну спроможність. Суть інтерактивного навчання полягає у тому, що навчальний процес відбувається за умови постійної, активної взаємодії всіх студентів. Це взаємонавчання, де і студент, і викладач є рівнозначними суб'єктами навчально-виховного процесу. Організація інтерактивного навчання передбачає моделювання життєвих ситуацій, використання рольових ігор, спільне вирішення проблеми [1].

6. МікрОВикладання. Метод творчого навчання педагогічно доцільний при навчанні здобувачів вищої освіти магістратури непедагогічних ЗВО. Він, по-перше, надає можливості набувати практичних умінь підготовки до педагогічної діяльності; по-друге, за обмеженого терміну педагогічної практики надає можливості набувати практичних вмінь володіння аудиторією, ораторських умінь та умінь самоаналізу і самокорекції лекторської діяльності.

7. Інформаційні технології – комп'ютерні презентації ілюстративного характеру; електронні словники-довідники та підручники; лабораторні практикуми з можливістю моделювання реальних процесів; програми-тренажери; тестові системи. Розробка і широке застосування електронних підручників допомагає технологічно забезпечити процес індивідуалізації навчання.

У сучасному освітньому процесі проблема впровадження інноваційних освітніх технологій у навчально-виховний процес залишається однією з актуальних у світовій педагогічній і науково-дослідній діяльності.

Однак в умовах трансформаційних змін у вищій школі потребують постійного ретельного вивчення та науково-практичного обґрунтування питань: кращого досвіду інноваційної освітньої діяльності; характеристики змісту інтерактивних форм навчання, специфіки їх використання у вищих навчальних закладах; індивідуалізовані, командні, проектні технології отримання знань, інформаційно-комунікаційні засоби навчання, онлайн-освіта та інші нововведення [2].

---

#### **Список використаних джерел**

1. Інноваційні технології навчання і виховання у ВНЗ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/PedagogicsHistory/resource/file/robocha%20programa/kli.pdf>
  2. Інноваційні методи навчання у вищій школі України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2015/04/Bystrova.pdf>
-

## ОБЛІК ДОХОДІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

*Білоус А.І.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Нездойминога О. Є., кандидат економічних наук*

Сутність поняття доходи в територіальних громадах має дещо інше значення порівняно з цим же поняттям для підприємств.

Доходи бюджетних установ це надходження грошових коштів, отримуваних установами за рахунок державних коштів, для виконання кошторису доходів і видатків [1].

Залежно від джерел утворення доходів їх поділяють на два види: доходи загального фонду; доходи спеціального фонду [1].

До доходів спеціального фонду установ державного сектору належать власні надходження бюджетних установ, які виконують доповнювальну функцію бюджетних асигнувань і забезпечують виконання основних завдань установ державного сектору щодо непокриття доходами загального фонду.

Спеціальний фонд установи державного сектору — це кошти, що надходять із конкретною метою і використовуються на відповідні видатки за рахунок цих надходжень [1].

Доходи спеціального фонду територіальної громади складаються із власних надходжень і доходів за іншими надходженнями спеціального фонду.

Перша – плата за послуги, що надаються територіальним громадам. Цю групу утворюють надходження від плати за послуги, що надаються бюджетними установами згідно із законами та нормативно-правовими актами. Такі надходження мають постійний характер і обов’язково плануються у бюджеті [2].

Перша група поділяється на такі підгрупи: плата за послуги, що надаються територіальним громадам згідно з їх функціональними повноваженнями, тобто це кошти, які надійшли до територіальної громади як плата за послуги, надання яких пов’язане з виконанням основних функцій та завдань територіальної громади; надходження бюджетних установ від господарської або виробничої діяльності; плата за оренду майна бюджетних установ; надходження територіальної громади від реалізації майна.

Друга – інші джерела власних надходжень бюджетних установ. Цю групу утворюють кошти, перераховані територіальним громадам для виконання окремих доручень, а також благодійні внески, гранти та дарунки. Такі кошти не мають постійного характеру і плануються лише у випадках, що попередньо визначені рішеннями Кабінету Міністрів України, укладеними угодами, у тому числі міжнародними, календарними планами проведення централізованих заходів тощо [2].

Друга група поділяється на такі підгрупи: благодійні внески, гранти та дарунки; кошти, які отримують бюджетні установи для виконання окремих конкретних доручень від підприємств, організацій чи фізичних осіб, від ін-

ших бюджетних установ [2].

Доходи установи, які вона отримує за рахунок загального і спеціального фонду бюджету, обліковують на рахунках класу 7 «Доходи»:

- 70 «Доходи за бюджетними асигнуваннями»
- 71 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)»
- 72 «Доходи від продажу активів»
- 73 «Фінансові доходи»
- 74 «Інші доходи за обмінними операціями»
- 75 «Доходи за необмінними операціями»
- 76 «Умовні доходи»

Згідно Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи», що діє з 01.01.2017 р. дохід від обмінних операцій оцінюється за вартістю активів, яка була отримана або підлягає отриманню [3].

Отриманий у результаті необмінної операції актив оцінюється за його фактичною вартістю, у разі якщо її не можна встановити, він оцінюється за справедливою вартістю. Дохід від необмінних операцій оцінюється у сумі отриманих активів, послуг (робіт).

Визнаний дохід від податкових надходжень оцінюється у сумі, отриманій відповідно до законодавства.

Визнаний дохід від необмінних операцій оцінюється у сумі вартості отриманих активів, послуг (робіт), за винятком суми зобов'язань, обумовлених цією операцією [3].

Суму доходу від необмінних операцій, визнаних протягом періоду за основними видами, із зазначенням окремо: податкових надходжень; неподаткових надходжень; трансфертів; грантів та дарунків; надходжень до державних цільових фондів; списаних зобов'язань, що не підлягають погашенню [3].

---

#### **Список використаних джерел**

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку державного сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
  2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
  3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua>
-

# **ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ ПРИ ФОРМУВАННІ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ**

*Баклицька М. Р.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету обліку і фінансів*

*Науковий керівник –  
Нездойминога О. Є., кандидат економічних наук, доцент*

Починаючи зі складання проектів місцевих бюджетів на 2017 рік, на рівні місцевих бюджетів, які мають прямі взаємовідносини з державним бюджетом, у т. ч. і у бюджетах ОТГ, застосовується програмно-цільовий метод (ПЦМ) бюджетування [1].

Програмно-цільове управління бюджетними коштами є методом, який пов'язує витрати з одержанням результатів для суспільства. Мета запровадження програмно-цільового методу у бюджетному процесі – встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів та результатами їх використання.

Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі слід розглядати як систему планування бюджетних коштів у середньостроковій перспективі, спрямовану на складання бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат.

Бюджетні програми і програми (цільові, соціально-економічного розвитку тощо), які затверджує місцева рада – це не одне й те саме.

Параметри бюджетної програми (мета, завдання, результативні показники тощо) ухвалюються у визначеному порядку паспортом бюджетної програми.

Програми ж соціально-економічного та культурного розвитку затверджуються відповідно окремим рішенням відповідної ради [2]. Такі програми можуть виконуватися впродовж декількох років. У разі потреби кошти на їх реалізацію передбачаються за рахунок бюджетних асигнувань, установлених для відповідних бюджетних програм. Крім цього, особливість бюджетної програми у тому, що вона характеризує однотипну діяльність в одній галузі, в одному типі структур, а послуга, про яку йдеться, спрямована на задоволення конкретних потреб отримувачів такої послуги.

З метою деталізації програми використовується такий елемент, як підпрограма. Цей елемент слід застосовувати в часі формування програм з багатокomпонентних бюджетних галузей, таких, наприклад, як галузь житлово-комунального господарства, соціального захисту, спорту тощо.

Формуючи бюджет об'єднаної територіальної громади за ПЦМ необхідно керуватися нормативними актами, згідно яких визначаються назва програми, її мета, назви підпрограм (у разі наявності), завдання та перелік результативних показників.



Відповідальний виконавець бюджетних програм бюджету ОТГ визначається головним розпорядником бюджетних коштів за погодженням із місцевим фінансовим органом.

Відповідальним виконавцем бюджетних програм у бюджеті ОТГ може бути головний розпорядник бюджетних коштів за бюджетними програмами, виконання яких забезпечує його апарат, та/або розпорядник бюджетних коштів нижчого рівня, який виконує бюджетні програми у системі головного розпорядника.

За бюджетними програмами, поділені на підпрограми, відповідальним виконавцем виступає виключно головний розпорядник бюджетних коштів.

Відповідальний виконавець бюджетних програм забезпечує цільове та ефективне використання бюджетних коштів упродовж усього строку реалізації таких бюджетних програм у визначених межах бюджетних призначень [1].

Чітке розмежування повноважень, прав і відповідальності головного розпорядника та відповідальних виконавців бюджетних програм регламентовано Інструкцією про статус та особливості участі у бюджетному процесі відповідальних виконавців бюджетних програм місцевих бюджетів, затвердженої наказом Мінфіну від 26.08.2014 р. № 836.

Отже, основним елементом ПЦМ є бюджетна програма. Бюджетні програми слід вирізняти з усіх інших програм, серед яких, зокрема, програми діяльності Уряду, програми економічного та соціального розвитку України, державні цільові програми, місцеві програми соціально-економічного та культурного розвитку.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Бюджетний Кодекс України : за станом на 1 січ. 2018 р. / Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://urist-ua.net/ кодекси/бюджетний\\_кодекс\\_України](https://urist-ua.net/кодекси/бюджетний_кодекс_України)
  2. Закон України "Про місцеве самоврядування" : за станом на 24 лют. 2018 р. / Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97>
- 

## **СИСТЕМА ОБЛІКУ ВИТРАТ «СТАНДАРТ-КОСТ»: СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

**Бендас Ю. О.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Яловега Л. В., кандидат економічних наук, доцент**

У господарській діяльності підприємства витрати відіграють важливу роль. Наразі ключове значення має не стільки загальний рівень витрат виробничої діяльності підприємства, скільки їх структура та методи обліку витрат, тобто інформація, за якою можна виявити особливості та недоліки ви-

робничої діяльності, а також визначити стратегію її розвитку і потенційні ризики.

Система «стандарт-костинг» – нормативний метод обліку витрат, що виникла у США на початку ХХ ст. Засновником даної системи вважають Ф. Тейлора, який обґрунтував сутність даної системи, проте діючу систему «стандарт-кост» у 1911 р. розробив і впровадив Дж. Чартер Гаррісон.

Термінологічне значення даної системи характеризує: «стандарт» – кількість необхідних виробничих витрат (матеріальних і трудових) для виготовлення одиниці продукції або заздалегідь обчислені витрати на виробництво одиниці продукції (надання послуг); «кост» – це грошовий вираз виробничих витрат, що припадають на одиницю продукції [1].

В основі системи «стандарт-кост» лежить попереднє (до початку виробничого процесу) нормування витрат за такими статтями: основні матеріали; оплата праці основних виробничих працівників; виробничі накладні витрати та витрати діяльності (витрати на збут і адміністративні витрати) [3].

Ключовими показниками системи обліку витрат «стандарт-кост» є:

- виручка від реалізації;
- стандартна собівартість продукції;
- валовий (операційний) прибуток;
- фактичний (операційний) прибуток.

Базовим у даній системі обліку є контроль за виявленням відхилень фактичних витрат від встановлених нормативних стандартів. Тобто, за кожним із видів виробленої продукції визначаються релевантні показники рентабельності, прогнозуються витрати виробництва, розподіляються за центрами відповідальності підприємства. У кінці операційного циклу розраховуються фактичні витрати. У разі встановлення факту понаднормових витрат, відхилення списуються на винних осіб, якщо вони встановлені, якщо ні – списуються на фінансовий результат.

Основними перевагами системи обліку витрат «стандарт-кост» є:

- точна оцінка витрат, пов'язаних із формуванням собівартості;
- створення умов для проведення аналізу витрат за місцями їх виникнення та центрами відповідальності;
- прийняття виважених рішень щодо політики відпускних цін (включаючи трансфертні ціни на рівні внутрішньогосподарського використання активів);
- здійснення аналізу за відхиленнями та причинами їх виникнення;
- підвищення достовірності виявлених відхилень за рахунок впровадження поточних нормативів, що відображають витрати виробництва та відповідають сучасним і реальним умовам (технології й організації виробництва, продуктивності праці, кваліфікації працівників, тарифним угодам і динаміці цін) [2].

Недоліками даної системи є:

- складність у встановленні стандартів;
- динамічність цін, що викликана конкурентною боротьбою за ринки

збуту продукції та інфляцією, ускладнює обчислення незавершеного виробництва і вартості залишків готових виробів на складі;

- не на всі виробничі витрати можна встановлювати стандарти, що зумовлює послаблення контролю за ними;

- труднощі у визначенні на практиці ступеня напруженості стандартів та норм [1].

Проте, незважаючи на всі досить суттєві недоліки, система «стандарт-кост» є потужним інструментом контролю за витратами виробництва й калькування собівартості продукції, управління, планування з метою отримання максимального прибутку. Адже особливістю цієї системи є не документальне виявлення відхилень від норм в процесі витрачання засобів, а відображення відхилень у бухгалтерських записах на спеціальних рахунках. Перед відповідальними працівниками ставиться завдання не документувати, а не допускати і своєчасно усувати відхилення, що виникають.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Давидович І. Є. Контролінг : [навч. посіб.] / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.

2. Ковальчук Т. М. Оперативний аналіз у системі управління витратами за відхиленнями / Т. М. Ковальчук // Облік і фінанси АПК. – 2005. – Випуск 3. – С. 14 – 19.

3. Москаленко В. А. Практика застосування системи обліку «стандарт-кост» у різних сферах національного господарства / В. А. Москаленко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economic-vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=1135>.

---

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ВИДИ**

**Бехтір І. В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Тютюнник С. В., кандидат економічних наук, доцент**

Термін «ліквідність» у буквальному значенні слова означає легкість реалізації, перетворення матеріальних цінностей у грошові кошти. Під ліквідністю будь-якого активу розуміють здатність його трансформуватися у грошові засоби, а ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність такого виду активів. Оцінка платоспроможності здійснюється на основі характеристики ліквідності поточних активів, тобто часу, необхідного для перетворення їх в грошову готівку. Показники ліквідності та платоспроможності застосовуються для оцінки спроможності підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання [3].

Отже, ліквідність – це спроможність окремих видів майнових цінностей бути швидко перетвореними у грошову форму без втрати своєї поточної вар-

тості в умовах сформованої кон'юнктури ринку. Таке поняття ліквідності характеризує її функцію часу (строку можливого продажу) і ризику (можливої втрати вартості майна за умов терміновості його продажу).

Розрізняють такі види ліквідності: товарну, або товарно-економічну; позикову, або ліквідність за позиками; майбутню, або перспективну; очікувану. Такий поділ обумовлено, з одного боку, джерелом забезпечення ліквідності (активами або пасивами), а з другого – періодом оцінки ліквідності у часі (на поточну або звітну дату і на перспективу). Під товарною (товарно-економічною) ліквідністю розуміють ліквідність підприємства, засновану на здатності товарів і благ, які є його виробничими потребами з різним ступенем інтенсивності, до обміну. Цей вид ліквідності забезпечується відповідною величиною та складом активів підприємства на дату оцінки.

Позикова ліквідність або ліквідність за позиками – це здатність підприємства отримати позику (залучити ліквідні засоби) під заставу наявних активів. Вона забезпечується приростом пасивів і може бути оцінена на даний момент. Придбання ліквідності за рахунок отримання позики має такі переваги: 1) майно, що закладається, не відчужується, а використовується підприємством-власником та часто залишається у його розпорядженні; 2) знижується ризик втрат від продажу активів із низьким рівнем ліквідності, оскільки підприємство звільняється від необхідності швидкого здійснення цього процесу; 3) з'являється можливість отримати додатковий вигравш після повернення позики та продажу товарів, наданих у заставу, у разі сприятливої кон'юнктури товарного та фінансового ринків.

Разом із перевагами такий вид забезпечення ліквідності може мати і негативні наслідки при несприятливих умовах надання позик. Крім того, розмір позики обмежується банківськими установами і, як правило, менше можливої суми, яка може бути отримана у результаті реалізації закладеного майна.

Оцінка ліквідності підприємства, виходячи тільки зі стану майна, ліквідності активів, а також їх здатності бути заставою, на даний момент часу є односторонньою. Вона прийнятна у випадку, коли підприємство ліквідується і далі не працюватиме. Якщо підприємство функціонує, слід враховувати можливі надходження та виплати.

У зв'язку з цим виділяють перспективну, або майбутню, ліквідність, яка забезпечується можливими надходженнями і виплатами, що витікають з рішень теперішніх та майбутніх періодів. Вона дає уявлення про узгодженість зобов'язань і платежів протягом усього планового періоду, причому обліку підлягають як усі платежі, зафіксовані в плані на даний момент, так і очікувані платежі, які повинні надійти, виходячи з рішень, прийнятих у поточному періоді. Цей вид ліквідності припускає безперервне динамічне функціонування підприємства протягом планового (майбутнього) періоду [2].

Очікувана ліквідність – це здатність підприємства одержувати позики під заставу майбутніх надходжень (прибутку, нетто-надходжень тощо). Банк у цьому випадку надає підприємству кредит без забезпечення товарами і благами, тобто на довірі.

Фінансовий аналіз ліквідності активів підприємства передбачає вивчення складу його платіжних засобів, відображених у балансі. Для оцінки ліквідності всі об'єкти активів підприємства можна класифікувати за двома ознаками: що характеризуються умовною ліквідністю та ті, які безпосередньо визначають рівень ліквідності активів підприємства [1].

Аналіз ліквідності балансу проводиться шляхом порівняння груп платіжних засобів, які згруповані за рівнем ліквідності, із групами платіжних зобов'язань, які згруповані за терміном оплати.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Економічний аналіз : [навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.

2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] ; частина I / Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.

3. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

---

## **ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ**

*Бойко О. С.,  
здобувач СВО «Бакалавр»,  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Мокієнко Т. В., кандидат економічних наук, доцент*

На сучасному етапі розрахунково-платіжні відносини із суб'єктами господарювання потребують ефективної системи обліку та управління на підприємстві. Саме вона забезпечує керівництво достовірною та своєчасною інформацією про стан дебіторської заборгованості, наявність «слабких» місць і можливі шляхи їх усунення [1]. Бухгалтер підприємства повинен ретельно перевіряти факти здійснення господарських операцій, внаслідок яких виникла така заборгованість, їх законність та правильність відображення в обліку [2]. Одним з найбільш проблемних моментів у бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості на підприємстві є її нормативне забезпечення.

Найбільш гострими питаннями обліку розрахунків з покупцями і замовниками залишаються: невизначеність обліку простроченої та безнадійної заборгованості; збільшення обсягу несплачених; аналіз взаєморозрахунків з покупцями і замовниками підприємств; автоматизація бухгалтерського обліку та багато інших. Розв'язання цих проблем потребує комплексного підходу, інтеграції облікової та управлінської системи. Така інтеграція досягнута і ефективно працює в рамках управлінського обліку переважно щодо управління витратами, але не охоплює усіх об'єктів обліку.

Національні стандарти обліку, зокрема П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дає визначення досліджуваного поняття як суми заборгованості

дебіторів підприємству на певну дату [4]. В свою чергу, дебіторами є «юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів» [4]. Отже, облікове визначення дебіторської заборгованості національною методологією обліку зводиться суто до заборгованості, джерела виникнення якої конкретизуються у понятті «дебітори».

Міжнародна облікова практика, зокрема у п. 9 МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», розглядає дебіторську заборгованість більш широко – як «актив, що виникає коли суб'єкт господарювання стає стороною контракту і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові кошти або юридичне зобов'язання їх сплатити» [3]. Отже, трактовка МСФЗ 9 є більш повною, оскільки ідентифікує дебіторську заборгованість як актив та враховує передумови її виникнення – контрактні відносини між учасниками господарських правовідносин.

Рекомендована форма бухгалтерського обліку цього об'єкта та облікові реєстри не дають можливості отримати необхідну інформацію для прийняття зважених управлінських рішень у задовільному вигляді.

Для здійснення достовірного аналізу заборгованості з метою її оптимізації облікові реєстри мають накопичувати інформацію про розрахунки з дебіторами з певною деталізацією та узагальненням даних. Також в обліку недостатньо деталізуються та співвідносяться різні види дебіторської заборгованості в загальній їх структурі [1].

Основними проблемами бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості можна вважати: суперечливий характер нормативно-правових документів з обліку дебіторської заборгованості; нечітке розмежування видів дебіторської заборгованості; непристосованість методів визначення величини резерву сумнівних боргів в обліку, які визначені П(С)БО 10; невміле застосування системи внутрішнього контролю обліку дебіторської заборгованості, що спричиняє проблему обґрунтованості дебіторської заборгованості загалом та по окремих видах; відсутність наукових і практичних розробок можливих форм бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, що забезпечило б надання якісної бухгалтерської інформації про розрахунки з дебіторами різним користувачам; недосконала політика управління дебіторською заборгованістю, адже саме політика управління дебіторською заборгованістю, яка представляє собою частину загальної політики управління активами і маркетингової політики підприємства, що визначає ефективність роботи підприємства.

Для подолання зазначених проблем варто, по-перше, розробляти звітність згідно положень та норм МСБО, щоб уникнути подвійної роботи. Також потрібно створити ефективну систему контролю за якістю обліку розрахунків з дебіторами, яка вимагає розроблення чіткої та досконалої класифікації дебіторської заборгованості. Також можна внести зміни до П(С)БО, які б чітко розмежовували поняття довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованості.

### **Список використаної літератури**

1. Горбачова О. М. Облік і аналіз дебіторської заборгованості : проблеми та шляхи їх вирішення / О. М. Горбачова, Л. В. Лахай // Торгівля і ринок. – 2010. – № 30. – Т. 2. – С. 392 – 399.
2. Іванищева А. В. Вплив структури капіталу на фінансову стійкість підприємства / А. В. Іванищева // Вісн. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – 2009. – Вип. 29. – С. 244 – 247.
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_016](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_016).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» від 08 жовт. 1999 № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

## **ДІАГНОСТИКА КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

**Бредун Ю. С.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент**

Важливою складовою діагностики кризових явищ є знання про кризу, її характер, можливі прояви у життєдіяльності системи, що є основою для розробки заходів щодо запобігання чи пом'якшення негативних і посилення позитивних наслідків. Коли діагностують проблему, необхідно звітувати, перш за все, у тому, що саме можна з нею зробити. Для оперативного управління кризами необхідно володіти їх чіткою класифікацією. При цьому виходять із різних критеріїв класифікації криз. До них можна віднести наступні: тип чи вид; сфера впливу чи виникнення кризи; метод визначення кризи; ступінь розвитку кризи; розподіл кризи в часі; характер обліку кризи; можливість регулювання кризи [1, с. 4].

Під діагностикою кризових явищ розуміють використання сукупності методів фінансового аналізу для своєчасного розпізнавання симптомів фінансової кризи на підприємстві й оперативного реагування на неї на початкових стадіях з метою зменшення імовірності повної фінансової неспроможності суб'єктів господарювання.

Фази кризи обумовлюють антикризові заходи. Для цього необхідні знання про те, на якому етапі життєвого циклу знаходиться підприємство, який вид перехідного періоду очікується (може бути в окремих випадках сукупність видів) і якої глибини прогнозується криза. Фази кризи та їх характеристики, можуть бути наступними: I фаза – падіння граничної ефективності капіталу, показників ділової активності фірми, зниження рентабельності та обсягів прибутку; II фаза – поява збитковості виробництва; III фаза – відсутність власних та резервних фондів у підприємства; IV фаза – стан гострої неплатоспроможності [2, с. 80].

Доцільно також розрізняти аналітичні дослідження кризи залежно від часу їх проведення по відношенню до кризового періоду. За цією ознакою класифікації виокремлюють такі види досліджень кризи:

1) поточне дослідження, яке здійснюється у період кризи, тобто до її завершення. Проведення поточних досліджень має за мету ідентифікацію глибини та масштабів кризи, оцінку її очікуваних наслідків, аналітичну підтримку її переборення або пом'якшення;

2) прогнозне дослідження, у перебігу якого криза вивчається до її виникнення. Метою такого дослідження є прогнозування найважливіших параметрів кризи (проблематики, масштабів, факторів-провокаторів, часу розгортання, перебігу кризи, характеру, наслідків тощо) та аналітичне обґрунтування можливих дій щодо пом'якшення кризи, прискорення (або гальмування) часу її настання, недопущення виникнення;

3) ретроспективне дослідження, яке передбачає дослідження кризи після її завершення. Метою такого дослідження є узагальнення позитивного та негативного досвіду щодо проведення антикризового управління, розробка статистичних моделей оцінки вірогідності кризи, які, базуючись на накопиченому досвіді, дозволять у майбутньому прогнозувати її виникнення.

Для виявлення економічного механізму виникнення кризового стану необхідне спостереження за великою кількістю параметрів та сигналів про виникнення кризи та за загальним станом підприємства.

В іншому випадку можна звичайні економічні коливання в зовнішньому та внутрішньому середовищі, які виникають з певною періодичністю, сплутати із істинними причинами появи кризи, що характеризується довготривалою зміною показників.

З метою діагностики фінансової кризи та можливості настання банкрутства підприємств для різних країн розроблено велику кількість дискримінантних багатофакторних моделей (наприклад, Альтмана для США, Таффлера і Тішоу для Великобританії, Беєрмана для Німеччини, Давидової та Белікова для Росії, Терещенка для України тощо). В основі цих моделей лежить класифікація підприємств за імовірністю їх банкрутства з використанням багатьох незалежних змінних (факторів впливу).

Діагностика кризових явищ переважно має декілька рівнів і спирається на моніторинг внутрішніх явищ підприємства, помітних із середини. Зазвичай, система діагностики складається з двох частин: експрес-діагностика кризових явищ та фундаментальна діагностика.

Основною метою експрес-діагностики є раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства та попередня оцінка масштабів кризового стану. Методика експрес-діагностики може трактуватися як універсальна, що майже не залежить від специфічних характеристик підприємства.

На відміну від експрес-діагностики, фундаментальна діагностика, орієнтована на специфіку конкретного підприємства, враховує його відмінності та особливості.

Отже, діагностика фінансової кризи – перший крок на шляху до локалізації негативних наслідків кризи та подальшого успішного оздоровлення підприємства, а процес діагностики кризових явищ є важливим блоком аналітичної роботи, проведенням якого не можна нехтувати.



### **Список використаних джерел**

1. Трененков Е. М. Діагностика в антикризовому управлінні / Е. М. Теренков // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 1. – С. 3–25.
2. Щербакова К. В. Особливості діагностики підприємства в кризових умовах / К. В. Щербакова // Стратегії розвитку підприємства в умовах ринкової економіки. – 2010. – № 2. – С. 79–84.

## **МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Бут Л. О.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент**

Збільшення прибутку підприємства залежить від трьох основних факторів: збільшення обсягу реалізації продукції; підвищення ціни на продукцію; зниження затрат на виробництво і реалізацію продукції, товарів, робіт, послуг.

З погляду О. Р. Кривицької до методів планування формування прибутку підприємства належать: метод прямого поасортиментного розрахунку, аналітичний метод планування прибутку та система аналізу «взаємозв'язок затрат, обсягу реалізації і прибутку» [1, с. 12].

На основі аналізу системи «взаємозв'язок затрат, обсягу реалізації і прибутку» фінансовий менеджер підприємства вирішує такі завдання: визначення обсягу реалізації продукції, що забезпечує беззбиткову діяльність підприємства (сума чистої виручки від реалізації продукції дорівнює сумі загальних витрат на реалізовану продукцію); визначення обсягу реалізації продукції, що забезпечує безстрокову діяльність підприємства протягом відносно тривалого періоду; визначення необхідного обсягу реалізації продукції для отримання запланованої (цільової) суми валового прибутку від основної діяльності; визначення запасу фінансової міцності підприємств; визначення необхідного обсягу реалізації продукції для отримання запланованої суми маржинального прибутку від основної діяльності; визначення необхідного обсягу реалізації продукції для отримання запланованої (цільової) суми чистого прибутку від основної діяльності; визначення можливих результатів зростання обсягу валового прибутку від реалізації продукції за оптимізації співвідношення постійних та змінних витрат на виробництво і реалізацію продукції, товарів, робіт, послуг.

На невеликих і середніх за розміром підприємствах найпоширенішим методом планування прибутку від реалізації товарної продукції є метод прямого розрахунку. Основною позитивною рисою складання плану прибутку методом прямого розрахунку є простота і достовірність. Однак він обмежує можливості виявлення внутрішніх резервів зростання прибутку в процесі планування, оскільки дає лише кінцевий результат – план прибутку, не вказуючи впливу окремих факторів на планову величину прибутку.

Варто зазначити, що аналітичний метод планування прибутку від реалізації

товарної продукції побудований на вивченні факторів, які визначають рівень прибутку та рентабельності у базовому періоді (оптимальність структурної побудови асортименту продукції, дотримання нормативів витрачання матеріалів і сировини, рівень ефективності виробництва, дотримання технічних та якісних параметрів по товарній продукції, що впливають на її оптову ціну, тощо) та факторів, які повинні мати місце в плановому періоді (зростання виробництва, зниження собівартості продукції, зміна ринкового рівня цін тощо).

Алгоритм аналітичного методу планування прибутку підприємства можна подати наступним чином: обчислюється очікуваний прибуток від реалізації товарної продукції за звітний рік, оскільки процес планування починається до закінчення базового звітного періоду; визначається планова рентабельність продукції підприємства, що передбачає коригування очікуваного прибутку від реалізації товарної продукції за факторами, які формували прибутковість і рентабельність підприємства у базовому періоді та які слід враховувати як резерви росту прибутку у плановому періоді [3, с. 20]. Розрахунок величини планового прибутку завершують множенням обсягу планової собівартості на планову рентабельність наступного року.

З метою оперативного управління формуванням прибутку фінансові менеджери розраховують його обсяг у складі виручки від реалізації тих чи інших грошових надходжень. Даний розрахунок, як правило, проводиться з використанням показників рентабельності чи показника витрат діяльності підприємства на одну грошову одиницю.

Управління розподілом прибутку підприємства передбачає вирішення наступних завдань: забезпечити збільшення абсолютної суми прибутку після сплати податку на прибуток; забезпечити збільшення абсолютної суми чистого прибутку підприємства; визначити оптимальне співвідношення у використанні чистого прибутку на споживання і накопичення; визначити оптимальний розмір прибутку, який спрямовується на виплату дивідендів.

Підсумовуючи вищевикладене слід зазначити, що прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази, всіх форм інвестування. Він є кінцевою метою діяльності будь-якого підприємства. Тому досить важливо під час стратегічного планування врахувати всі чинники і аспекти подальшого розвитку для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку і забезпечення його певного рівня.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства : [текст] / О. Р. Кривицька // *Фінанси України*. – 2013. – № 6. – С. 12–16.
  2. Кузьмін О. Є. Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // *Фінанси України*. – 2015. – № 8. – С. 105–114.
  3. Кустріч Л. О. Управління прибутком підприємства : [текст] / Л. О. Кустріч. // *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. – 2012. – № 99. – С. 16–21.
-

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН

*Ваць М. О.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент*

Останнім часом проблемі удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб приділяється чимало уваги. Незважаючи на те, що значно зросла кількість наукових праць, автори яких досліджують систему прямого оподаткування населення та порушують питання щодо його удосконалення, питання оподаткування доходів громадян залишається досить актуальним. У наукових і практичних публікаціях по-різному трактуються існуючі методи обліку розрахунків із фінансовими органами держави, визначення кінцевих оподатковуваних доходів, податкових зобов'язань, податкового кредиту та податкових соціальних пільг. Тому виникає нагальна необхідність подальшого поглибленого вивчення вказаних питань.

В сучасних умовах потребує розв'язання і проблема прогнозування надходжень податку на доходи фізичних осіб. Порівняння чинних систем оподаткування країн Європейського Союзу та України виявляє багато суперечностей, які повинні бути вирішені найближчим часом. Щодо звітності по податку на доходи фізичних осіб, то бланк податкового розрахунку сум доходу нарахованого (сплаченого) на користь платників податку і сум утриманого з них податку, який підприємство заповнює та подає до державних фіскальних органів, було б доцільно доповнити графою, в якій вказується прізвище, ім'я та по-батькові платників податку на доходи фізичних осіб.

Вважаємо за доцільне удосконалення умов надання податкового кредиту шляхом заміни діючого механізму надання податкового кредиту щороку на реалізацію такого права щомісяця. Доцільно також розширити перелік медичних послуг, які включаються до складу витрат, що дозволено відносити на податковий кредит. На сьогодні розрахунок податкового кредиту не враховує норми Податкового кодексу України щодо визначення об'єкту оподаткування і можливості користування податковою соціальною пільгою. Як наслідок – застосовується нарахована заробітна плата без виключення з неї єдиного соціального внеску та податкової соціальної пільги, що призводить до: завищення об'єкту оподаткування і відповідно до зменшення суми податку, що підлягає поверненню; ймовірності виникнення від'ємного значення податку. Тому розрахунок коштів, що підлягають поверненню платнику податку у зв'язку з реалізацією ним права на податковий кредит, пропонується проводити з урахуванням зменшення заробітної плати на суму податкової соціальної пільги.

З метою здійснення контролю за правильністю нарахування сум податку на доходи фізичних осіб і своєчасністю їх перерахування до бюджету, для зниження фінансових ризиків при перевірках фіскальними органами, керівнику підприємства доцільно організувати службу внутрішнього аудиту [1, с.

10]. За своєчасністю та повнотою перерахування податку до бюджету пропонуємо проводити оперативний контроль при виплаті доходів платникам податку. До подання розрахунку за формою № 1-ДФ до державної фіскальної служби внутрішній аудитор має перевірити правильність його складання.

Світовий досвід свідчить, що найефективнішою податковою системою є комбінування існуючих моделей, а саме прогресивно-регресивного механізму обчислення розміру податкових відрахувань з доходу фізичної особи [3, с. 39].

Вважаємо за необхідне: по-перше, збільшити розмір неоподаткованого мінімуму до розміру прожиткового мінімуму; по-друге, встановити мінімальну заробітну плату на рівні, яка була б більшою за прожитковий мінімум на 10 %, що створить базу оподаткування; по-третє, змінити принцип оподаткування: в основі шкали оподаткування лежить мінімальна заробітна плата, а не мінімальний неоподатковуваний мінімум. Комбінована система оподаткування індивідуальних доходів є не тільки ефективною, а й забезпечує справедливий розподіл суспільних благ в середині суспільства. Вона стимулює, тим самим підтримуючи, економічний баланс у суспільстві на основі чисельного стійкого середнього класу.

З метою дотримання принципу соціальної справедливості при оподаткуванні доходів громадян шкала оподаткування податком на доходи фізичних осіб має бути диференційованою, тобто ставка податку повинна прямо залежати від розміру оподаткованого доходу.

Необхідність запровадження непрямих методів визначення об'єкта оподаткування за податком на доходи фізичних осіб в Україні є нагальною. У зв'язку з цим потребує термінового вирішення проблема підготовки законодавчого забезпечення відповідних питань. На основі аналізу досвіду застосування оподаткування фізичних осіб у розвинутих країнах світу та математичних розрахунків можемо зробити висновок, що впровадження комбінованої податкової системи забезпечить соціальний ефект, оскільки створюються передумови для формування середнього класу, який в Україні практично зруйновано.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Власин Д. Г. Оподаткування доходів фізичних осіб: проблеми та удосконалення обліку / Д. Г. Власин // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2015. – № 5. – С. 8–19.
  2. Лаврін В. С. Особливості оподаткування доходів фізичних осіб / В. С. Лаврін // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 85. – С. 9–12.
  3. Паєнтков Т. В. Гармонізація прибуткового оподаткування / Т. В. Паєнтков // Фінанси України. – 2013. – № 3. – С. 37–40.
-

## ЯКИЙ БІЗНЕС НАЙПРИБУТКОВІШИЙ В УКРАЇНІ?

*Воловик А.С.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Єгорова О.В., кандидат економічних наук, доцент*

В 2017 році в рейтингу рівня життя Україна, складеному британським аналітичним центром The Legatum Institute, посідала 112-е місце з 149 країн світу, опустившись порівняно з минулим роком на 5 позицій. У цьому щорічному рейтингу оцінюються 8 критеріїв: економіка, можливості підприємництва, безпека, освіта, охорона здоров'я, особиста свобода, управління та соціальний капітал, при цьому за критерієм економіка Україна посідає 84 місце. [2] Отже, питання «Який бізнес приносить найбільше прибутку?» є актуальним в контексті підняття національної економіки.

Прийнято виділяти чотири види основних напрямків у бізнесі: сфера нелегального бізнесу, у сегменті легального бізнесу – сфера великого, середнього та малого підприємництва. За неофіційними даними саме нелегальний бізнес є найприбутковішим, проте визначити прибутки тіньової економіки існуючими методами можна лише наближено.

За даними Державної служби статистики щодо сум прибутку від операційної діяльності та рівня рентабельності операційної діяльності, отриманих підприємствами різних видів економічної діяльності, ми розрахували рейтинг найбільш прибуткових видів бізнесу за 6 останніх років.

У 2012 році 1-ше місце за сумою прибутку займали промислові підприємства (52583,2 млн. грн), 2-ге місце було у підприємств сільського, лісового та рибного господарств (34455,4 млн. грн), а 3-тє – підприємства, що працювали у сферах оптової та роздрібної торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (30074,0 млн. грн). Водночас, рейтинг за рівнем рентабельності операційної діяльності (відношення прибутку до операційних витрат) по цих галузях виглядає дещо інакше – 1 місце сільське господарство (21,7%), 2 – оптова та роздрібна торгівля (12,2%), а промисловість із рівнем рентабельності 3,4% залишилась позаду багатьох інших галузей. Пояснюється це тим, що рентабельність операційної діяльності у промисловості нижча внаслідок значно більших, ніж у інших галузей операційних витрат.

У 2013 році найбільше прибутку приносили галузі промислових підприємств (46273,4 млн. грн), оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (23398,3 млн. грн), сільське, лісове та рибне господарство (19507,4 млн. грн), а рівень рентабельності був найвищий у підприємств сфери інформації та телекомунікації – 11,8%, сільського господарства – 11,3%, оптової та роздрібної торгівлі – 10,2%.

У 2014 році найбільше прибутку було у сільського, лісового та рибного господарства (43724,8 млн. грн), промислових підприємств (26645,9 млн. грн) та підприємств які займаються будівництвом (8639,1 млн. грн). Рейтинг рентабельності виглядав наступним чином: у сільського, лісового та рибного го-

сподарства – 20,6%, у підприємств які займаються будівництвом – 5,8%, а у промислових підприємств – 1,6%.

У 2015 році найприбутковішими знову були сільське, лісове та рибне господарства (127615,2 млн. грн), промислові підприємства (18387,9 млн. грн) та підприємства які займалися транспортом, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (3505,6 млн. грн). Їхні показники рентабельності були такі: сільське, лісове та рибне господарство – 41,7%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 1,1%, промисловість – 0,9%.

У 2016 році призіві місця за сумою прибутку зайняли підприємства які спеціалізувалися на сільському, лісовому та рибному господарствах (109638,7 млн. грн), промислові підприємства (96856,9 млн. грн) та оптова та роздрібна торгівля (59328,0 млн. грн). Вони мали такі показники рентабельності у сільського, лісового та рибного господарства – 32,4%, у оптової та роздрібною торгівлі – 15,8 %, у промислових підприємств – 4,2%.

У 2017 році за січень-вересень найбільше прибутку було у промислових підприємств (141469,2 млн. грн), оптової та роздрібною торгівлі (47508,1 млн. грн), підприємств які займалися транспортом, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (17017,4 млн. грн). Рівень рентабельності був найвищий у оптової та роздрібною торгівлі – 25,9%, операцій з нерухомим майном – 22,1% і сфери інформації та телекомунікації – 19,3%.

Отже, у кризові 2014-2016 роки найвищий рівень рентабельності досягли підприємства аграрної сфери.

Проте, у 2017 році найбільше прибутку в Україні приносить промислова діяльність. На нашій території це і паливна, і електроенергетична, металургійна, промисловість будівельних матеріалів, машинобудівна, металообробна, хімічна, лісова, легка та харчова промисловості. За останніх років у цих галузях відбулися значні скорочення виробництва продукції, пов'язані зокрема із невисокою рентабельністю галузі.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. MIND Рейтинг найуспішніших країн світу – 2017: Україні є куди рости [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/news/20179201-rejting-najuspishnishih-krayin-svitu-2017-ukrayini-e-kudi-rosti>.

---

## ПОСЛІДОВНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

*Ганночка Т.В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Левченко З.М., кандидат економічних наук, доцент*

Аудит виробничих запасів – невід’ємна частина загального аудиту, оскільки вони складають домінуючу частину активів підприємства і тим самим відіграють вагомий роль у формуванні структури витрат підприємства, а їх вартість суттєво впливає на рівень рентабельності виробництва [1].

Мета аудиту виробничих запасів – висловлення аудитором думки про те, чи відповідає фінансова інформація щодо руху і залишків запасів у всіх суттєвих аспектах нормативним документам, які регламентують порядок її підготовки і надання користувачам.

Джерела інформації аудиту виробничих запасів становлять собою предметну сферу дослідження, яка охоплює: внутрішні нормативні та загальні документи підприємства, облікову політику з питань обліку виробничих запасів, договори з матеріально відповідальними особами та контрагентами, первинні документи, облікові реєстри, оперативну, статистичну й фінансову звітність.

Вибір методики аудиту виробничих запасів починається на етапі ознайомлення з підприємством, коли формується розуміння концептуальної основи його фінансової звітності.

Проводити суцільну перевірку виробничих запасів недоцільно – це потребує великих матеріальних і трудових затрат. Як правило, аудитор складає репрезентативну вибірку і проводить вибіркочну перевірку [2]. Для того щоб визначитися з процедурами, які він використовуватиме під час аудиту, необхідно дати оцінку системі внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку.

Стратегія проведення аудиту виробничих запасів розробляється виходячи з норм МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності», де зазначено, що планування аудиту передбачає встановлення загальної стратегії аудиту для завдання та розробку плану аудиту [3].

Послідовність проведення аудиту виробничих запасів наступна:

- встановлення забезпечення підприємства нормативними документами щодо прийому, обліку, зберігання й відпуску запасів;
- підготовча робота для проведення перевірки запасів (розробка плану та програми аудиторської перевірки запасів);
- ознайомлення з формою ведення обліку й контролю, з документооборотом і процедурами обліку запасів;
- перевірка повноти виправлення помилок, що були виявлені попередньою аудиторською перевіркою;
- встановлення правильності і віднесення активів до запасів;
- забезпечення зберігання запасів;

- встановлення дотримання порядку ПСБО 9 «Запаси» визначення первісної або чистої вартості запасів;
- перевірка правильності та повноти відображення надходження та вибуття запасів;
- правильність розподілу малоцінних швидкозношуваних предметів за групами;
- встановлення відповідності даних аналітичного та синтетичного обліку;
- повнота й достовірність відображення даних про наявність і рух запасів у звітності.

Для аудиту виробничих запасів доцільно використовувати аналітичні процедури [2].

Процедури аналізу наявності, руху та ефективності використання виробничих запасів є трудомісткими. Тому в межах укладеного договору на проведення аудиту доцільно розробляти і програму аналізу, оскільки методика виконання аналітичних процедур та обсяг їх застосування є предметом професійного судження аудитора.

Для проведення економічного аналізу використання виробничих запасів у рамках аудиту необхідно: в повному обсязі забезпечити аналітиків інформаційно; здійснити аналіз структури й динаміки, наявності та руху, а також ефективності використання виробничих запасів; дотримуватися системного підходу в аналізі використання виробничих запасів; відповідно до проведеного аналізу визначити можливі шляхи підвищення ефективності використання виробничих запасів.

Перспективними напрямками подальшого дослідження в контексті аудиту виробничих запасів є аналіз впливу галузевого чинника на методику перевірки та удосконалення аудиту управління виробничими запасами.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Іванова Н. А. Організація і методика аудиту : [навч. посіб.] / Н. А. Іванова, О. В. Ролінський. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 216 с.
  2. Кулаковська Л. П. Організація й методика аудиту : [підруч.] / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : Каравела, 2009. – 544 с.
  3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit\\_2012\\_1.pdf](http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2012_1.pdf).
-



# НАУКОВІ ОСНОВИ ОБҐРУНТУВАННЯ ФАКТОРІВ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТА ПРИБУТКОВОСТІ ВИРОБНИЦТВА

*Гаража В. С., Котляр М. В.,  
здобувачі 1 курсу СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Зоря О. П., кандидат економічних наук, доцент*

Рентабельність виробництва означає прибутковість і є результатом перевищення надходжень над видатками. Вона має велике значення в системі економічних показників, що характеризують наслідки господарської діяльності окремих підприємств і галузей.

Визначальним у змісті поняття «рентабельність виробництва» є величина прибутку. У зв'язку з цим установлення факторів рентабельності являє собою насамперед установлення факторів, що впливають на формування прибутку. Фактори прибутку можна умовно розділити на дві групи:

1) фактори внутрішнього порядку, що залежать від виробника продукції і носять суб'єктивний характер;

2) фактори зовнішнього порядку, що не залежать від товаровиробників і є об'єктивними.

До факторів внутрішнього порядку відносять кількість реалізованої продукції, її якість, витрати виробництва.

Кількість реалізованої продукції залежить від обсягу валової продукції і рівня її товарності. При зростанні обсягу валової продукції відбувається збільшення продукції підлягаючої збуту, тому що темпи росту її внутрішнього споживання, як правило, нижче темпів росту валової продукції, що створює умови для підвищення рівня товарності і збільшення на цій основі грошового виторгу.

Якість продукції впливає на величину прибутку так само через грошовий виторг, тому що продукція більш високої якості забезпечує більш високу реалізаційну ціну.

Нарешті, величина грошового виторгу сільгоспвиробників залежить від термінів збуту продукції, її структури і ринків збуту. Так, наприклад, ранні овочі, картоплю реалізують по більш високих цінах, чим пізні. За різними цінами збувають продукцію й у залежності від каналів реалізації: при продажі її державі, споживчій кооперації, на колгоспному ринку.

Важливим фактором прибутку є собівартість продукції. Собівартість продукції – це вартісне вираження витрат підприємства (організації), пов'язаних з використанням у технологічному процесі виконання робіт і надання послуг природних ресурсів, сировинних матеріалів, палива, енергії, основних виробничих фондів, інструменту, інвентарю, трудових і фінансових ресурсів, а також інших витрат на їх виробництво і збут, включаючи встановлені державою як обов'язкові відрахування, податки і платежі. Зниження чи підвищення витрат виробництва впливає на розмір прибутку.

До факторів зовнішнього порядку відносяться ринковий попит на продукцію та пропозиція і конкуренція виробників продукції. Попит – це потреба в певному товарі, яка забезпечується грошима. Пропозиція – це сукупність товарів, які представлені на ринку. Попит і пропозиція – це дві протилежні сили, які викликають зростання і спад цін. Високий чи низький попит на ту чи іншу продукцію, а також наявність чи відсутність конкурентів обумовлюють як кількість реалізованої продукції так і рівень цін на неї, що в кінцевому підсумку впливає на розмір прибутку.

Фактори рентабельності сільськогосподарського виробництва можуть носити екстенсивний і інтенсивний характер.

Екстенсивні фактори – такі, які впливають на рентабельність шляхом зміни кількості реалізованої продукції, а інтенсивні – на ріст реалізаційних цін і зниження собівартості продукції.

До екстенсивних факторів належать:

- збільшення обсягу інвестицій при наявному рівні техніки;
- збільшення кількості працівників;
- збільшення обсягу використовуваної сировини, матеріалів, палива.

До інтенсивних факторів належать:

- прискорення науково-технічного прогресу (упровадження нової техніки і технологій шляхом оновлення основного капіталу);
- підвищення кваліфікації працівників;
- поліпшення використання основних і оборотних фондів;
- поліпшення організації виробництва.

Таким чином, визначення резервів підвищення рентабельності сільськогосподарського виробництва зводиться, з одного боку, до визначення резервів збільшення грошового виторгу від реалізації, а з іншого боку – резервів зниження собівартості продукції.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Андрійчук В.Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 53-63.
  2. Дієсперов В.С. Рентабельність і дохідність / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 57-62.
  3. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства: [підручник] / В.І. Мацибора. – К.: Вища школа, 1994. – 415 с.
  4. Месель-Веселяк В.Я. Дохідність і розширене відтворення в агропромисловому виробництві / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 12-18.
-

## ПРОБЛЕМИ ДЕВІАНТНОЇ ПОВЕДІНКИ СУЧАСНОЇ УКРАЇНСЬКОЇ МОЛОДІ

*Гергель А. С.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Колодій О. С., кандидат педагогічних наук, доцент кафедри*

Процеси трансформації, які відбуваються в сучасному українському суспільстві, супроводжуються глибокою кризою, яка охопила всі сфери суспільства. Фактично український соціум знаходиться сьогодні у стані ціннісно-нормативної дезінтеграції, тобто соціальної анемії (стан суспільства, коли старі норми і цінності вже не відповідають реальним відносинам, а нові ще не затвердилися). В умовах кризового стану суспільства особистість опинилася в складній ситуації вибору цінностей, пріоритетів, засобів адаптації, і найбільш гостро ця проблема проявляється у молодіжному середовищі.

Девіацію можна визначити, як окремі вчинки або їхню сукупність, які входять у протиріччя з прийнятими в суспільстві юридичними, моральними й соціальними нормами. Молодь розглядається як велика соціальна група, що має специфічні соціальні й психологічні риси. У сучасній науковій літературі до цієї групи зазвичай відносять людей у віці від 15 до 30 років. До основних типів девіантної поведінки молоді в сучасних умовах можна віднести алкоголізм, тютюнопаління, наркоманію, суїцид, ігроманію.

Алкоголізм. Особливість пияцтва та алкоголізму як девіантної поведінки в тому, що ці явища виступають як каталізатор, що сприяє прояву інших видів соціальних відхилень: злочинності, адміністративних правопорушень, самогубств, аморального поведіння й ін. Для молоді основним мотивом вживання алкоголю є наслідування, засноване на прагненні довести свою приналежність до певної соціальної групи. На сьогоднішній день молоді люди обирають переважно пиво та слабоалкогольні напої. Майже кожна четверта молода людина (23%) вживає пиво щотижня, а понад 6% – щодня. Дослідження серед молоді 13-17 років засвідчує, що 89% опитаних підлітків хоча б раз у житті вживали алкогольні напої. Щороку через алкоголізм в Україні помирає понад 40 тисяч людей, за даними Національної ради з питань охорони здоров'я. Майже 40% українських підлітків 14–18 років регулярно вживають спиртні напої.

Тютюнопаління. Проблема подолання тютю- нової епідемії залишається надзвичайно актуальною для всіх країн світу: близько 1,25 млрд. чоловіків і жінок є курцями. Щорічно від наслідків тютюнопаління в світі вмирає близько 5 мільйонів осіб – більше, ніж від дорожньо-транспортних пригод, пожеж, алкоголізму, СНІДу та ін. Хвороби, зумовлені вдиханням тютюнового диму, у тому числі в разі пасивного куріння, є другою за значущістю причиною смерті населення й головною причиною летальних наслідків, яких можна було б запобігти. Лише в Європі внаслідок хвороб, спричинених

тютюнопалінням, щорічно помирають 1,2 млн. осіб, що становить 14% від усіх смертей.

**Наркоманія.** Наркоманія – зловживання наркотичними засобами, що призводить до патологічного ваблення до нього (психічної залежності), зміні толерантності до наркотичного засобу з тенденцією до збільшення доз і розвитком фізичної залежності.

Вживання наркотиків відтворює нестачу спілкування, увагу з боку близьких, емоційного тепла, різноманітних вражень, а також знімають стреси, фобії різного вигляду. Молодим людям гостро не вистачає яскравих вражень; сірість, повсякденність буття, позбавлена позитивних емоцій і задоволень, підштовхує деяких з них до вживання наркотичних і токсичних речовин [2, с. 43-48].

**Суїцид.** Самогубство прийнято розглядати в рамках комплексної проблеми суїцидальної поведінки, яка включає суїцидальні думки, суїцидальні приготування, суїцидальні наміри, суїцидальні спроби та власне акт суїциду. Дослідження свідчать, що фактором, який провокує суїцидальну поведінку, виступає специфічна комбінація таких характеристик, як стать, вік, освіта, соціальний і родинний фактор, психологічний стан на момент скоєння самогубства.

**Ігроманія.** За мірою змін життя людей з'являються нові форми залежної поведінки, наприклад, сьогодні надзвичайно швидко поширюється комп'ютерна залежність. Поява таких невідомих раніше залежностей, як комп'ютерна залежність, Інтернет-залежність і ігроманія, пов'язане з бурхливим втіленням у життя людини мультимедійних технологій, що вражають психіку людини в результаті тривалого впливу з комп'ютерними віртуальними програмами та іграми і пригнічують свідомість. Це стосується насамперед дітей і підлітків.

**Лудоманія** – це патологічна пристрасть до азартних ігор, які, відповідно до сучасної класифікації хвороб, вважаються психічним розладом, вимагають лікування [3, с. 15]. Захворіти лудоманією ризикує взагалі-то кожен, хто грає, але ступінь цього ризику залежить від індивідуальних особливостей особистості. Сучасна комп'ютерна графіка досягла таких висот, що сьогоднішні ігри здатні імітувати дуже багато реальних почуттів людини, занурювати гравця у віртуальний світ, який майже нічим не відрізняється від реального [1, с. 2].

Кожна з форм девіантної поведінки так чи інакше залежить від психологічного стану індивіда, взаємовідносин з навколишнім його оточенням, а також від його освіти, соціального стану в суспільстві, від певного роду заняття, від його фінансових потреб і т.д. Єдиний спосіб якимось змінити становище, що склалося, – поліпшити життя, допомогти людям подолати їхні проблеми, для цього і створюються соціальні служби й інші організації. Але якщо їх діяльність не підтримуватиметься державою, зростання цих девіантних форм поведінки тільки зростатиме.

### **Список використаних джерел**

1. Гишинский Я.И. Социология девиантного поведения: учеб. пособие / Я.И. Гишинский, В.С. Афанасьев. – СПб.: Питер, 1993. – 356 с.
2. Журавлева Л.А. Факторы и условия наркотизации / Л.А. Журавлева // Социол. исслед. – 2000. – № 6 – С. 43-48.
3. Змановская Е.В. Девиантология (Психология отклоняющегося поведения): Учеб. пособие / Елена Валерьевна Змановская. – М.: Изд. центр «Академия», 2003. – 288 с.

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

*Гаращенко В. О.,  
здобувач 3 курсу СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Зоря О. П., кандидат економічних наук, доцент*

З набуттям Україною незалежності соціальні й економічні перетворення, що відбуваються, обумовили необхідність побудови адекватної системи страхування, яка б стала надійним захистом для юридичних і фізичних осіб від матеріальних втрат, спричинених стихійним лихом, нещасним випадком чи іншими ризиковими обставинами. У країнах із ринковою економікою система страхування сприяє економічній стабільності, зміцненню фінансової системи, активізації інвестиційних процесів і розв'язанню соціальних проблем [2].

Серед головних проблем, які залишаються в галузі страхування, можна виділити:

- відсутність кодексу про страхову діяльність;
- наявність великої кількості вимог та бар'єрів, що обмежують конкуренцію на ринку;
- низький рівень капіталізації підприємств;
- недостатній розвиток брокерських послуг на ринку;
- низька довіра суспільства до страхових компаній;
- крім того, проблеми, які існують в українській економіці в цілому і впливають, зокрема, і на страхову галузь.

Незважаючи на розвиток страхування в Україні, ця галузь економіки продовжує зіштовхуватися з проблемами, що обмежують його ріст і перешкоджають галузі в досягненні її потенціалу.

Одна з проблем - відсутність законодавчого забезпечення послідовної, ясної структури для сектора страхування в Україні. Іншим недоліком чинного законодавства, на думку страхових аналітиків, є його негативний ефект на бізнес перестраховання. Страхувальники зазвичай розподіляють великі ризики, передаючи їх частину іншим компаніям в обмін на частину премії. В Україні перестраховання відбувається за кордоном на великих Європейських і Американських ринках, а українські фірми зберігають лише незначну час-

тину ризику. Більшість українських страхових компаній приймає лише приблизно 1% від загального ризику.

Ще одна проблема – укорінена недовіра українців до всіх фінансових посередників – особливо страхових компаній.

Система страхування також має проблеми звичайні для всього українського бізнесу, зокрема, нерозвинутість експертизи, відсутність стратегій обслуговування, хитка економіка, коливання валютного курсу, бюрократія, що поширена всюди, і корупція.

Щодо окреслених проблем можна визначити такі пропозиції до розв'язання:

- впорядкувати страхове законодавство в цілому та окремих його положень, і привести їх у відповідність до існуючих економічних реалій;
- підвищити рівень капіталізації страховиків та висунути вимоги щодо наповнення статутних фондів реальними коштами для підвищення надійності страхових компаній;
- відмінити непотрібні бар'єри, перепони та регулювання на ринку, що гальмують його розвиток та залучення іноземних інвестицій;
- досягти оптимальної структури між різними формами страхування;
- залучити кошти страхових фондів на потреби інвестиційних вкладень;
- створити ефективні об'єднання страховиків із метою зміцнення їх фінансового становища та надійності;
- залучити страховий ринок для вирішення питань соціальної політики держави;
- запровадити реальні заходи, які б знизили можливості для корупції та бюрократичних перепон, принаймні в галузі страхування;
- розвиток страхового брокерства та залучення до цього бізнесу професійних компаній;
- розробити ефективні механізми захисту інтересів страхувальників.

Для більшості запропонованих пропозицій потрібна ефективна законотворча, аналітична та управлінська робота з боку урядових організацій. Для більшості українських страхових компаній також настають важкі часи, в які необхідно буде приймати складні рішення для підвищення їх конкурентоспроможності. Напевно, що значного поширення набуде процес злиття страховиків, перехід деяких з них із страхового бізнесу до бізнесу страхового брокерства.

Важливим заходом розвитку страхового бізнесу є вироблення та застосування стратегії його розвитку. Серед альтернатив стратегічного розвитку страхування виділяють підхід швидкої лібералізації та поступового розвитку. Ліберальний шлях передбачає цілковите покладання на ринкові механізми функціонування галузі як щодо внутрішнього, так і щодо зовнішнього ринку. Поступовий розвиток передбачає захист державою національних страхових компаній доки вони не стануть конкурентоздатними.

### **Список використаних джерел:**

1. Нечипорук Л. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації: монографія [Текст] / Л. Нечипорук. – Х. : Право, 2010. – 280 с.
2. Шірінян Л. Конкурентоспроможність страхового ринку України в сучасних умовах [Текст] / Л. Шірінян // Економіка України. – 2011. – №7. – С. 37-38.

## **ОБЛІКОВА ІДЕНТИФІКАЦІЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ЯК ОБ'ЄКТІВ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ**

*Глушко В. С., Лупаніна В. Т.,  
здобувачі СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Черненко К. В., кандидат економічних наук, ст. викладач*

Суспільно-політичні перетворення, що відбуваються в Україні, актуалізують питання відтворювальних процесів у діяльності господарюючих суб'єктів, оскільки технологічна перебудова економіки потребує виведення з експлуатації морально застарілого та фізично зношеного обладнання, припинення випуску економічно не вигідних та енергетично неефективних видів продукції, впровадження новітніх технологій.

Економічні дослідження відтворювальних процесів у національній та світовій економіці тісно пов'язані з категоріями «основні фонди», «основні засоби», «необоротні активи», підходи до трактування яких залишаються неоднозначними [3, с. 52]. Під «основними фондами» та «основними засобами», як правило, розуміються матеріальні засоби, то поняття «необоротні активи» є більш широким, оскільки включає в себе також активи підприємства, які не мають матеріально-речової форми (наприклад, нематеріальні активи), але використовуються у виробничій діяльності підприємства впродовж періоду, що перевищує один рік від дати їх вводу в експлуатацію, і вартість яких поступово зменшується.

Для з'ясування критеріїв віднесення об'єктів до необоротних активів доцільно орієнтуватися на вимоги нормативно-правового регулювання їх обліку. Підставою для визнання необоротних активів та формування відповідної інформації в системі обліку є Цивільний, Господарський та Податковий Кодекси, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Міжнародні стандарти фінансової звітності, Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, Інструкції, положення, накази Міністерства фінансів України, інструкції, положення, методичні рекомендації та інші документи галузевих Міністерств, внутрішні регламенти підприємств.

Дослідження поняття «необоротні активи» відповідно до чинної нормативної бази свідчить про неоднозначність його тлумачення, тому для з'ясування економічної сутності та класифікаційних груп необоротних активів як об'єктів відтворення необхідно взяти за основу План рахунків бухгалтерського обліку [2], оскільки першоджерелом систематизації й накопичення

інформації про такі активи є система обліку на мікрорівні.

Згідно вищезгаданого документа, інформація про необоротні активи формується з використанням наступних однойменних рахунків: 1) основні засоби; 2) інші необоротні матеріальні активи; 3) нематеріальні активи; 4) знос (амортизація) необоротних активів; 5) довгострокові фінансові інвестиції; 6) капітальні інвестиції; 7) довгострокові біологічні активи; 8) відстрочені податкові активи; 9) довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи; 10) гудвіл. Відповідно, інформація поточного обліку на етапі узагальнення є підґрунтям для формування показників фінансової, статистичної, та інших видів звітності підприємств, яка у подальшому складає основу для формування мікроекономічних та макроекономічних показників.

У Балансі інформація про необоротні активи наводиться у I розділі в розрізі наступних статей: «Нематеріальні активи», «Незавершені капітальні інвестиції», «Основні засоби», «Інвестиційна нерухомість», «Довгострокові біологічні активи», «Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств», «Інші фінансові інвестиції», «Довгострокова дебіторська заборгованість», «Відстрочені податкові активи», «Інші необоротні активи» [1].

Оскільки відтворювальні процеси невід’ємно пов’язані з категорією «оновлення», не всі необоротні активи є безпосередніми об’єктами таких процесів, а лише ті, що входять до складу дискусійного поняття «основні фонди». Характерними ознаками основних фондів є:

1) використання в господарському обороті впродовж тривалого часу (не менше року);

2) властивість фізичного або морального зносу;

3) специфічний характер кругообігу та відшкодування вартості – через механізм поступової амортизації з віднесенням амортизаційних відрахувань на поточні витрати підприємства.

Таким чином, об’єктами дослідження у відтворювальних процесах можуть бути нематеріальні активи, основні засоби та довгострокові біологічні активи, що підлягають амортизації та відображуються у розділі I Балансу (Звіту про сукупний дохід) підприємства.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 7 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 від 30 лист. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.

3. Сирота О. В. Проблематика визначення економічної сутності категорії «основні засоби» / О. В. Сирота / [Текст] : «Економіка та держава». – 2013. – № 2. – С. 51-55.

---



## ФІЛОСОФСЬКО-ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ КОНФУЦІАНСТВА І СУЧАСНІСТЬ

*Грачов М. С.,  
здобувач 1 курсу СВО «Бакалавр»  
факультету агротехнології та екології*

*Науковий керівник –  
Ільченко А. М., кандидат педагогічних наук, доцент*

Створюючи міцну державу, закладаючи основи її непорушності й надійності, кращі розуми, високодуховні особистості країни розмірковують про благо народу, про систему цінностей і культури, вишукують шляхи і способи вирішення щоденних завдань керівництва країни. Сучасні науковці і практики, з метою гармонізації суспільства, звертаються до відомих філософських концепцій про сенс, зміст і мету існування людського суспільства, місця людини у ньому, про перспективи, спрямованість, закономірності розвитку.

Гармонія і рівновага усередині людини і суспільства уцілому, в якому кожна особистість має виконувати свою функцію, є основною ідеєю філософсько-теоретичної концепції конфуціанства [3]. Китайська етнічно-філософська школа вводить такі поняття, як: гуманність, справедливість, дотримання звичаїв, мудрість, сумлінність. Єдиний сплав цих понять дає нову категорію «вень»; формування високоморальної особистості стає справою державного виховання, освіти, культури.

Засади, зміст та особливості вияву конфуціанських принципів у суспільно-політичному житті, зокрема й в освітній сфері, їхніх історичній трансформації та окремих аспектів розвитку на сучасному етапі, привертають увагу науковців різних країн, зокрема й в Україні. Ці питання певною мірою розглядаються в роботах Р.М. Іщенка, В.О. Кіктенка, Д.Ю. Манька, В. Мумладзе, О.П. Шацької, О.М. Шпарик. Дослідженням співвідношення традиційних етичних норм та освіченості в Китаї присвячені твори М.Л. Титаренка, Ю.Ю. Разлівінських, В.Я. Сідіхменова, М.Т. Федоренка. В.А. Чжен розглядає модернізаційний потенціал конфуціанства на етапі «політики реформ і відкритості», встановлення відповідності ідейного змісту конфуціанства сучасним викликам державного розвитку КНР.

Проте проблематика відповідності ідеологічних течій, що виникли на початку історичного розвитку Китаю, вплив яких багато в чому збережений до сьогодні, нинішнім потребам суспільного світового поступу досі не стала предметом окремого розгляду [4, с. 22].

Конфуціанство – це етико-філософське вчення, розроблене давньокитайським філософом, політичним діячем Кун-Цзи (Конфуцієм) (551 р.–479 р. до н.е.). Вчений-мислитель розробив філософсько-теоретичну концепцію «ідеальної людини», якій притаманні гуманність, повага та любов до інших, почуття обов'язку, справедливість, стриманість, скромність тощо. Конфуцій пропонував чітку ієрархію розподілу обов'язків між членами суспільства, проголошував владу правителя священною, а метою державного управління – інтереси людей. Час правління династії Цинь відрізнявся нетерпимістю до

ідей конфуціанства, жорсткими бюрократичними заходами по відношенню до своїх громадян, масовими громадськими роботами, сліпою покорою чиновників своєму правителю, стратами за найменші провини, «порядком за допомогою закону» [2]. Але після падіння династії Цинь і ідей легізму, з приходом династії Хань (207 р. до н.е.) школа Конфуція отримала статус державного вчення, яке зберегло важливість до сьогоднішніх днів.

В основу конфуціанської педагогічної системи, як, утім, і інших сфер суспільного життя, покладено принцип моральності виховання. Мета освіти – виростити людину, здатну поєднувати знання з доброчесністю і послідовно досягти успіху на політичній та адміністративній ниві [4, с. 24]. Конфуцій відрізняє людину від тварини; особистість протистоїть звіриним якостям дикості, підлості і жорстокості. Він також стверджує, що знання може бути уродженим, але таке знання зустрічається зрідка: «Ті, хто мають уроджене знання, стоять вище всіх, а за ними слідує ті, хто отримав знання завдяки ученню; наступні за ними – це ті, хто навчаються, незважаючи на свою нетямущість; ті, хто не тямить і не вчаться складають найнижчий клас» [2]. Здобуті знання, правила поведінки обов'язково повинні застосовуватись на практиці.

Важливого значення у філософії Конфуція надається ідеям художнього та естетичного виховання, культурному розвитку почуттів особистості, мистецтву, вмінню складати вірші, пісні: «Пісні розвивають уяву, навчають спостережливості, об'єднують людей, викликають праведний гнів, навчають служити і батьку, і правителю, надають багато відомостей про птахів, звірів, дерева та трави» [3, с. 23].

Багатство внутрішнього світу людини, відмова від насилля та ставлення до всього світу з довірою – стародавні принципи учення, варті того, щоб дбайливо впроваджувати їх у сучасне техногенне суспільство. Нині, зростаючий темп життя, інтеграція, глобалізація призводять до підміни народних традицій сурогатом попкультури, до стрімкого падіння моральності, перед людством постає складне, але дуже важливе завдання – запобігти духовній катастрофі. Ефективність використання в етичному вихованні досвіду минулих поколінь перевірена часом і виступає гарантом відродження моральних цінностей.

Українські національні традиції здавна відрізнялися етичністю та моральністю. Поєднання позитивних рис двох культур має свою перспективу та могло б дати позитивні результати. Але у сучасній практиці виховання, необхідно враховувати і відстань епох, і різність культурних традицій, недоліки і переваги конфуціанства.

Основні ідеї філософсько-теоретичних концепції конфуціанства спільні за змістом з традиційними українськими: шанування батьків, виконання соціального обов'язку, патріотизм, шанування старовини, необхідність освіченості народу, доброчесність, вміння дивитися на інших як на самого себе, довіра до ближнього, необхідність виховання й освіти, прямота і чесність у відносинах, єдність слова і діла, гостре відчуття справедливості.

Отже, питання ідеалу особистості і культури людини, гармонізації суспільства залишаються й понині актуальними і складними. Філософсько-політична концепція конфуціанства давно привернула увагу європейських дослідників можливістю застосування її аспектів культурного виховання, високої моральності і освіти нових поколінь, самовдосконалення особистості для оптимізації функціонування суспільства. Дане питання варто розглянути і для України, яка також є європейською державою.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Сана Б. Сторіографія досліджень педагогічних ідей Конфуція у XX столітті у Китаї / Бабаян Сана. // УДПУ. – 2012. – №43.
  2. Шпарик О. М. Педагогічні ідеї Конфуція у культурно-історичному вимірі : дис. канд. пед. наук : 13.00.01 / Шпарик О. М. – Київ, 2012. – 248 с.
  3. Китаєзнавчі дослідження. Збірник наукових праць. – Київ: Інститут сходознавства ім. А. Ю. Кримського НАН України, Українська асоціація Китаєзнавців, 2017. – №1-2. – С. 22-33.
  4. Киричок О. Б. Філософія: підручник для студентів вищих навчальних закладів / Олександр Борисович Киричок. – Полтава: РВВ ПДАА, 2010. – 381 с.
- 

## **ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ СТРАХУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА**

*Джангіров О. Г.,  
здобувач 3 курсу СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Зоря О. П., кандидат економічних наук, доцент*

Страховання, як вид діяльності започаткувалось ще тоді, коли люди відчували потребу у гарантіях безпеки для себе, своїх близьких та свого майна. Ця потреба з'явилася ще у часи до нашої ери і знайшла вираження у вигляді простого накопичення коштів між сусідами та торговими партнерами. На протязі всієї подальшої історії людства ці примітивні відкладення притерпіли безліч змін і доповнень, і з часом перетворилися в окрему економічну категорію, що на сьогоднішній день охоплює своєю діяльністю більшу частину людства.

Ще у античні часи використовувалися певні спроби перестраховатися від ризиків. Понад 3 тис. рр. до н.е. купці із територій Фінікії та Палестини створювали певні «спільні каси», кошти з яких застосовувалися для страхування від ризиків, пов'язаних із торгівлею та втратою або пошкодженням майна[2]. У часи існування Римської імперії в перелік страхових подій додалося страхування на випадок смерті, але кошти, які отримував вигодонадбувач, той хто зазначався у заповіті, мали використовуватися лише на похоронну процесію та всім що було з нею пов'язане, і не переходили у власність інших осіб, навіть якщо вигодонадбувач був рабом [1].

У часи середньовіччя, епохи Відродження та відкриття Нового світу страхова діяльність майже повністю була зосереджена на морській торгівлі. Для страхування майна почали створюватися окремі товариства, гільдії, метою діяльності яких був захист інтересів застрахованих осіб.

У 1468 році з'явився Венеціанський кодекс морського страхування, в якому передбачалися умови страхування торгових судів, розмір внесків і компенсації у випадку втрати вантажу або потоплення [1]. Лише із настанням славнозвісної «Епохи географічних відкриттів» і подальшою колонізацією Нового світу, зростаюча популярність страхової діяльності розповсюдилася і на інші країни Європи. У результаті чого було створено такі організації як Ост-Індське товариство, Вест-Індійська компанія, Лондонський Ллойд та інші [2]. Окрім морського страхування страхові компанії Англії, Німеччини, Франції продовжували займались страхуванням на випадок пожежі, страхуванням життя та страхуванням посівів від знищення або пошкодження [2].

З часом, вже у другій половині XIX століття у сполучених штатах Америки започаткували страхування від нещасних випадків, в результаті яких була потрібна медична допомога. Першою компанією, яка взяла на себе оплату лікування внаслідок нещасних випадків була «Franklin Health Assurance Company of Massachusetts» [3]. Вже наприкінці XIX століття фінансовий і медичний захист стали пріоритетними для страхових компаній.

У 1897 році був зареєстрований перший в світі випадок страхування автомобіля. Після цього, коли Генрі Форд ввів конвеєрне виробництво, і володарів автомобілів ставало все більше, і через неймовірно велику кількість дорожньо – транспортних пригод, було впроваджено оформлення страхування цивільної відповідальності для власників транспортних засобів у обов'язковому порядку [2].

Із XX століття сфера страхування почала ставати все більш і більш схожою на ту, яка існує на даний момент. Так, було остаточно сформовано спеціалізації страхових компаній, принципи сплати внесків та виплати компенсацій. Виникла професія страхового агента та відбулася глобальна комп'ютеризація всієї галузі, що і призвело до такої розповсюдженості страхування у світі на сьогоднішній день.

Отже, страхування є досить необхідним, аби забезпечити економічне життя суспільства, а також допомогти окремим особам упоратися з наслідками несприятливих подій.

### **Список використаної літератури**

1. Історія розвитку страхових відносин. [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http://pidruchniki.com/10580420/strahova\\_sprava/istoriya\\_rozvitku\\_strahovih\\_vidnosin](http://pidruchniki.com/10580420/strahova_sprava/istoriya_rozvitku_strahovih_vidnosin).

2. Історія розвитку страхування. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://buklib.net/books/22246/>.

3. Історія розвитку страхування в зарубіжних країнах. [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http://stud.com.ua/72764/strahova\\_sprava/istoriya\\_rozvitku\\_strahuvannya\\_zarubizhnih\\_krayinah](http://stud.com.ua/72764/strahova_sprava/istoriya_rozvitku_strahuvannya_zarubizhnih_krayinah).

## **КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

*Домбровський А. Ю.,  
здобувач 3 курсу СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Зоря О. П., кандидат економічних наук, доцент*

Національний ринок фінансових послуг та окремі сегменти поступово інтегруються до міжнародного ринку, що потребує детальної оцінки конкурентних переваг кожного його суб'єкта. Розвиток національного страхування становиться справжньою проблемою в умовах глобалізації світового страхового ринку. Міжнародні транснаціональні страхові компанії – потужні та розвинені суб'єкти господарювання, до конкуренції з якими вітчизняні страховики ще не готові.

Конкуренція - це суперництво (змагальність) між різними учасниками ринкової економіки за найбільш вигідні умови виробництва та реалізації товарів і послуг, за отримання найбільшого прибутку. Вона виступає силою, яка мобілізує особистий економічний інтерес і підприємницький потенціал та спрямована на їх максимальну реалізацію. [1]

Ефективна діяльність страхових компаній неможлива без їх постійної адаптації до середовища функціонування. Поведінка страховиків обумовлена рівнем розвитку страхового ринку, який формується відповідно до стану конкурентного середовища. У ринковій економіці будь-який страховик функціонує в певному конкурентному середовищі, а тому бере участь у конкурентній боротьбі.

Конкурентне середовище страхового ринку – це специфічний простір конкурентної взаємодії страхових компаній, поведінка яких обумовлена впливом сукупності чинників, які визначають відповідний рівень розвитку ринку. На сучасному етапі розвитку конкуренції на страховому ринку України спостерігається посилення та підвищення її інтенсивності. Для того, щоб зберегти своє місце на ринку, страхові організації постійно мають звертатися до методів конкурентної боротьби, кінцевою умовою використання яких є забезпечення конкурентоспроможності.

На міжнародному сегменті ринку конкуренція більш жорстка, а компанії більш розвинуті. Тому за сучасних умов неготовність до інтеграції національного страхового ринку в міжнародний фінансовий простір є беззаперечною. Так, капітал українських страхових компаній незначний, навіть сумарних фінансових можливостей усіх страховиків буде недостатньо для покриття великих чи катастрофічних збитків; якість і асортимент страхових послуг набагато нижчі, ніж у розвинених країнах; надання послуг з страхування життя тільки розпочинає свій розвиток; інвестиційна діяльність страхових компаній суворо регламентована з боку держави, а власних ресурсів на їх ефективне проведення недостатньо; основним джерелом прибутку страхови-

ків виступає перевищення темпів росту валових премій над валовими витратами.

Подальший розвиток конкурентних відносин у вітчизняному страховому секторі пов'язаний із концентрацією внутрішнього ринку страхових послуг. При цьому передбачають присутність іноземних страхових компаній. Нині на українському ринку страхових послуг не залишилося сильних національних страхових компаній. Багато їх цілком або частково належать іноземним фінансовим групам. Це пов'язано із високою доходністю страхової справи в Україні.

Формування конкурентного середовища на страховому ринку відбувається під впливом різних чинників, які обумовлюють ефективність та інтенсивність цього процесу [3]. Діяльність страхової компанії обумовлена впливом як зовнішніх факторів, так і внутрішніх резервів.

Таким чином, конкуренція – це обов'язкова та невід'ємна складова, яка характеризує нормальне функціонування будь-якого розвинутого ринку, в тому числі страхового. Саме конкуренція виступає ключовим чинником, враховуючи який кожна страхова компанія будує свою стратегію та формує шляхи її реалізації.

На страховому ринку конкуренція сприяє формуванню нормального та ефективного конкурентного середовища і сприяє економічному зростанню у короткостроковій перспективі, а у довгостроковій – вагомий чинник створення і функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки. Конкуренція виконує функцію регулювання кількості суб'єктів господарювання на даному сегменті ринку, рівень цін та якість послуг, які надаються страховиками, що стимулює майбутній розвиток ринку. Поведінка усіх суб'єктів даного сегменту ринку послуг також в більшій мірі визначається конкуренцією.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Конкуренція: сутність, види і роль у ринковій економіці. Антимонопольна діяльність держави. [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http://pidruchniki.com/11510513/politekonomiya/konkurenciya\\_sutnist\\_vidi\\_rol\\_rinkoviy\\_ekonomitsi\\_antimonopolna\\_diyalnist\\_derzhavi](http://pidruchniki.com/11510513/politekonomiya/konkurenciya_sutnist_vidi_rol_rinkoviy_ekonomitsi_antimonopolna_diyalnist_derzhavi).

2. Конкуренентоспроможність підприємства. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcij/21-konspekt-lekcij-qosnovi-marketinguq/409-konkurentospromozhnst-pdprimstva.html>.

3. Ермоленко А. Г. Концептуальні основи аналізу та оцінки конкурентної позиції страхових організацій / А. Г. Ермоленко // Світ фінансів. – 2006. – Вип. 2 (7). – С. 149-155.

4. Мошенський С. З. Особливості функціонування страхових компаній на фінансовому ринку України [Текст] / С. З. Мошенський // Страхування. – 2007. - № 9. – С. 23 - 29.

---

# ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЙОГО ЖИТТЄВОГО РОЗВИТКУ

*Енес В. О.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Остапенко О. М., кандидат економічних наук, доцент*

Підприємства вступають у фінансові відносини за для формування та використання фінансових ресурсів, належна забезпеченість якими оптимальна структура та ефективне використання яких є умовою успішного функціонування будь-якого підприємства [1].

Фінансовим ресурсам підприємств притаманні такі властивості: фінансові ресурси мають стадію утворення;– фінансові ресурси відображають відношення до власності;– фінансові ресурси мають джерела формування і цілі використання;– від джерел формування та напрямів використання залежить структура– фінансових ресурсів підприємства [3, с. 290 - 294].

Кожен суб'єкт господарювання проходить наступні стадії свого розвитку: створення, зростання, стабільне функціонування, спад та ліквідація.

Доступність фінансових ресурсів для організацій різних галузей та організацій, що знаходяться на різних етапах життєвого циклу, буде різною.

Великі суб'єкти оцінюють можливість залучення банківських кредитів, в т.ч. довгострокових; в той же час такі джерела фінансування, як факторинг та лізинг, і великі, і малі компанії оцінюють як легкодоступні.

Тож, проведемо ранжування джерел фінансування суб'єктів господарювання залежно від стадії їх життєвого циклу:

I стадія - зародження:

1. Внески до статутного фонду (зареєстрованого (пайового) капіталу).
2. Самофінансування (нерозподілений прибуток, резервний капітал).
3. Приватне розміщення коштів.
4. Комерційне кредитування.

II стадія - зростання:

1. Самофінансування (нерозподілений прибуток, резервний капітал).
2. Банківське та комерційне кредитування.
3. Лізинг.
4. Додаткові внески до статутного фонду (зареєстрованого (пайового) капіталу).

5. Приватне розміщення коштів.

6. Злиття (компанія-ціль).

III стадія – стабільне функціонування:

1. Самофінансування ((нерозподілений прибуток, резервний капітал).
2. Ринкове боргове фінансування (облігаційні позики).
3. Банківське та комерційне кредитування.
4. Приватне розміщення коштів.

5. Додаткові внески до статутного фонду (zareєстрованого (пайового) капіталу).

6. Злиття (компанія-покупець).

8. Лізинг.

IV стадія - спад:

1. Додаткові внески до статутного фонду (zareєстрованого (пайового) капіталу).

2. Злиття (і компанія-ціль, и компанія-покупець).

3. Самофінансування (нерозподілений прибуток, фонди, резерви).

4. Банківське та комерційне кредитування.

5. Лізинг.

Досить актуальним джерелом формування фінансових ресурсів є банківський кредит, який для юридичних осіб - це може бути придбання основних засобів, ремонт, реконструкція, добудова, будівництво нерухомого майна, а також кредит може передбачати інвестиційні цілі [2].

Банківський кредит – це форма кредиту, за якою грошові кошти надаються в позику банками.

Враховувати стадію життєвого циклу, підприємство буде оцінювати параметри доступності фінансових ресурсів.

Рівень трансакційних витрат також буде оцінюватись для різних підприємств по-різному.

Одна і та сама сума трансакційних витрат для окремих підприємств буде оцінюватись як надмірна (низька доступність джерела фінансування), для інших - як прийнятна (висока доступність джерела фінансування).

Таким чином, кожен суб'єкт господарювання залежить від конкретності своєї діяльності та стадії життєвого циклу.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Шкробот М. В. Сутність фінансових ресурсів підприємства // М. В. Шкробот [Електронний ресурс] // Режим доступу : [http://www.confcontact.com/2010spec\\_tezi/ec\\_shkrobot.php](http://www.confcontact.com/2010spec_tezi/ec_shkrobot.php)

2. Мезенко К.В. Сучасний стан банківського кредитування в Україні [Електронний ресурс] // К. В. Мезенко, В. І. Успенко // Режим доступу : <https://www.khai.edu/csp/nauchportal/Arhiv/EUPMG/2012/EUPMG212/Mezenko.pdf>

3. Лапа А. Є. Фінансові ресурси підприємства та їх оптимізація / А. Є. Лапа // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки, - № 4/2013. – С. 289 – 297.

---

## **ЗАВДАННЯ І НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ**

**Євстефєєва А.О.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук, доцент**

Стійкий фінансовий стан суб'єктів господарювання можливий за умови ефективного контролю за рухом грошових коштів і поліпшення управління грошовими потоками. Л. Я. Тринька і О. В. Липчанська (Іванчук) визначають



таку мету аналізу грошових потоків – оцінка здатності підприємства генерувати грошові кошти в розмірах і в строки, необхідні для здійснення запланованих витрат, забезпечення ефективності управління грошовими потоками, виявлення резервів підвищення ефективності їх використання [3, с. 420].

На думку В. О. Мельниченка, метою аналізу грошових потоків є виявлення рівня достатності формування грошових потоків та ефективності їх використання [2]. При цьому основними завданнями аналізу грошових потоків є: виявлення тенденцій та закономірностей розвитку грошових потоків підприємства; оцінка ступеню раціонального використання грошових потоків; виявлення і запобігання можливості виникнення ситуації банкрутства; пошук резервів підвищення ефективності та інтенсивності використання грошових потоків у процесі діяльності підприємства та ін.

Як зазначають О. Є. Майборода, О. В. Майборода і О. В. Реплюк, аналіз руху грошових коштів дає можливість зробити обґрунтовані висновки про те, в якому обсязі та з яких джерел відбулося надходження на підприємство грошових коштів та які основні напрями їх використання.

Метою аналізу є оцінка здатності підприємства генерувати грошові потоки в обсягах та за строками здійснення необхідних планових платежів, забезпечення оптимізації грошового потоку [1, с. 306].

Алгоритм аналізу грошових потоків включає [3, с. 421]:

- оцінку здатності підприємства заробляти грошові кошти в розмірах і в терміни, необхідні для здійснення запланованих витрат і виконання своїх зобов'язань;

- визначення потреби у додатковому залученні грошових коштів;

- виявлення джерел і факторів формування грошового потоку;

- здійснення фінансового планування та прогнозування потреби у грошових коштах;

- оцінку ефективності використання грошових коштів;

- оцінку впливу грошового потоку на фінансовий стан підприємства.

До показників формування грошових потоків підприємства Л. Я. Тринька і О. В. Липчанська (Іванчук) відносять: обсяг надходжень коштів, обсяг витрачених коштів, обсяг залишків на початок і кінець аналізованого періоду, оцінку впливу факторів на формування грошових потоків підприємства, розподіл обсягу грошових потоків за видами діяльності і періодами (часом), обсяг чистого грошового потоку. Також для оцінювання ефективності грошових потоків пропонується використовувати показники рентабельності, під час розрахунку яких порівнюють отриманий фінансовий результат із грошовими потоками, або середніми залишками грошових коштів підприємства [3, с. 421, 426].

Як зазначає Р. М. Циган, для ефективного управління грошовими потоками та фінансовою діяльністю підприємства в цілому доцільно вводити в практику систему показників грошових потоків як вимірників фінансової стійкості, платіжної стабільності та нормальної платоспроможності [4, с. 154]. У продовження цієї думки пропонуються такі напрями аналізу гро-

шових потоків [1, с. 308]:

- оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства в коротко- і довгостроковій перспективах;
- визначення різниці між поточною кредиторською і поточною дебіторською заборгованістю;
- розрахунок чистого оборотного капіталу;
- оцінка раціональності управління грошовими коштами та формування грошового потоку;
- формування вихідної бази для прийняття управлінських рішень;
- прогностичний аналіз грошових потоків підприємства.

Отже, комплексне використання напрямів аналізу та системи показників оцінювання грошових потоків підприємства дає змогу визначити рівень достатності формування коштів, ефективності їх використання та досягнення збалансованості додатного і від'ємного грошових потоків, встановити позитивні та негативні тенденції, наявні та потенційні проблеми, що пов'язані з формуванням і використанням грошових коштів, оцінити ефективність управління грошовими потоками для розроблення необхідних управлінських рішень.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Майборода О. Є. Напрями управління грошовими потоками підприємства / О. Є. Майборода, О. В. Майборода, О. В. Реплюк // Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск 10. – С. 305-309.
  2. Мельниченко В. О. Методологічні основи обліку грошових потоків [Електронний ресурс] / В. О. Мельниченко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу до журн. : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
  3. Тринька Л. Я. Економічний аналіз : навч.-метод. посібник / Л. Я. Тринька, О. В. Липчанська (Іванчук). – К. : Алерта, 2013. – 568 с.
  4. Циган Р. М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання / Р. М. Циган // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 150-155.
- 

## **МОТИВАЦІЯ ЯК СИСТЕМНА ЯКІСТЬ ОСОБИСТОСТІ**

**Зінченко Є. В.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету агротехнологій та екології**

**Науковий керівник –  
Подлесна Г. В., кандидат психологічних наук, доцент**

Багатоаспектні мотиваційні проблеми відносяться до найважливіших в психології як в теоретичному, так і в прикладному плані. Як і все в людській психіці, мотив не має окремого ізольованого існування. Якщо розпочати розгляд проблеми з психологічної структури діяльності суб'єкта, основні компоненти якої, то положення в ній мотиву сприймається, з одного боку, як спонукання, а з другого, як відображення в свідомості людини об'єктивних рушійних сил поведінки.

Про співвідношення понять «мотив» і «мотивація» різні автори висловлюють різні думки. Так, Б. Ф. Ломов вважає мотивацією сукупність усіх мотивів людини у даний момент часу, підкреслюючи тим самим, що міститься в цьому явищі момент актуальності. У той же час автор зазначає, що розвиток мотиваційної сфери не є простим «нашаруванням» одних мотивів на інші або простою сумою мотивів. Б. Ф. Ломов під мотиваційною сферою особистості розуміє всю сукупність мотивів людини, яка формується і розвивається протягом всього життя людини, тобто підкреслює її історизм. Мотивація являє собою результат діалектичного розвитку з диференціацією та інтеграцією окремих мотивів у межах складної системи, що характеризується суперечливістю і появою нових якісних особливостей. Якщо взяти окремі мотиви за елементи системи, а весь процес уявити як системний процес, інтеграція елементів-мотивів призведе до утворення нової якості, а не просто до сумачі окремих елементів.

Один з найбільших фахівців в області вивчення мотивації - Х. Хекхаузен дотримується більш категоричної точки зору, вважаючи, що поняття «мотив» і «мотивація» різняться як за обсягом, окремими характеристиками, якісно-кількісних особливостей, так і по своїй функціональній ролі. Іншими словами, мотив і мотивація - це близькі за назвою, але досить глибоко розрізняються функції та структуру психологічні явища. І мотив і мотивація є факторами, що визначають детермінацію поведінки, проте характер цієї детермінації в першому і в другому випадках різний.

С. Л. Рубінштейн вважав, що мотивація - це опосередкована процесом відображення суб'єктивна детермінація поведінки людини зовнішнім середовищем. Через мотивацію людина включений в контекст дійсності. Таким чином, поведінка людини детермінується мотивацією, що є опосередкованим відображенням об'єктивного світу. Іншими словами, в цьому визначенні чітко вказується на активне, стимулююче значення мотивації в ході діяльності.

Розуміння психічного як процесу відображення дозволяє вважати, що в будь-якому психічному акті людина відтворює світ в образі. Образ світу будується людиною в реальному житті, бутті, в усьому складному сплетінні діяльностей суб'єкта. Образ світу людини є універсальною формою організації його знань, формою, що визначає можливості пізнання й керує поведінкою. Тому в такому розумінні особистісний смисл об'єктів та явищ діяльності виступає як «складова образів сприйняття і уявлень відповідних об'єктів та явищ, що відображає їх життєвий смисл для суб'єкта і презентує його суб'єкту шляхом емоційного забарвлення образів та їх трансформацій».

Мотиваційні компоненти виражаються в особистісному смислі та виступають його «енергетичним» блоком, який характеризується інтенсивністю та історією формування. Процес формування мотивації особистості відбувається через проходження стадій, які характеризуються певними якісними особливостями. Кожній стадії даної генези відповідають певні психічні можливості та види мотивів.

Професійна успішність сучасної особистості базується на складних психологічних процесах пов'язаних із формуванням особистісної мотиваційної структури на засадах мотивації до ефективного використання особистісного і професійного потенціалу у здійсненні професійної діяльності. Основними цілями особистості є сформованість мотивації до професійної співпраці в конкретному професійному середовищі; мотивація до ефективної діяльності в умовах соціальних економічних змін у тій чи іншій галузі сформованість відповідних мотиваційних орієнтирів.

Важливим у цьому є наявність таких особистісних характеристик людини як фахівця певної галузі діяльності - особиста екзистенціальна позиція, самоідентифікація, здатність до сталого професійного саморозвитку, відкритість до інновацій, оволодіння сучасними технологіями, творчість і креативність у здійсненні професійних дій і функцій, високий рівень компетентності, здатність творити власне «Я» на засадах професійної мотивації та своєрідного індивідуального стилю професійної діяльності, активність і самостійність в реальних умовах праці, високий ступінь автономності у здійсненні професійних дій і прийнятті професійних рішень, здатність до професійної самоактуалізації особистісного і професійного потенціалу у розвитку кар'єри, креативний тип мислення, професійна компетентність, професійна активність та спрямованість підготовки на формування пошукової домінанти майбутнього фахівця, здатність до рефлексії, системного самовдосконалення щодо оволодіння додатковими знаннями уміннями і компетенціями.

Таким чином аналізуючи вищезазначене можна дійти висновку що складність умов професійної діяльності її структурні і функціональні особливості зумовлюють потребу організації мотиваційної сфери людини, яка передбачає цілісне мотиваційне спрямування щодо її професійної успішності на всіх етапах кар'єрного розвитку за умови що елементи мотиваційної структури сприяють формуванню конкурентоздатності особистості на сучасному ринку праці.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Блинов А.О. Мотивация персонала корпоративных структур / А.О. Блинов // Маркетинг - №1 – 2001. – С. 88-101.
  2. Лозовецька В.Т. Формування професійно-спрямованих мотивів навчання у молодшого спеціаліста виробництва // В.Т. Лозовецька /Соціалізація особистості: Зб. наук. праць. – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова. – 2000. – С.241–252.
-

# ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

*Зінченко С. А.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Ходаківська Л. О., кандидат економічних наук, доцент*

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. Однак різні особливості припускають і різні підходи до її вирахування й інтерпретації.

Класична економічна теорія зазначає, що термін «амортизація» походить від латинського *amortisatio*, що у дослівному перекладі означає «погашення». Існує також інше тлумачення першоджерела даного терміну.

Авторський колектив вітчизняних науковців Кузьменко С. Н., Васильєва Т. А., Ярошенко С. П. та інші зазначають, що наявною є думка, що поняття «амортизація» переводиться з латині як «безсмертя» («морт» – це смерть з латині, а частка «а» означає суперечення чого-небудь) [4]. Авторами наголошується, що відносно основних засобів «безсмертя» можна розуміти у тому сенсі, що їх вартість у процесі зносу не зникає, а переноситься на вироблену з їх допомогою продукцію, тобто відбувається зміна як місця, так і форми вартості [2].

Окремі положення щодо визначення «амортизація», які наводяться в обліково-економічній літературі, мають ряд суттєвих недоліків:

- допускається плутанина між поняттями амортизації, зносу та зношування;
- існуючі визначення не розкривають призначення амортизації;
- амортизації приписують не властиві їй функції.

Об'єктами амортизації є практично всі види ресурсів, тому амортизація як економічне явище впливає на всі види діяльності підприємства, і цей вплив є різнобічним (табл. 1) [19].

*Таблиця 1*

## Вплив амортизації на види діяльності підприємства

Види діяльності	Сфера впливу
1	2
Операційна	- ціноутворення; - вартісні потоки; - життєвий цикл товару; - залишкова вартість основних засобів і нематеріальних активів; - заробітна плата

1	2
Фінансова	- фінансові показники підприємства; - джерела фінансування проектів; - реальні грошові потоки; - ціна довгострокового кредиту
Інвестиційна	- термін експлуатації основних засобів і нематеріальних активів; - планові (уявні) грошові потоки; - показники ефективності інвестиційних проектів

Щоб показати сутність і механізм впливу амортизації на головні економічні процеси і показники згрупуємо їх у табл. 2 [1, 2, 3].

Таблиця 2

### Вплив амортизації на економічні процеси і показники

Назви процесів і показників	Об'єкт впливу
Ціноутворення	основні засоби
	нематеріальні активи
	продукція
	оренда (лізинг)
	кредит
	заробітна плата
Ефективність	Приведені витрати
	чиста теперішня вартість
Фінансування	нематеріальні активи
	основні засоби
	кредит (для банків)
Оподаткування	прибуток
	ПДВ
	заробітна плата
Умовно-постійні витрати	як елемент ціни
	як показник ефективності

Основний механізм впливу амортизації можна згрупувати за такими чинниками:

– як ціноутворюючий елемент, впливає на ціну продукції, основних засобів, нематеріальні активи, заробітну плату;

– як вартісний потік, впливає на витрати, на залишкову вартість основних засобів і нематеріальних активів;

– як грошовий потік – на фінансові показники підприємства, на реальні і уявні грошові потоки, на джерела фінансування проектів, на показники ефективності інвестиційних проектів;

– як часовий показник – на життєвий цикл товару, на термін експлуатації основних засобів і нематеріальних активів, на показники ефективності інвестиційних проектів.

### **Список використаних джерел**

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. - К. : Ника-Центр, 2008. – 527 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Аудит і ревізія підприємницької діяльності : [підручник] / Ф. Ф. Бутинець, Б. Ф. Усач. – Житомир : ПП "Рута", 2008. – 411 с.
3. Верига Ю. А. Аналіз фінансового стану підприємства. [метод. рекомендації] / Ю. А. Верига, В. Подольська. – Полтава : ПУСКУ, 2008. – 27 с.
4. Прокопенко І. Ф. Методика і методологія економічного аналізу : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін – К. : ЦУЛ, 2010. – 430 с.

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ВИТРАТ**

**Заліська Л.В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Остапенко Т. М., кандидат економічних наук, доцент**

Рациональна організація побудови системи обліку витрат діяльності підприємств вимагає накопичення даних різного рівня деталізації, що відрізняються цінністю для потреб управління та сформовані управлінським обліком. До витрат, які не пов'язані з операційною діяльністю підприємства, але які також не підлягають включенню до собівартості продукції (робіт, послуг), належать: фінансові витрати (відповідають фінансовій діяльності); втрати від участі в капіталі (відповідають інвестиційній діяльності); інші витрати (неврахована частина витрат звичайної діяльності, що не пов'язані з операційною).

Рахунок 95 «Фінансові витрати» призначено для обліку витрат фінансової діяльності підприємства.

Фінансова діяльність – діяльність, яка приводить до зміни розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Рахунок 95 «Фінансові витрати» ведеться за субрахунками: 951 «Відсотки за кредит», 952 «Інші фінансові витрати».

На субрахунку 951 «Відсотки за кредит» ведеться облік витрат, пов'язаних з нарахуванням та сплатою відсотків за користування кредитами. На субрахунку 952 «Інші фінансові витрати» ведеться облік витрат, пов'язаних із залученням позикового капіталу, зокрема витрат, пов'язаних з випуском, утриманням та обігом власних цінних паперів; нарахуванням відсотків за договорами кредитування (крім банківських кредитів), фінансового лізингу та інше.

Облік фінансових витрат слід гармонізувати з нормами положення (стандарту) 31 «Фінансові витрати». Слід визначити вимоги за якими актив відноситься до кваліфікаційних і коли фінансові витрати необхідно капіталізувати.

Доцільно внести зміну в облікову політику аграрних підприємств щодо капіталізації фінансових витрат за певних умов, що матиме ряд економічних переваг. Відповідно така капіталізація можлива лише у випадку наявності кваліфікаційного активу, який потребує суттєвого часу на його створення. Відповідно до Листа міністерства фінансів України таким суттєвим часом вважається період 3 місяці [3, с. 5-7].

Тобто, якщо підприємство здійснюватиме будівництво «виробничого» приміщення за кредитні ресурси протягом періоду більшого, ніж 3 місяці, то записи щодо фінансових витрат будуть наступні: Дт 95 «Фінансові витрати» Кт 684 «Розрахунки за нарахованими відсотками» на суму таких відсотків та Дт 151 «Капітальне будівництво» і кредит рахунку 95 на суму капіталізації відсотків.

Причому, після введення об'єкта в експлуатацію витрати більше не капіталізуються і виконується лише перших з двох записів. Капіталізація відсотків у такому випадку вдосконалення обліку фінансових витрат дозволить більш достовірно оцінити для постановки на баланс об'єкт, що будується.

У досліджених Наказах про облікову політику більшості аграрних підприємств зазначено, що норма ПСБО 31 не використовуються так як запозичення цих суб'єктів господарювання не створюють кваліфікаційних активів.

Для вирішення методичних проблем обліку фінансових витрат у практиці вітчизняних підприємств І. П. Панчук [2, с. 122] пропонується:

- у П(С)БО 31 «Фінансові витрати» здійснити чітку класифікацію витрат, що буде повністю узгоджена з Планом рахунків бухгалтерського обліку;

- для уникнення проблем, пов'язаних з визначенням виду діяльності визнання витрат у класі рахунків 9 доцільно передбачити окремий однойменний рахунок обліку витрат інвестиційної діяльності;

- з цією ж метою слід деталізувати процес визначення результату інвестиційної діяльності на окремому субрахунку рахунка 79.

Оскільки П(С)БО 31 «Фінансові витрати» не достатньо повно розкриває їх склад та умови визнання й містить складну для практиків методичку капіталізації фінансових витрат актуальною є розробка на нормативному рівні Методичних рекомендацій з обліку фінансових витрат [1, с. 438], що крім методичного полегшення дозволить усунути й термінологічні різночитання щодо згаданого об'єкту обліку.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Дорош О. Б. Бухгалтерський облік фінансових витрат на кредит / О. Б. Дорош // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. - 2010. - Вип. 7(1). - С. 431-438. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof\\_2010\\_7%281%29\\_\\_56](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7%281%29__56).

2. Панчук І. П. Особливості обліку фінансових витрат за національними стандартами [Електронний ресурс] / І. П. Панчук // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка. - 2013. - Вип. 22. - С. 119-122. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa\\_2013\\_22\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_22_27).

3. Пархоменко В. Бухгалтерський облік фінансових витрат // Бухгалтерський облік і аудит. - 2006. - № 10. - С. 3-10.

---



## ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ: СУТНІСТЬ ТА НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

*Зігаленко А. В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Плаксієнко В. Я., доктор економічних наук, професор*

Становлення господарського механізму передбачає нові підходи щодо дослідження окремих економічних категорій, зокрема необоротних активів (засобів праці), що необхідні підприємствам для здійснення виробничої діяльності. Необоротні активи – це всі активи, що не є оборотними і використовуються підприємством у його діяльності протягом тривалого періоду часу (більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він довший за рік) та від використання яких підприємство очікує отримати в майбутньому економічні вигоди, за умови, що їх вартість може бути достовірно визначена [1].

Поділ необоротних активів на окремі групи за визначеними класифікаційними ознаками необхідний для розуміння й забезпечення достатньою інформацією різних груп користувачів для різних цілей. Відповідно до змісту та вимог Національних стандартів бухгалтерського обліку в Україні за економічним призначенням і ознаками, господарські засоби поділяються на необоротні активи; оборотні активи; необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття. Елементи групи необоротні активи у відповідності до Балансу (Звіт про фінансовий стан) є: нематеріальні активи, основні засоби, інвестиційна нерухомість, довгострокові біологічні активи, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість та інші.

Податкова класифікація об'єктів необоротних активів максимально наближена до їх класифікації в бухгалтерському обліку. Так, відповідно до пп. 138.3.3 ПКУ, основні засоби та інші необоротні матеріальні активи класифікуються за 16 групами, а у межах кожної із цих груп ведеться пооб'єктний облік матеріальних цінностей.

Питання нормативного забезпечення обліку необоротних активів регламентується як вітчизняними, так і міжнародними законодавчими актами, зокрема:

- стандартами (МСФЗ 16 «Основні засоби», МСФЗ 38 «Нематеріальні активи», МСФЗ 40 «Інвестиційна нерухомість» та ін.);
- Кодексами (Цивільний, Господарський, Податковий);
- П(С)БО (НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів», П(С)БО 30 «Біологічні активи» та інші);
- Інструкції, положення, постанови, рекомендації (Методичні рекомендації

дації з бухгалтерського обліку основних засобів; Методичні рекомендації з обліку біологічних активів; Наказ Міністерства статистики України про затвердження типових форм первинного обліку; Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань та інші).

Для обліку необоротних активів передбачено I клас рахунків «Необоротні активи», що узагальнює інформацію за великою кількістю об'єктів, насамперед, основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових інвестицій та біологічних активів.

Документування необоротних активів – це організація операцій, що забезпечує достовірність їх облікового відображення з метою ефективного використання об'єктів. Документування необоротних активів здійснюється за допомогою первинних документів, основними з них є: Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів (форма № ОЗ-2); Акт на списання основних засобів (форма № ОЗ-3); Акт на списання автотранспортних засобів (форма № ОЗ-4); Акт приймання багаторічних насаджень і передачі їх в експлуатацію (ф. № 54) та інші.

Бухгалтерський облік необоротних активів забезпечує інформацію щодо їх наявності й руху в залежності від напряму їх використання, експлуатації та інших ознак. Аналітичний облік необоротних активів у ведеться у інвентарних картках за кожним об'єктом й місцями експлуатації (зберігання), та за встановленими субрахунками. Він є досить складним та громіздким, адже відображує технічну й економічну характеристику об'єктів, їх первісну оцінку й переоцінку, а також норму амортизаційних відрахувань. Обліковий процес необоротних активів завершується складанням фінансової звітності, зокрема окремих розділів у таких формах фінансової звітності: формі 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан); формі 2 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід); та формі 5 Примітки до річної фінансової звітності.

Отже, методичними прийомами у частині облікового відображення необоротних активів є: визнання майнового об'єкта групи необоротних активів; встановлення вартісної межі віднесення об'єктів до складу конкретної групи необоротних активів; встановлення строку корисної експлуатації об'єктів; визначення методів зносу (амортизації) необоротних активів; встановлення ліквідаційної вартості об'єктів необоротних активів; віднесення витрат, пов'язаних із ремонтом (поліпшенням) об'єктів та інші.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Мешок А. М. Облік основних засобів : бухгалтерський та податковий аспект / А. М. Мешок // Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів та студентів. Частина 1. : Ірпінь 2014. – С. 191 – 193.

---

## РЕАЛІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА ГОТІВКУ

*Зубарь А. Е., Олійник Т. І.,  
здобувачі СВО «Магістр»  
факультет обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Левченко З.М., кандидат економічних наук, доцент*

Виробництво сільськогосподарської продукції аграрними товаровиробниками забезпечує їм постійне надходження грошової виручки. Аграрні товаровиробники, виконуючи виробничу програму, орієнтуються не лише на заготівельні організації. Окремим пунктом у плані реалізації продукції стоїть питання продажу сільськогосподарської продукції населенню, приватним підприємцям, закладам соціальної сфери, населенню. Частина продукції реалізується працівникам підприємства як додаткова оплата сільськогосподарською продукцією. На сьогодні набула значного поширення закупівля сільськогосподарської продукції трейдерами, розрахунки за яку вони здійснюють готівкою. Тому окремі питання розрахунків сільськогосподарських підприємств за реалізовану сільськогосподарську продукцію потребують поглиблення досліджень.

Правила здійснення розрахунків за реалізовану сільськогосподарську продукцію власного виробництва встановлюють кілька нормативних актів. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» визначає, що сільськогосподарські товаровиробники мають право здійснювати розрахункові операції з реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва без застосування реєстраторів розрахункових операцій із використанням розрахункових книжок та книг обліку розрахункових операцій.[1]

Під розрахунковою операцією розуміють:

- приймання від покупця готівкових коштів, платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо за місцем реалізації товарів (послуг);
- видачу готівкових коштів за повернений товар (ненадану послугу) у разі повернення товару (відмови від послуги).

Річний ліміт обсягу розрахункових операцій без застосування реєстраторів розрахункових операцій із використанням розрахункових книжок та книг обліку розрахункових операцій встановлений Постановою КМУ «Про забезпечення реалізації статті 10 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» для сільськогосподарських товаровиробників, які здійснюють роздрібну торгівлю на території села продукцією власного виробництва у сумі 250 тис. грн. [2]

Вимоги вище перелічених нормативних актів зумовлюють потребу оформлення належним чином розрахункових книжок та книг обліку розрахункових операцій:

- Розрахункова книжка – це належним чином зброшурована та прошнурована книжка, зареєстрована в органах доходів і зборів, що містить номерні розрахункові квитанції, які видаються покупцям у визначених Законом випадках, коли не застосовуються реєстратори розрахункових операцій.

Книга обліку розрахункових операцій - прошнурована і належним чином зареєстрована в органах доходів і зборів книга, що містить щоденні звіти, які складаються на підставі відповідних розрахункових документів щодо руху готівкових коштів, товарів (послуг).[1]

При організації значної кількості місць роздрібної торгівлі підприємство повинно забезпечити кожну відповідними засобами обліку розрахункових операцій та організувати приймання готівки до каси підприємства чи зарахування на рахунки в банках.

При реалізації великих партій сільськогосподарської продукції трейдерам, які працюють з використанням у розрахунках готівки, необхідно керуватися вимогами щодо обмеження готівкових розрахунків протягом дня. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні визначає, суб'єкти господарювання мають право здійснювати розрахунки готівкою протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами:

- між собою – у розмірі до 10000 (десяти тисяч) гривень включно;
- з фізичними особами – у розмірі 50000 (п'ятдесят тисяч) гривень включно. [3]

Як показує досвід, компанії, що закуповують у сільськогосподарських підприємствах значну кількість сільськогосподарської продукції, здійснюють це від імені фізичних осіб з метою оминати обмеження у 10 тис. грн. Оплата здійснюється через касу підприємства.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг. Закон України № 265/95-ВР від 06 лип.1995 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

2. Про забезпечення реалізації статті 10 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг. Постанова КМУ № 1336 від 23 серп. 2000 р. у редакції Постанови КМУ № 984 від 18 груд. 2017 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

3. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні. Постанова Правління Національного банку України № 148 від 29 груд.2017 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

---

# СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ НА ОСНОВІ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

*Іванюта Ю. В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Левченко З.М., кандидат економічних наук, доцент*

Загальна побудова системи інформаційного забезпечення аналізу сформована з трьох основних елементів: 1) перелік інформаційних сукупностей економічних показників, які містяться у спеціальних носіях чи документах і спрямовуються для проведення аналізу; 2) закономірності формування та використання інформації щодо показників у спеціальних носіях та документах; 3) характеристика руху й потоків інформації, що є основою для побудови схем документообігу та інформаційних моделей.

Інформаційною базою фінансового аналізу є бухгалтерська звітність, що являє собою систему показників, які відображають майновий і фінансовий стан підприємства, а також фінансові результати його діяльності [1]. У першу чергу, наявність інформаційного забезпечення для аналізу полягає у відборі невеликої кількості найбільш істотних і порівняно нескладних для розрахунку показників (Табл. 1).

*Таблиця 1*

## Характеристика сукупності показників для проведення аналізу

Напрямок аналізу	Показник
<b>1. Оцінка економічного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності</b>	
1.1. Оцінка майнового стану	1. Величина основних засобів та їх частка у загальній сумі активів 2. Коефіцієнт зносу основних засобів 3. Загальна сума майнових засобів для виробничої діяльності, що знаходиться у розпорядженні підприємства
1.3. Оцінка фінансового стану	1. Величина власних коштів підприємства та їх частка у загальній сумі джерел фінансування операційної діяльності 2. Коефіцієнт покриття 3. Частка довгострокових залучених коштів у загальній сумі джерел фінансування
1.2. Наявність «загрозливих» статей у бухгалтерській звітності	1 Збитки 2. Суди і позики, не погашені в строк 3. Прострочена дебіторська і кредиторська заборгованість 4. Векселі видані (отримані) прострочені
<b>2. Оцінка результативності фінансово-господарської діяльності підприємства</b>	
2.1 Оцінка прибутковості	1. Прибуток 2. Рентабельність загальна 3. Рентабельність основної діяльності
2.2. Оцінка динамічності	1. Порівняльні темпи росту виручки, прибутку і авансованого капіталу 2. Оборотність активів 3. Тривалість операційного і фінансового циклу 4. Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості

Напрямок аналізу	Показник
2.3. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу	1. Рентабельність авансованого капіталу 2. Рентабельність власного капіталу

Всі ці напрями аналізу із показниками, вказаними у таблиці 1, мають безпосередній зв'язок із грошовими коштами. Вихідним інформаційним забезпеченням для цього аналізу є дві форми бухгалтерської звітності: Ф № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан) та Ф № 3 «Звіт про рух грошових коштів» (за прямими і непрямими методами).

На сьогоднішній день у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], змінилися положення, які є найважливішими для кожного підприємства і стосуються інформаційного забезпечення для ведення бухгалтерського обліку, тому кожному бухгалтеру у своїй повсякденній роботі необхідно постійно звертати увагу на такі носії інформації, як фінансова звітність, документація про доходи і витрати тощо, які безпосередньо пов'язані з обігом грошових коштів.

Отже, досягнення злагодженої облікової системи надає можливість формувати, зберігати, обробляти, надавати необхідну інформацію у спеціалізованих носіях чи документах для аналізу операцій з грошовими коштами, від яких в подальшому залежатимуть процеси виконання намічених цілей і формування стратегії щодо функціонування, діяльності та розвитку підприємства, підвищення його економічного потенціалу.

#### **Список використаних джерел**

1. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия. Издание 2-е, переработанное и дополненное /А.И. Ковалев, В.П. Привалов – М.: Центр экономики и маркетинга, 1997. – 192 с.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 05.10.2017 р. № 2164-VIII [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Офіц. вид. - Режим доступу : <https://docs.dtkr.ua/doc/1214.847.0>

## **ПСИХОЛОГІЧНА КУЛЬТУРА ВИКЛАДАЧА ВИЩОЇ ШКОЛИ**

**Ільченко А. І.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету економіки та менеджменту**

**Науковий керівник –  
Подлесна Г. В., кандидат психологічних наук, доцент**

Успішність навчально-виховного процесу обумовлена великою кількістю факторів, кожен з яких є надзвичайно важливим. Одним із основних чинників, що забезпечує результативність процесу навчання є безпосередньо сам педагог, який бере на себе роль вчителя і вихователя. Зокрема саме до особи-

стості майбутнього педагога висувається ряд надзвичайно серйозних вимог. Серед них можна виділити головні, без виконання яких неможливо стати висококваліфікованим викладачем, та другорядні, які власне не є обов'язковими для педагога, але саме вони розкривають неповторність його особистості, формують зокрема індивідуальність, що взмозі навчати й виховувати іншу особистість. Як основні, так і другорядні вимоги відносимо до психології діяльності та спілкування педагога. Зокрема високий рівень психологічної культури викладача вищої школи – одна із головних й постійних вимог, стоїть поряд із любов'ю до дітей, професії, наявністю спеціальних знань в окремо взятій галузі науки та ерудованістю в цілому. Усі ці характеристики, як і власне психологічна культура, не є вродженими. Вони набуваються систематичною і наполегливою працею, величезною роботою педагога над собою. Не випадково викладачів та педагогів багато, а обдарованих, талановитих, таких, що блискуче виконують свої обов'язки та сприймають їх як покликання - одиниці.

Пріоритетна увага у реформуванні вищої освіти в Україні має надаватися підготовці нової генерації педагогічних кадрів, що здатна трансформувати в собі нову освітньо-світоглядну парадигму гуманістичного піднесення самоцінності особистості вихованця. А такий перехід до нового особистісно-орієнтованого типу освіти не можливий без суттєвого підвищення рівня психолого-педагогічної культури викладача вищої школи. В аспекті діяльності педагогічних закладів психолого-педагогічна культура досліджується як сутнісна характеристика середовища, способу життя, особливостей психолого-педагогічної системи, як процес її руху до нового якісного стану. В індивідуально-особистісному аспекті вона розглядається як вияв сутнісних властивостей особистості, професійної діяльності і спілкування викладача вищої школи. Думка вчених з даного приводу незмінно розгортається в площині філософського осмислення поняття психологічної культури як частини загальної культури суспільства, в рамках якого психолого-педагогічна культура розуміється як: - система цінностей-регуляторів педагогічної діяльності (аксеологічний підхід); - передумова, мета, засіб, інструмент психолого-педагогічної діяльності, рівень самореалізації в ній, її результат і критерій оцінки (діяльнісний підхід); - концентроване вираження особистості педагога (особистісний підхід).

Гуманістична психолого-педагогічна культура – основоположна характеристика особистості, діяльності і культури спілкування педагога, суттєвим показником якої слід вважати:

- гуманістичну педагогічну позицію у ставленні до студентів та його здатність бути вихователем;
- психолого-педагогічну компетентність і розвинене педагогічне мислення;
- освіченість у сфері предмета викладання та володіння психолого-педагогічними технологіями;

- досвід творчої педагогічної діяльності, уміння обґрунтувати власну психолого-педагогічну діяльність як систему (дидактичну, виховну, методичну), здатність розробити авторський освітній проект;

- культуру професійної поведінки, способи саморозвитку, уміння саморегуляції власної діяльності, культуру спілкування .

Професійна діяльність викладача вищої школи вимагає наявності певних особистісних якостей, соціально-психологічних рис і властивостей, які прямо, чи опосередковано пов'язані із психолого-педагогічною культурою.

1. Загальногромадянські риси: широкий світогляд, принциповість і стійкість переконань; громадянська активність та цілеспрямованість; національна свідомість, патріотизм і толерантність щодо інших народів і культур; гуманізм і соціальний оптимізм;

2. Морально-педагогічні якості: моральна зрілість, справедливість і об'єктивність; високий рівень загальної і власне психологічної культури, педагогічне спрямування наукової ерудиції; особистісно-орієнтовані взаємини з людьми, комунікабельність;- акуратність і охайність; чесність, дисциплінованість і вимогливість.

3. Педагогічні якості: науково-педагогічна творчість, працездатність; психологічна й педагогічна спостережливність, увага і інтуїція; володіння педагогічною технікою, педагогічних такт.

4. Соціально-перцептивні якості: високий рівень соціального сприйняття і самопізнання; активна інтелектуальна діяльність, науковий пошук; гнучкість і швидкість мислення у педагогічних ситуаціях;- висока культура мови і мовлення; володіння мімікою, тоном голосу, поставою, рухами і жестами.

5. Індивідуально-психологічні особливості: інтерес до студентів і потреба в педагогічній діяльності з ними; висока інтелектуально-пізнавальна зацікавленість і допитливість; позитивна „Я-концепція", високий рівень домагань; емоційна стійкість, витримка й самовладання; саморегуляція, самостійність у вирішенні важливих завдань.

6. Психолого-педагогічні здібності: адекватне сприйняття студента і безумовне прийняття його як особистості; проектування цілей навчання і прогнозування шляхів професійного становлення майбутнього спеціаліста; конструювання методичних підходів і здатність передбачати можливі результати; духовно-виховний вплив на академічну групу і особистість студента, організація розвивальної інтеракції. Власне усі вищезгадані чинники ми можемо віднести до іміджу, який свідомо, чи несвідомо напрацьовує професіонал у будь-якій сфері діяльності, зокрема викладач вищої школи. Поняття „імідж" увійшло до сучасного ділового лексикону головним чином тому, що його складові мають сильний вплив на співпрацю з людьми та на ефективність спільної роботи. Позитивний імідж сучасного викладача вищої школи тісно пов'язаний із психолого-педагогічною культурою особистості викладача. Зокрема структура іміджу професіонала, що передбачає наступні складові: образ, який виникає при першій появі викладача в студентській аудиторії і залишається за його відсутності; зовнішня складова (зовнішність, манери, хода,



голос, міміка, одяг, зачіска); процесуальна складова (форми звертання, професіоналізм, енергійність, темперамент, виразність); внутрішня складова (інтелект, спосіб мислення, цілі, засоби їх досягнення, інтереси, ерудиція); позиція, установки, легенда – сприймається як позитивна лише за умови високого рівня психологічної та педагогічної культури особистості.

---

#### **Список використаної літератури**

1. Колошина В.Ф. Самоактуалізація викладача//Практична психологія та соціальна робота. – 2000. - №1. – С.7-9.

2. Мороз О.Г., Юрченко В.І. Психолого-педагогічна модель викладача вищої школи/О.Г.Мороз, В.І. Юрченко //Наукове проектування інноваційних та альтернативних систем вищої освіти. – Тернопіль, 2000. – С.187-189.

3. Мороз О.Г., Юрченко В.І. Підготовка майбутнього викладача вищої школи: психолого-педагогічний ракурс / О.Г.Мороз, В.І. Юрченко //Наукові записки: Зб. наук. стат. НПУ ім.М.П.Драгоманова. – К.: НПУ ім.М.П.Драгоманова, 2001. – Вип.41. – С.156-159.

4. Щербань П.М. Сутність педагогічної культури / П.М.Щербань//Вища освіта України. – 2004. - №3. – С.67-72.

---

## **ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОНЯТТЯ КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ**

*Калюжний О. О.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Красота О. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Капітальні інвестиції – це витрати на створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних засобів. За допомогою капітальних вкладень здійснюється як просте, так і розширене відтворення основних засобів. Поняття «капітальні вкладення» є тотожним поняттю «інвестиції». У зв'язку з цим поняття «капітальні вкладення» розглядається як інвестиції, які спрямовані на створення нового, розширення, реконструкцію та модернізацію діючого основного капіталу [3].

Відповідно до чинного законодавства джерелами фінансування капітальних вкладень можуть бути:

- власні фінансові ресурси;
- позичені фінансові ресурси;
- кошти, отримані від продажу цінних паперів, внески членів трудових колективів;
- кошти державного бюджету та місцевих бюджетів;
- кошти іноземних інвесторів (рис. 1.1).

Наведемо декілька визначень поняття «капітальних інвестицій», запропонованих різними авторами. Так, І. А. Бланк вважає, що капітальні інвестиції характеризують вкладення капіталу у відтворення основних засобів, в інноваційні нематеріальні активи, в приріст запасів товарно - матеріальних цінностей та в інші об'єкти інвестування, пов'язані зі здійсненням операційної діяльності підприємства чи покращенням умов праці та побуту персоналу [1].

В. В. Бочаров наголошує, що капітальні інвестиції чи капітальні вкладення – це авансування грошових коштів у матеріальні та нематеріальні активи (інновації) підприємств [2].



Рис. 1. Склад джерел фінансування капітальних вкладень на підприємстві

Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський в сучасному економічному словнику зазначають, що капітальні вкладення – це довгострокове вкладення коштів у матеріальне виробництво, в матеріальні види діяльності [4].

В. В. Бочаров визначає капітальні інвестиції як вкладання коштів (майна) у реальні активи – матеріальні та нематеріальні [2].

В. П. Савчук, С. І. Прилипко та С. Г. Величко розуміють капітальні інвестиції як вкладання коштів в матеріальні (будови, споруди, обладнання) та нематеріальні (патенти, ліцензії, "ноу-хау", науково - технічні та проектно-конструкторські роботи в вигляді документації, програмні засоби) активи [5].

Аналізуючи всі вищенаведені визначення капітальних вкладень інвестицій можна сказати, що найбільш повно розкрив це поняття І. А. Бланк, але і його необхідно дещо розширити. Тобто наведемо визначення, на яке ми будемо спиратися надалі у нашій випускній роботі [1].

Таким чином, найбільш повним визначенням вважаємо наступне капітальні вкладення або реальні інвестиції – це довгострокове вкладення капіталу у відтворення основних засобів, в інноваційні нематеріальні активи, в приріст запасів або товаро - матеріальних цінностей та в інші об'єкти інвестування,

пов'язані зі здійсненням операційної діяльності підприємства чи покращенням умов праці та побуту персоналу [1].

---

#### **Список використаних джерел**

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. - К. : Ника-Центр, 2008. – 527 с.
  2. Бочаров В. В. Инвестиции. Инвестиционный портфель. Источники финансирования. / В. В. Бочаров. – М. : Экономика, 2011. – 127 с.
  3. Верига Ю. А. Аналіз фінансового стану підприємства. [метод. рекомендації] / Ю. А. Верига, В. Подольська. – Полтава : ПУСКУ, 2008. – 27 с.
  4. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – М. : Экономика, 2011. – 350 с.
  5. Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – М. : Экономика, 2011. – 427 с.
- 

## **ОЦІНКА ДОЦІЛЬНОСТІ ЗМІНИ УМОВ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

*Картюк В. О., Чоботько Ю. В.,  
здобувачі 1 курсу СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Собчишин В. М., кандидат економічних наук*

Продаж у кредит представляє собою один із чинників, що визначає рівень попиту на продукцію, яку продає підприємство. Тому кредитна політика здатна суттєво впливати на обсяги продажу підприємства та його вхідні грошові потоки по операційній діяльності.

За таких умов все більшої актуальності для вітчизняних підприємств, зокрема й сільськогосподарських, набуває надання знижок за швидку оплату відвантаженої продукції. Оцінку ефективності запровадження знижок здійснюють за двома методами: методом граничного аналізу та методом аналізу за кінцевими результатами. Перший із зазначених методів передбачає порівняння додаткового прибутку з додатковими витратами на дебіторську заборгованість у результаті зміни умов кредитної політики. Сутність другого методу полягає у співставленні кінцевого результату (маржинального прибутку після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, чистого прибутку) за теперішніх і нових умов кредитування покупців [1].

У табл. 1 наведено результати розрахунку ефективності запровадження кредитних умов 1/3 net 14 при реалізації зернових у СТОВ «Вітчизна» Карлівського району. За очікуваного зростання обсягу реалізації на 11,4 % (площа сільськогосподарських угідь товариства та вимоги сівозміни дозволяють забезпечити таке зростання) планується, що 24 % покупців оберуть знижки і розрахуються протягом 3 днів, 57 % – на 4–14 день, а 19 % – на 15–38 день.

За методом граничного аналізу запровадження знижок при реалізації зернових у СТОВ «Вітчизна» є доцільним, оскільки у результаті зміни умов

кредитування додатковий маржинальний прибуток (129,8 тис. грн) більший за додаткові витрати на дебіторську заборгованість (11,5 тис. грн).

Застосування методу аналізу за кінцевими результатами для перевірки доцільності зміни підприємством кредитних умов підтверджує висновки, зроблені на основі методу граничного аналізу, адже при зростанні виручки від реалізації зернових на 652,5 тис. грн (11,4 %) маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, зростає на 118,3 тис. грн (11,0 %), а тому використання знижок при реалізації даного виду продукції дасть ефект. Надання 1-відсоткової знижки СТОВ «Вітчизна» при реалізації зернових забезпечить прискорення повернення дебіторської заборгованості на 3 дні, що зумовить збільшення обсягів вхідних грошових потоків підприємства та поліпшення стану його платоспроможності.

*Таблиця 1*

**Оцінка доцільності використання знижки при реалізації зернових у СТОВ «Вітчизна» (на основі даних 2016 р.)**

Показник	Нинішня політика (net 14)	Нова політика (1/3 net 14)	Зміни нової політики до нинішньої (+,-)
1. Чиста виручка від реалізації зернових, тис. грн	5724,0	6376,5	+652,5
2. Змінні витрати, тис. грн	4584,9	5107,6	+522,7
3. Маржинальний прибуток, тис. грн	1139,1	1268,9	+129,8
4. Середній термін погашення дебіторської заборгованості, днів	19	16	-3
5. Середньоденний продаж, тис. грн	15,7	17,5	+1,8
6. Середня величина річної дебіторської заборгованості, тис. грн	298,3	280,0	-18,3
7. Інвестиції в дебіторську заборгованість, тис. грн	238,9	224,3	-14,6
8. Вартість інвестицій в дебіторську заборгованість, тис. грн	61,4	57,6	-3,8
9. Витрати на знижки, тис. грн	-	15,3	+15,3
10. Загальні витрати пов'язані з дебіторською заборгованістю, тис. грн	61,4	72,9	+11,5
11. Маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, тис. грн	1077,7	1196,0	+118,3

Джерело: розраховано за даними підприємства

Запропоновані СТОВ «Вітчизна» кредитні умови не можуть використовуватись для усього асортименту продукції та постійно, а вимагають розробки умов кредитування по окремих товарних групах із організацією подальшого моніторингу цих умов для ефективного управління грошовими потоками та дебіторською заборгованістю.

Отже, зростанню обсягів вхідних грошових потоків по операційній діяльності підприємства сприяє надання знижок покупцям за швидку оплату реалізованої продукції. Оцінку доцільності зміни умов кредитної політики вар-

то здійснювати за методом граничного аналізу та методом аналізу за кінцевими результатами. Для сільськогосподарських підприємств, – платників єдиного податку четвертої групи, – при застосуванні методу аналізу за кінцевими результатами слід порівнювати маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, за теперішніх і нових умов кредитування покупців.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту : пер. з англ. / Є. Ф. Брігхем, Л. Гапенскі. – К. : Молодь, 1997. – 1002 с.

---

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ**

*Клімко Л. В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Тютюнник С. В., кандидат економічних наук, доцент*

Основою створення будь-якого підприємства є власний капітал. Його величина визначає платоспроможність, кредитоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Різні організаційно-правові форми підприємств та види діяльності визначають особливості обліку власного капіталу та відображення інформації у формах фінансової звітності. Наявність чи відсутність того чи іншого елемента у структурі власного капіталу залежить від форми власності підприємства. Для узагальнення даних про стан та зміни власного капіталу підприємства Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій передбачено рахунки 4 класу. Власний капітал складається з: зареєстрованого (пайового) капіталу, капіталу в дооцінках, додаткового капіталу, резервного капіталу, нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), вилученого та неоплаченого капіталів.

Зареєстрований капітал – юридично оформлена, офіційно об'явлена і належним чином зареєстрована частина внесків власників до капіталу підприємства. До його складу входять: 1) статутний капітал – зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства. Законом України «Про господарські товариства» встановлено мінімальний розмір статутного капіталу для акціонерного товариства – сума, еквівалентна 1250 мінімальним заробітним платам, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення акціонерного товариства [1]. Розміри статутних капіталів для товариства з обмеженою відповідальністю і товариства з додатковою відповідальністю та командитних підприємств не обмежуються. Але згідно зі ст. 144 Цивільного кодексу України статутний капітал товариства з обмеженою відпові-

дальністю визначає мінімальний розмір майна товариства, що гарантує інтереси його кредиторів [3].

Для приватних підприємств розмір статутного фонду не встановлений; 2) пайовий капітал – сукупність пайових внесків членів кредитної спілки, підприємств споживчої кооперації та інших колективних підприємств, розмір яких передбачено установчими документами. Аналітичний облік пайового капіталу ведеться за видами капіталу та у розрізі членів.

Щодо додаткового капіталу підприємства (рахунок 42), то на субрахунок 421 «Емісійний дохід» відображається різниця між продажною вартістю акцій та номінальною, що була оголошена до реалізації [2]. На субрахунок 422 «Інший вкладений капітал» - вид капіталу, який притаманний партнерським та індивідуальним підприємствам і створюється шляхом внесення засновниками додаткових сум на добровільних засадах з метою сприяння розвитку підприємства. Рішення про додаткові внески приймається загальними зборами колективу, вони не збільшують суму статутного капіталу, не порушують співвідношення часток у статутному капіталі і не реєструються в державних органах.

Резервний капітал як вид власного капіталу притаманний усім видам підприємств. Він визначається як сума резервів, створених до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку. Інформація про наявність та рух резервів відображається на рахунку 43 «Резервний капітал».

Нормативно-правові акти, які регламентують розмір резервного капіталу, свідчать, що відповідно до ГКУ (стаття 87) у господарському товаристві створюються резервний (страховий) фонд у розмірі встановленому установчими документами, але не менш як 15 % статутного капіталу, а розмір щорічних відрахувань не може бути меншим 5 % суми прибутку підприємства; разом з цим згідно з Законом України «Про господарські товариства» резервний фонд повинен бути не менше 25 % статутного капіталу.

Вилучений капітал створюється лише на корпоративних підприємствах, відповідно до законодавства акціонерне товариство може викупити у акціонера, оплачені ним раніше акції. Облік ведеться на рахунку 45 «Вилучений капітал». Неоплачений капітал формується на підприємствах, де є статутний або пайовий капітал, та полягає у сумі боргових вимог до засновників стосовно внесків до статутного (пайового) капіталу; відображається на рахунку 46 «Неоплачений капітал». У чинному Господарському та Цивільному кодексах вимоги до формування складових власного капіталу приватних підприємств та підприємств з іноземними інвестиціями не визначено.

Отже, різноманітність організаційно-правових форм підприємств зумовлює особливості обліку власного капіталу та в подальшому відображення цієї інформації у фінансовій звітності. Вивчення цих особливостей є необхідним для удосконалення методології бухгалтерського обліку, що сприятиме наданню повної та достовірної інформації про фінансово-майновий стан підприємства у звітності.

### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про господарські товариства» № 1576-ХІІ від 19 вер. 1991 р. (із змінами) [ Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
2. Стригуль Л. С. Особливості формування та обліку власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм / Л. С. Стригуль, К. О. Панчеха // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». - 2014. - № 65. - С. 12-17.
3. Цивільний кодекс України [ Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page3>.

## **СУТНІСТЬ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Клочко А. В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент**

Отримання кредиту в сучасних умовах господарювання без оцінки кредитоспроможності підприємства стає неможливим, оскільки без якісної системи оцінювання кредитоспроможності позичальників банки можуть опинитися в кризовому фінансовому стані, спричиненому неповерненням кредитів. Визначення поняття кредитоспроможності можна навести у наступному вигляді: кредитоспроможність – це спроможність позичальника при конкретних умовах кредитування в повному обсязі і у визначеній кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході основної діяльності. Дане визначення, на наш погляд, достатньо чітко і точно відбиває сутність поняття кредитоспроможності. Варто підкреслити, що використання такого визначення кредитоспроможності має велике значення не тільки з термінологічної, а й з практичної точки зору, тому що визначає спрямованість і зміст процесу оцінки кредитоспроможності позичальника.

Вирішенням проблем, пов'язаних з оцінкою кредитоспроможності є розробка і використання обґрунтованої методики, що дозволить банку найбільш реально оцінювати кредитоспроможність позичальників. Проте слід зазначити, що не існує ні єдиної методики, ні єдиного підходу до її побудови. Кожен банк оцінює кредитоспроможність підприємства за своєю методикою.

Процес оцінювання кредитоспроможності підприємства складається з двох етапів: перший етап передбачає оцінювання моральних та етичних якостей позичальника, його репутації та намірів щодо повернення позички; другий етап – це прогнозування платоспроможності позичальника на період кредитування [1, с. 15]. Оцінюючи кредитоспроможність клієнта, банківська

установа фактично визначає рівень кредитного ризику, який вона візьме на себе, встановлюючи кредитні стосунки з цим клієнтом.

Критерії оцінювання кредитоспроможності позичальника та методику їх визначення банк документально фіксує в окремому положенні і вона є невід'ємною частиною його кредитної політики. У методиці потрібно сформувані ґрунтовні та технічно виважені критерії економічної оцінки фінансової діяльності клієнтів-позичальників і методи проведення аналізу. Вибір системи показників і методів залежить, передусім, від специфіки діяльності підприємства (галузеві особливості, категорія позичальників, швидкість обороту капіталу тощо), а також від рівня спеціалізації банку (іпотечний, інвестиційний, торгівельний), видів кредитів (короткострокові, довгострокові), стратегії та політики банку (надійність, ризиковість, агресивність), рівня кваліфікації кредитних працівників, рівня організації та технічного забезпечення аналітичної роботи в банку [2, с. 5].

У процесі оцінки кредитоспроможності потрібно керуватися тим, що для кредитора пріоритетне значення має спроможність позичальника генерувати грошові потоки. У вітчизняній практиці частіше існує зворотна ситуація, коли прибуткове підприємство не може розрахуватися за кредитом, оскільки його фінансовий прибуток не співпадає з наявністю грошових коштів в касі підприємства та на рахунках в банку. Однак, у будь-якому разі аналіз динаміки грошових потоків позичальника дає банку цінну інформацію щодо його спроможності своєчасно повернути борг.

У науково-практичній літературі здебільшого виділяють кількісні та якісні критерії оцінки кредитоспроможності. Кількісні критерії пов'язані з оцінкою поточного та перспективного стану позичальника, а якісні виявляються на основі оцінки менеджменту підприємства та його ситуації на ринку факторів виробництва і збуту продукції [3, с. 27].

Вважається, що якісні чинники досить важко оцінити і систематизувати: на це потрібно витратити більше часу і затрат, ніж на оцінку фінансового стану. Зазначені чинники досліджуються за двома напрямками: якість менеджменту та ситуація на ринку факторів виробництва і збуту продукції, товарів, робіт, послуг. З метою оцінки кількісних критеріїв проводиться аналіз поточного та перспективного фінансового стану підприємства. Головне завдання полягає у прогнозуванні майбутньої кредитоспроможності підприємства, оскільки погашення кредиту буде здійснюватись через відповідний проміжок часу. Для цього аналізуються всі фактори, які можуть вплинути на кредитоспроможність.

Реальні висновки та пропозиції за результатами оцінки кредитоспроможності позичальників дозволяють уникнути в процесі банківської діяльності невинуватених ризиків при здійсненні кредитних операцій. Під час визначення кредитоспроможності позичальника для надання кредиту інформація про нього акумулюється у банківських бюро кредитних історій, і тут досить важливим для позичальника є наявність позитивної кредитної історії.



### **Список використаних джерел**

1. Галасюк В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? / В. В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2013. – № 5. – С. 14–18.
2. Зуб Г. О. Сучасний стан розвитку кредитування в аграрному секторі економіки та державна політика / Г. О. Зуб // Welcome. – 2014. – № 2/3. – С. 4–8.
3. Шульга Н. П. Оцінка кредитоспроможності клієнта. Рекомендації банкіру при видачі кредиту / Н. П. Шульга // Банківська справа. – 2010. – № 4. – С. 26–27.

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ**

**Коваленко А. В.,  
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Остапенко О. М., кандидат економічних наук, доцент**

Щоб вижити в умовах ринкової економіки не допустити банкрутства підприємства, потрібно добре знати, як керувати фінансами, якою повинна бути структура капіталу по складу і джерелам освіти, яку частку повинні займати власні кошти, а яку - позикові. Слід знати і такі поняття ринкової економіки, як ділова активність, ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність підприємства, поріг рентабельності, запас фінансової стійкості, ступінь ризику, ефект фінансового важеля та інші, а також методику їх аналізу. Важливе місце в майні підприємства займає оборотний капітал - частина капіталу, вкладена в поточні активи, що є важливим чинником для ефективного розвитку підприємства.

До особливостей оборотних активів можна віднести високу ступінь структурної трансформації, тобто можливість їх швидкого перетворення з одного виду в інший, тісний зв'язок з обсягами діяльності при змінах кон'юнктури товарного і фінансового ринків, високу ліквідність, можливість реалізації управлінських рішень протягом короткого періоду часу. У той же час недоліками оборотних активів з точки зору фінансового менеджменту є:

- інфляційне знецінення значної частини оборотних коштів (грошові кошти і дебіторська заборгованість);
- втрата частини вартості в результаті природного убутку ТМЦ.

Крім того, зайво сформовані оборотні активи не генерують прибуток, а не використовуються запаси викликають додаткові витрати по їх зберіганню [1].

Актуальність теми полягає в тому, що від забезпеченості оборотними активами, їх структури і рівня використання багато в чому залежать ефективність функціонування і фінансова стійкість підприємств. Тому в систему управління оборотними активами поряд з плануванням, нормуванням та обліком, входить регулярний аналіз їх складу, динаміки, відповідності потребам поточної виробничо-господарської діяльності.

Головним завданням управління оборотними активами є - формування необхідного обсягу, оптимізація складу і забезпечення ефективного використання оборотних активів підприємства.

Система управління оборотними активами і короткостроковими зобов'язаннями складається з блоку керуючої підсистеми (суб'єкт управління) і блоку керованої підсистеми (об'єкт управління). Система повинна в сукупності з усіма параметрами забезпечувати стійкість підприємства, за допомогою взаємопов'язаних елементів.

Відомо, що будь-яка система формується для досягнення конкретних цілей. У разі системи управління поточними активами і пасивами підприємство переслідує мети досягнення високої ліквідності балансу, оборотності, рентабельності активів. Дані цілі досягаються в рамках управління чистим оборотним капіталом, який представляє собою різницю між поточними активами і поточними пасивами.

Політика управління оборотними активами являє собою систему обґрунтованих заходів, спрямованих на зміну величини і структури його оборотних активів. Дана політика є частиною розроблюваної корпоративної фінансової політики, і орієнтована на формування необхідного обсягу та складу оборотних активів, раціоналізацію і оптимізацію структури джерел їх фінансування.

Розробка і реалізація політики управління оборотними активами передбачає послідовне виконання таких основних етапів.

1. Проведення аналізу оборотних активів в попередньому періоді за різними напрямками, в тому числі: аналіз динаміки загального обсягу оборотних активів, динаміки складу оборотних активів в розрізі основних їх видів, розрахунок оборотності і рентабельності оборотних активів, оцінка основних джерел фінансування оборотних активів.

2. Вибір політики формування оборотних активів, до якої відносяться ідеальна, агресивна, консервативна і компромісна політики управління оборотними активами.

3. Оптимізація обсягу оборотних активів за критерієм забезпечення прийняттого рівня ліквідності і рентабельності підприємства.

4. Оптимізація співвідношення постійної і тимчасової частини оборотних активів.

5. Забезпечення необхідного рівня ліквідності оборотних активів.

6. Забезпечення підтримки необхідного рівня рентабельності.

7. Формування умов для мінімізації втрат оборотних активів в процесі їх використання.

8. Формулювання визначальних принципів фінансування окремих видів оборотних активів.

9. Забезпечення оптимізації структури джерел фінансування оборотних активів.

Розробка і реалізація на підприємстві політики управління оборотними активами в кінцевому підсумку підвищить ефективність управління ними,

що, в свою чергу, може виявитися істотним фактором підвищення його ринкової вартості.

---

**Список використаних джерел:**

1. Александрова М. М. Фінансові ресурси, підходи до розуміння та визначення/ М. М. Александрова. - ВІСНИК ЖДТУ. - № 1 (39). – С. 435.

---

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ**

*Козленко Е. О.,  
здобувач 1 курсу СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Томілін О.О., доктор економічних наук, професор*

Успішне функціонування підприємств в ринкових умовах господарювання можливе лише при умові здійснення безперервного руху грошових потоків, їх надходження (приплив) та витрачання (відтік) повинні забезпечити наявність певного вільного залишку на рахунках банку.

Грошовий потік – це сукупність платежів, які слугують відтворення економічної системи. Грошовий потік у такому відтворення є отримання доходів домогосподарствами, витрати суб'єктів підприємницької діяльності на придбання факторів виробництва та ін. [1, с. 140].

Грошові потоки є одним із вагомих факторів, що визначають фінансове положення підприємства, його життєдіяльність. Висока роль ефективного управління грошовими потоками визначається такими основними положеннями:

- грошові потоки обслуговують господарську діяльність підприємства практично в усіх її аспектах;
- раціональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу;
- активні форми управління грошовими потоками дають змогу підприємству отримати додатковий прибуток, що генерується безпосередньо його грошовими потоками [2, с. 909].

Від ефективного управління грошовими потоками, ефективної організації планування залежить безперебійний процес проведення запланованої діяльності, скорочується потреба підприємства в позиковому капіталі, а збої в організації грошових потоків зумовлюють неможливість їх продовження.

Ефективність управління грошовими потоками визначається впливом цього процесу на платоспроможність підприємства, швидкість обороту обігового капіталу, обсяги залучення коштів та кредиторську заборгованість, а в кінцевому результаті на рентабельність підприємства та його конкурентні позиції.

Практична реалізація складових управління грошовими потоками дає змогу певною мірою знайти компроміс між необхідністю підтримувати певний обсяг грошових коштів для забезпечення ліквідності підприємства і бажанням інвестувати тимчасово вільні кошти для забезпечення їх діяльності [3, с. 392].

Найбільш характерними складовими руху грошових потоків у результаті фінансової діяльності є наступні: дивіденди отримані; відсотки отримані; отримання і погашення позик; доходи від спільної діяльності; інші доходи від фінансових операцій [4, с. 9].

Так, В.В. Нагайчук у свої дослідженнях доводить, що для підвищення ефективності управління грошовими потоками вітчизняних підприємств необхідно:

- залучати в практику розрахунок системи показників грошових потоків як вимірників фінансової стійкості та платоспроможності;
- досліджувати галузеві закономірності грошових потоків та враховувати їх у практиці обліку та аналізу підприємства;
- визначати потоки в обліковій у тому числі оперативній інформації для формування своєчасного та повного інформаційного забезпечення аналізу руху грошових коштів підприємств;
- удосконалити методику аналізу грошових потоків – урахувати фактори руху коштів вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах невизначеності та ризику [5, с. 249].

Отже, забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його стратегічного розвитку можливе при ефективному управлінні грошовими потоками. Управління грошовими потоками є один із важливих фінансових важелів забезпечення прискорення обертання капіталу.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. [С. В. Мочерний, Я.С. Ларіна, Устенко О. А., С. І. Юрій ]; за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.
  2. Томілін О. О. Вдосконалення управління грошовими потоками / О. О. Томілін // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск № 237: В 6 т. – Т. IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 907–916.
  3. Томілін О. О. Управління грошовими надходженнями підприємств / О. О. Томілін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. – Випуск № 72. – Харків: ХНТУСГ, 2008. – С. 392–395.
  4. Томілін О. О. Організація господарської діяльності підприємства [монографія] / О. О. Томілін. – Полтава : Оріяна, 2009. – 176 с.
  5. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства/ В.В. Нагайчук// Вісник соціально-економічних досліджень Випуск № 1 (52), 2014. – С. 245–249. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed\\_2014\\_1\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_1_39).
-

# **ФІНАНСОВА ЗВІТНОСТІ ТА ЇЇ АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ В КОНТЕКСТІ ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКОСЮ ПІДПРИЄМСТВА**

*Костишак О. І., Ляшенко І. В.,  
здобувачі 1 курсу СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Зоря С. П., кандидат економічних наук, доцент*

Ринкові умови господарювання створюють сприятливі умови для розширення прав підприємств у сфері фінансово-економічної діяльності, що загострює значення фінансового аналізу, як важливого інструмента прийняття фінансових рішень в контексті управління фінансовою стійкістю підприємства. Результативність аналізу фінансової стійкості підприємства, в першу чергу, залежить від достовірної інформаційної бази, в якості якої пріоритетність належить фінансовій звітності.

Розв'язанню теоретичних і методологічних питань формування фінансової звітності та здійснення оцінки фінансової стійкості підприємства на основі її даних присвячена значна кількість досліджень таких вітчизняних вчених, як Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, С. В. Голов, С. М. Гольцова, М. Я. Дем'яненко, Г. Г. Кірейцев, М. В. Кужельний, В. К. Савчук, П. Т. Саблук, В. В. Сошко, Ю. М. Тютюнник, В. О. Шевчук, П. Я. Хомин, Л. В. Чижевська та ін.

Фінансова звітність є складовою частиною бухгалтерської звітності, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Вона розрахована насамперед на таких користувачів інформації, як інвестори, кредитори та інших, які не можуть вимагати звітів з урахуванням їх конкретних потреб [1, с. 56].

Правові основи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності визначені Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 № 996 XIV, а також прийнятими відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в Україні [2]. Зазначений Закон поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність згідно із законодавством.

Головною метою складання фінансової звітності та проведення її аналізу є надання користувачам повної, точної та неупередженої інформації про фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність підприємства для генерування обґрунтованих управлінських рішень.

В свою чергу, користувачів фінансової звітності в залежності від інформаційних запитів слід розділити на внутрішніх і зовнішніх. Так, до користувачів першої групи доцільно віднести, в першу чергу, власників підприємства, керівництво та персонал, зацікавленість яких полягає у володінні якісною інформацією з метою формування загальної фінансової стратегії підприємств-

ва в контексті забезпечення прибутковості його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, оптимізації структури капіталу, визначення рішення щодо виплати дивідендів чи рефінансування, оплати праці та її матеріального стимулювання, пенсійного та соціального забезпечення, тощо. До зовнішніх користувачів фінансовою звітністю слід віднести постачальників, кредиторів, інвесторів, громадськість та державні органи, інформаційні запити яких зосереджені на отриманні достовірної фінансової інформації стосовно рівня фінансової стійкості підприємства, ліквідності та платоспроможності підприємства та відповідно його можливостей вчасно оплачувати рахунки та виконувати інші зобов'язання, своєчасної сплати зобов'язань перед державою, показників для формування податкової політики, визначення національного доходу, розподіл ресурсів, формування макроекономічних показників, тощо.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що фінансова звітність підприємства є важливим інструментом управлінської діяльності, адже надає можливість її користувачам проаналізувати тенденції розвитку підприємства, виявити основні недоліки функціонування та резерви підвищення як фінансової стійкості, так і результативності ведення господарської діяльності. Пріоритетне значення в управлінні фінансовою стійкістю підприємства за даними фінансової звітності є збалансованість активів і пасивів (достатність власного капіталу, гнучкість структури капіталу, ефективні організація руху капіталу, забезпеченість власного капіталу для фінансування оборотних активів), збалансованість доходів і витрат (достатній рівень рентабельності, зміна структури витрато місткості господарського процесу, збільшення обсягів виробництва продукції) а також збалансованість грошових потоків (забезпечення платоспроможності та самофінансування, формування ефективної кредитної політики з метою оптимізації дебіторської заборгованості, забезпечення кредитоспроможності).

---

#### **Список використаних джерел**

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
  2. Кононенко О. М. Аналіз фінансової звітності / О. М. Кононенко – Харків : Фактор, 2010. – 208 с.
  3. Рабошук А. В. Проблеми забезпечення достовірності фінансової звітності / А. В. Рабошук // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – 9 (33). – Ч. 3. – 2017. – С. 116–124.
  4. Фурман І. В. Процес управління фінансовою стійкістю підприємства та шляхи його вдосконалення / І. В. Фурман // «Економіка. Менеджмент. Бізнес». – 2017. – № 1 (19). – С. 31–36.
-

## **ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Кошова К. А.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Прийдак Т. Б., кандидат економічних наук, ст. викладач*

Важливою складовою господарської діяльності будь-якого підприємства є організація процесу постачання матеріальних цінностей (робіт чи послуг), що забезпечують нормальний процес господарювання на підприємстві. Процес постачання напряму пов'язаний із розрахунковими операціями, здійснення яких призводить до утворення зобов'язань, а саме кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Величина кредиторської заборгованості має значний вплив на стабільність фінансового стану підприємства. Тому, отримання достовірної інформації про стан розрахунків з постачальниками відіграє важливу роль у процесі покращення фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання.

У процесі постачання юридично-правове зобов'язання у підприємства виникає під час укладання Договору на постачання товарно-матеріальних цінностей. Згідно з укладеним Договором постачальник має передати майно замовнику, а замовник може вимагати від постачальника виконання його обов'язку. Коли підприємства переходять до виконання взятих згідно з Договором на себе обов'язків, тоді виникають та відображаються зобов'язання у бухгалтерському обліку підприємства [2].

Згідно П(С)БО 11 «Зобов'язання»: зобов'язання – заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди у майбутньому. Зобов'язання підприємства для бухгалтерського обліку поділяються на довгострокові та поточні [3]. Одним із найбільш поширених видів поточних зобов'язань є саме розрахунки з постачальниками та підрядниками підприємства або кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Кредиторська заборгованість – це заборгованість підприємства іншим підприємствам, організаціям, установам або окремим фізичним особам за відвантажені товари, виконані роботи або надані послуги на певну дату і щодо якої існує в підприємства зобов'язання її погашення в певний строк [1].

Для правильної організації ведення обліку розрахунків з постачальниками підприємству необхідно:

1) по-перше, провести класифікацію такої заборгованості за терміном її погашення: термін погашення до 6 місяців та термін погашення більше 6 місяців;

2) по-друге, врахувати виконання умов погашення кредиторської заборгованості, тобто поділити її на: прострочену, погашену у строк та відстрочену.

Для узагальнення інформації про розрахунки з постачальниками і підря-

дниками передбачено пасивний рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» (табл. 1).

Таблиця 1

**Характеристика рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»**

Субрахунок	Призначення	Відображення інформації	
		по дебету	по кредиту
631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»	Призначений для обліку розрахунків з вітчизняними постачальниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги	погашення, списання заборгованості	заборгованість за одержані від постачальників та підрядників товарно-матеріальні цінності, прийняті роботи, послуги
632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»	Призначений для обліку розрахунків з іноземними постачальниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги		
633 «Розрахунки з учасниками промислово-фінансових груп»	Призначений для обліку в учасника ПФГ розрахунків за одержані від учасників ПФГ товарно-матеріальні цінності (роботи, послуги)		

По дебету рахунку 63 відображуються суми оплати рахунків і заліків по заздалегідь виданих у встановленому порядку авансах. Відфактуровані та оплачені ТМЦ, що знаходяться в дорозі або не вивезені зі складів постачальників, враховують як дебіторську заборгованість. По кредиту рахунку 63 відображується вартість ТМЦ, що фактично надійшли, прийнятих робіт, спожитих послуг у кореспонденції з дебетом рахунків обліку цих цінностей або відповідних затрат.

Отже, процес постачання цінностей на підприємство є невід'ємною складовою його господарської діяльності. Дана подія призводить до виникнення поточних зобов'язань на підприємстві, за якими воно має здійснювати постійний та ретельний контроль та удосконалювати у зв'язку з цим процес облікового відображення такої заборгованості.

**Список використаних джерел**

1. Власюк Г. В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/>.
2. Омецінська І. Я. Зобов'язання перед постачальниками та підрядниками: сутність, умови визнання та облік / І. Я. Омецінська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 11. – С. 264 – 267
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» № 20 від 31.01.2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.



# КЛАСИФІКАЦІЯ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

*Красовська С. О.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Ходаківська Л. О., кандидат економічних наук, доцент*

Малоцінні активи підприємства можна розділити на дві групи малоцінні необоротні матеріальні активи та малоцінні та швидкозношувані предмети.

Розподіл малоцінних активів підприємства на оборотні та необоротні зображено на рис. 1.

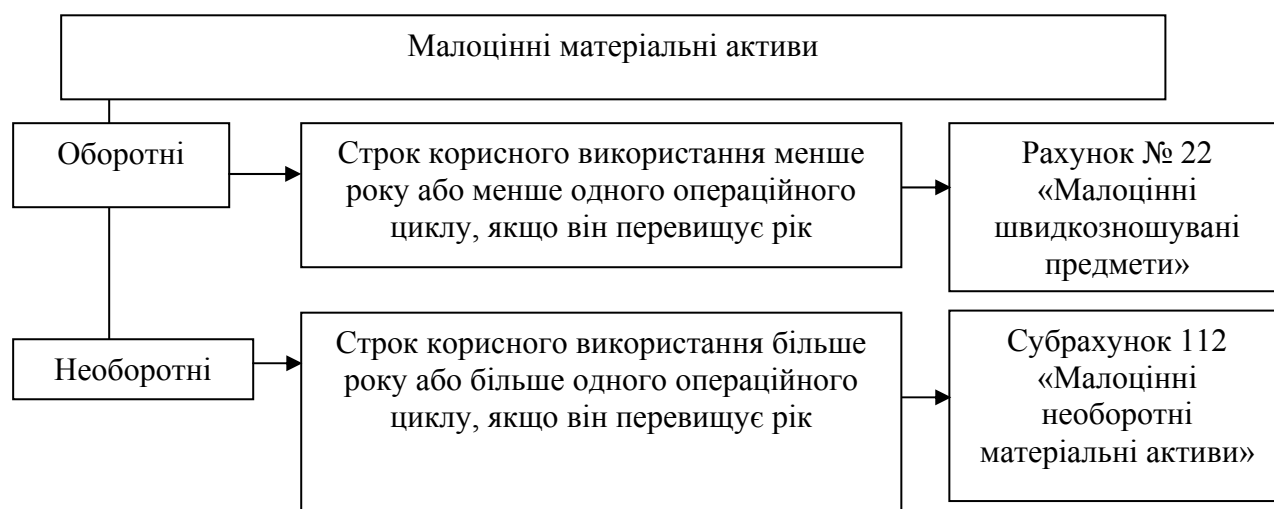


Рис. 1. Розподіл малоцінних активів підприємства

До малоцінних необоротних матеріальних активів відносяться активи, призначені для використання протягом періоду більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік) і вартість яких менше 6000 гривень. Тобто вони обслуговують декілька циклів виробництва, не змінюючи при цьому своєї натуральної форми.

Малоцінні необоротні матеріальні активи класифікують за їх функціональним призначенням, галузями, речовим і натуральним характером, видами, використанням і належністю.

За функціональним призначенням розрізняють виробничі малоцінні необоротні матеріальні активи, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню та невиробничі малоцінні необоротні матеріальні активи, які не беруть безпосередню участь в процесі виробництва й призначені, в основному, для обслуговування комунальних і культурно – побутових потреб працівників, що використовується у невиробничій сфері для задоволення побутових потреб працівників. Невиробничі малоцінні нематеріальні активи не є засобами праці, але вони також використовуються протягом тривалого часу, зберігаючи свою натуральну форму та поступово втрачаючи свою вартість у міру зношення [7].

За речовим характером розрізняють інвентарні та неінвентарні малоцін-

ні необоротні матеріальні активи. До інвентарних відносять об'єкти, що мають речове вираження та підлягають перевірці, обміну, підрахунку в натурі; до неінвентарних – капітальні вкладення в земельні ділянки, лісові угіддя тощо.

За використанням малоцінні необоротні матеріальні активи поділяються на діючі (всі малоцінні необоротні матеріальні активи, що використовуються на підприємстві), недіючі (ті, що не використовуються в певний період часу в зв'язку з тимчасовою консервацією підприємства або окремих підрозділів) і запасні (різне устаткування, яке перебуває в резерві та призначене для заміни об'єктів малоцінних необоротних матеріальних активів, що вибули або ремонтуються).

Суттєве значення в обліку малоцінних необоротних матеріальних активів має їх розподіл за ознакою належності на власні та орендовані [1].

Малоцінні необоротні матеріальні активи групуються за галузями економічної діяльності (промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок, будівництво тощо).

Підприємство відповідно до п. 5.2 П(С) БО 7 «Основні засоби» в наказі про облікову політику відображає ознаки, за якими воно відносить матеріальні цінності до малоцінних необоротних матеріальних активів, це ті, термін служби яких більше одного року і вартість яких менше 2500 грн. В цьому ж наказі затверджується також метод нарахування амортизації, це – 50 % амортизаційної вартості об'єкта нараховується в першому місяці його використання, а решту 50 % - у місяці його виключення з активу (списання з балансу).

Відповідно до Плану рахунків та Інструкції № 291, знос нараховується на рахунок 132 «Знос інших необоротних матеріальних активів». На субрахунок 132 узагальнюється інформація про суму зносу тих необоротних активів, облік яких ведеться на рахунок 11 «Інші необоротні матеріальні активи», зокрема на субрахунок 112. Знос відображається за П(С)БО 7. Відповідно до П(С)БО 7, нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який підприємство має встановити при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс). Цей строк може зупинятися на період реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації зазначеного активу. Амортизація інших необоротних матеріальних активів нараховується за такими методами [2]:

1) прямолінійним, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів;

2) виробничим, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), що його підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

---

### **Список використаних джерел**

1. Грачова Р. Облік в сільському господарстві: малоцінні активи / Р. Грачова // Дебет - кредит. - 2013. - № 1-2. - С. 20-25.
  2. Лавріненко Л. Облік запасів у сільському господарстві / Л. Лавріненко // Баланс - агро. - 2014. - № 4. - С. 20-22.
- 

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ**

**Кретова О. А.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Дроботя Я. А., кандидат економічних наук, доцент**

Фінансова стійкість господарюючого суб'єкта є невід'ємною складовою ефективності його функціонування, а її забезпечення – одне із важливих завдань для господарюючого суб'єкта на стратегічному та тактичному рівні. Фінансова стійкість залежить від багатьох чинників, однак забезпечення фінансової стійкості іноді може гальмувати подальший розвиток підприємства, звужуючи можливості його розширення. А тому здійснюючи управління фінансовою стійкістю потрібно балансувати між забезпеченням фінансової стійкості та можливостями розширення прибутку за рахунок залучення позикового капіталу. На шляху даного балансу виникають певні фінансові ризики, як систематичні, так і не систематичні, але ризик зниження фінансової стійкості підприємства серед них є одним з найбільш небезпечних. Це пов'язано з тим, що внаслідок виникнення цього ризику підприємство не лише втрачає можливість отримання прибутку необхідного рівня (через зростання вартості залученого капіталу), а прибутку взагалі, знижує темпи свого стійкого зростання в майбутньому періоді, що може призвести до банкрутства. При чому ризик зниження фінансової стійкості, який є несистематичним стосовно діяльності підприємства, оскільки підприємство самостійно визначає і формує власну структуру капіталу, з нашого погляду, частково можна вважати і систематичним, оскільки зміни відсотків за позиками можуть бути спровоковані підвищенням відсоткових ставок на кредитному ринку, інфляційними процесами, зниженням валютного курсу, що дозволяє віднести даний ризик частково і до систематичних фінансових ризиків.

Підходи фінансового менеджменту, ризик-менеджменту та фінансового аналізу стосовно визначення оптимальності фінансової стійкості різняться. Так, зокрема згідно поглядів фінансового аналізу підприємство вважається фінансово стійким якщо коефіцієнт автономії наближається до одиниці [3]. Згідно поглядів фінансового аналізу фінансову стійкість підприємства характеризують: показники структури та джерел формування капіталу, показники стану оборотних активів, показники стану основного капіталу, показники

прибутковості підприємства, показники ділової активності підприємства, показники типу фінансової стійкості [3].

Згідно поглядів ризик менеджменту та фінансового менеджменту з метою забезпечення фінансової стійкості у довгостроковій перспективі підприємству варто поставити конкретну мету формування структури капіталу – мінімізація фінансового ризику, максимізація рентабельності або ж мінімізація середньозваженої вартості капіталу підприємства і на основі сформованої мети визначитись із оптимальною структурою капіталу, яка може значно відхилитись від коефіцієнта фінансової автономії, що наближається до одиниці [1, 2].

Управління ризиком зниження фінансової стійкості передбачає здійснення аналізу фактичних показників фінансової стійкості підприємства, формування та обґрунтування шляхів покращення фінансового стану підприємства, впровадження методів управління фінансовою стійкістю з метою покращення фінансового становища підприємства, зниження, ліквідації або диверсифікації ризиків щодо втрати фінансової стійкості підприємства, контроль за здійсненням управлінських заходів та аналіз попередніх помилок [1, 2].

Управління ризиком зниження фінансової стійкості включає в себе здійснення управління вартістю та структурою капіталу та формування оптимального складу необоротних і оборотних активів [1, 2].

Оптимізація структури капіталу складається з певних етапів: 1) аналіз структури капіталу господарюючого суб'єкту; 2) аналіз та оцінка основних чинників, що визначають структуру капіталу; 3) оптимізація структури капіталу за одним із критеріїв в залежності від мети підприємства (максимізації рівня фінансової рентабельності підприємства, мінімізації середньозваженої вартості капіталу, мінімізації рівня фінансового ризику) [1, 2]. Оптимальною, згідно з даними критеріями, вважатиметься структура капіталу, що забезпечить або найвищий коефіцієнт рентабельності власного капіталу завдяки залученню позикового капіталу, враховуючи премію за ризик при збільшенні запозиченого капіталу або ж мінімізацію середньозваженої вартості капіталу, або ж зниження рівня фінансового ризику при формуванні капіталу. При чому варто зазначити, що за кожним із критеріїв одне і те ж підприємство може сформувати різну структуру капіталу, залежно від сформованої мети щодо управління фінансовою стійкістю підприємства.

Формування оптимального складу оборотних і необоротних активів фактично зводиться до врахування коефіцієнту маневреності активів при їх формуванні, а неоптимально сформована їх структура призводить до виникнення структурного ризику підприємства.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками : учебник / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
  2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 528 с.
  3. Отенко І. П. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / І. П. Отенко, Г. Ф. Азаренков, Г. А. Іващенко. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 156 с.
-

## НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Кругляков А. С., Томіна Т. А.,  
здобувачі 1 курсу СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Зоря О. П., кандидат економічних наук, доцент*

Необхідність формування системи управління витратами на підприємстві впливає безпосередньо з тієї ролі, яку вони відіграють в економіці, а саме з їх прямої участі у формуванні прибутку підприємства. Проблема управління витратами відноситься до найбільш складних і значущих в економіці, якими займаються багато економістів, але наукові дослідження в цій області сконцентровані в основному на обліковому аспекті. Потрібно визнати важливість даного аспекту, оскільки саме він забезпечує інформаційну базу управління і реалізацію функції контролю, але це не єдина функція управління витратами.

Ключовими способами управління витратами слід вважати планування та прогнозування, організацію, координацію і регулювання, активізацію й стимулювання, облік та аналіз.

В процесі управління витратами інформація про витрати використовується в першу чергу для оцінки рівня витрат і визначення прибутку. Даний напрямок передбачає розрахунок собівартості продукції і отриманого прибутку. Зниження собівартості сільськогосподарської продукції – найважливіший резерв формування прибутку. Правильне обчислення собівартості продукції сприяє більш ефективному управлінню процесом її формування, пошуку і мобілізації внутрішньогосподарських резервів, подальшого зниження рівня витрат виробництва, що особливо актуально при переході на інноваційний шлях розвитку, який супроводжується значними інвестиціями.

Управління витратами має бути комплексним, крім того, прийняття і реалізація управлінських рішень в області витрат припускають їх системний розгляд, що визначає необхідність дослідження управління витратами як системи.

Таким чином, управління витратами є динамічним системним процесом, що включає в себе управлінські дії прямого і зворотного зв'язків, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства.

Для успішного використання собівартості як одного з найважливіших економічних важелів не тільки в системі управління сільськогосподарським виробництвом в цілому, але і в системі внутрішньогосподарського планування, контролю та аналізу важливе значення має науково обґрунтоване калькулювання витрат на виробництво та реалізацію як окремих видів, так і всієї продукції.

Правильне обчислення собівартості продукції (робіт, послуг) сприяє більш ефективному управлінню процесами її формування, пошуку і мобілізації внутрішньогосподарських резервів зниження рівня витрат виробництва,

поліпшення якісних показників роботи підприємств, усунення причин високої собівартості продукції і низької рентабельності його виробництва, що в кінцевому рахунку сприяє зростанню прибутку.

В даний час головними факторами скорочення витрат виробництва і реалізацію продукції є:

- підвищення продуктивності праці;
- збільшення виробництва продукції за рахунок інтенсифікації, концентрації і спеціалізації виробництва, раціонального використання землі, підвищення врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тваринництва при одночасному поліпшенні якості продукції;
- економне і найбільш раціональне використання матеріальних ресурсів;
- підвищення ефективності використання затрат праці;
- використання досягнень науково-технічного прогресу і на цій основі підвищення технічного рівня виробництва;
- спрощення структури управління і його здешевлення;
- ліквідація втрат від браку і усунення виробничих втрат.

У плані скорочення витрат виробництва і реалізацію продукції найбільш перспективними є роботи в області вдосконалення техніки, технології та організації виробництва, виведення високоврожайних сортів сільськогосподарських культур і підвищення генетичного потенціалу худоби та птиці. Результатом цих робіт повинні стати максимальна інтенсифікація виробництва, випереджаюче зростання обсягів товарної продукції в порівнянні з ростом виробничих витрат.

Одним з перспективних шляхів зниження собівартості та збільшення маси прибутку є активне застосування методів управління витратами. Ці методи полягають в детальному аналізі витрат виробництва і реалізацію продукції.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Вітков М.С. Основні фактори інтенсифікації аграрного виробництва в перехідний період до ринку / М.С. Вітков // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 17-20.
  2. Данькевич А.Є. Методологічні основи розвитку бюджетування у сільськогосподарському господарстві / А.Є. Данькевич // Економіка АПК. – 2008. – №6 – С.64-69.
  3. Демяненко С.І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві / С.І. Демяненко. – К.:КНЕУ, 1998. – 264 с.
  4. Терешкіна А.С. Собівартість як економічна категорія та необхідність класифікації витрат [Електронний ресурс] / А.С. Терешкіна. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/12\\_EN\\_2008/Economics/30715.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_EN_2008/Economics/30715.doc.htm).
-

## НЕОБХІНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

*Литвиненко Н. В., Швидка К. Р., Рясна В. О.,  
здобувачі 1 курсу СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Мисник Т. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Політична та економічна ситуація, що склалася в Україні, загострює питання ефективного розвитку вітчизняних підприємств, функціонування яких відбувається в умовах невизначеності та спричинених нею ризиків. У широкому сенсі під ризиком прийнято розуміти ймовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання доходів чи появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності. Також поняття ризику пов'язують із:

- 1) невизначеністю, пов'язаною з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків;
- 2) імовірністю виникнення втрат, збитків, недонадходжень запланованих доходів, прибутку;
- 3) невизначеністю фінансових результатів у майбутньому;
- 4) ступенем невизначеності одержання майбутніх чистих доходів;
- 5) вартісним вираженням ймовірної події, що веде до втрат;
- 6) шансом несприятливого результату, небезпеки, загрози втрат;
- 7) імовірністю втрати цінностей (фінансових, матеріальних, товарних ресурсів) у результаті діяльності, якщо обставини й умови проведення діяльності будуть змінюватися в напрямку, відмінному від передбаченого планами і розрахунками.

Серед усіх ризиків діяльності суб'єктів господарювання, фінансові ризики є основними, оскільки ставлять під загрозу подальшу успішну діяльність підприємства. Їхня дія зумовлює зниження фінансових результатів і фінансової стійкості підприємства.

Саме діагностита фінансового стану підприємства є одним із головних інструментів ідентифікації та оцінки ризиків. Існує значна кількість підходів до визначення поняття «діагностика фінансового стану підприємства». Зокрема, А. І. Муравйов трактує діагностику фінансового стану – це спосіб встановлення характеру збоїв нормального перебігу господарського процесу на підставі типових ознак, властивих тільки цьому об'єкту. О. О. Гетьман, В. М. Шаповал зазначають, що діагностика фінансового стану – спосіб розпізнавання соціально-економічної системи за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур і виявлення в них слабких ланок і «вузьких місць». О. А. Сметанюк дає наступне визначення цього поняття: «Діагностика фінансового стану – ідентифікація стану об'єкта через реалізацію комплексу дослідницьких процедур, спрямованих на виявлення домінантних факторів такого стану, симптомів та причин виникнення проблеми або можливих ускладнень, оцінку можливостей підприємства реалізувати стратегічні і тактичні

цілі, підготовку необхідної інформаційної бази для прийняття рішення». Діагностика покликана забезпечувати комплексне виявлення, аналіз, ліквідацію та прогнозування проблем підприємства з метою забезпечення прийняття випереджуючих управлінських рішень, спрямованих на досягнення його стратегічних та тактичних цілей».

Існують такі підходи до діагностики фінансового стану:

1) індикаторний – передбачає порівняння фактичних значень показників фінансової безпеки з пороговими значеннями індикаторів її рівня. Під пороговими значеннями індикаторів розуміють їх граничні величини, недотримання яких призводить до формування негативних тенденцій (виникнення загроз) у діяльності підприємства;

2) інтегральної оцінки фінансового стану підприємств. Для цього кожному первинному фінансовому показнику приписується деякий фінансовий коефіцієнт. У якості мінімального критерію стійкості фінансового стану підприємства, як правило, використовується ймовірність банкрутства. До таких моделей можна віднести: модель Альтмана, модель Ліса, метод Депаляна, метод Таффлера, метод Спрингейта та ін.

Оцінка фінансового стану для підприємств є обов'язковою, оскільки на її основі слід розробляти та реалізовувати заходи, які спрямовані на швидке підвищення платоспроможності, забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості, прибутковості, подальшого розвитку, забезпечення і зростання виробничого потенціалу.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Готра В. В. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення / В. В. Готра, В. В. Ріпич, А. В. Дячок // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.economyandsociety.in.ua>

2. Лук'яніна Н. Управління ризиками підприємства / Н. Лук'яніна // [Електронний ресурс] - Режим доступу: file://D:/Мои%20документи

3. Петрівський В. Р. Діагностика фінансового стану в сучасній економіці / В. Р. Петрівський // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://intkonf.org/petrivskiy-vr-diaagnostika-finansovogo-stanu-v-suchasniy/>

---

## **ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ**

**Мартищук К. І.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Канцедал Н. А., кандидат економічних наук, доцент**

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, від 30.11.1999 р. № 291 [1] облік нарахованих податків ведеться на рахунку рахунку 64 «Розрахунки за податками й платежами», який при-



значено для узагальнення інформації про розрахунки підприємства за усіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства.

Відображення суми податку на доходи фізичних осіб на рахунках бухгалтерського обліку є одним із завершальних етапів облікових процедур, який передує відображенню нарахованих сум ПДФО у звітних формах. Для обліку податку на доходи фізичних осіб доцільно в робочі плани рахунків ввести субрахунок 6411 «Розрахунки з податку на доходи фізичних осіб». Це, у свою чергу, актуалізує потребу контролю дотримання умов нарахування і сплати такого податку. З'ясування статусу платника ПДФО та умов оподаткування доцільно проводити на основі систематизації вимог податкового законодавства. При цьому слід звернути увагу на ряд важливих моментів, на яких варто зупинитися детальніше.

Відповідно до ст. 162 Податкового кодексу України [2], платниками податку є: 1) фізична особа - резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи; 2) фізична особа – нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні; 3) податковий агент.

Об'єктом оподаткування резидента є: загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід; доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання); іноземні доходи, тобто отримані з джерел за межами України.

Об'єктом оподаткування нерезидента є: загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з джерела його походження в Україні; доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання). У разі використання права на податкову знижку базою оподаткування є чистий річний оподатковуваний дохід, який визначається шляхом зменшення загального оподаткованого доходу з урахуванням суми податкової знижки такого звітного року.

Податкова знижка – це документально підтверджена сума (вартість) витрат платника податку – резидента у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року, на яку дозволяється зменшення його загального річного оподаткованого доходу, одержаного за наслідками такого звітного року у вигляді заробітної плати.

Ставки ПДФО визначені у статті 167 ПКУ, яка від моменту набуття Кодексом до тепер видозмінювалася щонайменше 29 разів на підставі прийняття відповідних законодавчих поправок і доповнень. Останні зміни набули чинності з 1 січня 2018 року і стосувалися путівок на відпочинок, оздоровлення та лікування, які було звільнено від оподаткування.

Ставка податку у переважній більшості становить 18 % бази оподаткування, але може бути також 5 % та 0 % у окремо визначених випадках [3]. Так, наприклад, ставка 5 % стосується дивідендів, доходів від продажу рухомого і нерухомого майна, а також отриманої спадщини спадкоємцями, що не є членами родини першого ступеня споріднення; ставка

0% стосується спадщини та окремих видів грошових заощаджень.

Період і строки сплати ПДФО залежать від статусу платника податку. Це може бути або квартал – для податкових агентів або календарний рік. Для звітування по ПДФО призначений «Податковий розрахунок сум доходу та військовому збору» форма 1ДФ (пп. 14.1.180, ст. 51 ПКУ), який подають усі без винятку особи, що мають статус податкового агента. Платниками ПДФО – фізичними особами подається податкова декларація.

Законодавством передбачено два види відповідальності за порушення у сфері ПДФО – адміністративна та кримінальна. Мінімальний розмір штрафу при адміністративній відповідальності становить 170 грн, а при кримінальній відповідальності – 17000 грн. Найбільш поширеним видом відповідальності є фінансова. Строк позовної давності за нею становить 1095 днів. Контролюючий орган за місцем реєстрації податкового агента направляє правопорушнику поштою податкове повідомлення-рішення, у якому зазначено фінансові санкції та їх розмір. Якщо податковий агент не погоджується із прийнятим рішенням, він має право його оскаржити в строки та порядку, установлені ст. 56 ПКУ.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 від 30 лист. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України . – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

3. Податок на доходи фізичних осіб / Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/incometax/>. – Назва з екрана.

---

## **РОЗВИТОК СПЕЦІАЛЬНОГО РЕЖИМУ ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

*Мовчан Ю.П.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Безкровний О.В., кандидат економічних наук, доцент*

Подальше входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі потребує адаптації до умов, що постійно змінюються, а відповідно – удосконалення податкової політики у сфері аграрного сектора економіки.

В Україні починаючи з 1999 року на виконання законодавчих ініціатив щодо розробки податкових інструментів підтримки сільськогосподарських товаровиробників було запроваджено спеціальний режим оподаткування

податком на додану вартість (ПДВ), тобто механізм зменшення податкового навантаження на дану групу платників непрямих податків.

Сутність спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість, як зазначає В. П. Хомутенко, полягає в тому, що сума ПДВ, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ними сільськогосподарських товарів і послуг, не підлягає сплаті до бюджету, а повністю залишається у розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства та використовується на цілі, пов'язані з виробництвом сільськогосподарської продукції [4].

Суб'єктом спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість (спецрежим ПДВ) мають право зареєструватися виключно сільськогосподарські підприємства – юридичні особи, які є резидентами. Фізичні особи, що здійснюють підприємницьку діяльність у сфері сільського, лісового господарства та рибальства, а також нерезиденти не мають права застосовувати спецрежим ПДВ. Крім того, спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість не поширюється на угоди про створення спільної діяльності.

Обрати спецрежим ПДВ, як зазначає І. Ю. Іванович, може підприємство, основною діяльністю якого є постачання вироблених ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих основних фондах, а також на давальницьких умовах, у якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів та послуг становить не менше ніж 75 відсотків вартості всіх товарів (послуг), поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно [3].

Введення в дію Податкового кодексу передбачило подальше регулювання механізмів реалізації спецрежиму ПДВ 209 статтею [5].

Законодавчі зміни, що сталися в 2016 р. суттєво вплинули на практику функціонування спецрежиму ПДВ сільськогосподарських товаровиробників. У відповідності до внесених змін аграрні підприємства операції пов'язані з сільськогосподарською діяльністю мали розділяти на три групи: зернові і технічні культури, тваринництво, інші операції з сільськогосподарськими товарами і послугами [1].

Сума ПДВ по зернових і технічних культурах підлягає перерозподілу: 85 % – підлягає перерахуванню до бюджету, а 15 % акумулюється на спеціальному рахунку для виробничих цілей підприємства. Сума ПДВ за операціями з продукцією тваринництва підлягає перерозподілу: 20 % – підлягає перерахуванню до бюджету, а 80 % акумулюється на спеціальному рахунку для виробничих цілей підприємства. В той же час, сума ПДВ за іншими операціями з сільськогосподарськими товарами підлягає перерозподілу: 50 % – підлягає перерахуванню до бюджету, а 50 % акумулюється на спеціальному рахунку для виробничих цілей підприємства.

Починаючи з 2017 року на зміну спеціального режиму оподаткування діяльності у сфері сільського господарства запроваджено механізм Державної підтримки виробників окремих видів сільськогосподарської продукції, що реалізується у вигляді бюджетних дотацій для розвитку сільськогосподарсь-

ких товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції [2].

Сільськогосподарський товаровиробник для внесення до Реєстру отримувачів бюджетної дотації подає до контролюючого органу за місцем свого обліку як платника податку на додану вартість заяву за формою, встановленою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову та бюджетну політику. У заяві зазначаються підстави для внесення сільськогосподарського товаровиробника до Реєстру отримувачів бюджетної дотації та перелік видів діяльності такого сільськогосподарського товаровиробника, здійснення яких дає право на отримання бюджетної дотації. Право на отримання бюджетної дотації мають сільськогосподарські товаровиробники, які здійснюють окремі види діяльності у галузі сільського господарства.

Підсумовуючи здійснене дослідження слід наголосити на винятковій важливості, яку мав спецрежим ПДВ для розвитку сільськогосподарських товаровиробників і введений на зміну йому режим бюджетних дотацій має і в подальшому бути запорукою стабільного фінансово-економічного зростання платників ПДВ в аграрній сфері.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України № 909-VIII від 24.12.2015 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

2. Закон України № 1791-VIII від 20.12.2016 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

3. Іванович І. Ю. Спеціальні податкові режими: стимулюючий потенціал та фіскальні загрози / І. Ю. Іванович, О. В. Власюк // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 310-313.

4. Оподаткування суб'єктів господарювання : навч. посіб. / [В. П. Хомутенко, І. С. Луценко, А. В. Хомутенко, О. Г. Волкова]; за заг. ред. В. П. Хомутенко. – Одеса: «ВМВ», 2014. – 418 с.

5. Податковий кодекс України [від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI] зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

---

## **РЕЗЕРВ СУМНІВНИХ БОРГІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ТОВАРНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ**

*Мойсієнко С. П.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Єрмолаєва М. В., кандидат економічних наук, доцент*

Відповідно до п. 7 П(С)БО 10 поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів [1].

Під час здійснення продажу продукції, товарів, робіт та послуг підприємство очікує надходження грошових коштів від покупця в повному обсязі. При цьому слід звертати увагу на умови і порядок оплати покупцем, визначені договором купівлі-продажу.

Так, якщо в договорі зазначено, що покупець має провести 100-відсоткову попередню оплату, або договором передбачена акредитивна форма розрахунків, то продавець дійсно має гарантії отримання виручки в повному обсязі, якщо ж договором передбачений інший порядок розрахунків, то продавець не має гарантії того, що кошти в повному обсязі надійдуть на його рахунок своєчасно або що вони взагалі будуть отримані. Наприклад, якщо покупець розрахувався з продавцем за допомогою розрахункового чека. В цій ситуації надходження грошових коштів на рахунок продавця може зайняти певний період часу, враховуючи порядок оформлення розрахунків.

Продавець повинен проконтролювати правильність заповнення розрахункового чека, наявність необхідних реквізитів, термін дії чека. Після цього продавець складає Реєстр чеків, до якого вносить всі отримані від покупців чеки і передає чеки з Реєстром в обслуговуючий банк. Після отримання пакету документів банк перевіряє правильність складання, термін дії чеків покупців та здійснює перерахування коштів. Цей процес може затягнутися внаслідок закінчення ліміту грошових коштів на рахунку чекової книжки продавця або банк може виявити приховані помилки при складанні чеку, які не були помічені продавцем. В цьому випадку чек повертається продавцю і йому необхідно звертатися до покупця для виписки нового чеку. Не завжди покупці сумлінно виконують свої фінансові зобов'язання і в цьому випадку дебіторська заборгованість покупця може перетворитися на сумнівну, а з часом – на безнадійну.

Для правильного відображення в балансі суми товарної дебіторської заборгованості за чистою вартістю реалізації, продавцю необхідно створити резерв сумнівних боргів. На сьогодні значна кількість підприємств резерву сумнівних боргів не створює і окремі науковці вважають це порушенням вимог П(С)БО 10.

На нашу думку створення резерву сумнівних боргів недоцільно на тих підприємствах, де заборгованість покупців і замовників на кінець року має тенденцію до зменшення. Це означає, що на підприємстві проводиться робота з дебіторами по звірці розрахунків і погашенню наявної заборгованості. Враховуючи те, що при створенні резерву сумнівних боргів в обліку здійснюють бухгалтерський запис по дебету рахунка 944 «Сумнівні та безнадійні борги» та по кредиту рахунка 38 «Резерв сумнівних боргів», то підприємству, на якому проводиться робота з дебіторами немає необхідності збільшувати свої витрати.

З іншого боку, підприємства, які мають значну заборгованість покупців, повинні дослідити дати виникнення заборгованості, перевірити умови договорів щодо термінів розрахунків, проаналізувати стан розрахунків і терміни непогашення їх зобов'язань. Згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» резерв сумнівних боргів може нараховуватись за одним з запропонованих методів – або за платоспроможністю окремих дебіторів або на основі класифікації дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги.

Метод нарахування резерву сумнівних боргів підприємство може обирати самостійно. Для визначення оптимального методу нарахування резерву слід проаналізувати структуру товарної дебіторської заборгованості підприємства за термінами виникнення, умовами укладених договорів та термінами непогашення. Для цього необхідно організувати роботу по проведенню інвентаризації розрахунків з покупцями, провести звірку розрахунків і скласти Акти звірки взаєморозрахунків. При цьому, граничні терміни непогашення заборгованості покупцями підприємство може визначити самостійно з врахуванням граничних термінів позовної давності.

При виявленні ознак непогашення зобов'язань покупцями слід створити резерв сумнівних боргів. Умови створення резерву необхідно передбачити у наказі про облікову політику підприємства [2].

---

#### **Список використаних джерел**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 237 від 08 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
  2. Занько Б. Резерв сумнівних боргів : особливості обліку / Б. Занько // Вісник. Офіційно про податки. Офіційне видання державної фіскальної служби України. – 2016. - № 23 (881). [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9911>
-

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ВАЛЮТНИХ ЦІЛЮВИХ ВНЕСКІВ

*Момот І. О.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Мокієнко Т.В., кандидат економічних наук, доцент*

Цільові валютні внески – це грошові цінності членів кооперативної ін-формації, що вносяться понад пай для забезпечення статутної діяльності підприємств. Цільові внески як об'єкт бухгалтерського обліку є одним із найбільш невизначених у вітчизняній системі обліку. Відповідного до Плану рахунків надходження цільових внесків обліковується на рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження».

Головною особливістю даних внесків є те, що вони мають цільовий характер згідного свого призначення. Цілі, на які повинні використовуватися кошти організації, можуть бути зазначені в статуті такої організації або визначається юридичною чи фізичною особою, яка надає такі кошти чи майно.

Кошти цільового фінансування і цільових надходжень можуть надходити як субсидії, асигнування з бюджету а позабюджетних фондів, цільові внески фізичних та юридичних осіб, дотації, безоплатна допомога, безоплатно надані товари, гуманітарна допомога чи членські внески. Отримане цільове фінансування визнають доходом протягом тих періодів, у яких було понесено витрати з виконанням цільового фінансування. Дана операція відображається у бухгалтерському обліку так: Дт 311 «Поточні рахунки в національній валюті», а Кт 48 «Цільове фінансування і цільові надходження».

Благодійна допомога – це цільове фінансування, яке витрачатиметься на певні встановлені цілі. Благодійна допомога може надходити в різних формах (грошовій чи товарній), зокрема і в іноземній валюті.

Дохід від отриманої благодійної допомоги визначається з урахуванням певних особливостей і за рядом правил:

1) цільове фінансування не визнається доходом доти, доки не буде підтверджено, що воно буде отримане та виконано умови щодо такого фінансування;

2) отримане цільове фінансування визнають доходом тих періодів, у яких були понесені витрати, пов'язані з виконанням умов цільового фінансування;

3) цільове фінансування капітальних інвестицій визнаються доходом протягом періоду корисного використання відповідних об'єктів інвестування пропорційно сумі нарахованої амортизації цих об'єктів;

4) цільове фінансування для компенсації витрат та фінансування для надання підтримки підприємству, без установлення умов його витрачання на виконання в майбутньому певних заходів, визначають дебіторською заборгованістю з одночасним визнанням доходу [3].

Згідно перелічених вище правил, можна сказати, що дохід від цільового фінансування визнається доходом тоді, коли були визнані витрати, які були пов'язані з використанням наданої допомоги. Дохід від цільового фінансування відображається кореспонденцією : Дт 48 «Цільове фінансування і цільові надходження», а Кт 719 «Інші доходи від операційної діяльності» [2]. Для обліку витрат, котрі були пов'язані з одержанням цільових внесків використовують метод нарахувань. Він полягає в тому, що витрати відображаються одночасно зі зменшенням активів чи збільшенням зобов'язань.

Цільове фінансування в іноземній валюті має свої бухгалтерські особливості. Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті з застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції. Це говорить про те, що благодійна допомога, яка отримана в іноземній валюті обліковується за курсом НБУ на дату отримання. Якщо ж відбулася зміна курсу НБУ, то цільове фінансування отримане в іноземній валюті не коригується. Тобто, курсові різниці за іноземною валютою, які обліковуються на субрахунку 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті» не мають ніякого впливу на суму цільового фінансування, яке знаходиться на рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження». Підприємство, яке отримало іноземну валюту як благодійний внесок, може продавати її для заходів, на які вона була профінансована [1].

Отже, кошти цільового фінансування і цільові надходження належать до доходів, що не враховуються при оподаткуванні прибутку при обов'язковому забезпеченні виконання умов, перерахованих у Податковому кодексі України. Таким чином, кошти, отримані організаціями на фінансування цільових програм та заходів, якщо зазначені засоби не пов'язані з реалізацією товарів, не обкладаються податком на додану вартість.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Морозовська Г. В. Інвалютна благодійна допомога: облік на практиці / Г. В. Морозовська // Все про бухгалтерський облік. – 2017. – № 32. – С. 30 - 32.
  2. Пушкар С. О. ПДВ у неприбуткових організаціях: реєстрація, оподаткування постачальників та пільги / С. О. Пушкар // Все про бухгалтерський облік. – 2017. – № 2. – С. 34 - 37.
  3. Положення стандарт бухгалтерського обліку 15 «Дохід» від 26 лист. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-15-dohid/>.
-



## **ОСОБЛИВОСТІ ПРОГРАМИ «ІТ АУДИТ: АУДИТОР» ПРИ ПРОВЕДЕННІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ В КОМП'ЮТЕРНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

*Момот І. О.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Нездойминога О. Є., кандидат економічних наук*

Програма «ІТ Audit: Аудитор» являє собою конструктор для розробки методики проведення аудиту, пропонуючи аудиторам гнучкий інструмент для допомоги в проведенні аудиту. Вона забезпечує автоматизацію діяльності аудиторської фірми, пов'язаної з проведенням аудиторських перевірок господарюючих суб'єктів. Програма «ІТ Audit: Аудитор» розроблялася з урахуванням вимог міжнародних стандартів аудиторської діяльності.

Особливості програми ІТ Audit: Аудитор»: автор програми є практикуючим аудитором; особливу увагу приділено функціональності і зручності використання; програма являє собою гнучкий інструмент для налаштування і використання власних робочих документів; програма пропонує аудитору весь необхідний функціонал (облік клієнтів, методологія і планування аудиту, розрахунок суттєвості, вибіркове дослідження, систематизація порушень, альтернативна звітність, контроль якості, синхронізація даних, настройка прав доступу) [1].

Переваги: продукт може використовуватись при проведенні внутрішнього аудиту компанії, зокрема фінансового аудиту. Недоліки: немає прямої прив'язки до змін в законодавстві, зокрема в податковому обліку.

За допомогою програмного забезпечення «ІТ Audit: Аудитор» виконуються такі роботи:

- 1) визначаються завдання, об'єкти, межі обстеження, на основі яких формується план аудиту;
- 2) визначаються критерії оцінювання, спрямовані на усунення можливих ризиків для бізнесу в майбутньому;
- 3) проводиться оцінка інформації, отриманої в процес дослідження;
- 4) відбувається оприлюднення підсумкової роботи;
- 5) розробляються рекомендації, покликаних знизити рівень ризиків.

Умови, що забезпечують ефективне використання програми «ІТ Audit: Аудитор»: наявність кваліфікованого кадрового потенціалу; наявність необхідної кількості комп'ютерної техніки; наявність клієнтської бази, що використовує при веденні бухгалтерського обліку програмні засоби.

При вирішенні фірмою наведених умов, програма «ІТ Audit: Аудитор» надає неоціненну допомогу в проведенні аудиту [1].

Об'єкти «ІТ Audit: Аудитор» – це бізнес-додатки / інформаційні системи, ІТ-інфраструктура, інформаційна безпека, ІТ-стратегія, процеси проектного та ІТ-управління, ІТ-проекти і витрати на ІТ, що надаються і замовні послуги і сервіси.

Етапи проведення аудиторської перевірки з використанням програми «IT Audit: Аудитор»:

- 1) дослідження IT-об'єктів, детальний збір інформації;
- 2) аналіз і оцінка обстежених компонент IT, їх відповідності цілям і стратегії розвитку;
- 3) підсумкова оцінка IT, що містить зведений аудиторський звіт;
- 4) надання рекомендацій та пропозицій щодо об'єктів IT-аудиту: їх цільового стану і заходів по його досягненню [2].

Застосування програми «IT Audit: Аудитор» дозволяє отримати наступні результати:

1) при проведенні аудиту невеликого підприємства (в середньому перевірка якого займає до 5 днів) використання програми «IT Audit: Аудитор» дозволить якісно спланувати, провести і запрограмувати виконані аудиторські процедури і результат перевірки (виявлені порушення, альтернативна звітність);

2) при проведенні аудиту на середньому і великому підприємстві програма «IT Audit: Аудитор» на додаток до вищеназваних важливості справ дозволить скоротити час на проведення аудиту на 10-30 % [2].

Отже, застосування програми «IT Audit: Аудитор» по автоматизації аудиту забезпечує: систематизацію методологічної роботи, організацію ефективного планування аудиту, підвищення якості проведення аудиту, підвищення оперативного і подальшого контролю за ходом проведення аудиту, зниження трудомісткості проведення аудиту, виконання стандартів аудиторської діяльності, підвищення керованості компанії.

#### **Список використаних джерел**

1. Автоматизация аудита и сопутствующих аудиту услуг, CRM системы [Интернет ресурс]. – Режим доступа : [http://www.docaudit.ru/programms/obligatory/it\\_audit/introduction/](http://www.docaudit.ru/programms/obligatory/it_audit/introduction/).
2. ИТ-аудит [Интернет ресурс]. – Режим доступа : <http://www.otr.ru/ru/services/detail/itaudit/>.

## **ОПОДАТКУВАННЯ ВИПЛАТ ДОХОДУ У ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

*Мороз О. М.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Грибовська Ю. М., кандидат економічних наук, доцент*

Селянські фермерські господарства – це юридичні особи, які використовують землі на основі сімейно-трудового об'єднання або громадяни, які є товаровиробниками сільськогосподарської продукції. Діяльність селянських фермерських господарств регламентується статутом.

Дохід членам фермерського господарства виплачується за рахунок розподілу чистого прибутку, який обліковують за кредитом рахунку 44 «Нероз-

поділені прибутки (непокриті збитки)».

Існують два базові підходи, за якими дохід виплачується із вже отриманого прибутку (прибуток наявний):

- залежно від внеску до складеного капіталу господарства;
- залежно від трудової участі кожного члена господарства.

Згідно з Податковим кодексом України такі виплати визначаються як дивіденди з відповідним оподаткуванням, тобто утримується податок з доходів фізичних осіб (ПДФО) за ставкою:

- 5 % – для доходів у вигляді дивідендів за акціями та корпоративними правами, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів за акціями, інвестиційними сертифікатами, які виплачуються інститутами спільного інвестування);

- 9 % – для доходів у вигляді дивідендів за акціями та/або інвестиційними сертифікатами, корпоративними правами, нарахованих нерезидентами, інститутами спільного інвестування та суб'єктами господарювання, які не є платниками податку на прибуток;

- 18 % – для інших пасивних доходів, включаючи дивіденди, крім зазначених вище [3].

Тобто, якщо членам господарства виплачуються дивіденди залежно від внеску до складеного капіталу господарства, вони оподатковуються за ставкою:

- 5 %, якщо господарство є платником податку на прибуток;
- 9 %, якщо господарство є платником єдиного податку третьої чи четвертої групи.

Якщо дивіденди виплачуються залежно від трудової участі, вони оподатковуються за ставкою 18 %.

У разі, якщо виплати здійснюються авансом до розподілу прибутку, вони визначаються як інші виплати (інший дохід) і також оподатковуються за ставкою 18 %.

Дивіденди підлягають також оподаткуванню військовим збором за ставкою 1,5 %.

Трудові відносини членів фермерського господарства регулюються статутом, а осіб, залучених до роботи за трудовим договором (контрактом) – законодавством України про працю.

Доходи членів фермерських господарств, одержані від виконання трудової функції оподатковуються ПДФО за ставкою 18 % та військовим збором – 1,5 %. Також фермерські господарства сплачують єдиний соціальний внесок (ЄСВ) починаючи з 01.01.2018 р.

Члени фермерського господарства, вичерпний перелік яких визначено частиною третьою ст. 3 Закону України «Про фермерські господарства, з 01.01.2018 р. зобов'язані стати на облік в органах доходів і зборів, як платник ЄСВ [2].

Обов'язок щодо постановки на облік не поширюється на членів фермерського господарства якщо вони отримують пенсію за віком або є особами з

інвалідністю.

Якщо фермерським господарством не отримано дохід (прибуток) у звітному кварталі або в окремому місяці звітного кварталу, він зобов'язаний визначити базу нарахування, але не більше максимальної величини бази нарахування ЄСВ, встановленої Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». При цьому сума ЄСВ не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску – 819,06 грн. Члени фермерського господарства зобов'язані сплачувати ЄСВ до 20 числа місяця, наступного за кварталом, за який сплачується єдиний внесок (граничний термін: 19 квітня, 19 липня, 19 жовтня, 19 січня) та подавати Звіт за формою № Д5 [1].

Отже, доходи членів фермерських господарств, одержані від виконання трудової функції оподатковуються ПДФО за ставкою 18 % та військовим збором – 1,5 %. Також фермерські господарства починаючи з 01.01.2018 р. сплачують ЄСВ.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» №2464-VI від 08 лип. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
  2. Закон України «Про фермерське господарство» № 973-IV від 19 черв. 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
  3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
- 

## **ШЛЯХИ І РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Москаленко Д.В.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Рудич А.І., кандидат економічних наук, доцент*

Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерв – це кількісна величина. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції і її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації. У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

- 1) аналітичний – виявляють і кількісно оцінюють резерви;
  - 2) організаційний – розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити виконання виявлених резервів;
  - 3) функціональний – реалізують заходи і контролюють їх виконання.
- Резерви збільшення прибутку є можливими:

- за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Розглядаючи резерви зростання прибутковості слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат. Отже, збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. Тому, перед кожним підприємством постає питання правильно сформулювати свою цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва [1].

Максимізація прибутку є вирішальною умовою успішної конкурентоздатності підприємства, його життєздатності і закріплення на ринку. Для цього необхідно постійно удосконалювати засоби виробництва, тобто впроваджувати нову техніку і прогресивні методи, удосконалювати технології тощо. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором росту прибутку, в якому найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства [2].

Резервом росту прибутку аграрних підприємств є підвищення якості продукції, що виробляється, і ліквідація втрат у виробництві. Підприємство також можливість збільшити прибуток за рахунок зміни ринків збуту продукції. Моніторинг ринків збуту дає змогу виявити незадоволені потреби споживачів, коригувати цінову політику з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. Для підприємства встановлення ціни має ключове значення для успіху обраної стратегії. Ціна є інструментом стимулювання попиту і головним фактором довгострокової рентабельності. Ціна визначає рентабельність всієї діяльності, не тільки визначаючи рівень прибутку, але і фіксує через обсяг продаж ті умови, за яких досягається окупність всіх витрат (точка беззбитковості) [3].

Важливе значення в боротьбі за зниження собівартості та підвищення прибутку має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії виявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат по обслуговуванню виробництва і керуванню й інших непродуктивних витрат. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а, з іншої – на формування ціни, тому що виявлення резервів призводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників [4].

Одним з резервів збільшення прибутку аграрних підприємств є більш повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів. Доля вторинної

сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, використовуваних у господарстві країни, значно зростає. Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілоденних простоїв і часів внутрішньо змінного простою, доплат за працю в додатковий час, ліквідація невиробничих витрат і втрат у складі витрат на обслуговування підрозділів виробництва і управління [2]. Аналіз зазначених факторів дає можливість активізувати внутрішні джерела покращення фінансового стану підприємства та підвищити його прибутковість.

#### **Список використаних джерел**

1. Булонська В.І. Прибуток підприємства та чинники, які впливають на його розвиток / В.І. Булонська, Ю.Б. Турчиняк. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/chem/nvnlts/167/2-Blonska167>.
2. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 3. – С. 189–192 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua>.
3. Чигріна К.О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення / К.О. Чигріна // Науковий огляд. – 2015. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oaji.net/articles/2015/797-1426331955.pdf>.
4. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії / В.В. Нагайчук. – Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2014\\_2\\_1/NV-2011-V2\\_23.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2014_2_1/NV-2011-V2_23.pdf)

## **ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

*М'якота Я. С.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету агротехнологій та екології*

*Науковий керівник –  
Колодій О. С., кандидат педагогічних наук, доцент кафедри*

Нині Україна опинилася в тяжкій геополітичній ситуації, пов'язаній з Кримом, воєнним конфліктом на Донбасі та складними відносинами з Росією. Проблеми з Кримом та Донбасом, економічна криза є свідченням того, що Україні конче необхідно проводити реформування адміністративної системи управління. Тому постає питання проведення в Україні децентралізації публічної влади.

Децентралізація – це процес перерозподілу або диспергування функцій, повноважень людей або речей від центрального управління. У науковій літературі децентралізацію визначено як такий спосіб організації публічної влади в державі, за якого адміністративно-територіальні одиниці або інші територіальні утворення мають право самостійно вирішувати питання місцевого значення і реалізувати власні завдання у межах, встановлених законодавством та під відповідальність уповноважених органів і посадових осіб, а втручання у їх діяльність може відбуватись винятково з метою нагляду за законністю в передбачених законом випадках і відповідних формах [1,13].

У загальноєвропейському середовищі децентралізацію розуміють як «процес широкого перерозподілу ролей та відповідальності з метою створення сприятливих умов для участі нових гравців (органи місцевого самоврядування, недержавні організації) в процесі вироблення, здійснення та застосування законодавства і політики Європейського Союзу». [2, 562]

Адміністративна децентралізація складається з чотирьох основних форм: 1) Деконцентрація, як слабка форма децентралізації перекладає відповідальність за прийняття рішень, фінанси та реалізацію певних суспільних функцій з посадових осіб центральних урядів на тих, котрі працюють у районах, або, за необхідності, на новопризначених під прямим урядовим контролем. 2) Делегування означає підпорядкування передачі відповідальності за прийняття рішень, фінанси й реалізацію певних державних функцій у напівавтономних установах, котрі не контролюються повністю центральним урядом, але в кінцевому підсумку підзвітні йому.

3) Деволуція – передача всіх повноважень у сфері управління, використання коштів та реалізації соціальної політики на субнаціональному рівні до регіонального або місцевого уряду, чи уряду штату. 4) Відчуження – може означати лише контракти на послуги приватних компаній, а також цілковиту відмову від усієї відповідальності за прийняття рішень, фінанси та реалізацію певних державних функцій.

В Україні процес децентралізації розпочато 2014 року з прийняттям Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади (01.04.2014 р.), Законів «Про співробітництво територіальних громад» (17.06.2014 р.), «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (05.02.2015 р.) та змін до Бюджетного і Податкового кодексів – щодо фінансової децентралізації. Цей процес дозволив формувати відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування значний дієвий і спроможний інститут місцевого самоврядування на базовому рівні – об'єднані територіальні громади (ОТГ). На сьогодні уже створено 665, що об'єднали 3118 громад (27,8% від загальної кількості місцевих рад) та 5,7 млн осіб (13,4% загальної кількості населення України). У процесі децентралізації громади здобули ресурс, фінанси, повноваження – значний інструментарій і можливості для забезпечення повноцінного місцевого розвитку. Головна мета реформи – створення комфортного та безпечного середовища для життя людини в Україні яка може бути досягнута шляхом побудови ефективної системи влади на всіх рівнях (громада – район – область), передачею максимально можливої кількості повноважень на найближчий до громадянина рівень – громадам. Реформа передбачає відповідальність органів місцевого самоврядування перед виборцями за ефективність своєї роботи, а перед державою – за її законність. Добровільне об'єднання територіальних громад дозволило новоутвореним органам місцевого самоврядування дістати відповідні повноваження та ресурси, що їх раніше мали міста обласного значення. Держава стимулює процес добровільного об'єднання шляхом фінансової підтримки формування необхідної інфраструктури для ОТГ: 2017 року субвенція на це становила 1,5

млрд грн, 2018-го – 1,9 млрд грн. Цим коштом 366 ОТГ реалізували 2017 року 2046 проектів. Наближення послуг до громадян та доступність забезпечується формуванням мережі центрів надання адміністративних послуг, яких в Україні на сьогодні функціонує 723.[3]

Отже, проведення децентралізації необхідно. Цей процес реформування покликаний на покращення діяльності органів влади усіх рівнів; розмежування компетенцій між органами виконавчої влади загальнодержавного та місцевого рівнів; між органами державної виконавчої влади та органами місцевого самоврядування; посилення ролі громад у діяльності органів місцевого самоврядування, участь цих органів у захисті законних прав та інтересів громад; наявність власного бюджету в цих органах та право більш вільно ним розпоряджатися щодо розвитку регіону. Найголовніше, щоб процес реформування йшов демократичним шляхом, адже варто повернути довіру громадян до влади.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Бориславська О. М., Заверуха І.Б. Децентралізація публічної влади: досвід Європейських країн та перспективи України / О.М. Бориславська, І.Б. Заверуха: Центр політико-правових реформ. – К., 2012. – 127 с.
  2. Грицяк І.А., Говоруха В.В., Стрельцов В.Ю. Права та інституційна основи Європейського Союзу: підруч. – Х., 2009. – 619 с.
  3. Децентралізація-2017. Реформа буде продовжуватись [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/news/5012>
- 

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ І КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ**

*Науменко К. А., Галаган М. Є.,  
здобувачі 1 курсу СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Мисник Т. Г., кандидат економічних наук, доцент*

Розрахунки становлять собою відносини, що виникають між підприємствами та організаціями в процесі реалізації, розподілу та перерозподілу суспільного продукту на підставі здійснення статутної діяльності. Наслідком неправильної організації розрахункових взаємовідносин є виникнення дебіторської чи кредиторської заборгованості. Виникнення обох видів заборгованості зумовлене незбіганням моменту відвантаження готової продукції, виконання робіт, послуг, отримання товарно-матеріальних цінностей, нарахування зарплати і платежів з моментом їх оплати. Значні розміри дебіторської і кредиторської заборгованості приводять до перерозподілу оборотних коштів. Дебіторська заборгованість підприємства є одним з фінансових показників, який визначає рівень ліквідності та платоспроможності суб'єкта господарювання. Загальні проблеми управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств розглядалися як вітчизняними, так і зарубіжними



авторами, зокрема: В. Астаховим, С. Березою, І. Бланком, Т. Бутинець, А. Загороднім, П. Камишановим, Н. Каморджановою, Г. Кірейцевим, Ж.-Б. Коллі, С. Кузнецовою, Н. Малюгою, Н. Ткаченко та іншими науковцями.

Основними принципами управління дебіторською і кредиторською заборгованістю є :

- безперервність – оцінка активів, зобов'язань та управління ними повинно здійснюватись виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати й далі;

- періодичність – розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу з метою формування звітності у вигляді, який дозволить приймати ефективні управлінські рішення;

- єдиний грошовий вимірник – вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій повинно здійснюватись в єдиній грошовій одиниці;

- послідовність – постійне дотримання підприємством обраної стратегії управління всіма видами заборгованості, які виникають в процесі діяльності підприємства;

- автономність – система управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства не повинна залежати від системи управління заборгованостями інших підприємств та майна власників підприємства;

- обачність – застосування в обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та завищенню оцінки активів підприємства.

Основними етапами формування системи управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання: створення комісії з управління дебіторською заборгованістю; проведення постійного моніторингу дебіторської та кредиторської заборгованостей; аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді; розробка плану управління дебіторською заборгованістю; визначення допустимої величини портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації; формування принципів кредитної політики та умов кредитування на основі диференціації покупців продукції за рівнем кредитоспроможності; вибір форм розрахунку за товарним кредитом; забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості; побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною оплатою дебіторської заборгованості.

Управління кредиторською заборгованістю повинно передбачати: аналіз формування та погашення кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання та її впливу на величину його грошових потоків; обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків постачальників, а також оптимального терміну такої відстрочки; попередження формування простроченої кредиторської заборгованості та забезпечення пролонгації кредиторської заборгованості тощо.

Отже, правильно організована система управління дебіторською і кредиторською заборгованістю дасть змогу підтримувати величину фінансових ресурсів на рівні, що забезпечить нормальне функціонування підприємства.

---

### **Список використаних джерел**

1. Дублей В. В. Необхідність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в сучасних умовах / В. В. Дублей // Журнал науковий огляд. – 2016. - № 11 (32). - С 1 – 9.
  2. Лівощко Т. В. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства / Т. В. Лівощко, Ю. Сезоненко // - Режим доступу : <http://www.zgia.zp.ua>.
  3. Хохлов М. П. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства / М. П. Хохлов, О. С. Корнієнко // Економіка і суспільство. Випуск № 10. - 2017. - С. 402 – 407.
- 

## **ФУНКЦІЇ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ**

**Оніпко А. В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Ходаківська Л. О., кандидат економічних наук, доцент**

Питання використання амортизаційних відрахувань на розширене відтворення – одне із найбільш складних та дискусійних. Деякі вчені вважають, що амортизація не може служити джерелом накопичення для розширеного відтворення основних фондів [2, 3]. Водночас більшість економістів наголошують, що амортизація у сучасних умовах, пов'язаних із переоцінкою вартості основного капіталу, та швидкими темпами інноваційного розвитку, є джерелом накопичення коштів для відтворення основного капіталу на принципово-новому рівні [4].

В результаті проведеного аналізу визначень амортизації в обліково-економічній літературі уточнено, що під амортизацією слід розуміти єдність двох протилежних економічних процесів: поступового знецінення основних засобів внаслідок їх зносу і відшкодування цього знецінення шляхом періодичних відрахувань окремих сум, що включаються до собівартості продукції.

Таким чином, нами вважається за доцільне запропонувати таке визначення: «амортизація – комплексна економічна категорія, яка характеризує процес систематичного, поступового перенесення вартості засобів праці на вартість готової продукції підприємства, виготовленої з їх використанням, з метою забезпечення планомірного відновлення засобів праці внаслідок їх морального і фізичного зносу». У наданому визначенні не деталізується форма відновлення засобів праці, оскільки, на нашу думку, буде недоцільним виділяти тип продукції, на яку переноситься вартість засобів праці (готова чи реалізована), оскільки амортизація, як стаття постійних витрат, не може включатися лише до якоїсь певної групи створеної вартості.

Поняття «амортизація» впливає з об'єктивної особливості функціонування засобів праці в процесі виробництва і створенні вартості.

Не є ідентичними є поняття «знос» та «зношування». Зносу підлягають всі створені основні засоби, як діючі, так і недіючі, незалежно від їх участі в процесі виробництва (виробничі і невиробничі).

Зношування – це економічний процес, відображення зносу в економічній дійсності, основа амортизації. Виходячи з сутності амортизації як відображення об'єктивних процесів, що мають місце при виробничому споживанні основних засобів, з'ясовано, що величина амортизації відхиляється від величини зносу таким же чином, як ціна від вартості. Це пояснюється тим, що знос окремих основних засобів відбувається по-різному внаслідок виробничих умов, індивідуальних для кожного підприємства, і впливу морального зносу.

Повне розкриття сутності амортизації та її ролі у функціонуванні господарського механізму підприємства не можливе без окреслення функцій, які виконує амортизація.

На наш погляд, амортизація за сучасних умов господарювання повинна виконувати такі функції:

- відшкодування коштів, вкладених у засоби праці (одним із призначень амортизації є повернення капіталу, вкладеного у засоби праці через перенесення їх вартості на вартість готової продукції);

- відтворювальна функція (забезпечення відтворення фізичного та морального зносу засобів праці за рахунок акумулювання у амортизаційному фонді необхідної кількості грошових коштів);

- накопичувальна функція (забезпечення акумулювання амортизаційних відрахувань у амортизаційному фонді);

- облікова функція (амортизація є засобом систематичного відбиття у бухгалтерських рахунках процесу перенесення вартості засобів праці на готову продукцію виготовлену з їх використанням);

- фіскальна функція (амортизація створює можливості для регулювання підприємством рівня сплачених податків, а для держави – створює можливості для реалізації податкової політики).

Виділені функції максимально відбивають сутність амортизації в ринкових умовах господарювання підприємств. Проте, ми вважаємо, що доцільно розмежувати дані функції на макrorівні та на мікро - рівні.

Оскільки амортизація є інструментом державного регулювання економіки, то додатково можна виділити такі її функції:

- стимулююча функція (нарахування амортизації та формування і використання амортизаційного фонду повинні стимулювати підприємства до відтворення зношених та оновлення діючих засобів праці);

- регулююча функція (встановлення та використання законодавчо-закріплених норм та нормативів для здійснення амортизаційних розрахунків, порядку формування та використання амортизаційного фонду).

Порівняння функцій амортизації на різних рівнях, на нашу думку, доцільно дослідити за даними табл. 1.

## Функції амортизації на макро- і мікро- рівнях

Функція	Макро- рівень	Мікро- рівень
1	2	3
Відшкодування коштів, вкладених у засоби праці		повернення капіталу, вкладеного у засоби праці через перенесення їх вартості на вартість готової продукції
Відтворювальна функція		забезпечення відтворення зносу засобів праці за рахунок акумулювання у амортизаційному фонді грошових коштів
Накопичувальна функція	концентрація інвестиційного капіталу у складі держбюджету	забезпечення акумулювання амортизаційних відрахувань у амортизаційному фонді
Облікова функція		засіб систематичного відбиття у бухгалтерських рахунках процесу перенесення вартості засобів праці на готову продукцію виготовлену з їх використанням
Фіскальна функція	створює можливості для реалізації податкової політики	створює можливості для регулювання підприємством рівня сплачених податків
Стимулююча функція	стимулювання підприємств до відтворення зношених, та оновлення діючих засобів праці, до здійснення капітальних інвестицій та до впровадження науково-технічного прогресу	
Регулююча функція	регулює процеси відтворення основного капіталу, а також процеси утворення джерел інвестування	

З якої видно, що фіскальна функція амортизації створює на макрорівні можливості для держави щодо регулювання рівня оподаткованого прибутку та надходжень даного прибутку у бюджет. На мікро-рівні фіскальна функція амортизації проявляється у можливості для підприємств через використання прискореної амортизації у короткостроковому періоді отримати податкові пільги. Відповідно до табл. 1 накопичувальна функція амортизації на макро-рівні має прояв у концентрації коштів основного капіталу у сфері матеріального та нематеріального виробництва та у накопиченні значних обсягів виробничого потенціалу, а на мікро-рівні – акумулюванні амортизаційних відрахувань у амортизаційному фонді підприємства, а у випадку переведення амортизації у сферу обігу – і створення доданої вартості. Отже, амортизація, що має прояв у комплексі взаємопов'язаних функцій, є складною економічною категорією, ін-

струментом регулювання діяльності підприємств як на мікро-, так і на макро-рівні, а також центральним елементом амортизаційної політики.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Белоусова Л. И. Учетная политика предприятия - основа составления финансовой отчетности / Л. И. Белоусова // Вісник СНУ ім. В. Даля. 2013. - № 1. – С. 14-19.
  2. Городянська Л. В. Амортизаційна політика та напрями відтворення фінансово-економічних ресурсів у бухгалтерському обліку / Л. В. Городянська // Фінанси України. – 2012. - № 11. – С. 112 - 121.
  3. Кузьмін О. Є. Амортизаційна політика підприємств / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Н. В. Тувакова // Фінанси України. – 2012. – № 12. – С. 20 – 25.
  4. Чумаченко М. Г. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства / М. Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік та аудит. – 2011. - № 1. – С. 11-15.
- 

## **МЕХАНІЗМ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ЗА ВНЕСКАМИ ДО СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ**

*Пакулова В. О.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Плаксієнко В. Я., доктор економічних наук, професор*

Відповідно до основних положень Господарського Кодексу України [1] статут є основним документом, на підставі якого діють товариства з обмеженою відповідальністю. В системі рахунків статутний капітал є структурною складовою зареєстрованого капіталу підприємства і відображується з використанням субрахунку 401 «Статутний капітал».

Першою бухгалтерською проводкою новоствореного підприємства відображується сума неоплаченого капіталу за дебетом рахунка 46 «Неоплачений капітал» з кредитом субрахунку 401 «Статутний капітал». Відповідно, кредитове сальдо субрахунку 401 «Статутний капітал» повинно відповідати розміру статутного капіталу, зафіксованому у статуті.

Оприбуткування внесків до статутного капіталу відображують за дебетом відповідних рахунків активів (наприклад 10 «Основні засоби», 20 «Запаси», 28 «Товари», 311 «Поточні рахунки в національній валюті», 14 «Довгострокові фінансові інвестиції» та ін.) з кредитом рахунку 46 «Неоплачений капітал».

Однак, якщо внески до статутного капіталу надійшли до державної реєстрації, їх відображують за дебетом вище перелічених рахунків з кредитом субрахунку 404 «Внески до незареєстрованого статутного капіталу». Теоретично такі внески можуть бути передані уповноваженій особі засновниками після загальних зборів власників. По завершенню процедури державної реєстрації створюють запис: дебет 404 «Внески до незареєстрованого статутного капіталу», кредит 401 «Статутний капітал» [2, с. 22]. У випадку відмови підприємству у державній реєстрації повернення активів підприємства здійснюється за допомогою зворотної (оберненої) проводки.

Особливості оцінки негрошових активів полягають у застосуванні спеціальних положень щодо таких активів, визначених П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та П(С)БО 9 «Запаси». Зокрема, первинною вартістю активів, що приймаються як внески до статутного капіталу визнається «погоджена засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість». Водночас, визначення справедливої вартості розкривають П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» та П(С)БО 7 «Основні засоби», що містять різні підходи до визначення такої вартості. Враховуючи юридичну норму, за якою питання оцінки вкладів є компетенцією засновників, досвідчені фахівці вважають більш правильним орієнтуватися на норми П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», особливо у випадках, коли погоджена засновниками справедлива вартість отриманого активу не збігається з його номінальною вартістю, зафіксованій у акті приймання-передачі чи у статуті [2, с. 23].

Відхилення справедливої вартості отриманих запасів від номінальної вартості частки засновника доцільно відображувати на рахунках капіталу як операції з власником у відповідності з вимогами П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», а саме – на суму перевищення справедливої вартості (що визнається як прибуток) збільшується додатковий вкладений капітал за кредитом субрахунку 422 «Інший вкладений капітал», а відповідний збиток відображується як його зменшення – за дебетом субрахунку 422 «Інший вкладений капітал». У випадку нестачі або відсутності додаткового вкладеного капіталу для покриття збитку зменшують нерозподілений прибуток (за дебетом 441 «Прибуток нерозподілений») або збільшують непокритий збиток (за дебетом 442 «Непокритий збиток»).

У випадку здійснення іноземних інвестицій у капітал новоствореного підприємства, вклади у статуті підприємства фіксують із зазначенням суми внеску у валюті з одночасним перерахунком їх у гривневий еквівалент за курсом НБУ на дату підписання статуту. Однак, на дату зарахування внесків або на дату складання балансу сума еквівалента може відрізнятись, їх облік необхідно здійснювати у складі додаткового капіталу з урахуванням вимог П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [2, с. 24].

Відповідно, додатне значення курсових різниць (прибуток) відображується кореспонденцією: дебет 46 «Неоплачений капітал», кредит 425 «Інший додатковий капітал». Від'ємне значення (збиток) – оберненою кореспонденцією: дебет 425 «Інший додатковий капітал», кредит 46 «Неоплачений капітал».

Таким чином, надходження внесків до статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю обліковується у відповідності до суми, зафіксованої у статуті. При цьому можуть виникнути дві умови надходження внесків – до або після державної реєстрації підприємства, що спричиняє відмінності у застосуванні відповідних бухгалтерських проведення. Негрошові активи оцінюються за справедливою вартістю, погодженою засновниками, а суми валютних інвестицій обліковують з урахуванням курсових різниць, що виникають між датою фіксації внесків у статуті та датою їх фактичного надходження.

### **Список використаних джерел**

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16. січ. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

2. Заруба І. Бухоблік формування статутного капіталу ТОВ [Текст] / І. Заруба // Все про бухгалтерський облік. – 2016. – № 38. – С. 20-24.

## **ЕТАПИ РОЗВИТКУ СТАТИСТИЧНОЇ НАУКИ**

*Палій М. О.,  
здобувач СВО «Бакалавр»,  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Єгорова О.В., кандидат економічних наук, доцент*

Статистика – це наука, що вивчає масові суспільні явища та процеси шляхом кількісного відображення даних. Вона збирає, аналізує, систематизує та узагальнює інформацію, ої несе певний соціальний або економічний зміст. Проте цей алгоритм обробки інформації, як і сама наука, сформувалися не одразу, а пройшли довгий шлях становлення та формування. Виникнення статистики пов'язують із появою потреби в господарському обліку та наявністю певних математичних знань.

Виділяють наступні основні історичні етапи становлення статистики:

1) первісна доба і стародавні цивілізації (приблизно з X ст. до н.е. до кінця V ст. н.е.) – зародження статистики як виду практичної діяльності/

Спочатку слово «статистика» трактувалося, як «державознавство». Адже для функціонування первісних держав була необхідна інформація про чисельність і склад населення, поголів'я худоби, розміри наявних територій, обсяг товарно-грошових цінностей. Перші статистичні дослідження здійснювалися ще до нашої ери в таких провідних країнах стародавнього світу як Рим, Китай, Єгипет у формі перепису населення. З періоду Античності (з III ст. до н.е.) статистичні дослідження почали проводити періодично.

2) середньовіччя (V-XV ст. н.е.) – статистика розвивається паралельно із документуванням та обліком.

Зміна характеру обліку припадає на епоху Відродження – еру масштабного розвитку науки, зародження капіталізму. Відомий діяч цієї епохи Лука Пачолі заклав основи бухгалтерського обліку, видавши свою працю «Сума арифметики, геометрії, вчення про пропорції та відношення» (1494 р.). Накопичення масових даних, їх обробка та узагальнення спричинили виникнення багатьох фундаментальних наук (математики, філософії, правознавства), а вже вони й зумовили виникнення статистики як науки у середині XVII ст. [1]

3) індустріальна та постіндустріальна епохи (з XVI ст. н.е. до наших днів) – статистика формується як наука, еволюціонує методологія статистичних досліджень.

У XVII столітті в Європі складаються сприятливі умови для виникнення статистики, як повноцінної науки. Це стало реальним завдяки:

– появі необхідності в кількісному вимірі процесів та явищ суспільного життя, які були сформовані запитами таких сфер діяльності як економічна, політична, наукова для прийняття ефективних рішень;

– значному прогресу в первинному обліку, нагромадженню великої кількості інформації стосовно суспільних явищ, яку можна використовувати для статистичного узагальнення;

– змінам людського світогляду, пов'язаними з географічними відкриттями та становленням буржуазно-капіталістичної культури;

– еволюції фундаментальних наук, які дали змогу суспільству зрозуміти необхідність статистики як способу соціального пізнання і раціонального управління розвитком суспільних процесів.

У XIX столітті статистична інформація починає набувати політико-економічного напрямку, вона стає більш доступною та достовірною. Проте й обсяги інформації стають масштабними, що стає передумовою до пошуку альтернативних шляхів її обробки та систематизації. Особливий внесок у розвиток статистико-математичного напрямку заклав відомий бельгійський вчений Адольф Кетле. Його наукові праці, в першу чергу «Соціальна фізика», дали змогу, застосовуючи математику, вивчати закономірності суспільного життя. Він звернув увагу на головну методологічну основу статистики – це вивчення явищ в масі. Це і дало йому змогу пізніше сформулювати закон великих чисел. [2]. В XIX столітті в Російській імперії статистика розглядалася і як метод пізнання і як наука, що вивчала масові явища та процеси. Стосовно цього велися запеклі дискусії, що закінчилися визнанням статистики, як суспільної науки.

У XX столітті статистика набуває глобального значення. Відомий англійський вчений в галузі економічної статистики Джон Рейхман пише: «Ми живемо в еру статистики. Навряд чи не в кожному своєму аспекті явища природи, а також людська й інша діяльність піддаються зараз виміру за допомогою статистичних показників» [3]. В цей період формуються та розвиваються найголовніші методи математичної статистики – вибіркового і кореляційно-регресійного, відбуваються спроби логічного та філософського трактування статистичних явищ.

Станом на сьогодні у всіх країнах світу організовуються статистичні механізми (централізовані державні структури або децентралізовані системи статистичних організацій), а також ведуться дослідження щодо модернізації та оптимізації статистичних інструментів.

---

### **Список використаних джерел**

1. Поліщук І. Р. Основні етапи розвитку статистика / І.Р. Поліщук, А.С. Адаменко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/26-2.pdf>.

2. Кальман О.Г. Правова статистика: Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих закладів освіти. / О.Г. Кальман, І.О. Христин. – Харків: Право, 2004. – 304 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://radnuk.info/pidrychnuku/statustuka/509-kalman/11157s-1.html>.

3. Рейхман У.Д. Применение статистики [Текст] / Перевод с англ. и предисл. В. М. Шундеева. – Москва : Статистика, 1969. – 296 с.

---



# ЗНОС ТА АМОРТИЗАЦІЯ В ОБЛІКУ: ТЕРМІНОЛОГІЧНЕ РОЗМЕЖУВАННЯ

*Патраш Є. О.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Писаренко В. П., доктор наук з державного управління, професор*

Головне завдання обліку амортизації – забезпечити розкриття у фінансовій звітності інформації про формування і використання коштів на відтворення основних засобів на всіх стадіях кругообороту. Отже, амортизація забезпечує систематичне перенесення вартості основних засобів на собівартість виробленої продукції [3, с. 4].

Серед вчених-економістів нема єдиного підходу до розуміння сутності понять «амортизація», «знос», «зношування». Між категоріями «амортизація», «знос», «зношування» можна простежити такий взаємозв'язок: у процесі використання та під впливом зовнішніх чинників основні засоби втрачають свою споживчу вартість, що узагальнюється їхнім зносом. Втрата вартості засобів праці відбувається через перенесення її на готовий продукт (витрати періоду), тобто через амортизацію [4, с. 509]. Термінологічні проблеми теоретичних основ обліку зносу та амортизації необоротних активів підкреслює також у працях Я. Ошмаріна [6, с. 85]. Відтак на практиці не забезпечується достовірне визначення ані джерела простого відтворення основних засобів, ані їх залишкової вартості, бо амортизація змішується з їхнім зносом. Проблемою, яка має важливе наукове й практичне значення, є обґрунтування сутності амортизації необоротних активів.

Висвітленню економічного змісту амортизації основних засобів присвячено статті відомих вчених С. Голова і Л. Ткаченко [2, с. 10]. Водночас проблема змішування її зі зносом основних засобів залишається поза увагою науковців.

Лише К. Утенкова спробувала розглянути знос у контексті регулювання вартості необоротних активів. Та співвідносність цих понять науковцями не досліджується і тому у вітчизняній теорії вважається аксіоматичним твердження: «Знос основних засобів – сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання», як трактує П(С)БО 7 «Основні засоби». Прирівнювання амортизації до зносу основних засобів – це запозичення ідеї Ж. Дюмарше (1874-1946), французького вченого, який, проте, водночас трактував її як регулятив, але не резерв [5, с. 160]. Варто звернути увагу, що, за твердженням М. Помазкова, ще у XIV столітті розрізняли амортизацію і знос основних засобів (це засвідчує рахунок «Збитки і прибутки» Барселонського відділення компанії Датіні за 13.07.1397 – 31.01.1399 роки), причому останній визначався експертною оцінкою і списувався з рахунка «Інвентар» на дебет «Прибутки й збитки».

Нині ж за вітчизняною теорією і практикою замість методологічного обґрунтування сутності дефініцій «амортизація» і «знос» основних засобів за-

стосували еkleктичний підхід, об'єднавши діаметрально протилежні тлумачення таких відомих вчених кінця XIX – початку XX століття, як Р. Бец-ман (1870-1936) та Є. Сіверс (1852-1917). Зокрема, перший тлумачів рахунок амортизація як регулювальний до рахунка «Основні засоби», а другий доводив, що йдеться про новий фонд, тому це рахунок фондівий [1, с. 387]. На підставі вивчення, систематизації та узагальнення існуючих поглядів щодо визначення амортизації обґрунтовано відмінність між поняттями «амортизація» та «знос» основного капіталу. Зокрема, якщо знос – це втрата споживної вартості, а отже і вартості засобів праці, то під амортизацією розуміють перенесення вартості засобів праці на створюваний продукт з наступним їх відновленням. Обидва процеси, незважаючи на їх відмінності, є нерозривними як дві сторони одного явища. Тому амортизаційні відрахування, відображаючи величину перенесеної вартості, одночасно показують і ступінь зносу основного капіталу [7].

#### **Список використаних джерел**

1. Василішин С. І. Напрями вдосконалення обліку амортизації основних засобів сільськогосподарських підприємств / С. І. Василішин, В. Є. Тредіт // Бізнес Інформ. - 2014. - № 12. - С. 383-388. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2014\\_12\\_56](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_12_56).
2. Голов С. Дискусійні аспекти амортизації / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 5. – С. 10-12.
3. Гудзинський О. Г. Амортизація в оновленні основних засобів праці / О. Г. Гудзинський // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2008. – № 7. – С. 4-9.
4. Дугієнко Н. О. Амортизаційна політика як інструмент державного регулювання процесу відтворення основного капіталу / Н. О. Дугієнко // Збірник тез доповідей третьої міжнародної конф. «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті». Ч.2. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – С. 509-512.
5. Косова Т. Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства / Т. Д. Косова // Економіка підприємства. – 2006. – № 9. – С. 157-166.
6. Ошмарін Я. В. Амортизаційний фонд: необхідність формування та відображення в обліку / Я. В. Ошмарін // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ. – 2006. – № 2 (36). – С. 84-91.
7. Пирець Н. М. Порівняльний аналіз національних та міжнародних стандартів обліку основних засобів / Н. М. Пирець / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek\\_2013\\_6\\_79.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_6_79.pdf).

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ**

**Перетяцько Т. М.**  
**здобувач СВО «Бакалавр»**  
**факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –**  
**Черненко К. В., кандидат економічних наук, ст. викладач**

Становлення та розвиток ринкових відносин в Україні сприяло більш широкому використанню бухгалтерської інформації в управлінні підприємствами з метою підвищення ефективності їх діяльності. Це пов'язано з розши-

ренням кола суб'єктів, що приймають інвестиційні і інші господарські рішення і спираються на дані бухгалтерського обліку.

На сучасному етапі трансформація економіко – правового середовища, курс на ринкові та інтеграційні перетворення супроводжуються реформуванням бухгалтерського обліку.

Проведення заходів з реформування обліку потребує перегляду та оновлення нормативно – методичної бази. Тому актуальними зараз завданнями стали розробка й адекватне застосування такої методології бухгалтерського обліку і звітності, що відповідає міжнародним стандартам, які, в свою чергу, є найбільш уніфікованими вимогами до організації та ведення бухгалтерського обліку й орієнтовані на зближення національних систем обліку [1].

Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні можна охарактеризувати як взаємодію:

- адміністративних та ринкових концепцій;
- національних та міжнародних стандартів;
- юридичної та економічної моделі.

Передумовою розвитку бухгалтерського обліку в Україні є:

– перегляд теоретичних основ бухгалтерського обліку з урахуванням ускладнення управління, зростання ролі інтелектуального капіталу як ключового чинника конкурентоспроможності, сучасних інформаційних технологій тобто вивчення сучасних теорій, перегляд предмета й методу бухгалтерського обліку;

– диференціація вимог до фінансової звітності таким чином, суб'єкти господарської діяльності повинні застосовувати єдині принципи оцінки та розкриття інформації, але обсяг інформації визначається винятково потребами користувачів;

– реуніфікація обліку та звітності, що передбачає відмову від жорстких форм фінансової звітності з обов'язковими кодами рядків, і збереження лише загальної структури фінансових звітів і мінімальних вимог до розкриття інформації тощо;

– безперервна професійна освіта, сертифікація бухгалтерів, що сприяє зростанню кваліфікації бухгалтерів і престижу професії, зниження ризику для учасників фондового ринку і фінансових інститутів;

– активна позиція бухгалтерської спільноти, а саме професійних організацій бухгалтерів і аудиторів, засобів масової інформації, зокрема професійних видань з бухгалтерського обліку;

– формування сучасної парадигми обліку та звітності, метою якої є створення інформаційної інфраструктури, адекватної вимогам ринкової економіки в інтересах усіх членів суспільства [2].

Шлях удосконалення бухгалтерського обліку на основі його цілісності, системності та дієвості – це збереження його концептуальних основ в межах чинного правового поля.

Глобальна система бухгалтерського обліку передбачає застосування сучасних інформаційних технологій і не обмежується грошовим вимірником,

системою рахунків, подвійним записом і реєстрацією лише фактів минулого. Це система збору, перетворення та надання зовнішнім і внутрішнім користувачам надійної, доречної та своєчасної інформації про минулі та майбутні господарські операції підприємства.

Задоволення інтересів однієї групи користувачів облікової інформації неможливо за рахунок обмеження інтересів інших користувачів. Практичне застосування глобальної системи бухгалтерського обліку потребує узгодження інформаційних потреб різних користувачів і в першу чергу гармонізації податкового законодавства щодо формування звітних показників.

Таким чином, зміни в бухгалтерському обліку повинні прийматися опираючись на роль обліку в суспільному житті країни з урахуванням поточних і перспективних завдань. Враховуючи економічні, історичні, соціальні особливості розвитку України, правильним є запровадження державного регулювання і встановлення єдиних методологічних засад обліку. В свою чергу такі заходи мають бути на нових основах – через дотримання вимог нормативних актів всіма суб'єктами господарювання, які формують українську систему бухгалтерського законодавства. Зараз потрібна перебудова системи бухгалтерського обліку і звітності, де професійні громадські бухгалтерські організації відіграватимуть провідну роль за участю держави.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Гуцайлюк З.В. Сучасні проблеми розвитку теорії бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. - № 2. – С. 14-19.
  2. Голов С. Ретроспективний погляд на реформування бухгалтерського обліку в Україні. Антиміфологія / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №2. – С. 3–13.
- 

## **ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ВВП УКРАЇНИ ЗА ЧАСІВ НЕЗАЛЕЖНОСТІ**

*Петренко В.О.,  
здобувач СВО «Бакалавр»,  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Єгорова О.В., кандидат економічних наук, доцент*

Роль кожної держави в сучасному світі визначається, насамперед, її економічною могутністю, яка є наслідком реалізації економічного потенціалу. Найбільш універсальним показником, що характеризує економічну могутність країни, є її валовий внутрішній продукт (ВВП).

Валовий внутрішній продукт держави – це сукупна вартість за ринковими цінами усього обсягу кінцевих товарів і послуг, вироблених впродовж одного року (враховуючи надходження від їх експорту). ВВП охоплює результати економічної діяльності підприємств, організацій, закладів і окремих осіб, незалежно від їх державної приналежності та громадянства, які зайняті підприємництвом на території даної країни.

Розрізняють:

– номінальний ВВП – загальний обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах (цінах, що існують на момент виробництва);

– реальний ВВП – загальний обсяг виробництва, який вимірюється в постійних (незмінних, базових) цінах, які приймаються за базу, тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва [3].

За час своєї незалежності Україна пережила кілька економічних спадів і підйомів.

Якщо оцінювати ВВП у національній валюті (до 1995 р. – крб., з 1996 р. – грн), ми спостерігаємо щорічне зростання, за виключенням 2009 року, коли даний показник скоротився порівняно із попереднім роком на 3,7%. Проте, у 1998, 2008 та 2014 роках гривня пережила серйозні девальвації, що не дозволяє використовувати ВВП у національній валюті як об'єктивний індикатор макроекономічного розвитку. Отже, увагу слід сконцентрувати на ВВП у доларах США та індексі фізичного обсягу ВВП до попереднього року.

За даними табл. 1 можна виділити кілька періодів динаміки ВВП України. ВВП за оцінкою у доларах США мало нестабільний характер, падіння виробництва спостерігається у 1999, 2000, 2009, 2014 та 2015 роках, в інший час відбувалось зростання ВВП.

Індекс фізичного обсягу ВВП до попереднього року розраховують за агрегатною формулою (вагова функція), де як ваги застосовують постійні базисні ціни ( $p_0$ ), а як індексовані величини – кількість виробленої продукції в натуральному вираженні в базисному ( $q_0$ ) і звітному ( $q_1$ ) періодах:

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0} \quad (1)$$

Таблиця 1

**Динаміка формування ВВП України за часів незалежності [2]**

Рік	ВВП, млрд. \$	Індекс фізичного обсягу ВВП до попереднього року (у %)	Рік	ВВП, млрд. \$	Індекс фізичного обсягу ВВП до попереднього року (у %)
1991	24,343	-	2004	64,888	112,1
1992	21,459	90,1	2005	86,183	102,7
1993	33,866	85,8	2006	107,753	107,3
1994	36,755	77,1	2007	142,719	107,9
1995	37,009	87,8	2008	180,116	102,3
1996	44,559	90,0	2009	117,227	85,2
1997	50,152	97,0	2010	136,417	104,2
1998	41,883	98,1	2011	163,423	105,2
1999	31,581	111,8	2012	176,235	100,2
2000	31,262	105,9	2013	177,834	101,9
2001	38,009	109,2	2014	130,908	93,0
2002	42,393	105,2	2015	90,524	90,0
2003	50,133	109,6	2016	93,812	101,5

За індексом фізичного обсягу з 1992 по 1998 рік відбувалося падіння ВВП до попереднього року. Потім протягом 10 років (з 1999 по 2008 рік)

спостерігалось зростання поазника. 2008 року по Україні вдарила світова криза, яка збігся з газовим конфліктом з Росією, що призвело до зниження індексу ВВП. До 2013 року вдалося домогтися стабілізації економіки, але не-надовго. Політичні події 2014 року, анексія Криму та війна на Донбасі при-звели до нестабільної економічної ситуації, що спричинило зниження обсягів ВВП.

У світлі триваючого конфлікту на сході України ні про яку стабільність не може бути й мови. Падіння курсу гривні в 3 рази збільшило проблему зов-нішнього боргу, який вже перевищив позначку в 100% ВВП. Багатьма експе-ртами очікується дефолт за зовнішніми зобов'язаннями України вже цього 2018 року. На цьому тлі падіння прогнози уряду щодо очікуваного ВВП зда-ються вкрай оптимістичними. Стабілізація економіки, насамперед, залежить від припинення військового протистояння [1].

---

#### **Список використаних джерел**

1. Структура ВВП України. економічний розвиток України після здобуття незалеж-ності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://ukrguru.ru/novini-ta-suspilstvo/146123-struktura-vvp-ukraini-ekonomichnij-rozvitok.html>.

2. Економіка України / Вікіпедія. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Економіка\\_України](https://uk.wikipedia.org/wiki/Економіка_України).

3. Валовий внутрішній продукт України / Вікіпедія. – [Електронний ресурс]. – Ре-жим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Валовий\\_внутрішній\\_продукт](https://uk.wikipedia.org/wiki/Валовий_внутрішній_продукт).

---

## **БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

*Писанка В.О.,  
здобувач 2 курсу СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Капасєва Л.М., кандидат економічних наук, доцент*

Бюджетна політика є одним із вагомих інструментів державного регу-лювання економіки та зростання добробуту населення, адже завдяки їй реалі-зуються функції і завдання держав. Формується бюджетна політика у ході бюджетного процесу та передбачає визначення цілей і завдань у сфері дер-жавних фінансів, розробку механізму наповнення дохідної частини бюджету, вибору напрямів використання бюджетних коштів, управління фінансами у бюджетній сфері, здійснення за допомогою фінансово-бюджетних інструме-нтів регулювання економічних і соціальних процесів [3, с. 576].

Бюджетна політика держави – це система пріоритетів і конкретних захо-дів цілеспрямованої діяльності держави щодо формування, збалансування та розподілу бюджету з метою виконання економічних і соціальних завдань країни. Основна мета бюджетної політики – це реалізація та забезпечення розвитку національної економіки, покращення рівня життя населення, ство-рення умов конкурентоспроможності країни, збільшення виробництва това-рів і послуг, контроль та покращення екологічної сфери країни тощо. Важли-

вим завданням бюджетної політики є також забезпечення раціонального й ефективного використання коштів державного бюджету. Для забезпечення мети та завдань бюджетної політики встановлюються вимоги до фінансування витрат державного бюджету, а державні органи здійснюють контроль за використанням бюджетних коштів, запроваджують більш досконале податкове регулювання бюджетного процесу [1, с. 125].

Бюджетна політика як інструмент державного регулювання економіки забезпечує виконання функцій, покладених суспільством на державу:

- забезпечення соціального захисту населення, підтримка соціальної сфери;
- розвиток пріоритетних галузей економіки;
- забезпечення безпеки, державної оборони;
- підтримка апарату державного управління для належного виконання ними своїх функцій;
- підтримка міжнародних відносин.

Ефективність бюджетної політики є важливим питанням сьогодення, оскільки вона прямо впливає на формування Державного бюджету, а це ключовий елемент державних фінансів. Без збалансованої бюджетної політики неможливо подолати наслідки фінансової кризи, забезпечити реалізацію програм довгострокового розвитку країни, сприяти покращенню діяльності суб'єктів господарювання.

Бюджетна політика має спиратися на довгострокову стратегію економічного й соціального розвитку України, а її напрями мають формуватися з чітким виділенням пріоритетів. Пріоритети бюджетної політики мають формуватися на засадах комплексного підходу, по-перше, у контексті формування концепції бюджетної політики держави та бюджетної політики регіонів з урахуванням виявлених проблем та аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, які визначають процеси розвитку суспільства і, по-друге, у процесі врахування ієрархічних складових державної системи пріоритетів.

Для того, щоб бюджетна політика була ефективною та сприяла вирішенню нагальних проблем економіки, потрібно вжити наступних заходів:

- оптимізувати функціонування системи управління державними фінансами;
- чітко регламентувати законодавчо процес акумуляції й руху фінансових потоків, забезпечення їх прозорості для суспільства;
- забезпечити високі темпи зростання національної економіки як основного чинника зниження фінансових ризиків під час розробки показників державного бюджету;
- досягти надійності прогнозу основних макропоказників, на основі яких формуються дохідна й видаткова частина ВВП, темпів інфляції, валютного курсу;
- дотримуватися об'єктивності під час формування дохідної частин бюджету;

– мінімізувати бюджетні витрати, що сприятиме повноцінному фінансовому забезпеченню реалізації державних функцій [2, с. 32].

Таким чином, можна стверджувати, що формування бюджетної політики потребує врахування багатьох факторів, пріоритетів економічної та фінансової політики держави, залежить від концептуальних засад розвитку держави і суспільства, сприяє виконанню державою покладених на неї функцій. Бюджетна політика є необхідною умовою розвитку та покращання економічної ситуації в країні, а також дієвим інструментом досягнення конкурентоспроможності країни в світовому економічному просторі.

---

#### **Список використаної літератури:**

1. Дехтяр Н. А. Особливості формування та реалізація бюджетної політики України у сфері державних видатків / Н. А. Дехтяр. // Збірник наукових праць. – 2014. – №38. – С. 124–133.
  2. Піхоцький В. Ефективність бюджетної політики як інструмент соціально-економічного розвитку України / В. Піхоцький // Фінанси України. – 2010. - №3. – С.30–37
  3. Федосов В. М. Теорія фінансів / В. М. Федосов ; за ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія.: підручник. — К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
- 

## **ЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТУ В ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ**

**Радіна Т. С.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультет обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Нездойминога О.Є., кандидат економічних наук**

Основним документом, який регулює питання місцевих бюджетів, у тому числі бюджетів об'єднаних територіальних громад (далі - ОТГ), на кожній стадії бюджетного процесу є Бюджетний кодекс (далі - БК). Особливості формування та виконання бюджетів ОТГ визначено змінами, унесеними до БК Законами від 28.12.2014 р. № 79-VIII та від 26.11.2015 р. № 837-VIII. Також нормативним підґрунтям функціонування ОТГ є: Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, затверджена розпорядженням КМУ від 01.04.2014 р. № 333-р, реалізація якої передбачає створення законодавчої бази діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на новій територіальній основі; Закон від 05.02.2015 р. № 157-VIII «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [3], яким визначено порядок об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст; Методика формування спроможних територіальних громад, затверджена постановою КМУ від 08.04.2015 р. № 214, яка визначає умови формування спроможних територіальних громад та порядок розроблення і схвалення перспективного плану формування територій громад; Перспективний план формування територій громад області, відповідно до якого здійснюється об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст.

Особливості формування бюджетів ОТГ визначено ч. 4 ст. 67 БК. Бю-



джети таких громад мають: такі самі повноваження, як міста обласного значення; міжбюджетні відносини з держбюджетом. Доходи бюджетів ОТГ визначаються відповідно до ст. 64 (загальний фонд), ст. 691 (спеціальний фонд) та ст. 71 (бюджет розвитку) БК. Отже, до таких бюджетів, крім доходів, що зараховуються до сільських, селищних, міських міст районного значення бюджетів, також зараховується 60 % ПДФО (раніше цей податок зараховувався до районного бюджету).

Відповідно до п. 36 ч. 1 ст. 2 Бюджетного кодексу України місцевий фінансовий орган - це установа, що відповідно до законодавства України здійснює функції з складання, виконання місцевих бюджетів, контролю за витрачанням коштів розпорядниками бюджетних коштів, а також інші функції, пов'язані з управлінням коштами місцевого бюджету [1]. Місцеві бюджети є самостійними (п. 3 ч. 1 ст. 7 БКУ). Отже, ні фінансове управління районної державної адміністрації, ні Департамент фінансів обласної державної адміністрації не може здійснювати обслуговування бюджету об'єднаної територіальної громади. Відповідно до ст. 11 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» виконавчими органами сільських, селищних, міських рад є їх виконавчі комітети, відділи, управління чи інші створювані радами виконавчі органи [2]. Отже, у складі виконавчого органу об'єднаної територіальної громади створюється підрозділ, який і виконуватиме функції місцевого фінансового органу. У разі, якщо такий орган не створено згідно із законом, то виконання функцій місцевого фінансового органу забезпечує сільський, селищний, міський (міста районного значення) голова (п. 36 ч. 1 ст. 2 БКУ).

Виконавчі органи місцевих рад при складанні відповідних бюджетів враховують у першочерговому порядку потребу в коштах на оплату праці працівників бюджетних установ відповідно до встановлених законодавством України умов оплати праці та розміру мінімальної заробітної плати; на проведення розрахунків за електричну та теплову енергію, водопостачання, водовідведення, природний газ та послуги зв'язку, які споживаються бюджетними установами. Ліміти споживання енергоносії в у натуральних показниках для кожної бюджетної установи встановлюються виходячи з обсягів відповідних бюджетних асигнувань.

Бюджет ОТГ - це принципово інший бюджет, ніж бюджет сільської, селищної або міської (районного значення) ради. Громади переходять в інший статус, з іншими повноваженнями та іншими фінансовими ресурсами. Склад доходів та видатків для ОТГ визначається бюджетним законодавством аналогічно як для міст обласного значення. При розрахунках міжбюджетних трансфертів Громада напряму контактує з Міністерством фінансів України (МФУ). Строки прийняття рішень про затвердження місцевого бюджету регламентовані ст. 77 Бюджетного кодексу України [1]. Так, місцеві бюджети затверджуються рішенням відповідної місцевої ради до 25 грудня року, що передуює плановому.

Таким чином, бюджет визначає загальні напрями здійснення фінансування територіальної громади.

---

### **Список використаних джерел**

1. Бюджетний кодекс України / Офіційний сайт ВРУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
  2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України / Офіційний сайт ВРУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>
  3. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України / Офіційний сайт ВРУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
- 

## **ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФОРМУВАННЯ ЙОГО ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ**

***Риженко В. В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів***

***Науковий керівник –  
Ходаківська Л. О., кандидат економічних наук, доцент***

Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [2].

Проблеми впливу облікової політики підприємства на формування його фінансових результатів досліджували у своїх працях такі відомі вчені, як: Сопко В. В., Бутинець Ф. Ф., Ганяйло О. М., Белоусова І. А., Левочок М. Т., Партин Г. О., Пушкар М. С. та інші. Як справедливо зазначає І. А. Белоусова, «повне та правдиве подання інформації про фінансові результати і фінансовий стан підприємства у фінансовій звітності в значній мірі залежить від рівня формування та застосування облікової політики, яка б враховувала умови діяльності підприємства, організаційно-технічні особливості тощо» [1].

Розроблення облікової політики на підприємстві – дуже трудомісткий і відповідальний процес, адже підприємству не один рік доведеться працювати і враховувати всі зобов'язання згідно з розробленою ним обліковою політикою, яка має довгостроковий характер і не підлягає змінам протягом усього звітного року.

На величину фінансового результату можуть впливати визначені підприємством та закріплені в Наказі про облікову політику принципи оцінки статей звітності, методи обліку окремих статей звітності:

1. Вибір методу амортизації основних засобів. Використання прискорених методів амортизації виробничих основних засобів призводить до збільшення собівартості продукції та зменшення суми прибутку, а, отже, й податку на прибуток.

2. Зміна методу переоцінки основних засобів: шляхом індексації первісної вартості з використанням середньостатистичних коефіцієнтів перерахунку, або прямим перерахунком первісної вартості у ціни, які склалися на дату переоцінки на відповідні види основних засобів.

3. Зміна порядку списання витрат з ремонту основних засобів.

4. Вибір методу оцінки спожитих виробничих запасів.

5. Вибір методу визнання доходів від реалізації продукції.

6. Вибір способу розподілу непрямих витрат між окремими об'єктами обліку та калькулювання. Розподіл непрямих витрат за об'єктами обліку та калькулювання може здійснюватися пропорційно основній заробітній платі виробничих робітників, пропорційно виробничій собівартості, або іншими методами, що відображають особливості цього виробництва.

Одним з найсуттєвіших елементів облікової політики підприємства, які впливають на визначення фінансових результатів, є момент визнання доходів і витрат, амортизаційна політика, підходи до оцінки виробничих запасів тощо.

Доходи підприємства повинні визнаватися лише в тих випадках, коли на це є обґрунтована впевненість, при цьому найпоширенішими є два методи визначення доходів: касовий та метод нарахування.

Отже, облікова політика – це інструмент організації обліку на конкретному підприємстві, який включає сукупність способів та процедур його ведення, що використовуються з метою підготовки, складання та подання фінансової звітності. Питання, які виникають при визначенні фінансових результатів діяльності підприємства, є наслідком прийнятої підприємством облікової політики, зокрема, в таких питаннях, як визнання доходів, методів оцінки виробничих запасів, готової продукції й незавершеного виробництва та інше. Прийняття підприємством конкретної облікової політики на поточний фінансовий рік забезпечує організацію бухгалтерського (особливо аналітичного) обліку відповідно до показників форм річної фінансової звітності, зменшує трудомісткість і тривалість її формування, забезпечує використання оптимальних методів облікових робіт з метою отримання очікуваних результатів фінансово-економічної діяльності підприємства.

Вважаємо, що розроблення і прийняття облікової політики підприємства має ґрунтуватися не тільки на глибокому і всебічному вивченні ринкового середовища, потенційних перспектив розвитку підприємства, нормативної бази діяльності, а й на інформації, одержаній бухгалтером-аналітиком після ґрунтовного проведення розрахунків та оцінки фінансових наслідків вибору того чи іншого варіанту облікової політики.

Таким чином, основним критерієм при виборі того або іншого методу обліку з елементів облікової політики для кожного підприємства є виключно економічна ефективність, оскільки від установлених методів обліку залежить не тільки об'єктивність і точність розкриття інформації у фінансовій звітності, а й величина чистого прибутку.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Белоусова І. А. Організація роботи облікового апарату як елемент облікової політики / І. А. Белоусова // Вісник СНУ ім. Даля. – 2015. – № 1. – С. 17-21.

2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» № 2164-VIII від 05 жовт. 2017 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

---

# СИСТЕМА НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Савченко О.В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Писаренко В. П., доктор наук з державного управління, професор*

На сучасному етапі питання щодо удосконалення формування та обліку власного капіталу є дуже актуальними. Провідна роль категорії «капітал» підкреслюється самим змістовим значенням цього поняття, що походить від латинського слова «capitalis» [2, с. 19] і означає головний, основний, ґрунтовний, дуже важливий.

Першим дослідив категорію «капітал» давньогрецький мислитель Аристотель (384-322 рр. до н.е.). Він розглядав капітал через призму багатства і зробив висновок, що це поняття поділяється на два види. До першого він відніс дане природою багатство, яке пов'язане з постійним нагромадженням засобів, необхідних для життя і корисних для держави чи домашнього об'єднання, але яке «не безкінечне, а має свої межі». До другого виду багатства Аристотель відніс процес накопичення грошей, що являє собою «...мистецтво наживати статок, з чим і пов'язане уявлення, нібито багатство і нажива не мають ніяких меж». Зазначені види багатства були названі Аристотелем «економіка» та «хремастика» [3, с. 146].

Із розвитком виробництва і товарно-грошових відносин дефініція «капітал» набула іншого значення. Її стали ототожнювати із сумою грошей, що надана в позику і приносить дохід власникові у вигляді відсотка. Причому таке трактування зберігалось майже до кінця ХІХ ст. Історично сформувалась низка основних теорій капіталу, серед яких: грошова теорія меркантилістів, представники якої ототожнювали термін «капітал» з термінами «гроші», «багатство», «аванси»; натуралістична теорія класичної школи політекономії, що представляє капітал як вкладення у виробництво, частину матеріальних запасів або частину багатства країни, тобто є матеріально-речовинним трактуванням капіталу; теорія Карла Маркса, згідно з якою категорію капітал трактують як вартість, що приносить додану вартість; теорія всеосяжного капіталу І. Фішера, згідно з якою під капіталом розуміють все те, що здатне протягом певного часу приносити дохід: «...будь-яке благо, що приносить дохід своєму власнику, незалежно від сфери застосування, є капіталом»; теорія фінансового капіталу монетаристів, яка абсолютизує роль фінансової сфери в економіці та відповідно головну роль віддає фінансовому (грошовому) капіталу; теорія людського капіталу, прихильники якої вважають людину, її знання, навички, уміння, талант, здібності та інші обдарування найважливішим фактором економічного успіху будь-якого підприємства чи країни; теорія інтелектуального капіталу, відповідно до якої капітал – права користування, торгові марки, патенти, ліцензії, ноу-хау, програмне забезпечення для комп'ютерної техніки, інструктивний та нормативний матеріали, знання,

вміння, навички людей, зв'язки з клієнтами, зв'язки з постачальниками, з владою, корпоративна культура тощо. Безперечно, свій внесок у визначення цієї складної дефініції вклали й українські дослідники. Видатний учений М. Туган-Барановський (1865-1919 рр.) висловив думку, що капітал – це ті чи інші речі, котрі через певні суспільні умови набувають здатність зростати в своїй вартості і, таким чином, давати постійний дохід тому, кому вони належать. Зміна умов господарювання створює передумови для удосконалення категорії «капітал» у виокремлених аспектах (рис. 1).

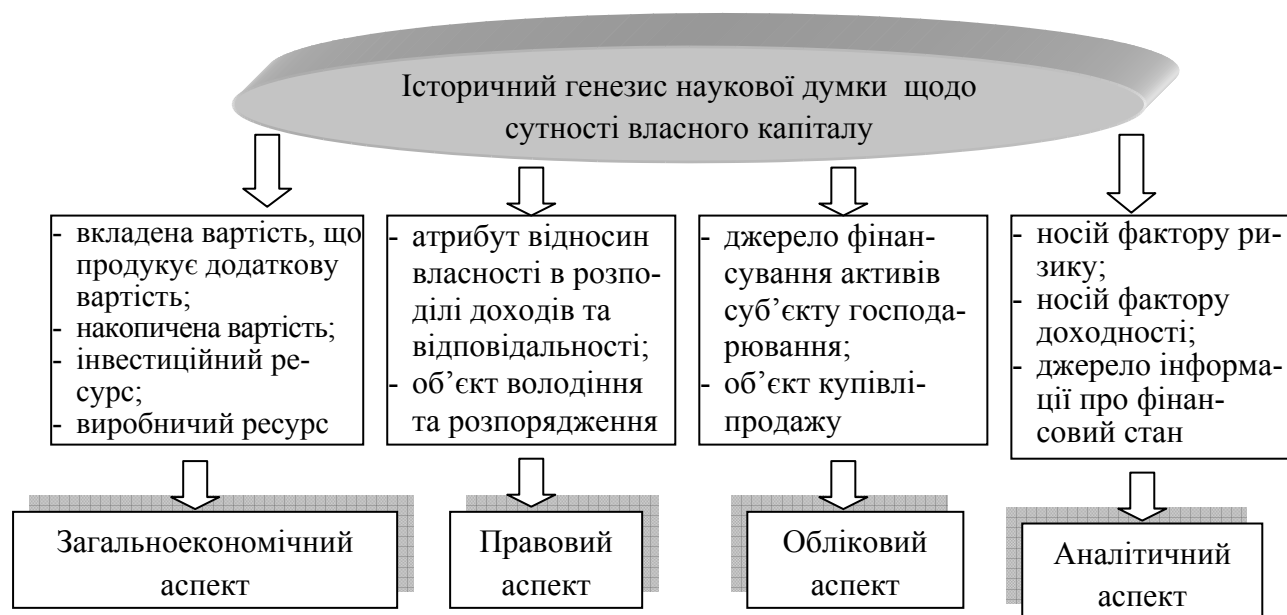


Рис. 1. Система досліджень власного капіталу у сучасних умовах господарювання

Отже, на основі огляду основних характеристик власного капіталу, які сформувалися в історичному контексті поглядів науковців, виокремлено найважливіші аспекти побудови системи дослідження власного капіталу у сучасних умовах господарювання.

#### Список використаних джерел

1. Афанасьєв А. Управління структурою капіталу / А. Афанасьєв, С. Кравченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 1. – С. 25-32.
2. Белоусов М. О. Генезис категорії «капітал»: економічна та облікова інтерпретація / М. О. Белоусов // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – № 1 (55). – С. 18-26.
3. Вівчар О. Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О. Й. Вівчар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 19 – С. 146-150.

## СУЧАСНІ МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

*Сенюшкіна Ю. В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент*

У сучасній ринковій економіці важливою передумовою ефективного використання виробничих ресурсів і досягнення високих кінцевих результатів є планування діяльності підприємств. Проте нині воно є не регламентованим з огляду на єдині правила чи стандарти. Більше того, напрацьований як вітчизняною, так і зарубіжною наукою та практикою інструментарій планування є досить різноманітним, що дає змогу використовувати такий набір методів та алгоритмів, який є прийнятним для кожної ситуації.

Питання про методи планування у фінансовій літературі трактується по-різному. У той же час, методи планування мають бути: по-перше, адекватними зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та розвитку ринкових відносин; по-друге, найбільш повно враховувати профіль діяльності об'єкта планування та різноманітність у засобах та шляхах досягнення основної підприємницької мети – збільшення прибутку. За своїм змістом метод фінансового планування – це сукупність способів і прийомів розрахунку фінансових ресурсів і напрямків їх використання на прогнозований період [1, с. 45].

При плануванні діяльності підприємства використовують різні методи. До найважливіших методів фінансового планування відносяться: економічний аналіз, метод коефіцієнтів, нормативний, балансовий метод, метод фінансового програмування тощо. Економічний аналіз – перший етап планування і діючий спосіб оцінки вихідного рівня доходів, видатків, резервів, вивчення рентабельності існуючих фінансових взаємовідносин. Він здійснюється у взаємозв'язку з виробничими завданнями, що дає змогу виявити тенденції розвитку та причини відхилення отриманих показників від планових проектів.

Нормативний метод планування передбачає використання різних, за ознаками й методами розрахунку, економічних норм і нормативів. Водночас норми – це тільки елемент вихідних даних, які безпосередньо не визначають прогнозних показників, а в багатьох випадках самі є їхнім результатом. Суть нормативного методу полягає в тому, що планові показники розраховуються на основі прогресивних норм використання ресурсів із врахуванням їх змін у результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді. Зрозуміло, що застосування цього методу на підприємстві вимагає створення відповідної нормативної бази. Такими нормативами є ставки податків, ставки тарифних внесків і зборів, норми амортизаційних відрахувань, нормативи потреби в оборотних засобах та інші.

Балансовий метод дозволяє збалансувати джерела фінансових ресурсів з матеріально-речовими і трудовими ресурсами, встановити взаємозв'язок ви-

робничих і фінансових показників, виявити фінансові розриви на всіх рівнях господарювання для усунення можливих диспропорцій у ході виконання планів. Його суть зводиться до розробки спеціальних таблиць-балансів, в одній частині яких із різним ступенем деталізації показують усі напрямки використання ресурсів у відповідності із потребами, а в другій – джерела надходження цих ресурсів. У процесі розробки балансу має бути вирішене таке основне завдання: забезпечити рівність між вказаними двома частинами балансу. Баланси на підприємстві розробляються для різних видів ресурсів.

У сучасній практиці фінансового планування активно використовується програмно-цільовий метод, що припускає планування за економіко-математичним моделюванням. Цей спосіб уможлиблює знаходження кількісного вираження взаємозв'язків між фінансовими показниками та факторами, які їх визначають. Економіко-математична модель – це точний математичний опис факторів, які характеризують структуру та закономірності зміни даного економічного явища і здійснюються за допомогою математичних прийомів [2, с. 128]. Моделювання може здійснюватися за функціональним та кореляційним зв'язками. Економіко-математичне моделювання дає змогу перейти в плануванні від середніх величин до оптимальних варіантів.

Метод коефіцієнтів припускає виконання фінансових розрахунків на основі визначення відповідних коефіцієнтів (порівнянням досягнень минулого періоду із завданнями поточних планів). Основний недолік цього методу полягає в тому, що він не стимулює виявлення всередині підприємства резервів і грошових ресурсів. Підвищення рівня наукової обґрунтованості планування потребує розробки кількох варіантів планів виходячи із різних умов та шляхів розвитку підприємства з наступним вибором оптимального варіанту фінансового плану.

Отже, особливістю діяльності професіоналів-економістів в сучасних умовах є вміння вдосконалювати наявні методики, розробляти нові алгоритми та творчо вирішувати складні нетипові завдання сьогодення.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Кислов Д. І. Заповіді та мудрощі фінансового планування / Кислов Д. І. // Менеджмент та менеджер. – 2013. – № 1. – С. 42–47.
  2. Лісничка О. В. Основні методи планування фінансової діяльності на підприємстві / О. В. Лісничка // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 4. – С. 128–131.
  3. Онищенко С. В. Удосконалення фінансового планування на підприємствах / С. В. Онищенко // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 3. – С. 85–88.
-

## ОПТИМІЗАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Сікач В. М.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Дорошенко О. О., кандидат економічних наук, доцент кафедри*

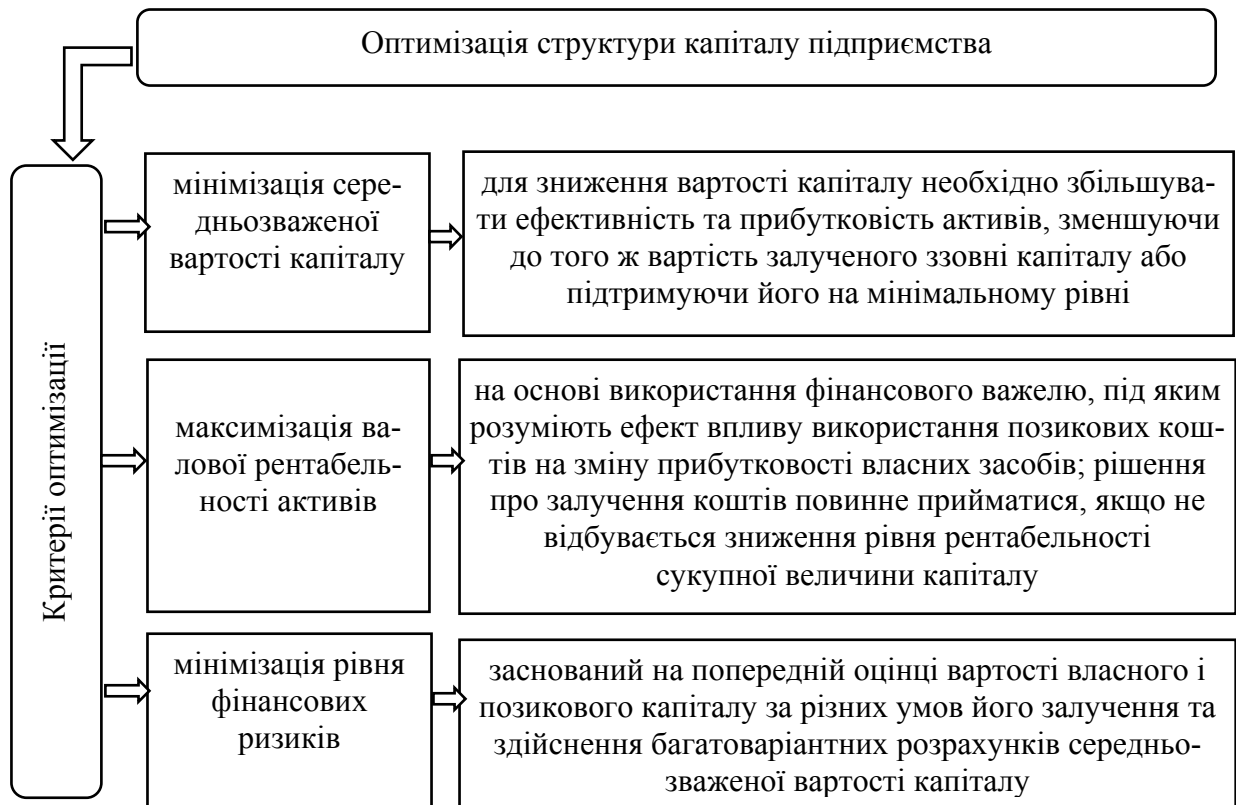
На сучасному етапі розвитку економіки для підвищення ефективності діяльності підприємства необхідною умовою є удосконалення систем його управління, зокрема системи управління капіталом як одного із найважливіших елементів системи управління фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання. Перехід економіки нашої країни до ринкових відносин сьогодні зумовлює необхідність максимально ефективного управління фінансовими ресурсами, яка у свою чергу, суттєво залежить від обґрунтованості застосовуваних методів управління. При цьому розвиток фінансового управління в Україні необхідність розширення переліку, насамперед, таких методів управління, які можливо успішно застосовувати на практиці з урахуванням особливостей управління фінансовими ресурсами в умовах українського сьогодення. Більшості суб'єктів господарювання в процесі ведення фінансово-господарської діяльності доводиться використовувати позичковий капітал, зокрема, у формі банківських кредитів. Необхідно відзначити, що всупереч досить поширеній думці, кредити не завжди можуть приносити додатковий прибуток. При цьому важливим критерієм є ефективність використання такого капіталу.

Оптимізація структури капіталу – це важливий етап аналізу капіталу, який полягає у визначенні оптимального співвідношення між власними коштами, які приносять прибуток, і позиковими коштами, які інвестовано у грошовій формі, в обмін на обов'язки їх повернення, за умови якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства [1].

Оптимізація структури капіталу підприємства може проводитися за наступними критеріями: максимізація рівня фінансової рентабельності; мінімізація середньозваженої вартості капіталу; мінімізація рівня фінансових ризиків (рис. 1).

У процесі формування структури капіталу кожного суб'єкта господарювання має бути врахована ціла низка чинників, серед яких варто виокремити наступні: стадія життєвого циклу підприємства, кон'юнктура товарного та фінансового ринку, галузеві особливості операційної діяльності підприємства, тривалість операційного циклу, рентабельність діяльності, значення коефіцієнта операційного лівериджу, рівень кредитоспроможності, схильність власників до ризику (не дивлячись на те, що це є не економічним, а психологічним фактором), система оподаткування прибутку, рівень фінансової незалежності, інфляційні коливання тощо [2].





Джерело : [побудовано автором на основі 1, 2, 3].

Рис. 1. Методи оптимізації структури капіталу

Результатом управління капіталом повинна бути розроблена підприємством на основі власного досвіду із врахуванням теоретичних узагальнень, наведених в економічній літературі, система показників стану і використання капіталу, наприклад:

- співвідношення власного, позиченого і залученого капіталу;
- норматив власного оборотного капіталу;
- плече фінансового важеля (фінансовий леверидж) тощо [3].

Таким чином в умовах ринкової економіки в Україні процеси, що пов'язані з вдосконаленням системи управління капіталом підприємства, зокрема його формування та використання, набувають особливого значення, оскільки створення та розвиток необхідної фінансової ресурсної бази є важливою умовою сталого економічного зростання.

#### Список використаних джерел

1. Бланк І. О. Управління формуванням капіталу / І. О. Бланк. – К. : «Ніка-Центр», 2008. – 510 с.
2. Дорошенко А. П. Теоретико-методичні підходи до обґрунтування методів оптимізації структури капіталу підприємств / А. П. Дорошенко, О. О. Дорошенко, К. М. Гуркаєва // Ефективна економіка. – 2017. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
3. Лемківський Л. М. Управління капіталом підприємства / Л. М. Лемківський // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 31-36.

# ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

*Сліпко А. О., Ярова М. Ю.,  
здобувачі СВО «Магістр»,  
факультет обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Дугар Т. Є., кандидат економічних наук, доцент*

Чітка побудова бухгалтерського обліку доходів та витрат відповідно до змін, що відбуваються в їх організації й техніці ведення, підвищує роль обліку як основного засобу одержання достовірної інформації для прийняття економічно обґрунтованих рішень і попереджень ризику у виробничо-господарській діяльності підприємств, у системі оподаткування, у складанні балансу, звіту про фінансові результати, різноманітної фінансової звітності.

Проблеми організації обліку, аналізу і аудиту доходів та витрат діяльності підприємства є дуже важливими та вкрай актуальними, а також вимагають особливої уваги у зв'язку із складнощами економічного сьогодення країни та нестабільності і невизначеності у нормативно-правовій базі обліку.

Перспективи подальшого дослідження доходів та витрат підприємства, на нашу думку, дуже широкі і впродовж багатьох років викликатимуть живий інтерес у вчених – економістів із урахуванням розмірів і форм власності підприємства, видів економічної діяльності, системи оподаткування, організаційно-правових норм [3].

Проблеми впливу облікової політики підприємства на формування його фінансових результатів досліджували у своїх працях такі відомі вчені, як: Сопко В. В., Бутинець Ф. Ф., Ганяйло О. М., Белоусова І. А., Левочок М. Т., Партин Г. О., Пушкар М. С. та інші. Як справедливо зазначає І. А. Белоусова, «повне та правдиве подання інформації про фінансові результати і фінансовий стан підприємства у фінансовій звітності в значній мірі залежить від рівня формування та застосування облікової політики, яка б враховувала умови діяльності підприємства, організаційно-технічні особливості тощо» [1].

Стара система бухгалтерського обліку в Україні була більш зорієнтована на потреби та для задоволення інтересів фіскальних (податкових) органів держави, тоді як нова система направлена на забезпечення складання звітності для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень, щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Одержали подальший розвиток підходи до запровадження комп'ютерних технологій в обліку фінансових результатів, що підвищують оперативність обробки облікової інформації та ефективність її використання в управлінні сільськогосподарськими формуваннями, процедури аудиту реалізації продукції, через розробку та узагальнення робочих документів аудитора, на етапі контрольно-аналітичної роботи в ході складання Анкети вивчення облікової політики підприємства.

В дослідженні зосереджено увагу на основні шляхи забезпечення ефективного регулювання системи обліку витрат і доходів підприємства для цього

потрібно постійно вдосконалювати знання і вирішувати для підприємства ряд основних проблем [2]:

- повноти і своєчасності відображення в системі обліку витрат і доходів підприємства;
- забезпечення максимальної оперативності та достатності аналітичності вихідної інформації про витрати і доходи підприємства;
- створення єдиної інформаційної загальнодержавної (міжгалузевої) бази норм і нормативів для обліку і контролю за витратами і доходами підприємства;
- взаємоузгодження показників про витрати і доходи фінансової та податкової звітності;
- матеріально-технічного та організаційного забезпечення ведення обліку витрат і доходів підприємства.

Головним відображенням фінансового стану підприємства є ф.1 Баланс (Звіт про фінансовий стан). Баланс – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал. Формування ж фінансового результату розкриває форма 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи та витрати)».

Продуктивність підприємства означає баланс між усіма чинниками виробництва (матеріальними, фінансовими, людськими, інформаційними тощо), який забезпечує найбільші обсяги виробництва при найменших витратах. Дане поняття продуктивності підприємства відрізняється від загальновідомого показника продуктивності на одного працюючого або на одну людину-годину.

Ще у 80-х роках ХХ століття теоретики і практики Японії дійшли висновку, що прибуток, незважаючи на його значущість, не може бути головним критерієм оцінки результативності. Кожна компанія, незалежно від її розмірів, повинна мати певну мету (не пов'язану з одержанням прибутку), яка виправдовує її існування, тобто вона повинна мати власне призначення у світі.

Необхідно зазначити, що продуктивність підприємства є категорією ринковою, оскільки тільки ринок через систему попиту і пропозиції може визначити, наскільки продуктивно функціонує підприємство. І тому поняття продуктивності підприємства як економічної категорії слід розуміти як здатність операційної системи задовольняти потреби споживачів в продуктах і послугах із затребуваними на ринку споживчими властивостями при забезпеченні постійного зростання доходу в розрахунку на витрачену одиницю ресурсу.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Белова І. А. Організація роботи облікового апарату як елемент облікової політики / І. А. Белова // Вісник Миколаївського НАУ. – 2017. – № 4. – С. 11-16.
  2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджено Наказ Міністерства фінансів України від 07 лют. 2013 року № 73 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
  3. Податковий кодекс України від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
-

# НАПРЯМИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

**Сокіл В.О.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Плаксієнко В. Я., доктор економічних наук, професор**

Зниження собівартості продукції – одне з основних джерел накопичень, забезпечення розширеного виробництва на основі прискорення науково-технічного прогресу у всіх галузях сільськогосподарського виробництва. Чим дешевше виробництво сільськогосподарської продукції, тим більш конкурентоздатною буде продукція та повніше задовольнятимуться потреби суспільства [1].

Ключовим завданням кожного підприємства є постійна тенденція до зниження собівартості продукції (робіт, послуг), що досягається зниженням обсягів її складових, насамперед, матеріальних витрат на утримання робочої сили.

Наразі для вирішення проблеми зниження витрат виробництва та реалізації продукції недостатньо регулювання якої-небудь однієї сфери діяльності підприємства, а необхідне проведення комплексних заходів щодо досягнення поставлених цілей. Для цього на підприємствах розробляється загальна концепція (програма), що включає:

- комплекс заходів щодо більш раціонального використання матеріальних ресурсів (впровадження нових технологій, удосконалювання нормативної бази, впровадження й використання більш прогресивних матеріалів, використання відходів виробництва, поліпшення якості продукції і зниження частки браку);

- заходи, пов'язані з визначенням та підтримкою оптимальних розмірів підприємства, що дають можливість мінімізувати витрати залежно від обсягів виробництва;

- заходи, пов'язані з поліпшенням використання основних засобів (звільнення від зайвих матеріалів та устаткування, надання майна в оренду, забезпечення більш повного завантаження устаткування підприємства);

- заходи, пов'язані з поліпшенням використання робочої сили;

- заходи, пов'язані з поліпшенням організації виробництва (поглиблення концентрації, спеціалізації, диверсифікованості виробництва) [2].

Існує інша класифікація резервів зниження собівартості. Резерви зниження собівартості продукції можна поділити на три групи, які:

- 1) можуть бути використані у виробництві без додаткових витрат;

- 2) потребують незначних додаткових витрат і можуть бути використані протягом календарного або господарського року;

- 3) потребують значних капітальних вкладень і можуть бути використані в перспективі.

Підвищення економічної ефективності зернового виробництва передбачає збільшення виробництва й поліпшення якості зерна, забезпечення розвитку зернового господарства і ефективного використання його виробничих ресурсів. Основним напрямом розвитку зернового господарства є інтенсифікація виробництва зерна на основі внесення оптимальної кількості органічних і мінеральних добрив, розширення посівів високоврожайних сортів і гібридів, впровадження комплексної механізації, інтенсивних та індустриальних технологій, застосування прогресивних форм організації й оплати праці, урахуванням кінцевого результату. Велике значення має внесення оптимальних доз мінеральних добрив, які у конкретних природно-економічних умовах забезпечують повне використання можливостей високоврожайних сортів і гібридів зернових культур. Важливим фактором збільшення виробництва зерна має зрошення земель [3].

Одним із шляхів підвищення ефективності виробництва зерна є виведення і впровадження у підприємствах високоврожайних сортів і гібридів, стійких проти хвороб і придатних для вирощування на зрошуваних землях. Особливого значення у цьому зв'язку набуває поліпшення селекції і насінництва зернових культур. Інтенсифікація зернового господарства неможлива без комплексної механізації виробництва зерна. Вона є основою впровадження інтенсивних та індустриальних технологій вирощування зернових культур і забезпечує зростання продуктивності праці при виробництві зерна. Ще одним важливим напрямом підвищення економічної ефективності виробництва зерна є впровадження нових форм організації й стимулювання праці, широке використання колективного підприємства і орендних відносин у зерновому господарстві [2].

Отже, зауважимо, що лише системний підхід до аналізу собівартості продукції (робіт, послуг) дає змогу визначитись з причинами, що зумовили зміну собівартості як окремих видів продукції, так і за галузями підприємства та визначити конкретні заходи щодо її зниження.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Бухгалтерський управлінський облік : [підруч. для студ. спец. 7.050.106 «Облік і аудит» вищих навч. закл.] / Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В., Малюга Н. М, Чижевська Л. В. – Житомир : Рута, 2002. – 480 с.
  2. Ільєнко Н. Собівартість продукції та порядок її формування / Н. Ільєнко, С. Савкова // Довідник економіста. – 2005. – № 1. – С. 49 – 52.
  3. Формування і розвиток ринку зерна в Україні / [Шпикуляк О. Г., Воскобойнік Ю. Г, Саблук Р. П., Овсянніков О. В.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 190 с.
-

# ВЛАСНІ ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ АНАЛІЗ

Соломуд Д. В., Яковлева Н. В.,  
здобувачі 1 курсу СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –  
Собчишин В. М., кандидат економічних наук

Згідно з [1] власні фінансові ресурси підприємства включають дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, грошові надходження від інвестиційної діяльності (проценти, дивіденди, виручку від реалізації необоротних активів, фінансові інвестиції, тощо), доходи від надзвичайної діяльності, внески засновників (учасників/ акціонерів) у грошовій формі, що відображаються у відповідних статтях власного капіталу (зарєєстрованому, додатковому капіталі).

Аналіз формування власних фінансових ресурсів ВСК «Злагода» проведений у розрізі зазначених складових. Так, вивчення складу й структури доходів ВСК «Злагода» за даними табл. 1 свідчить, що підприємство формує доходи, в основному, в процесі операційної діяльності.

Таблиця 1

Динаміка складу й структури доходів ВСК «Злагода»  
за 2014–2016 рр.

Вид доходів	2014 р.		2015 р.		2016 р.		Відхилення (+,-) 2016 р. від 2014 р.		
	сума, тис. грн	пито- ма ва- га, %	сума, тис. грн	пито- ма ва- га, %	сума, тис. грн	пито- ма ва- га, %	суми, тис. грн	питомої ваги, в. п.	у %
Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	31367	99,2	48118	99,7	62415	95,6	+31048	-3,6	+99,0
Інші операційні доходи	252	0,8	121	0,3	2867	4,4	+2615	+3,6	у 11,4 р. б.
Інші доходи	-	-	4	0,0	-	-	-	-	-
Усього доходів	31619	100,0	48239	100,0	65282	100,0	+33663	x	у 2,1 р. б.

Джерело: розраховано за даними підприємства

Оскільки частина доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та фінансові ресурси підприємства у вигляді розрахунків з різними дебіторами набувають форми дебіторської заборгованості, то, з нашого погляду, доцільно аналізувати її розміри і структуру за видами й строками непогашення. При цьому слід враховувати, що фінансові ресурси підприємства, зосереджені у дебіторській заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги), належатимуть при її погашенні до власних. Тоді як фінансові ресурси, «заморожені» у дебіторській заборгованості за розрахунками, могли бути сформовані до її виникнення як із внутрішніх, так і зовнішніх джерел.

На кінець 2014 р. частина фінансових ресурсів ВСК «Злагода» була зосереджена у поточній дебіторській заборгованості, яка складалась з іншої поточної дебіторської заборгованості (займала 59,2 % усього розміру поточної дебіторської заборгованості), дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (39,4 %) та із заборгованості за розрахунками з бюджетом (12,6 %). У 2016 р. у складі дебіторської заборгованості з'явилася довгострокова дебіторська заборгованість (займала 7,3 % усієї заборгованості), проте питома вага фінансових ресурсів, «заморожених» в іншій поточній дебіторській заборгованості, все одно виявилася найбільшою (76,4 %).

Станом на кінець 2014–2016 рр. термін непогашення дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) ВСК «Злагода» складав до 12 місяців. Це свідчить, що дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) на 31 грудня кожного з досліджуваних років класифікувалась, як така, що надійде від дебіторів у вигляді грошових коштів протягом одного року. Інша поточна дебіторська заборгованість станом на кінець 2014 р. на 98,2 % складалась із заборгованості до 12 місяців і на 1,8 % – із боргів дебіторів зі строком неоплати від 12 до 18 місяців, тоді як на цю дату 2015 й 2016 рр. повністю була представлена заборгованістю до 12 місяців.

Зі складових власного капіталу на розмір фінансових ресурсів ВСК «Злагода» упродовж 2014–2016 рр. впливало зменшення зареєстрованого (пайового) і додаткового капіталу. Поповнення власних фінансових ресурсів ВСК «Злагода» за рахунок грошових внесків його членів до зареєстрованого (пайового) капіталу в аналізованому періоді відбулося лише у 2017 р.

Отже, власні фінансові ресурси підприємства слід аналізувати за такими складовими: дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, грошові надходження від інвестиційної діяльності, доходи від надзвичайної діяльності, внески засновників (учасників/ акціонерів) у грошовій формі, що відображаються у відповідних статтях власного капіталу (зареєстрованому, додатковому капіталі). При цьому необхідно досліджувати розміри і структуру за видами й строками непогашення дебіторської заборгованості з метою встановлення величини фінансових ресурсів, що «заморожені» в останній.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Собчишин В. М. Поділ фінансових ресурсів підприємства за критерієм права власності [Електронний ресурс] / В. М. Собчишин, О. В. Мунько // Матеріали VII Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф. [«Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління»], (Полтава, 16–17 листопада 2017 р.). – 2017. – Режим доступу : <http://economytyday.forumotion.me/t4-topic>.

---

## НАПРЯМИ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

*Стечак В. Є.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент*

Антикризове управління носить комплексний характер і спрямоване як на попередження, так і на подолання негативних для бізнесу явищ шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер і дозволяє подолати тимчасові труднощі. Стабільній діяльності підприємства сприяє функціонування системи антикризового управління. Не дивлячись на те, що здійснення антикризових заходів носить індивідуальний характер і залежить від особливостей діяльності конкретного підприємства, все ж існують напрями, застосування яких бажане для будь-якого суб'єкта господарювання.

Важливим заходом попередження банкрутства виступає постійне прогнозування його ймовірності. Практикою доведено, що підприємству доцільніше постійно здійснювати контроль за станом ліквідності і платоспроможності, дебіторською і кредиторською заборгованістю, проводити управління в інших сферах фінансів, ніж шукати шляхи подолання банкрутства, коли вже висунуто претензії відносно несвоєчасності розрахунків з кредиторами.

Одним із напрямів попередження банкрутства підприємства є диверсифікація виробництва. Ряд вчених-економістів в галузі антикризового управління вважають, що розширення сфери діяльності підприємства в будь-якому напрямку, є одним із головних методів попередження банкрутства [1, с. 30]. Тому перед підприємствами постає питання, що краще – вузькоспеціалізоване, чи широко або обмежено диверсифіковане, чи комбіноване виробництво? По своїй економічній суті спеціалізація і диверсифікація діалектично протилежні. З одного боку, спеціалізація забезпечує ефективне використання ресурсів, більш низьку собівартість, що в свою чергу призводить до прибутковості та фінансової стабільності. З іншого боку – ступінь ризику вузькоспеціалізованого підприємства значно вищий ніж диверсифікованого. Тому вважаємо, що з точки зору антикризового управління доцільно використовувати диверсифікацію, оскільки збитковість одного виду діяльності компенсується прибутковістю іншого, що значно знижує ймовірність банкрутства. Доцільність застосування диверсифікації визначається суттєвими відмінностями між платоспроможністю покупців і замовників та підвищенням конкурентоздатності підприємств за рахунок виробництва різних видів продукції.

Одним із основних завдань попередження банкрутства є забезпечення повної платіжної готовності підприємства. Слід ще раз наголосити на тому, що коли дебіторська заборгованість знаходиться на рівні кредиторської (або



перевищує її), то навіть за відсутності наявності коштів можна вважати, що підприємство платоспроможне, але за умови погашення дебіторської заборгованості у встановлений термін.

Одним із головних напрямків підвищення платоспроможності та відновлення фінансової стійкості підприємств, що перебувають у фінансовій кризі, є зменшення вихідних грошових потоків. Вихідні грошові потоки підприємства – це зниження собівартості продукції та згортання інвестицій і зменшення витрат, які не належать до собівартості продукції. Основними чинниками, що впливають на загальний рівень собівартості є зміна обсягів виробництва, структури (номенклатури та асортименту) продукції, товарів, робіт та послуг.

З метою попередження банкрутства підприємств вважається за необхідне впровадження системи фінансового контролю – контролінгу. Служба контролінгу в процесі виконання своїх функцій (попередження кризових явищ) застосовує різні специфічні методи: нуль-базис бюджетування; СОФТ-аналіз (аналіз сильних і слабких місць); опитування (анкетування); аналіз точки беззбитковості; вартісний аналіз; бенчмаркінг, основним принципом якого є оперативне порівняння основних планових (нормативних) та фактичних показників з метою виявлення відхилень.

З метою зміцнення фінансового стану підприємств, підвищення ліквідності і платоспроможності контролінг вирішує наступні завдання: виявлення та ліквідація «вузьких місць» на підприємстві; виявлення і розвиток сильних сторін; забезпечення постійного контролю та аналізу ризиків діяльності підприємства; виявлення резервів зниження собівартості продукції; розробка стратегії розвитку підприємства; планування фінансово-господарської діяльності; аналіз відхилень фактичних показників від планових; проведення внутрішнього аудиту [2, с. 72]. Наведені завдання контролінгу пояснюють необхідність його впровадження на вітчизняних підприємствах.

Одним із вирішальних напрямів для попередження банкрутства має бути забезпечення підприємств висококваліфікованими фінансовими менеджерами, оскільки банкрутство підприємств досить часто відбувається з вини керівництва. Крім того, перераховані шляхи запобігання банкрутству не будуть дієвими, якщо менеджери, фінансові керівники не будуть достатньо обізнані в даному напрямку.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Великий Ю. М. Особливості кризового стану вітчизняних підприємств і методів його оцінки / Ю. М. Великий, О. Ю. Проскура // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 29–34.
  2. Гребець О. Б. Контролінг як сучасна система управління / О. Б. Гребець // Економіка та держава. – 2014. – № 12. – С. 71–75.
-

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВІДШКОДУВАННЯ ЗА ПРЕТЕНЗІЯМИ ПРИ УЧАСТІ ТРЕТІХ СТОРІН У ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИНАХ**

**Сухно І. В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Канцедал Н. А., кандидат економічних наук, доцент**

Господарська діяльність підприємств при здійсненні обмінних операцій часто відбувається за участі трьох і більше сторін, таких як: постачальники, покупці, перевізники, логістичні посередники, страхові компанії та інші. Тим самим розширюється коло суб'єктів відповідальності при умові виникнення претензій, спричинених порушенням договірних зобов'язань і прав. Так, наприклад, транспортно-експедиторські підприємства, що надають виключно логістичні послуги з організації перевезення вантажу (далі – логістичні компанії) в силу обставин, необумовлених договірними відносинами, стикаються з проблемою нестачі, бою, пошкодження вантажу, що сталися з вини покупця, постачальника чи перевізника [2, с. 14].

В такому випадку логістична компанія є «транзитним» підприємством у розрахунках за претензіями між замовниками та перевізниками, оскільки в першу чергу отримує претензію від постраждалої сторони, а потім переадресує її винній стороні. Характер обліку претензійних сум залежить від виду відшкодування. Це може бути штраф, сума якого обумовлена договором, або ж згідно ст. 224, 225 та 314 Господарського Кодексу України – відшкодування збитків у зв'язку з пошкодженням чи нестачею вантажу [1].

Оскільки логістична компанія отримує претензію, то має задовольнити її перед замовником в порядку виплати відповідного виду компенсації. Відповідно, бухгалтерський та податковий облік операцій з розрахунків за претензіями у логістичної компанії залежить від виду відшкодування, що відображується в системі його обліку та звітності: якщо претензія задовольняється як відшкодування збитків, це не викликає податкових наслідків, якщо претензія задовольняється як штраф – необхідно визнати такі суми у складі доходів діяльності.

На дату визнання претензії від замовника сума, зазначена як відшкодування збитків, відображується логістичною компанією у складі витрат періоду: за дебетом субрахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності» з кредитом субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами». Відповідна сплата фіксується за дебетом 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» з кредитом 311 «Поточні рахунки в національній валюті».

У свою чергу перевізник, у разі визнання претензії, пред'явленої логістичною компанією, зобов'язаний визнати дохід: за дебетом 374 «Розрахунки за претензіями» з кредитом 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки». При надходженні відповідних коштів запис проводиться за дебетом субрахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті» з кредитом 374 «Розрахунки за

претензіями». Фіксація доходу за кредитом 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки» і витрат за дебетом 949 «Інші витрати операційної діяльності» ідентифікує здійснену операцію як негосподарську діяльність, тому вона не підпадає під дію пп. 14.1.191 та 14.1.185 Податкового кодексу України і не є об'єктом обкладення ПДВ [3].

Таки чином, якщо експедитор отримує та перераховує кошти в порядку відшкодування збитків (заподіяної шкоди), одержана сума за претензією не утворює доходу й не викликає податкових зобов'язань з ПДВ. Відповідно перераховані суми не включають до податкових витрат і не можуть розглядатися у складі податкового кредиту з ПДВ. На відміну від сум, що надходять у порядку відшкодування завданих збитків, суми штрафу, визнані експедитором не викликають податкових витрат, проте, він зобов'язаний визнати дохід, оскільки згідно абз. 2 п. 188.1 Податкового Кодексу України, такі суми відносять до бази оподаткування [3].

У бухгалтерському обліку такі операції оформлюються кореспонденцією рахунків: 1) дебет 948 «Визнані штрафи, пені, неустойки» з кредитом 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» – на суму визнаних експедитором штрафів; 2) дебет 374 «Розрахунки за претензіями» з кредитом 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки» – визнається дохід на суму визнаних винуватцем штрафів; 3) дебет 311 «Поточні рахунки в національній валюті» з кредитом 374 «Розрахунки за претензіями» з кредитом – на суму одержаного штрафу.

Одержані суми штрафів чи неустойки фірми-експедитори фіксують у рядку 03.8 «Суми штрафів, неустойки, пені» додатка 1Д Податкової декларації з податку на прибуток підприємства, незважаючи на їх «транзитний» характер, оскільки за договором транспортного експедирування такі суми визнаються власне їх доходом.

Отже, особливості бухгалтерського обліку операцій із розрахунків за претензіями при участі третіх сторін визначаються в залежності від виду компенсації (відшкодування збитків чи штраф), передбаченої висунутою претензією.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16. січ. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
  2. Корнійчук Г. Суми за претензіями: облік в експедитора [Текст] / Г. Корнійчук // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 45. – С. 14-16.
  3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
-

## ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА: СПОСОБИ ВИМІРЮВАННЯ

*Телятник М. Ю.,  
здобувач СВО «Бакалавр»,  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Єгорова О.В., кандидат економічних наук, доцент*

Тіньова економіка це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, яка спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства [2, с. 46-47].

Тіньова економіка нерозривно пов'язана з розвитком соціально-політичних та економічних макросистем: вона з'явилась разом із виникненням держав, із часом змінювались форми її прояву та масштаби, а починаючи з ХХ століття охопила майже всі сфери відносин по всьому світу. Наразі тіньовий сектор економіки є невід'ємним елементом економічної системи України. Можна навіть сказати, що більшість громадян України приймають участь у створенні або перерозподілі тіньового ВВП.

Великою проблемою є те, що тіньову економіку дуже важко виявити та виміряти. Основними негативними наслідками викривлення статистичної інформації внаслідок її недооцінки офіційною економікою є:

- 1) перекручування платіжного балансу і завищення показників податкового тиску, викривлення доходів населення і державних витрат;
- 2) штучне заниження темпів інфляції. Якщо темпи зростання тіньових доходів випереджують темпи зростання офіційного ВВП, уряд може недооцінити реальні потреби економіки в грошах;
- 3) можливі помилки в політиці зайнятості – працюючі в тіні можуть бути враховані як безробітні.

На теперішній час існують такі методи виміру тіньової економіки:

1) встановлення розбіжності між фактичними і офіційно врахованими трудовими ресурсами – за розбіжності отриманих даних судять про частку прихованих трудових ресурсів у загальному обсязі і, таким чином, про конкретні масштаби тіньової економіки.

2) метод розходжень – використовує як індикаторами величини тіньової економіки перевищення витрат над незалежно визначеними прибутками або різниця прибутків, які були оцінені різними способами. Такий метод широко застосовується в Великобританії та США;

3) монетарні, в основу яких покладається припущення, що розрахункові операції між економічними суб'єктами тіньової економіки здійснюються, як правило, за допомогою готівки, а в офіційній економіці – в основному через банківські рахунки. Якщо це припущення є справедливим, то збільшення обсягу грошового обігу проти певного «нормального» рівня може бути індикатором тіньової економіки. Під «нормальним» рівнем розуміють рівень обігу готівки в такий період, коли розміри тіньової економіки були набагато меншими [3].

4) методика, розроблена італійським інститутом статистики (ISTAT). За цим методом збираються дані про робочі місця, отримані статистиками, і зіставляються з даними податкових та юридичних органів. Далі перераховуються всі зайняті: робітники, що працюють повний робочий день, зайняті частково і працюючі на додатковій роботі. Отримані показники праці на одного робочого використовуються для розрахунку випуску і доданої вартості, що дозволяє скорегувати обсяг продукції, створений, але не неврахований статистичними службами [1, с.59-60].

Найбільш просунутою вважається саме остання методика, однак жодна з них не є точною. Останнім часом почали використовувати різні варіанти донарахування показників офіційної статистики, тобто методи непрямих оцінок тіньової економіки або окремих її компонентів, які базуються на інформації про окремі фактори чи явища або на порівняльному аналізі даних, що були одержані з різних джерел. Така інформація дає уявлення про масштаби та тенденції поширення тіньової діяльності в межах певної групи одиниць або щодо окремого явища, на основі якого робимо висновки про іншу сукупність одиниць і явищ. Існує кілька методик донарахування до повного набору даних щодо малих підприємств на підставі даних «Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України»; щодо виробництва сільськогосподарської продукції в підсобних господарствах за даними бюджетних обстежень домогосподарств; обсягу прихованого товарообігу та ринкових послуг, які надаються індивідуальними виробниками, та ін. За такою методикою в 2017 році міжнародною Асоціацією дипломованих сертифікованих бухгалтерів було проведено дослідження і виявилось, що обсяг тіньової економіки в 2016 році становив 1,1 трлн гривень. Україна посіла 3-тє місце в списку країн з найвищою тіньовою економікою з показником 45,16%. Наразі темп росту тіньової економіки порівняно з останніми роками знизився, проте залишається великою проблемою.

Отже, використовуючи і вдосконалюючи дані методи, держава може визначати параметри тіньової економіки, досягати більшої повноти та об'єктивності статистичної інформації, і використовувати їх для подальшого планування та управління.

---

#### **Список використаних джерел**

- 1) Пилипченко О.О. Методи оцінки тіньової економіки та їх класифікація / О.О. Пилипченко // Судова апеляція. – 2015. – № 2(39). – С. 58–64.
  - 2) Турчинов О. В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О. В. Турчинов. – К. : Вид-во Артєк, 2015. – 300 с.
  - 3) Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки: Наказ Міністерства економіки України від 18.02.2009 р. № 123 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat\\_id=38738](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738).
-

## ЩО І СКІЛЬКИ ЧИТАЮТЬ УКРАЇНЦІ?

*Тимофієнко В.В.,  
здобувач СВО «Бакалавр»,  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Єгорова О.В., кандидат економічних наук, доцент*

В наш час, коли більшість українців не може уявити своє життя без мобільних телефонів, комп'ютерів та планшетів, ми читаємо все менше і менше книжок. Але ж читання літератури важливе для нашого інтелектуального розвитку, розвитку нашої уяви, розширення кругозору. Читаючи книжки ми поповнюємо свій словниковий запас, що дає нам змогу легше висловлювати власні думки. На жаль, українці з кожним роком читають все менше, особливо це видно, якщо порівнювати з СРСР.

Наукове вивчення масового читання в СРСР проводилось у 1963 р Вивчення групи міських робочих 16-28 років методом анкетного опитування та врахування попиту на абонементі масових бібліотек в 52-х містах 24-х областей, країв і автономних республік показало, що молодь переважно читала радянських письменників. Визнанням користувався жанр соціально-побутової, історичний, науково-фантастичний роман (М. Шолохов, Л. Леонов, Г. Миколаєва, А. Толстой, А. Беляєв та ін.). Високим був попит на пригоди і наукову фантастику, твори про долю і трудових шлях однолітків. У жителів радянського села найбільший інтерес викликали книги про Велику Вітчизняну війну. На другому місці опинилися книги на тему любові, шлюбу, виховання дітей. Міські старшокласники регулярно читали журнал «Юність» – 31%, «Молоду гвардію» – 33%. До наукової фантастики (А. Беляєв, І. Єфремов, Стругацькі) особливий інтерес був у студентів технічних вузів. Студенти активно читали літературні журнали, найбільше «Юність» і «Неву». [1]

Нині, на жаль, читацька активність значно знизилась. Компанія маркетингових і соціологічних досліджень «Research & Branding Group» провела опитування серед українців щодо їхньої читацької активності. Протягом жовтня-листопада 2017 року дослідники опитали 1802 респондента віком від 18 років. Результати показали, що 43% опитаних за останній рік прочитали хоча б одну книгу, проте 51% українців не прочитали жодного видання. Ще 6% опитаних не змогли відповісти на питання, чи читали вони книги протягом попередніх 12 місяців.

Число прочитаних книг у тих українців, хто регулярно читає, коливається від одного до кількох десятків: 75% – прочитали менше 10-ти книг, 50% – менше 4-х, 25% – менше 2-х. Середній показник прочитаних за рік книг становить 7 видань.

Аналіз відповідей респондентів свідчить, що бажання читати пов'язане з такими демографічними факторами, як стать, освіта, тип населеного пункту та регіон проживання. Зокрема, жінки читають частіше, аніж чоловіки – 48% та 38% відповідно. При цьому більшу зацікавленість літературою проявляють люди з вищою освітою (57%), аніж люди із середньою спеціальною

(40%), середньою (31%) чи неповною середньою (39%). Також більше читають ті опитані, які проживають в обласних центрах (53%) чи великих містах (41%) відносно жителів селищ та смт (37%). [2]

За даними опитування, найпопулярніші серед українців історичні твори (36,3%), їх читає третина прихильників літератури. На другому місці детективи (34,3%). А трійку лідерів замикають любовні романи (26,2%). На четвертому місці українці розташували твори видатних класиків (16,6%), а на п'ятому місці – наукова література (16,5%).

Більша частина українців читає паперові книги (87,6%), електронні книги читають менше (10,4%) і найменший відсоток українців надає перевагу аудіокнигам (2,1%). [2]

У той же час, за даними опитування, що проводилось порталом The Point [3] 53% вважають за краще книги в електронному варіанті.

Тішить те, що українці читають заради задоволення, а не тому що треба. Заради читання вони відмовляються від телевізорів та соціальних мереж, читають під час їжі, в чергах, ввечері і т.д.

Для порівняння, в Іспанії частка читаючого населення становить 57%. В цілому по світу частка тих, хто відкриває книгу раз на тиждень, становить 50,7%. Такі дані онлайн-опитування GfK, який провели серед 22 тисяч осіб у 17 різних країнах світу. Країною, де найбільше читають, у 2017 році був визнаний Китай, тут більше 70% громадян читають щодня або хоча б раз на тиждень. [3]

Підсумувавши все вищезазначене можемо дійти висновку, що в СРСР читали більше ніж ми зараз. Скоріше за все, це пов'язано з тим, що раніше не було інтернету, комп'ютерів та інших гаджетів. Але не зважаючи на це, українці знаходять час щоб почитати книгу. Українці полюбляють різні жанри, залежно від віку та освіти, більшість надає перевагу паперовим книгам, а не електронним. Та нажалі з кожним роком все менше українців беруть до рук книгу. Щоб ми зовсім не припинили читати треба дітей змалечку залучати до читання, читаючи їм казки.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Сидорова Г.П. Радянська масова література 1960-1980-х рр.: читацькі вподобання» [Електронний ресурс] / Г.П.Сидорова // Феномени соціального розвитку. – Режим доступу: [http://www.terrahumana.ru/arhiv/10\\_03/10\\_03\\_13.pdf](http://www.terrahumana.ru/arhiv/10_03/10_03_13.pdf).

2. Скільки читають українці? Нове дослідження. [Електронний ресурс]. // Видавництво Старого Лева. – Режим доступу: <https://starylev.com.ua/news/skilky-chytayut-ukrayinci-nove-doslidzhennya>.

3. Що і скільки читають українці? [Електронний ресурс]// Рідна країна: світоглядний портал. – Режим доступу: <http://ridna.ua/2017/12/scho-i-skilky-chytayut-ukrajintsi>.

---

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

*Тимошенко Н. Г.,  
здобувач 3 курсу СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Зоря О. П., кандидат економічних наук, доцент*

Страховий ринок поєднує в собі дві категорії, з одного боку – це специфічна сфера грошових відносин, об'єктом якої є купівля-продаж страхової послуги, з іншого боку, страховий ринок – це складна інтегрована система страхових та перестраховувальних організацій, які в сукупності здійснюють страхову діяльність.

Страховий ринок є невід'ємною складовою фінансового ринку країни, яка є досить чутливою до проблем будь-яких його елементів. Одночасно він тісно пов'язаний з виробничою сферою економіки і рівнем добробуту населення.

Важливою проблемою є підвищення ефективності, стабільності функціонування страхового ринку в умовах економіки, яка функціонує в державі [2].

Стабільний розвиток виробничої сфери спонукає страхові компанії до використання акумульованих ресурсів для довгострокових виробничих капіталовкладень, через ринок цінних паперів.

Добробут населення можна розділити на матеріальний і нематеріальний, та лише синтез цих понять має прямий вплив на активність страхових компаній. Суттєвими аспектами розвитку страхового ринку є досконала законодавча база, створення нових конкурентоспроможних продуктів, зниження ціни на страхові послуги шляхом структурування страхових тарифів, а також підвищення фінансової обізнаності та страхової культури населення. Потужний негативний вплив зовнішнього ринкового характеру має дуже велика кількість страхових компаній з кадрами низької кваліфікації, що знижує довіру населення, підприємств та інвесторів до страхових послуг в цілому, а також заважає становленню повноцінного страхового ринку. Підвищення ролі та стабільний розвиток вітчизняного ринку страхування має бути одним із найдієвіших факторів розвитку національної економіки, економічної безпеки країни, залучення іноземних інвестицій.

Страховий ринок України опинився у ще більш скрутному становищі, ніж був декілька років тому. Анексія Криму та бойові дії на Сході країни потягли за собою скорочення ринку, втрату договорів, зниження бізнес-активності, через що зменшились страхові потоки.

Створення сприятливого страхового клімату в Україні дозволило б захищати іноземних інвесторів в розширенні існуючого бізнесу та відкритті нового. Однак, із ситуацією, що склалась на сьогоднішній день, це неможливо [4].



Одним з важливих питань розвитку страхового ринку є його ефективне регулювання та державна підтримка. Удосконалення системи правового забезпечення розвитку страхового ринку, державного регулювання і нагляду сприятиме створенню конкурентного середовища на ринку страхових послуг. З метою забезпечення стабільного розвитку ринку необхідно забезпечити адаптацію законодавства України у сфері страхування до законодавства Європейського Союзу. Запровадження значної кількості обов'язкових видів страхування не відповідає практиці розвинених країн. Тому доцільним є економічно обґрунтувати необхідність та ефективність кожного виду обов'язкового страхування.

Страховий ринок використовується для податкової оптимізації в інших галузях економіки шляхом зменшення бази оподаткування. З огляду на це держава повинна забезпечити розробку законодавчих актів, які запобігають використанню страхового ринку для відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом [3].

Актуальною проблемою розвитку страхового ринку є відсутність довіри населення та суб'єктів господарювання до страхових компаній. Для подальшого розвитку страхового ринку необхідно забезпечити прозорість діяльності учасників страхового ринку та запровадити програми інформування населення про стан та перспективи страхового ринку з метою підвищення рівня страхової культури населення. На процеси подальшого розвитку страхового ринку впливають також проблеми, які знаходяться поза площиною страхового ринку, зокрема: повільні темпи ринкової трансформації реального сектора економіки, значна частка тіньової економіки, збиткова діяльність більшості підприємств, політична та економічна нестабільність в державі [1].

Після аналізу стану страхового ринку України, ми зробити такі висновки, що основними причинами, які стримують розвиток ринку страхових послуг, є:

- повільні темпи впровадження ринкових умов та реструктуризації економіки;
- недостатня капіталізація страхових компаній, низький рівень національного та перестрахового ринку;
- недосконалість правових засад захисту прав споживачів страхових послуг;
- недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку;
- нерозвиненість довгострокового страхування життя;
- відсутність надійних фінансових інструментів для інвестування;
- низький рівень страхової культури населення;
- низький рівень довіри до ринку страхування життя.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Горб, В. А. Еволюція поняття страхування / В. А. Горб, В. В. Смолянська // Вісн. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ, 2011. – Вип. 38. – С. 299–305.

2. Козьменко, О. В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку : монографія / О. В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.
3. Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 р., затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2005 р. №369-р.
4. Хорін, Л. Страхування: інституціональна риторика на фоні системного хаосу [Електронний ресурс] / Л. Хорін // Фінансовий ринок України. – 2004. – № 6–7. – Режим доступу : [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/strah\\_rynok/0\\_66.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/0_66.htm).

## **ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ЗАПАСІВ**

**Ткаченко А. О.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Тютюнник С. В., кандидат економічних наук, доцент**

Однією із складових стабільної та рентабельної роботи підприємства є оптимальна наявність і обіг виробничих запасів. Запаси – це такий вид оборотних засобів, який практично завжди є в тому чи іншому вигляді на будь-якому підприємстві.

Для одного підприємства виробничі запаси є основою стабільної та рентабельної роботи, для іншого лише невеликою частиною всіх активів. Але в будь-якому разі правильне документальне оформлення і відображення операцій із запасами у бухгалтерському обліку – запорука успішної роботи підприємства в цілому.

Облік виробничих запасів становить дуже трудомісткий процес. І це пов'язано не лише з різноманітністю самих запасів, а й з оформленням великої кількості первинних документів на різних стадіях руху виробничих запасів. Для підприємств виробничі запаси є одним із найважливіших активів, які з-поміж іншого перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг.

Правильно сформована облікова політика щодо запасів дає можливість формування та надання достовірної інформації для прийняття ефективних економічних рішень.

Формування облікової політики щодо запасів на підприємствах здійснюється на підставі Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів (табл. 1) [2].

При формуванні облікової політики підприємство повинно зазначити в Наказі про облікову політику підприємства одиницю обліку запасів.

Відповідно до чинного законодавства облік запасів може вестися за їх найменуваннями або однорідними групами (видами). При цьому у Наказі про облікову політику підприємства потрібно вказати кількість кожної облікової одиниці, яка визначається не тільки за видом натурального вимірника, що використовується на підприємстві для обліку запасів, але і за його величиною, розрядністю. Існують певні види запасів, щодо яких можливе викорис-

тання різних натуральних вимірників. У таких випадках необхідно обрати один вид натурального вимірника і використати його для обліку всього об'єму певного виду запасів за всіма операціями [1].

Таблиця 1

**Елементи облікової політики щодо виробничих запасів**

Елементи облікової політики	Альтернативні варіанти обліку
Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів	
База розподілу транспортно-заготівельних витрат, що прямо включаються до первісної вартості запасів	За кількісним критерієм: – вага; – об'єм; – кількість місць; – одиниць. За вартісним критерієм: – ціна одиниці запасів.
Періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів	Підприємство встановлює самостійно
Призначення та умови використання запасів	Підприємство встановлює самостійно
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»	
Одиниця обліку запасів	– Найменування; – однорідна група (вид).
Метод обліку транспортно-заготівельних витрат	– Через пряме списання транспортно-заготівельних витрат до первісної вартості одиниці запасів, що придбаються (за можливості точного розподілу (віднесення)); – за середнім відсотком (при узагальненні суми транспортно-заготівельних витрат на окремому субрахунку та подальший їх розподіл).
Методи оцінки вибуття запасів	– Ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; – середньозваженої собівартості; – собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); – нормативних витрат; – ціни продажу.

Таким чином, під час формування Наказу про облікову політику підприємства необхідно враховувати всі переваги і недоліки кожного з елементів облікової політики щодо виробничих запасів і враховувати їх вплив на показники фінансової звітності.

**Список використаних джерел**

1. Верига Ю. А. Облікова політика підприємства [текст] : навч. посіб. / Верига Ю. А., Кулик В. А., Ночовна Ю. О., Іванюк С. Ю. – К. : «Центр учбової літератури», 2015. - 312 с.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 10 січ. 2007 р. № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

# ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ НЕЮ

*Товкач Р. О.,  
здобувач 1 курсу СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Зоря С. П., кандидат економічних наук, доцент*

Складні макроекономічні умови сьогодення актуалізують доцільність формування дієвих напрямів забезпечення ділової активності підприємства, що є комплексним поняттям та передбачає, в першу чергу, ефективність використання власного та залученого капіталу, прибутковість та рентабельність функціонування суб'єктів господарювання, формування конкурентних переваг, тощо. Практика ведення господарської діяльності у сфері аграрного сектору економіки свідчить про важливість аналізу та постійного моніторингу показників ділової активності, значення яких є важливою інформаційною базою для прийняття дієвих фінансових рішень в контексті управління нею, а також дає можливість різним зацікавленим сторонам отримати необхідну інформацію.

Дослідженню питань ділової активності підприємства та методики її оцінки присвячена значна кількість наукових публікацій, серед яких заслуговують на увагу праці Н. В. Бугас [1], О. А. Гринькевича [2], А. П. Дорошенка [3], Є. М. Руденка [4], В. Сидоренка [5], І. О. Школьник [6], Г. Ямбоко [7], та ін. Незважаючи на досягнуті здобутки науковців, питання оцінки ділової активності підприємств як основи формування механізму управління нею потребують подальших досліджень та узагальнень.

Ділова активність проявляється в динамічності розвитку підприємства, швидкості обороту засобів підприємства. Тобто, показники ділової активності – це, перш за все, показники ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. Аналіз ділової активності полягає у дослідженні рівнів і динаміки різноманітних фінансових коефіцієнтів – показників оборотності запасів та капіталу підприємства, його дебіторської та кредиторської заборгованості, фінансового та операційного циклів та коефіцієнта стійкості економічного зростання [7].

В той же час, з метою формування комплексних висновків стосовно стану управління діловою активністю на підприємстві, фінансовий аспект її оцінки слід доповнювати комерційним (репутація та імідж підприємства, якість продукції, ефективність маркетингової діяльності й існуючих каналів збуту, асортимент продукції, конкурентоспроможність на ринку) та виробничим (рівень продуктивності праці, технологічної та виробничої продуктивності, масштаби виробництва, досягнення планових показників).

Враховуючи динамічні зміни як внутрішнього так зовнішнього середовища в якому функціонують вітчизняні товаровиробники продукції сільськогосподарства, цілеспрямованість та саморозвиток, оцінку ділової активності в загальному виразі слід визначати за співвідношенням темпів зміни ос-

новних показників розвитку підприємства, яке у фінансовому аналізі дістало назву «золоте правило економіки».

«Золоте правило економіки» узагальнено відбиває найбільш бажану тенденцію розвитку підприємства, адже завжди бажано, щоб активи підприємства зростали (що означало б розширення масштабів діяльності підприємства), власний капітал зростав вищими темпами ніж активи (збільшення фінансової незалежності), чистий дохід (виручка) від реалізації товарів робіт послуг зростав швидшими темпами ніж зростають активи (ефективне використання ресурсів), чистий прибуток зростав швидшими темпами ніж чистий дохід (відносно скорочення витрат) [6].

Динамічна оцінка ділової активності підприємства за допомогою «золотого правила економіки» (табл. 1) є більш доцільною в сучасних умовах, ніж використання фінансових коефіцієнтів, оскільки являється інтегральною оцінкою загальної ефективності функціонування підприємства і може бути використана при дослідженні темпів його розвитку, а отже і стану управління його діловою активністю.

*Таблиця 1*

**Динаміка показників «золотого правила економіки»  
СТОВ «Україна», 2014-2016 рр.**

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Темп зростання, %
Середньорічна вартість активів, тис. грн	47312	104697	200914,5	у 4,2 р. б.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	19741	112682	80356	у 4,1 р. б.
Чистий фінансовий результат: прибуток, тис. грн	23753	53193	25934	109,2

Так, за результатами розрахунку темпів зростання показників для перевірки дотримання «золотого правила економіки» у 2016 р. порівняно із 2014 р. середньорічна вартість активів СТОВ «Україна» збільшилася у 4,2 разів, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – у 4,1 разів, чистий фінансовий результат (прибуток) – на 9,2 %.

Отже, не виконуються жодне із умов «золотого правила економіки»: темп зростання чистого фінансового результату є значно меншим за темп зростання чистого доходу від реалізації продукції, а останній, в свою чергу, не перевищує темп зростання середньорічної вартості активів СТОВ «Україна». Дана ситуація свідчить про доцільність формування ефективного механізму управління діловою активністю з метою забезпечення ефективності використання фінансових ресурсів досліджуваного підприємства.

Враховуючи результати проведеного дослідження, слід зазначити, що вдосконалення механізму управління діловою активністю підприємства слід здійснювати у напрямку розробки політики управління оборотними активами, формування шляхів підвищення ефективності використання капіталу, пошуку резервів збільшення прибутку.

1. Бугас Н. В. Аналіз ділової активності підприємств : [Електронний ресурс] / Н. В. Бугас, Г. В. Костюк // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2017. – № 2. – Режим доступу : <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=1035>.
2. Гринькевич О. А. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємств / О. А. Гринькевич, Г. І. Кіндрацька // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 215.
3. Дорошенко А. П. Напрями оцінки ділової активності сільськогосподарських підприємств / А. П. Дорошенко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2012. – Вип. 5. – Т. 3. – С.112–116.
4. Руденко Є. М. Застосування «Золотого правила економіки» для оцінки ділової активності сільськогосподарських підприємств / Є. М. Руденко // Агросвіт. – 2014. – Вип. 16. – С. 42–49.
5. Сидоренко В. Контроль ділової активності за ключовими показниками ефективності / В. Сидоренко, Г. Мельник // Економіка та держава: Міжнар. наук.практ. журнал. – К. : РПВПС НАНУ, 2013. – № 10. – С. 74 –75.
6. Фінансовий стан підприємств України: аналітичний статистичний огляд / І. О. Школьник, С. В. Леонов; І. М. Боярко та ін. ; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 69 с.
7. Ямбоко Г. Аналіз ділової активності підприємств в умовах фінансової кризи / Г. Ямбоко // Економічний аналіз. Вип. 5. – 2010. – С. 65–71.

## **СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ДОХІД» ТА ПІДХОДИ ДО ЙОГО ТРАКТУВАННЯ**

*Тютюнник І.Ю.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Дорогань-Писаренко Л.О., кандидат економічних наук, доцент*

Трактування сутності доходів є важливою науковою проблемою. Ця категорія залишаються у центрі уваги вчених у сфері філософії, економічної теорії, мікроекономіки, макроекономіки, фінансів, менеджменту, бухгалтерського обліку і містить багато суперечностей та протиріч, що обумовлює актуальність даного дослідження.

Частина виробленої продукції (робіт, послуг) підприємства використовують для власних потреб, а частина реалізується на сторону. Кругооборот засобів на підприємстві завершується процесом продажу (або реалізацією), внаслідок якого суб'єкт господарювання отримує виручку в грошовій формі ( $T^1 - G^1$ ). Остання авансується на відновлення процесу кругообороту засобів (придбання предметів праці, на оплату праці та на інші витрати наступного циклу виробництва), його безперервне повторення. При реалізації продукції підприємству відшкодовуються у грошовій формі витрачені засоби на її виробництво та збут.

Як економічна категорія, дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманим від продажу продукції, това-

рів, робіт, послуг [1, с. 512]. Трактуювання сутності доходів у загальноекономічній літературі, на думку Н. В. Прохар, так чи інакше зводиться до двох визначень [4, с. 37-39]:

1) доходи – це грошові або інші надходження (П. І. Юхименко, П. М. Левченко, Р. М. Пушкар, Н. П. Тарнавська, В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, Л. Г. Мельник, І. М. Бойчук, Ю. В. Піча);

2) доходи – це виручка (виторг) від реалізації (О. І. Ястремський, О. Г. Грищенко, В. С. Сухарський).

Проте з бухгалтерської точки зору жодне з них не витримує критики з наступних міркувань. З одного боку, виручка (виторг) від реалізації – це хоча і вагома, але лише окрема складова доходів сучасного підприємства. Існують ще і відсотки та дивіденди одержані, доходи від участі у капіталі інших підприємств, отримані штрафи, пені, неустойки, благодійні внески, спонсорська допомога тощо. З іншого боку, трактування сутності доходів як надходжень грошових коштів чи матеріальних цінностей не відповідає принципу нарахування, який застосовується в бухгалтерському обліку. Адже доходи визнаються не у момент надходження грошових коштів від контрагентів, а в момент реалізації товарів, робіт, послуг, тобто відвантаження та передачі права власності на активи. До того ж не усяке надходження грошових коштів чи матеріальних цінностей визнається в бухгалтерському обліку доходами.

Проблема розмежування доходу і виручки від реалізації зустрічається і в працях зарубіжних науковців-бухгалтерів. Зокрема, Б. Нідлз, Х. Андерсон та Д. Кодлуелл зазначають, що виручка від реалізації формується при продажу товарів торговельною фірмою. За Р. Мюллендорфом та М. Карранбауером, виручка виникає тільки від реалізації продукції, виробленої на підприємстві, а дохід, навпаки, включає в себе приріст будь-яких коштів незалежно від їх характеру [4, с. 38-39].

Визначення доходів наведено в Законі України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», що не суперечить Міжнародним стандартам фінансової звітності. Доходи – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [2, 3].

Можна запропонувати наступне визначення поняття «доходи» – це збільшення економічних вигід внаслідок надходження активів (або збільшення їх вартості) та/або зменшення зобов'язань, що призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) у результаті здійснення певного виду діяльності та отримання конкурентних переваг від прийняття ефективних рішень.

Таким чином, категорія доходів є набагато складнішою та неоднозначною, а найбільш повно їх сутність розкривається саме в бухгалтерському обліку.

1. Бухгалтерський-фінансовий облік : підручник [для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / наук. ред. проф. Ф. Ф. Бутинець. – [6-те вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ПП «Рута», 2005. – 756 с.

2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» № 2164-VIII від 05 жовт. 2017 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

4. Прохар Н. В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н. В. Прохар, Ю. О. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.

## **ОСОБЛИВОСТІ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

*Улізько Л. В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Ходаківська Л.О., кандидат економічних наук, доцент*

Капітальне вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи на сучасному етапі розвитку суспільства часто є єдиним напрямом інвестиційної діяльності підприємств. Це відбувається тому, що кожне підприємство на протязі свого життєвого циклу періодично вкладає кошти в нове обладнання для оновлення асортименту, покращення якості своєї продукції, підвищення кваліфікації персоналу. В такій ситуації є необхідність кваліфікованого управління реальними інвестиціями.

На основі аналізу літературних джерел можна навести головні особливості економічної сутності капітальних інвестицій:

1. Вони пов'язані з матеріальними та грошовими затратами.
2. Капітальні інвестиції забезпечують підприємству більш високий рівень рентабельності в порівнянні з фінансовими інвестиціями.
3. Капіталовкладення можуть бути повернені лише на протязі наступних років у майбутньому.
4. Капітальні інвестиції завжди містять у собі елемент ризику.
5. Капітальне інвестування тісно пов'язане з операційною діяльністю підприємства. Від реалізованих підприємством інвестиційних проектів залежить подальший об'єм його операційної діяльності.
6. Реальні інвестиції є найменш ліквідними, що пов'язано з вузькою національною направленістю цих вкладень. і в незавершеному вигляді вони не мають іншого призначення. [1]
7. Капітальні вкладення у виробництво, підвищення кваліфікації персоналу, та ін. безпосередньо пов'язані з підвищенням можливостей підприємств-



ва щодо досягнення своїх стратегічних і тактичних цілей. Саме ця форма інвестування допомагає підприємству проникати на нові товарні та регіональні ринки, забезпечувати постійний ріст своєї ринкової вартості [28].

Реальне інвестування здійснюється в різноманітних формах, основними із яких є: нове будівництво, реконструкція, модернізація та ін.

Капітальне інвестування чи капітальні вкладення в основні засоби (придбання цілісних майнових комплексів, нове будівництво, реконструкція, модернізація, відновлення окремих видів обладнання). Капітальне інвестування чи капітальні вкладення в основні засоби, придбання цілісних майнових комплексів. Це інвестиційна діяльність великих підприємств, що забезпечує галузеву, регіональну чи товарну диверсифікацію їх діяльності.

Нове будівництво являє собою інвестиційну операцію, пов'язану з будівництвом нового об'єкта з завершеним технологічним циклом за індивідуально розробленим чи типовим проектом на спеціально відведених територіях. Реконструкція є інвестиційною операцією, пов'язаною з суттєвим перетворенням всього виробничого процесу на основі сучасних науково - технічних досягнень. Її здійснюють згідно комплексного плану реконструкції підприємства з метою радикального збільшення його виробничого потенціалу, покращення якості продукції, що випускається та ін.

В процесі реконструкції може здійснюватися розширення окремих виробничих будівель та приміщень (якщо нове обладнання не може бути розміщено на вже існуючій площі); побудова нових будов та споруд того ж призначення замість ліквідованих на території діючого підприємства, подальша експлуатація яких не може проводитись з технологічних чи економічних причин.

Модернізація – це інвестиційна операція, що пов'язана з вдосконаленням та приведенням основної частини виробничих засобів до стану, що відповідає сучасному рівню здійснення технологічних процесів, шляхом конструктивних змін основного парку машин, механізмів та обладнання, що використовується підприємством в процесі операційної діяльності.

Відновлення окремих видів обладнання пов'язане з заміною (в зв'язку з фізичним зносом) чи доповненням (в зв'язку зі зростанням обсягів діяльності чи необхідністю підвищення продуктивності праці) кількості обладнання, що існує на даний момент, новим його видом, не змінюючи загальної схеми здійснення технологічного процесу.

Інвестування в інновації підприємств (інноваційне інвестування в нематеріальні активи) являє собою інвестиційну операцію, що направлена на використання в операційній та інших видах діяльності підприємства нових наукових і технологічних знань з метою досягнення комерційного успіху. Інноваційні інвестиції в нематеріальні активи здійснюються в двох основних формах:

- шляхом придбання готової науково - технічної продукції та інших прав (патенти на наукові відкриття, промислові зразки, винаходи та товарні знаки та ін.);

- шляхом розробки нової науково - технічної продукції [2].

Інвестування приросту оборотних активів (інвестування приросту запасів матеріальних оборотних активів). Це інвестиційна операція, що направлена на розширення об'єму операційних оборотних активів, які використовуються в результаті здійснення інвестиційної діяльності. Необхідність цієї форми інвестування пов'язана з тим, що будь - яке розширення виробничого потенціалу визначає можливість випуску додаткового обсягу продукції. Але ця можливість може бути реалізована тільки при певному розширенні обсягів використання матеріальних оборотних активів окремих видів (запасів, сировини, напівфабрикатів).

---

#### **Список використаних джерел**

1. Бочаров В. В. Инвестиции. Инвестиционный портфель. Источники финансирования. / В. В. Бочаров. – М. : Экономика, 2011. – 127 с.
  2. Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – М. : Экономика, 2011. – 427 с.
- 

## **РОЗРАХУНКОВО-ПЛАТІЖНА ДИСЦИПЛІНА ТА НАСЛІДКИ ЇЇ ПОРУШЕННЯ**

*Франкевич А.С., Сердюк К.М.,  
здобувачі СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Чіп Л.О., кандидат економічних наук, доцент*

Ефективна організація розрахунків підприємства з постачальниками і покупцями є важливою умовою забезпечення нормального кругообороту коштів у господарстві, посилення госпрозрахунку та підвищення ефективності виробництва.

Порушення розрахункової дисципліни може бути наслідком незадовільної роботи фінансових служб підприємства, а також складного фінансового становища підприємств. Платіжна дисципліна передбачає здійснення підприємствами платежів за фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та у встановлені строки [1].

Для ефективного управління кредиторської заборгованості необхідне проведення наступних заходів: постійний контроль кредиторської заборгованості (оскільки при умілому управлінні кредиторська заборгованість може стати додатковою, а головне, дешевим джерелом залучення позикових засобів), контроль за правильність оформлення і складання договорів з контрагентами відповідно до чинного законодавства; спостереження за термінами оплати договорів; контроль за своєчасним здійсненням платежів, ранжирування контрагентів в реєстрі платежів, створення рівнів контрагентів дозволить істотно заощадити засоби підприємства.

Забезпечення розрахунково-платіжної дисципліни залежить від фінансового стану суб'єктів господарювання і водночас впливає на їх фінансовий

стан. За порушення підприємствами розрахунково-платіжної дисципліни до них можуть бути вжиті санкції.

Санкцію в господарських відносинах слід розглядати як примусову міру покарання, що застосовується за порушення встановленого порядку здійснення господарсько-фінансової діяльності. Застосування санкцій спрямовано на зміцнення договірної, кредитної, розрахункової, фінансової дисципліни і поліпшення роботи економічного суб'єкта.

Залежно від того, які суб'єкти застосовують санкції, останні поділяються на договірні, банківські (кредитні), фінансові. Договірні санкції спрямовані на забезпечення повного й безумовного виконання господарських угод. Такі санкції застосовуються у вигляді сплати неустойки, яка визначається у відсотках до суми невиконаного зобов'язання. Банківські (кредитні) санкції застосовуються до підприємств за порушення ними кредитної дисципліни; за незадовільний стан обліку і звітності; нецільове використання кредитних ресурсів; порушення планових строків уведення об'єктів, на які отримано кредит, в експлуатацію; за несвоєчасне повернення отриманих кредитів [2].

За порушення законів з питань оподаткування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, застосовуються такі види юридичної відповідальності:

- фінансова;
- адміністративна;
- кримінальна.

Фінансова відповідальність за порушення законів з питань оподаткування та іншого законодавства встановлюється та застосовується згідно з Податковим кодексом та іншими законами. Фінансова відповідальність застосовується у вигляді штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) та/або пені. Проте їх дієвість залежить від кількох обставин.

По-перше, це визначення джерела сплати штрафів. Нині всі штрафи, пені сплачуються суб'єктами господарювання за рахунок прибутку, що залишається в їхньому розпорядженні після сплати податків.

По-друге, це встановлення розміру штрафів за порушення розрахунково-платіжної дисципліни та наявність чіткого переліку тих порушень, за які застосовуються відповідні штрафи. Розмір штрафів має бути достатнім для створення відповідальності суб'єктів господарювання. Водночас вони не повинні бути надмірно високими.

По-третє, це обов'язковість застосування штрафних санкцій, а отже, стягнення штрафів. Щодо банківських і фінансових санкцій, то вони, як правило, застосовуються в обов'язковому порядку. Що ж до санкцій, які визначені за порушення господарських договорів підприємствами, то їх застосування не завжди вважають обов'язковим.

Строки застосування, сплата, стягнення та оскарження сум штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) здійснюються у порядку, визначеному податковим кодексом для сплати, стягнення та оскарження сум грошових зобов'язань.

Отже, дотримання розрахунково-платіжної дисципліни впливає не тільки на виникнення кредиторської та дебіторської заборгованості, але й на такі важливі аспекти існування підприємства як формування оборотних активів та фінансової структури капіталу підприємства.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Ткаченко І. П. Розрахунково-платіжна дисципліна підприємств: узагальнення підходів щодо управління її забезпеченням / Ткаченко І. П., Гайдук А. В. / Електронний ресурс, режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1404>.

2. Фінанси : навч. посібник / І. Р. Чуй., М. В. Сороківська. – Львів, вид-во ЛКА, 2015. – 284 с.

---

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ПАЛИВО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ**

**Фуркайло Н. В.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Грибовська Ю. М., кандидат економічних наук, доцент**

Починаючи з 14.08.2011 р. подорожній лист легкових та вантажних автомобілів не є обов'язковим документом. Підприємства мають право не виписувати їх водіям.

Подорожній лист вантажного автомобіля продовжують застосовувати підприємства для:

- обліку роботи автомобіля і водія;
- складання звітів за формами державних статистичних спостережень.

Подорожній лист є документом для відміток щодо технічного стану транспортного засобу та стану здоров'я водія (випуск на лінію транспортних засобів без проходження щозмінного медогляду та контролю технічного стану тягне за собою адміністративну відповідальність). Як первинний документ подорожній лист застосовується для бухгалтерського та податкового обліку господарських операцій, пов'язаних з перевезенням вантажів. Він підтверджує витрати, пов'язані із здійсненням перевезень, зокрема витрати на паливо-мастильні матеріали. На практиці значна кількість підприємств продовжує використовувати подорожні листи. Деякі підприємства розробляють власні форми обліку – акти, звіти тощо.

Для планування потреби підприємств, організацій та установ в паливо-мастильних матеріалах і контролю за їх витратами, ведення звітності, запровадження режиму економії і раціонального використання нафтопродуктів призначені Норми витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті від 10.02.98 р. № 43 (далі – Норми № 43) [1].

Нормування витрат пального – це встановлення допустимої міри його споживання в певних умовах експлуатації автомобілів із застосуванням базових лінійних норм, які встановлені за моделями (модифікаціями) автомобілів,

та система нормативів і коригуючих коефіцієнтів, які надають змогу враховувати виконану транспортну роботу, кліматичні, дорожні та інші умови експлуатації. Визначений підприємством порядок встановлення та використання норм витрат пального на виконання транспортної роботи затверджується наказом (розпорядженням) по підприємству.

Порядок встановлення та використання норм витрат пального передбачає:

- списання пального і мастильних матеріалів здійснюється виходячи з даних про пробіг автомобіля та Норм витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті [1];

- розрахунок перевищення витрат пального над лінійною нормою проводиться згідно з правилами бухгалтерського обліку на підставі відповідного документа, затвердженого наказом підприємства;

- коригування фінансового результату до оподаткування здійснюється на суму перевищення витрат пального над лінійною нормою.

Норми витрат пального для автомобілів включають:

- базову лінійну норму на пробіг автомобіля – на 100 км;
- норму на виконання транспортної роботи (додаткові витрати пального при русі автомобіля з вантажем) – на 100 тонно-кілометрів (т/км);

- норму на одну тонну спорядженої маси  $N_g$  (враховуються додаткові витрати пального при зміні спорядженої маси автомобіля, причепа або напівпричепа);

- норму на їздку з вантажем (враховується збільшення витрат пального, пов'язане з маневруванням та виконанням операцій завантаження і розвантаження) – на одну їздку;

- норму на пробіг при виконанні спеціальної роботи – на 100 км;

- норму на роботу спеціального обладнання, встановленого на автомобілях – на годину або виконану операцію;

- базову норму на роботу автономного (незалежного) обігрівача – на одну годину його роботи [1].

Система обліку пального за нормами досить суб'єктивна, оскільки, для розрахунку витрат пального дані про пробіг автомобіля, кількість заправленого пального, залишок пального у баку на кінець зміни, особливості маршруту для застосування коефіцієнтів у подорожній лист чи інший документ записує водій. Такі дані не можуть бути точними, оскільки при їх заповненні нерідко допускають різноманітні маніпуляції, а забезпечити ефективний контроль з боку керівництва не завжди можливо.

Отже, якщо на підприємстві налаштована система контролю транспорту, в нього відсутня необхідність застосовувати подорожні листи чи інші подібні документи. Усю інформацію про рух транспортних засобів, витрати пального підприємство отримує в режимі реального часу у вигляді звітів, проте відсутня інформація про мету поїздок. Навіть при значній, порівняно з метрологічними приладами похибці вимірювання, достовірність і точність показників (у тому числі за витратами пального) системи контролю транспорту є ефек-

тивною, порівняно з обчисленням показників витрат згідно із Нормами № 43 і документуванням показників подорожніх листів. Використовувати паралельно Норми № 43 і подорожні листи немає необхідності, оскільки вони дублюють один одного.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Норми витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті, затвержені наказом Мінтрансу України № 43 від 10 лют. 1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

---

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ**

*Фурса В.В., Кулик В.В.,  
здобувачі ОКР «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Дорошенко А.П., кандидат економічних наук, доцент*

Проблема підвищення ефективності використання основних виробничих фондів і потужностей підприємств посідає центральне місце в період переходу України до ринкових відносин. Від рішення цієї проблеми залежить місце підприємства в промисловому виробництві, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку.

Важливе методологічне значення для вирішення практичних завдань підвищення економічної ефективності основних засобів має і науково обґрунтований вибір її показників. Система показників використання основних засобів повинна включати дві групи показників: узагальнюючі, що використовуються для загальної оцінки використання усіх фондів; часткові характеризують рівень корисного функціонування окремих видів фондів [1].

У процесі розробки системи показників ефективності використання основних засобів впливає необхідність вирішення двох методологічних проблем: вибору показника для виміру результатів функціонування основних засобів та показника для виміру кількості використовуваних ресурсів. Будуючи систему показників економічної ефективності використання основних виробничих фондів, слід враховувати техніко-економічні особливості галузей. При формуванні показників ефект [2].

Ефективність основних фондів може бути виражена такими узагальнюючими показниками, як фондівдача, фондомісткість або відношення приросту продукції до приросту середньорічної вартості основних виробничих фондів.

Суттєвим недоліком, на нашу думку, показника фондівдачі є те, що він не враховує рівня використання інших елементів виробництва: землі, оборотних засобів, трудових ресурсів, а також не відображає змін, які відбу-

ваються в собівартості: матеріаломісткість продукції, продуктивність праці. На різних рівнях господарювання планування та оцінювання економічної ефективності основних фондів, капітальних вкладень, нової техніки здійснюються згідно з урахуванням форм власності та видів діяльності підприємств.

Відповідно показники фондівдачі мають встановлюватись окремо для діючих підприємств і для тих, що вводяться у плановому періоді. На діючих підприємствах рівень фондівдачі визначається з урахуванням назначеного збільшення виробництва продукції внаслідок повного освоєння проектної потужності та її запланованого приросту за рахунок технічного переозброєння і реконструкції підприємств.

Фондівдача на підприємствах, що вводяться в запланованому періоді, визначається з урахуванням термінів введення в дію основних виробничих фондів і нормативів їх освоєння.

Характерною особливістю показника фондівдачі є те, що його зменшення не завжди свідчить про зниження ефективності виробництва. Водночас його зростання завжди свідчить про підвищення ефективності виробництва. Так, впровадження у виробництво нової техніки нерідко призводить до зниження фондівдачі. Однак це не може бути основною для того, щоб стверджувати про зниження ефективності використання основних засобів, оскільки ефективне їх використання може характеризуватися не зростанням рівня фондівдачі, а економією поточних витрат виробництва і живої праці [3].

Отже, ефективність виробництва може зростати, не лише при зростанні, а й при зниженні показника фондівдачі. Це спостерігається тоді, коли збільшення вартості основних виробничих засобів перекривається зниженням затрат живої праці.

Основними напрямками підвищення ефективності використання основних засобів можуть бути:

а) підвищення якості сировини, маючи на увазі збільшення кількості корисних речовин в сировині і його технологічність, можливості видобутку продукту. Із підвищенням якості сировини вихід товарної продукції підвищується, а при тих самих діючих основних засобах підвищується фондівдача;

б) зменшення втрат корисних речовин у відходах. Промислова утилізація відходів на місці їх виникнення дозволяє збільшити об'єми продукції до 20 %, а фондівдачу на 10-15 %;

в) впровадження досягнень сучасного науково-технічного прогресу і, в першу чергу, безвідходних, маловідходних, ресурсозберігаючих технологій і техніки для їх здійснення. Це збільшує вихід продукції з того ж об'єму переробленої сировини і фондівдачу.

### **Список використаних джерел**

1. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
2. Романенко М. І. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення / Романенко М. І. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 3. – С. 318 – 321.
3. Царьов В. М. Особливості емпіричної оцінки інвестиційної доцільності обрання підприємством варіанта амортизаційної політики / В. М. Царьов // Формування ринкової економіки. Економіка підприємства: теорія і практика. Спец. Вип.: у 2.ч. Ч. 2. – К. : КНЕУ, 2008. – С. 626 – 631.

## **ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Ходаківський Є. С.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Тютюнник С. В., кандидат економічних наук, доцент*

Завершення облікового процесу на будь-якому підприємстві здійснюється шляхом складання фінансової звітності про його господарську діяльність. Правові основи з питань складання фінансової звітності регламентуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Основне призначення фінансової звітності полягає у забезпеченні користувачів, як внутрішніх, так і зовнішніх, повною, правдивою та неупередженою інформацією про фінансово-майновий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства з метою прийняття ними обґрунтованих та правильних рішень.

Відповідно до вимог П(С)БО 10, дебіторська заборгованість відображається у ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та ф. 5 «Примітки до річної фінансової звітності» [3]. У Балансі дебіторська заборгованість відображається за чистою реалізаційною вартістю. У Примітках до річної фінансової звітності наводиться:

- перелік дебіторів і суми довгострокової дебіторської заборгованості;
- перелік дебіторів і суми дебіторської заборгованості пов'язаних сторін, з виділенням внутрішньогрупового сальдо дебіторської заборгованості;
- склад і суми статті балансу «Інша поточна дебіторська заборгованість»;
- метод визначення величини резерву сумнівних боргів;
- сума дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в розрізі класифікації заборгованості за строками непогашення;
- залишок резерву сумнівних боргів за кожною статтею поточної дебіторської заборгованості, його утворення та використання в звітному періоді.



Відображення дебіторської заборгованості у Балансі (Звіті про фінансовий стан) відповідно до НП(С)БО 1 здійснюється за наступними статтями:

- довгострокова дебіторська заборгованість – код рядка 1040;
- дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги – код рядка 1125;
- дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами – код рядка 1130;
- дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – код рядка 1135;
- дебіторська заборгованість з податку на прибуток – код рядка 1136;
- дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів – код рядка 1140;
- дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків – код рядка 1145;
- інша поточна дебіторська заборгованість – код рядка 1155 [1].

У Примітках до річної фінансової звітності за НП(С)БО 1 дебіторська заборгованість відображається за такими статтями:

- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги – код рядка 940;
- інша поточна дебіторська заборгованість – код рядка 950 [2].

Резерв сумнівних боргів у Примітках до річної фінансової звітності відображається за кодом рядка 775.

Відображення дебіторської заборгованості, крім фінансової звітності, здійснюється у статистичній звітності (ф. 1-Б «Звіт про взаєморозрахунки з нерезидентами»). Ця форма складається усіма респондентами, перелік яких визначається органами державної статистики відповідно до чинного законодавства та чинної статистичної методології. Ця форма заповнюється щоквартально станом на кінець останнього дня звітного періоду (в тисячах гривень з одним десятковим знаком). Форма № 1-Б вміщує дані заборгованості за зовнішньоторговельними операціями щодо контрагента-нерезидента за товари, роботи, послуги (включаючи заборгованість, забезпечену вексями, авансові платежі та внутрішні розрахунки).

Таким чином, фінансова та інші форми звітності є необхідною і важливою складовою інформаційного забезпечення діяльності підприємства як в цілому, так і окремих його підрозділів.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Назарбаєва І. Баланс: перший серед рівних / І. Назарбаєва // Все про бухгалтерський облік. Спецвипуск. Фінансова звітність. – 2017. – № 8. – С. 9-20.
  2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
  3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 237 від 08 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
-

## СУТНІСТЬ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

*Чеберко О. В., Гриценко О. М.,  
здобувачі вищої освіти ОСВ «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Мокієнко Т. В., кандидат економічних наук, доцент*

Для здійснення виробничої діяльності кожне підприємство повинне мати в необхідних розмірах грошові кошти, які є найліквіднішою частиною оборотних активів. Гроші дають змогу придбати засоби матеріально-технічного призначення (корми, насіння, добрива, запасні частини, основні засоби тощо), які споживаються у виробничому процесі.

У грошовій формі здійснюються деякі платежі у виробничій сфері, у результаті виробництва створюється готова продукція, яка реалізується покупцям, що дає підприємству змогу одержати грошові кошти. Ці кошти витрачаються знову на придбання ТМЦ, на виплату заробітної плати, сплату податків, зборів, інших обов'язкових платежів тощо. Отже, у процесі діяльності підприємства гроші постійно здійснюють кругообіг і поступово проходять усі його стадії.

Гроші – це загальний еквівалент для всіх видів інших товарів, тобто вони служать засобом вираження вартості товарів. Гроші є специфічним товаром, тому що вони не здатні прямо задовольняти будь-які фізичні чи духовні потреби людини, а тільки опосередковано - через витрачання їх на купівлю різних товарів та послуг. Грошам, на відміну від інших товарів, притаманна абсолютна ліквідність.

Нормальну виробничу діяльність кожне підприємство може здійснювати лише при постійних зв'язках з іншими підприємствами за допомогою грошових коштів. Більша частина розрахунків здійснюється через установи банків безготівковим шляхом. При проведенні безготівкових операцій банки здійснюють контроль за дотриманням сільськогосподарськими підприємствами платіжної і договірної дисципліни, допомагають використовувати найбільш доцільні форми розрахунків, прискоренню обігу обігових коштів [3].

Завдання обліку грошових коштів:

- контроль за збереженням готівки в касі підприємства, в тому числі шляхом проведення інвентаризації;
- контроль за цільовим використанням коштів;
- своєчасна реєстрація всіх господарських операцій в первинних документах;
- дотримання встановлених правил ведення касових операцій;
- дотримання платіжної дисципліни.

Для правомірного ведення бухгалтерського обліку грошових коштів необхідно правильно його організувати (рис. 1).

Важливою передумовою раціональної організації обліку та дотримання і виконання завдань обліку грошових коштів на підприємстві є правильна розстановка кадрів на окремих ділянках облікового процесу, встановлення такої

структури апарату бухгалтерії, яка якнайбільше відповідала б конкретним умовам роботи підприємства.

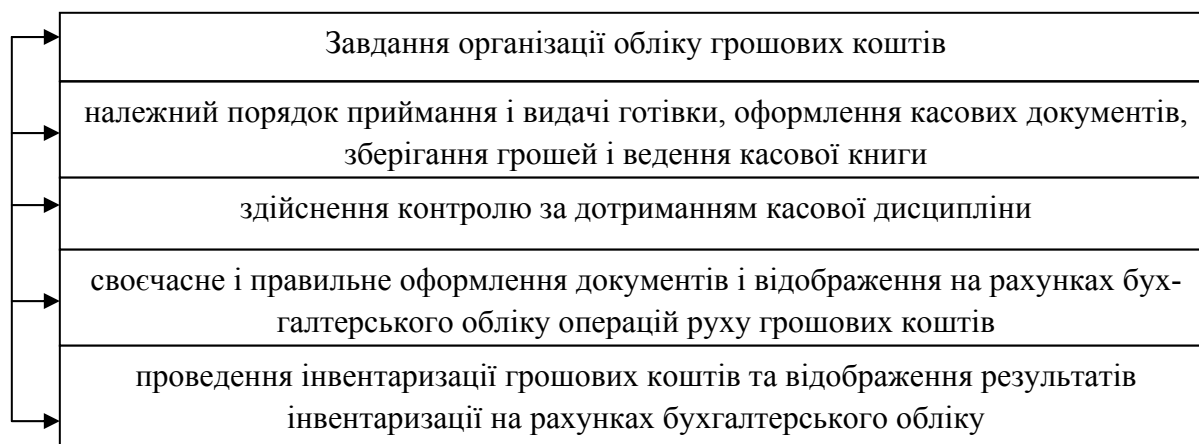


Рис. 1. Основні завдання організації обліку грошових коштів

Чисельність облікового апарату і його структура значною мірою залежать від обсягу облікових і контрольних робіт, від форми організації й автоматизації обліку, а також від таких факторів, як масштаби виробництва і структура управління ним.

#### Список використаної літератури

1. Інструкція «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті», затверджена Постановою Національного банку України № 22 від 21 січ. 2004 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30 лист. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

3. Микитюк Н. Я. Грошові кошти у системі фінансового обліку [Електронний ресурс] / Н. Я. Микитюк, М. В. Дерій // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково виробничий журнал. – 2012. - №11. – С. 288 – 290. - Режим доступу : [www.gusnauka.com/7.../7\\_130302.doc.htm](http://www.gusnauka.com/7.../7_130302.doc.htm).

4. Організація обліку : [навч. посіб.] / Карп'як Я. С., Воськало В. І., Мохняк В. С. / Національний ун-т «Львівська політехніка». – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2014 .– 366 с.

5. Положення про ведення касових операцій у національній валюті, затверджене постановою Національного банку України №148 від 29 груд. 2017 р. [Електронний ресурс] / Все про бухгалтерський облік. – Режим доступу : <http://vobu.ua/ukr/documents/item/polozhennia-pro-vedennia-kasovykh-operatsii-u-natsionalnii-valiuti-v-ukraini-2>

## **ЗМІНИ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ – 2018, ЗОКРЕМА ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОСНОВНІ ЗАСОБИ**

**Чекрізова Є.С.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Ліпський Р. В., кандидат економічних наук, доцент**

Один із основоположних принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності – принцип послідовності – передбачає постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної ним облікової політики. За його допомогою досягається порівнянність показників фінансової звітності, що в подальшому дає можливість користувачам порівнювати фінансові звіти підприємства за різні періоди для встановлення тенденцій у його фінансовому стані, фінансових результатах діяльності та грошових потоках.

Порядок зміни облікової політики підприємства регулюється П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах».

Відповідно до п. 9 П(С)БО 6 облікова політика підприємства може змінюватися, якщо:

- змінюються статутні вимоги підприємства;
- змінюються вимоги органу, який затверджує положення (стандарти) бухгалтерського обліку;
- зміни забезпечать більш достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства [3].

Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства передбачено, що змінити облікову політику підприємство може у виняткових випадках, прямо встановлених положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Перегляд облікової політики має бути обґрунтований.

Датою зміни облікової політики може бути будь-яка, обрана підприємством [1].

Відповідно до п. 22 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» при зміні облікової політики підприємство зобов'язане розкрити таку інформацію у примітках до фінансової звітності:

- причини та суть зміни;
- суму коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного періоду або обґрунтування неможливості її достовірного визначення;
- факт повторного подання порівняльної інформації у фінансових звітах або недоцільність її перерахунку.

Що стосується основних засобів, то з 2018 року діють такі основні вимоги щодо відображення їх в обліковій політиці:

1. Вартісна межа. У п.п. 14.1.138 ПКУ залишилося старе визначення основних засобів. Тому важливо, щоб в обліковій політиці було передбачено той самий вартісний критерій розмежування інших необоротних матеріальних активів і основних засобів, що і в податковому обліку, а саме – 6 000 грн.

2. Методи амортизації. У податковому обліку, як і раніше, застосовують

ті самі методи, що й у бухгалтерському обліку, за винятком виробничого методу.

3. Строк корисного використання. У п.п. 138.3.3 ПКУ, як і раніше, встановлено мінімально допустимі строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів. Причому амортизацію нараховують виходячи з більшого строку експлуатації, передбаченого у бухгалтерському та в податковому обліку [2].

4. Переоцінки. У підприємств з річним доходом понад 20 млн. грн бухгалтерсько-облікові переоцінки не впливають на податковий облік. Так, застосування «амортизаційних» різниць передбачає:

- збільшення бухгалтерського прибутку на суму витрат від уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів (п. 138.1 ПКУ);

- зменшення бухгалтерського прибутку на суму доходів від дооцінки та вигод від відновлення корисності основних засобів (п. 138.2 ПКУ) [2].

Уникнути переоцінки основних засобів можна таким чином. Згідно з п. 16 П(С)БО 7 підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо його залишкова вартість суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. Підприємство може встановити «завищену» межу суттєвості для переоцінки, яка за очікуваннями не буде перевищена. Відповідно переоцінка не проводитиметься [4].

Отже, удосконалення облікової політики має рухатися шляхом актуалізації облікової політики та підвищення її якості.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art\\_id=382876&cat\\_id](http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id).

2. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/index>.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»: Наказ Міністерства фінансів України від 28 травня 1999 р. № 137 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

---

## ВНУТРІШНЄ ТА ЗОВНІШНЄ ПОГОДЖЕННЯ ДОКУМЕНТІВ

*Шевченко Н.С.,  
здобувач СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Остапенко Т. М., кандидат економічних наук, доцент*

Доцільність видання документа, його обґрунтованість, відповідність діючим нормативно-правовим актам, підтверджується погодженням його проекту. Погодження документа може бути внутрішнім та зовнішнім. Внутрішнє погодження передбачає узгодження його змісту з окремими компетентними посадовими особами (наприклад, юристом, бухгалтером, начальником відділу кадрів, економістом тощо) та структурними підрозділами, які володіють знаннями з того питання, що порушено в проекті документа. Зовнішнє погодження відбувається з іншими установи, закладами, громадськими організаціями, органами вищого рівня, державними органами.

Внутрішнє погодження документу оформлюється реквізитом «Віза» (25 реквізитом, який описано в ДСТУ 4163-2003), що включає наступні елементи:

- назва посади особи, яка візує документ;
- особистий підпис;
- ініціали імені і по-батькові й прізвище;
- дата візування [1].

Візу розміщують нижче реквізиту «Підпис», як на лицьовому, так і на зворотному боці останнього аркуша документа. Візи ставлять без відступу від межі лівого берега документа, на примірниках документів, які залишають в організації.

Документ може візувати кілька посадових осіб. Відповідальність за його зміст несуть рівною мірою всі особи, що візують документ. При цьому її дозволяється про ставляти як на лицьовому, так і на зворотному боці останнього аркуша документа, якщо місця для неї на лицьовому боці останнього аркуша документа не вистачає [2].

Якщо посадова особа, яка візує проект документа, викладає свої зауваження й пропозиції на окремому аркуші паперу то, в самому проекті документа про це роблять відмітку «Зауваження та пропозиції додаються».

Зовнішнє погодження здійснюють з іншими підприємствами чи будь-якими іншими юридичними особами незалежно від рівня їх підпорядкування, наприклад з:

- 1) організаціями вищого рівня в разі, якщо зміст документа стосується управлінських дій, здійснення яких можливе лише з дозволу цих організацій;
- 2) державними органами, які згідно з чинним законодавством здійснюють контроль у певній сфері діяльності (фінансовій, екологічній, з охорони праці та життєдіяльності тощо);
- 3) підприємствами одного рівня, якщо видання документа зачіпає їхні інтереси;
- 4) підвідомчими юридичними особами, якщо вони є обов'язковою сто-

роною для здійснення відповідних правовідносин;

5) громадськими організаціями в разі необхідності або у випадках, передбачених чинним законодавством [1].

Зовнішнє погодження здійснюється в такій послідовності: з підприємствами одного рівня й іншими юридичними особами; з громадськими організаціями; з державними органами, що здійснюють контроль у певній сфері; з організаціями вищого рівня

Зовнішнє погодження документів оформлюється грифом погодження.

За п. 5.24 ДСТУ 4163:2003 гриф погодження повинен оформлюватися наступним чином: «Гриф погодження розміщують нижче реквізиту «Підпис». Він складається зі слова ПОГОДЖЕНО (без лапок), назви посади особи, яка погоджує документ (разом з назвою організації), особистого підпису, ініціалу(-ів) і прізвища, дати погодження».

Складові частини реквізиту «Гриф погодження» відокремлюють один від одного 1,5 – 2 міжрядковими інтервалами [3].

Якщо проект документа необхідно погодити більше як із трьома юридичними особами/установами, складають Аркуш погодження, про що роблять відмітку в самому документі на місці грифу погодження: «Аркуш погодження додається».

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Гаранін О. Правильно погоджуємо документи [Електронний ресурс] / О. Гаранін. – Режим доступу : [http://undiasd.archives.gov.ua/doc/zmi/SR\\_09\\_2014\\_Gar.pdf](http://undiasd.archives.gov.ua/doc/zmi/SR_09_2014_Gar.pdf).

2. Загорецька О. Погодження й засвідчення службових документів [Електронний ресурс] / О. Загорецька // Діловодство та документообіг : Зразки документів. Грамотне складання. Зберігання і передання в архів. – 2014. – № 1/2. – С. 4 – 15. – Режим доступу : [http://undiasd.archives.gov.ua/doc/zmi/DD\\_1-2\\_2014.pdf](http://undiasd.archives.gov.ua/doc/zmi/DD_1-2_2014.pdf).

3. Національний Стандарт України «Державна уніфікована система документації. Уніфікована система організаційно-розпорядчої документації. Вимоги до оформлювання документів» (ДСТУ 4163-2003) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.vru.gov.ua/content/file/Doc\\_007.pdf](http://www.vru.gov.ua/content/file/Doc_007.pdf).

---

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

*Яковина В. С., Піхуля К. Г.,  
здобувачі 1 курсу СВО «Магістр»  
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник –  
Зоря О. П., кандидат економічних наук, доцент*

У виробничо-фінансовій діяльності аграрних підприємств бере участь велика кількість взаємопов'язаних організаційних факторів, а також трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Метою кожного суб'єкта господарювання є якомога ефективніше їх використання. Вплив цих факторів на процес виробництва, зрештою, виявляється у фінансових результатах діяль-

ності підприємств. Отже, економічний підсумок господарської діяльності суб'єктів господарювання, що виражається у вартісній (грошовій) формі, і є фінансовими результатами.

Тому закономірно, що основним економічним чинником, який в значній мірі визначає прибутковість підприємства, є фінансовий результат підприємства. При цьому фінансовий результат виступає тим комплексним показником, який узагальнює усі результати виробничо-господарської діяльності підприємства та визначає її ефективність.

Отже, показник фінансового результату один із найбільш актуальних та важливих об'єктів наукових та практичних досліджень, оскільки правильне розуміння його сутності, методики розрахунку забезпечить основні передумови для формування ефективного механізму управління фінансовими результатами господарської діяльності підприємств. Розглянемо основні підходи до трактування та визначення фінансового результату, які напрацьовані міжнародною та вітчизняною практиками бухгалтерського обліку.

У міжнародній практиці можна виділити три основні підходи до визначення величини фінансового результату діяльності підприємства:

1) фінансовий результат (financial result) розглядають, як зміну величини чистих активів підприємства протягом звітного періоду. Розмір чистих активів (net assets) визначається, як вартісна оцінка сукупного майна підприємства за вирахуванням загальної суми його заборгованості та додаткових внесків власників.

2) фінансовий результат виступає як різниця між величиною доходів та витрат діяльності підприємства.

3) фінансовий результат трактується, як зміна величини власного капіталу підприємства впродовж звітного періоду.

Для розрахунку фінансового результату за кожним методом передбачені певні моделі у планах рахунків, які, в свою чергу, пов'язані зі структурою фінансових звітів. Якщо зіставити фінансовий результат, обчислений за кожним із трьох методів на одному підприємстві за певний звітний період, то результати розрахунків можуть суттєво відрізнятись. Так, приріст вартості чистих активів не позбавлений впливу таких чинників, як залучення капіталу шляхом емісії цінних паперів або позичання коштів у банку та в інших кредиторів; переоцінка активів на дату складання балансу; вилучення прибутку засновниками; погашення зобов'язань.

Розмір фінансового результату є важливим індикатором зростання власного капіталу (забезпечення платоспроможності, фінансової незалежності), ділової репутації (гудвілу) та вартості підприємства на ринку (рис. 1).

Таким чином, показник фінансового результату відіграє провідну роль для успішної реалізації комплексної системи цілей, оскільки саме його величина є базисом для подальшого забезпечення та активізації взаємопов'язаних процесів росту та розвитку господарської діяльності підприємства.



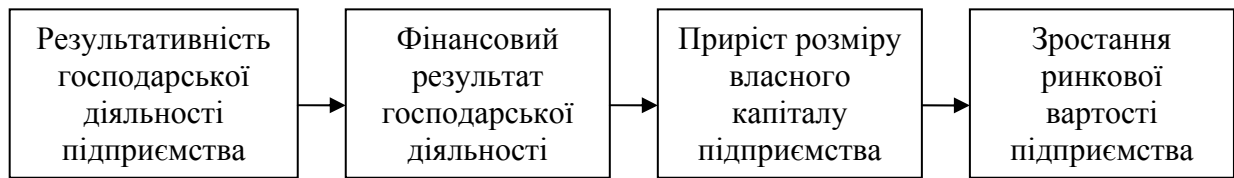


Рис. 1. Послідовність зв'язку економічних категорій розвитку господарської діяльності підприємства

Адже спочатку відбувається інвестування суми фінансового результату підприємства у процеси кількісного зростання результативності господарської діяльності, а далі синергічний ефект фінансового результату, кількісного зростання та інноваційного процесу забезпечують стійкий розвиток діяльності промислового підприємства. Тобто, усі складові розглянутої системи знаходяться у взаємозв'язку, який виражається у взаємному позитивному впливі категорій між собою.

#### **Список використаних джерел**

1. Бенько М. Сутність та класифікація фінансових результатів діяльності підприємств в бухгалтерському обліку / М. Бенько, В. Сопко // Економічний аналіз. – 2014. – Вип. 1. – С. 315-317.
2. Гуцаленко Л.В. Концепції визначення фінансового результату в міжнародній обліковій практиці / Л.В. Гуцаленко // Інноваційна економіка. – 2014. – № 4. – С. 105-110.
3. Зінченко О.А. Управління якістю фінансового результату підприємства / О.А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 109-114.
4. Іонін Є.Є. Прибуток в системі показників реалізації концепції безперервної діяльності / Є.Є. Іонін // Моделювання регіональної економіки. – 2014. – № 1. – С. 158-167.

## **ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

**Ярмола В. Ю.,  
здобувач СВО «Бакалавр»  
факультету обліку та фінансів**

**Науковий керівник –  
Остапенко Т. М., кандидат економічних наук, доцент**

Бухгалтерський облік – це мова бізнесу. Якщо бізнес здійснюється у рамках окремо взятого підприємства, то дані бухгалтерського обліку використовуються для потреб внутрішнього менеджменту в процесі прийняття управлінських рішень. Тому неможливо переоцінити значення повної та достовірної інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства при вирішенні поточних та перспективних господарських проблем. Для прийняття правильних управлінських рішень навіть на рівні підприємства повинні використовуватись дані, які відповідають певним правилам, вимогам і нормам, що є зрозумілими та прийнятними для користувачів.

Бухгалтерський облік фінансово-господарської діяльності великих і середніх підприємств, організацій і установ здійснюють працівники бухгалтерії. Залежно від розподілу облікової праці між головною бухгалтерією, його

оперативно-відокремленими структурними підрозділами підприємства, організації, установи розрізняють дві організаційні форми бухгалтерського обліку: централізовану та децентралізовану.

Децентралізація обліку полягає у виділенні оперативно-відокремлених підрозділів підприємств. Обліковий апарат цих підрозділів здійснює не тільки складання й оформлення первинних і деяких зведених документів, а й опрацювання їх, веде синтетичний і аналітичний облік господарських операцій, складає окремий бухгалтерський баланс та інші форми звітності, що характеризують господарську діяльність підприємства. Під централізацією обліку здебільшого розуміють таку побудову облікового апарату, за якої всі облікові роботи зосереджені в єдиному обліковому підрозділі – у бухгалтерії підприємства. При централізованому обліку в окремих підрозділах підприємства складають лише первинні документи (виписують прибуткові і видаткові накладні, прибуткові і видаткові касові ордери, інші документи). Документацію разом зі звітами матеріально-відповідальних осіб та касовими звітами передають до головної (центральної) бухгалтерії підприємства, в якій складають зведений бухгалтерський баланс та іншу звітність. Форма організації бухгалтерського обліку на підприємстві затверджується «Положенням про бухгалтерську службу».

Кожне підприємство повинно мати свою облікову політику. Облікова політика – це сукупність обґрунтованих підприємством конкретних методів, форм, техніки ведення і організації бухгалтерського обліку, виходячи з встановлених норм і особливостей діяльності. При формуванні облікової політики слід виходити з наступних міркувань: обачність, перевага сутності над формою, суттєвість, послідовність. Облікова політика затверджується наказом про облікову політику.

Отже, організація бухгалтерської служби займає центральне місце в організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Бухгалтерія як складова частина управлінського апарату тісно взаємопов'язана з усіма виробничими підрозділами і службами підприємства. Вона одержує від них потрібну для обліку і контролю документацію і, в свою чергу, забезпечує їх економічною інформацією про результати їхньої роботи. Ці взаємовідносини визначають організацію бухгалтерського обліку, яка може бути централізованою або децентралізованою.

---

#### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16 лип. 1999 р. № 996 – XXIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://urist-ua.net/%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B8/%D0%BF%D1%80%D0%BE\\_%D0%B1%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9\\_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BA](https://urist-ua.net/%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B8/%D0%BF%D1%80%D0%BE_%D0%B1%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BA).
  2. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. – К. : А.С.К., 2007. – 369 с.
  3. Бойко З. І. Бухгалтерський облік. – Х. : Фактор, 2004. – 511 с.
-

## ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК

Алферов А. Б. ....	248	Довгаль С. В. ....	55
Андрєєв П. М. ....	249	Домбровський А. Ю. ....	285
Андрієвська О. А. ....	22	Енес В. О. ....	287
Баган Н. В. ....	251	Євстефєєва А. О. ....	288
Баклицька М. Р. ....	256	Живолуп М. Г. ....	57, 59, 60
Барило Р. А. ....	24	Заїченко В. О. ....	64
Баруздин А. А. ....	26	Заливчий І. Ю. ....	199
Бас О. В. ....	27	Заліська Л. В. ....	295
Бендас Ю. О. ....	257	Зернова С. І. ....	66
Бехтір І. В. ....	259	Зігаленко А. В. ....	297
Білоус А. І. ....	254	Зінченко Є. В. ....	290
Бойко О. С. ....	261	Зінченко С. А. ....	293
Бородін С. Ф. ....	29	Зозуля А. Ю. ....	68
Брагінець Д. В. ....	31	Зубарь А. Е. ....	299
Братанов Б. В. ....	33	Іванюта Ю. В. ....	301
Бредун Ю. С. ....	263	Ільченко А. І. ....	302
Будаква Є. О. ....	211	Калюжний О. О. ....	305
Бут Л. О. ....	265	Карпець Т. І. ....	70
Ваць М. О. ....	267	Картюк В. О. ....	307
Ваць Я. Ю. ....	35, 37	Касяненко С. М. ....	31
Величко К. І. ....	213	Кемова Я. М. ....	72
Вернигора М. В. ....	39	Кераміоті Т. ....	221
Верхогляд Т. М. ....	42	Кириченко О. О. ....	74
Власенко Є. С. ....	214	Клімко Л. В. ....	309
Вовк О. Ю. ....	216	Клочко А. В. ....	311
Воловик А. С. ....	269	Клочкова Л. К. ....	76, 79
Гавриленко Л. Ю. ....	44	Коваленко А. В. ....	313
Галаган М. Є. ....	344	Коваленко Д. С. ....	81
Ганженко С. Р. ....	47	Ковальчук О. В. ....	223
Ганночка Т. В. ....	271	Ковіка В. Р. ....	225
Гаража В. С. ....	273	Кожара Л. В. ....	83
Гарашенко В. О. ....	277	Козленко Е. О. ....	315
Гевленко О. Є. ....	50	Козленя К. О. ....	85
Гергель А. С. ....	275	Кононенко А. В. ....	87
Глазунова В. Є. ....	218	Костенко В. Р. ....	226
Глієва А. Г. ....	31	Костишак О. І. ....	317
Глушко В. С. ....	279	Котляр М. В. ....	273
Говоров Ю. В. ....	52	Кошова К. А. ....	319
Гордієнко О. А. ....	37	Красовська С. О. ....	321
Грачов М. С. ....	281	Крєтова О. А. ....	323
Гриценко О. М. ....	402	Кривенко О. М. ....	183
Гуріна Ю. В. ....	53	Кругляков А. С. ....	325
Джангіров О. Г. ....	283	Крупа В. Л. ....	89

Кузьменко А. Г. ....	91	Писаренко О. Є.....	133
Кузьменко І. М.....	93	Пікуль В.В.....	134
Кулик В.В.....	398	Піхуля К. Г.....	407
Кущинська Б. В.....	228	Потапенко Я. О.....	137, 140
Лесюк В.С.....	97	Притиск О. О. ....	236
Литвиненко Н. В. ....	327	Приходько Д. В.....	142
Литвинюк А.А.....	95	Приходько О. А. ....	144
Логвиненко М. В. ....	91	Радіна Т. С.....	360
Лоза Я.О. ....	230	Радіонов А. А.....	146
Лупаніна В. Т. ....	279	Редченко Р. О.....	147
Любарець С. В. ....	99, 102	Риженко В. В. ....	362
Ляшенко І. В.....	317	Родик Р. В.....	149
М'якота Я. С.....	342	Рясна В. О. ....	327
Мартищук К. І.....	328	Савченко О.В.....	364
Маслак М. М. ....	104	Сасенко А. О.....	238
Миколаєнко Ю. С. ....	107	Сасенко В. А. ....	151
Мислюк А. М. ....	109	Саркісян А. Р. ....	153
Михайлик А. В.....	232	Сафонова О. М. ....	155
Мовчан Ю. П.....	330	Семенко С. В.....	248
Мойсієнко С. П. ....	333	Сенюшкіна Ю. В. ....	366
Момот І. О. ....	335, 337	Сердюк К.М. ....	394
Мороз О. М.....	338	Силка І. Д. ....	157
Москаленко Д.В.....	340	Сип'як І. Р. ....	216
Муренець І. Є.....	111	Сікач В. М. ....	368
Мусієнко О. О. ....	113	Сіпій Т. В.....	159
Науменко В. С.....	115	Скальська Т. В. ....	161
Науменко К. А. ....	344	Скляр С. С. ....	239
Нестеренко С. О.....	117	Сліпко А. О. ....	370
Олешко М. А. ....	119	Сльоза В. А. ....	164
Олійник Т. І. ....	299	Смірнова І. В.....	165
Онищенко Т.І. ....	121	Снігерьова К. А. ....	167
Оніпко А. В. ....	346	Собакар С. В. ....	169
Оскома Д. О.....	234	Сокіл В.О.....	372
П'ятецька Ю. М. ....	55	Соломуд Д. В. ....	374
Павленко Т. В.....	123	Сорокатиий В. М. ....	171
Павлова О. П. ....	125	Стечак В. Є.....	376
Пакулова В. О. ....	349	Сухно І. В.....	378
Палій М. О.....	351	Таран С.Ю.....	175
Пальваль П. В.....	127	Тарасенко Ю. О. ....	177
Панова Я. ....	128	Телятник М. Ю. ....	380
Патраш Є. О. ....	353	Тимофієнко В.В.....	382
Перетяцько Т. М.....	354	Тимошенко Н. Г. ....	384
Петренко В.О. ....	356	Ткач І. В.....	180
Писанка В.О. ....	358	Ткач О. В. ....	183
Писаренко Д. В. ....	131	Ткаченко А. О.....	386

Ткаченко Н. В. ....	185	Чеберко О. В. ....	402
Товкач Р. О. ....	388	Чекрізова Є.С. ....	404
Томіна Т. А. ....	325	Черепов Д. О. ....	199
Тригуб О. С. ....	187	Черних О. В. ....	205
Тютюнник І.Ю. ....	390	Черниш І. В. ....	207
Улізько Л. В. ....	392	Чижанська Ю. О. ....	245
Фарманова А. Г. ....	189	Чоботько Ю. В. ....	307
Фещенко Р. Д. ....	191	Шарлай Р. О. ....	183
Філоненко М. П. ....	193	Шатохіна А. Л. ....	241
Франкевич А.С. ....	394	Шведенко К. С. ....	209
Фуркайло Н. В. ....	396	Швидка К. Р. ....	327
Фурса В. В. ....	398	Шевченко Н.С. ....	406
Ходаківський Є. С. ....	400	Яковина В. С. ....	407
Хоменко А. М. ....	195, 241	Яковлева Н. В. ....	374
Цимбал Л. М. ....	243	Ярмола В. Ю. ....	409
Чайка В. О. ....	198	Ярова М. Ю. ....	370

**Наукове видання**

**МАТЕРІАЛИ**  
**студентської наукової конференції**

*25-26 квітня 2018 рік*

**Том I**

---

Підп. до друку 18.05.2018. Формат 60x90<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Ум. друк. арк. 25,9. Обл.-вид. арк. 23,5.  
Гарнітура Times New Roman Cyr.

Редакційно-видавничий відділ Полтавської державної аграрної академії  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №2174 від 26.04.2005 р.  
Адреса: 36003, м. Полтава, вул. Сковороди, 1/3.