

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ

**НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»
УКРАЇНСЬКОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ АГРАРНИХ НАУК**

**ФЕДЕРАЦІЯ АУДИТОРІВ, БУХГАЛТЕРІВ І ФІНАНСИСТІВ
АПК УКРАЇНИ**

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

**ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**



Федерація професійних
бухгалтерів та аудиторів України



Полтавська державна
аграрна академія



Факультет обліку та фінансів

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ

IV Всеукраїнської науково-практичної конференції

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

24 жовтня 2019 р.

м. Полтава

Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю : зб. матер. ІУ Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 24 жовтня 2019 р.). Полтава : ПДАА, 2019. 556 с.

Посвідчення УкрІНТЕІ № 685

Затверджено до друку Вченою радою факультету обліку та фінансів Полтавської державної аграрної академії (протокол № 2 від 21.10.2019 р.)

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

Голова організаційного комітету:

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

Члени організаційного комітету:

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

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

Мармуль Лариса Олександрівна - доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і оподаткування ДВНЗ «Херсонський ДАУ» (м. Херсон, Україна);

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

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

Левченко Зоя Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, Україна);

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

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

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

Шановні учасники
**IV Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління
підприємницькою діяльністю»**

Законодавчі зміни в податковому та бухгалтерському обліку вимагають значної уваги при оформленні фінансово-господарської діяльності суб'єктами господарювання всіх форм власності.

Економічне становище України передбачає розширення підприємницької діяльності в умовах серйозних змін фіскальної політики, реформування обліку та оновлення завдань аудиту. Управління підприємницькою діяльністю вимагає проведення аналізу фінансового стану суб'єкту господарювання. Разом з тим, наші зусилля повинні бути направлені на визначення проблем та вдосконалення менеджменту, маркетингу та фінансово-облікової системи в цілому.

Приймаючи участь у IV Всеукраїнській науково-практичній конференції «Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю» Ви маєте можливість визначити важливі аспекти щодо забезпечення обліково-аналітичною інформацією, розробки маркетингових ходів та визначення основних завдань управління діяльністю.

Основною метою конференції є надання можливості науковцям вищих навчальних закладів, здобувачам вищої освіти, фахівцям-практикам продемонструвати результати наукових досліджень, запропонувати власне бачення вирішення проблем обліково-аналітичного забезпечення управління установами державного сектору та підприємницькою діяльністю.

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

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



В.І. Аранчій

24 жовтня 2019 року

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ

	стор.
Теоретичні основи системи управління витратами підприємства <i>Л.М. Березіна, А.В. Резнік</i>	13
Шляхи підвищення ефективності виробництва у ПП «імені Калашника» Полтавського району <i>І. В. Бондур</i>	16
Стратегічне управління фінансовими ресурсами підприємств <i>Л.В. Бражник, Д.Ю. Глушко</i>	19
Прибуток підприємства: теоретика-прагматичні аспекти <i>Н.В. Бутко</i>	21
Аспекти запобігання корупції в процесі комунікації бізнесу та влади <i>О.В. Герасименко, В.Б. Калагурка</i>	23
Основні аспекти управління інноваційно-орієнтованими підприємницькими структурами <i>О.М. Гіржева</i>	26
Організація обліково-аналітичного забезпечення процесу формування стратегії розвитку підприємства <i>Р. І. Греченко</i>	29
Світові тенденції оподаткування кооперативних підприємств <i>Н. А. Гринюк</i>	32
Фінансова підтримка розвитку малого підприємництва регіону (на прикладі Миколаївського регіону) <i>Л.О. Гришина, О.В. Красіловська</i>	35
Формування механізму управління ресурсним потенціалом підприємства <i>І.В. Даниленко</i>	38
Стан витрат виробництва у сільському господарстві <i>Л.М. Демиденко, В.С. Стельмах</i>	40
Актуальні питання інноваційного розвитку підприємств аграрної сфери <i>Н. В. Дем'яненко, А. А. Поліщук</i>	4
Структурні зміни у формуванні собівартості продукції рослинництва <i>А. В. Дігтярь</i>	45
Основні результати діяльності аграрних підприємств України <i>Т.В. Дядик, Є.О. Волошина</i>	48
Стратегічне управління рестораном на основі BALANCE SCORECARD SYSTEM (BSC) <i>В.Д. Карпенко, Д.В. Головіна</i>	52
Формування комплексу заходів для підвищення мотивації персоналу підприємства <i>Л.Л. Кірова</i>	55
Трансфертне ціноутворення в умовах українських реалій <i>К.О. Кухта</i>	58
Бухгалтерська звітність у системі інформаційного забезпечення управління підприємством <i>М.Ю. Мальченко</i>	63

Впровадження системи публічних закупівель в Україні	<i>Р.Р. Малюк</i>	66
Публічні закупівлі: економічний зміст та інтерпретація згідно з чинним законодавством	<i>М.В. Манжуров</i>	68
Система управління фінансовими ресурсами підприємства на мікрорівні	<i>К.В. Недойнов, Г.В. Соломіна</i>	70
Офшорні та низькоподаткові юрисдикції: податковий та історичний аспект	<i>Т. А. Орошан</i>	73
Сутність підсистем системи управління підприємством	<i>О. Г. Піхуля, Є. О.Олійник</i>	77
Формування стратегії підприємств на основі оцінки ефективності виробництва продукції	<i>Н.О. Рибак</i>	80
Теоретичні основи забезпечення ефективності виробництва продукції тваринництва	<i>В. О. Салашна</i>	83
Особливості продажу книг в магазині «Сторінка»	<i>А. В. Світлична, Ю. О. Кучеренко</i>	86
Інвестиційна стратегія як елемент антикризового управління підприємством	<i>І.А. Сільченко</i>	88
Інноваційний розвиток машинобудівної галузі України в умовах євроінтеграційних процесів	<i>К. О. Семенов</i>	91
Основні фактори впливу на розвиток промислового потенціалу	<i>В.О. Степанова</i>	94
Оцінювання вартості бізнесу	<i>Н. В. Суббота</i>	97
Формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств	<i>Н.В. Федорович</i>	100
Сутність та роль маркетингової стратегії	<i>В. М. Чернега, Ю. В. Вакуленко, А. С. Олійник</i>	103
Теоретичні підходи до визначення поняття «антикризове управління»	<i>Д.О. Чиквашвілі, Г.В. Соломіна</i>	106
Трактування проблеми конфлікту інтересів	<i>А. В. Ярошенко, Є. О. Олійник</i>	109

СЕКЦІЯ 2. СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Публічні закупівлі центрів первинної медико-санітарної допомоги Полтавської області: стан та перспективи розвитку	<i>Є. А. Карпенко, Л. І. Завора</i>	113
Соціальна політика України в контексті інтеграції до Європейського союзу	<i>В. Р. Єщенко, К. А. Пилипенко</i>	116
Соціальні аспекти управління трудовими ресурсами	<i>В.Я. Плаксієнко, Л.В. Сень, Є.А. Пукас</i>	120

**СЕКЦІЯ 3. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА
КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ
ТЕХНОЛОГІЙ**

Сучасний бухгалтерський облік сталого розвитку	<i>Д. П. Бас</i>	126
Удосконалення методики складання звітності про фінансові результати	<i>В.В. Білокриницька</i>	129
Економічний зміст та характеристика доходу для цілей обліку	<i>К. А. Борідка</i>	132
Первинні документи із ЗЕД	<i>Ю.О. Бутенко</i>	135
Податок на доходи фізичних осіб: проблемні аспекти та значення в наповненні бюджетів об'єднаних територіальних громад	<i>Ю.А. Верига, Н.В. Прохар</i>	140
Контроль за оборотними активами підприємства	<i>В.М. Гаврилюк</i>	143
Обліково-аналітичне забезпечення процесу управління формуванням і стягненням дебіторської заборгованості	<i>Ю.Ю. Гетманенко, В.О. Муляр</i>	146
Особливості проведення судових економічних експертиз в сфері оплати праці роботодавцями	<i>О.А. Горлачук</i>	149
Підходи щодо сутності поняття «основні засоби»	<i>В. В. Гребеник, А. Г. Кальнобродська</i>	152
Облік розрахунків за претензіями	<i>Ю. М. Грибовська, Л. О. Ходаківська</i>	154
Зміни в обліку податку на додану вартість у 2019 році	<i>В.О. Грицюк</i>	158
Професійна етика бухгалтера	<i>Ж. Ю. Демочко, Ю. О. Романченко</i>	161
Проблемні питання організації бухгалтерського обліку виробничих запасів	<i>К. І. Денисюк, Т. П. Мац</i>	164
Оцінка відповідності змісту фінансової звітності інформаційним потребам користувачів	<i>А.Ю. Дідур, В.А. Мороз</i>	167
Сучасний стан та напрями вдосконалення організації бухгалтерського обліку виробничих запасів	<i>В. Ю. Дорощук, А. В. Чорнуцький</i>	170
Особливості обліку експортних операцій в Україні	<i>Ю.Ю. Єльцова</i>	172
Проблемні питання обліку і аудиту грошових коштів	<i>А. О. Земко</i>	175
Організація обліку та контроль розрахунків з оплати праці на підприємстві	<i>В.С. Ільїн, А.Я. Курчицька</i>	178
Контроль доходів органів місцевого самоврядування	<i>Н.Г. Карпенко, Г.О. Герасименко</i>	183

Управлінський облік в системі управління розрахунками з покупцями та замовниками	<i>Є. А. Карпенко, Є. М. Грицаєнко</i>	186
Штрафні санкції за порушення правил обліку пального	<i>Н.Г. Карпенко, М. М. Клименко</i>	189
Завдання обліку видатків закладів освіти	<i>Н.Г. Карпенко, М. П. Мироненко</i>	192
Принципи кодування рахунків в контексті управлінського обліку виробничих витрат підприємства	<i>О.П. Коваль, С.О. Ткачова</i>	195
Організаційні аспекти аналізу майнового стану підприємства	<i>Я. М. Кузьміна</i>	198
Міжнародний підхід до відображення інформації про фінансові результати у фінансовій звітності підприємства	<i>В.А. Лінник, Ю.С. Шакірова</i>	201
Витрати та доходи сімейних молочних ферм: обліковий аспект	<i>О. В. Лега, Р. В. Липський, Н. М. Золотоверх</i>	204
Оплата товарів в інтернет-торгівлі: обліковий аспект	<i>О. В. Лега, Я. І. Вічний, Д. Б. Саулко</i>	207
Особливості первісного визнання продукції сільськогосподарського виробництва	<i>З. М. Левченко, М. В. Єрмолаєва</i>	210
Формування собівартості продукції рослинництва	<i>О. Ю. Литвин, А. І. Іщенко</i>	213
Методи оцінки кредитоспроможності підприємств	<i>О. Ю. Литвин, І. В. Приймак</i>	216
Особливості обліковий процедур розрахунків з постачальниками та підрядниками	<i>Т. П. Мац, О. М. Малига</i>	219
Визнання витрат в статистичному аналізі	<i>Я.О. Мельник, Ж.А. Кононенко</i>	222
Статистичний аналіз собівартості продукції	<i>К. Р. Міхеєва, Ж.А. Кононенко</i>	225
Нормативне регулювання обліку доходів та фінансових результатів згідно з міжнародними стандартами	<i>Т. В. Мокієнко, В. М. Пліщенко, А. Є. Гуріна (Литвяк)</i>	228
Підходи до розуміння сутності та проблеми ідентифікації електронних грошей як об'єкту обліку	<i>Т.В. Нетеса</i>	231
Проблеми формування звіту про фінансові результати (Звіту при сукупний дохід)	<i>Ю. О. Ночовна К. С. Магальян</i>	233
Проблеми обліку основних засобів аграрних підприємств	<i>Ю. О. Ночовна, А. Г. Швець</i>	236
Актуальні питання обліку заробітної плати в умовах глобалізації інформаційних процесів	<i>М. О. Палій</i>	240
Професійна етика та психологічні аспекти бухгалтера	<i>І.Г. Панченко, Ю. О. Романченко</i>	243
Класифікація як основоположний фактор формування облікової політики щодо основних засобів	<i>К.К. Пасюк</i>	246

Актуальні аспекти обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей в національній та міжнародній практиці	<i>Л. Р. Пащенко, А. В. Подкич</i>	248
Формування амортизаційної політики підприємства в контексті підвищення його інвестиційної привабливості	<i>О. В. Педяш</i>	253
Зарубіжний та вітчизняний досвід методів обліку витрат для цілей управління підприємством	<i>К. А. Пилипенко, І.О. Крижєвенко</i>	255
Контроль розрахунків з підзвітними особами	<i>К. А. Пилипенко, І. Матіїв</i>	259
Аналіз та система показників оцінювання дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства	<i>К. А. Пилипенко, А. Сінельнікова, Н.С. Полонська</i>	263
Документальне оформлення операцій з обліку запасів	<i>К. А. Пилипенко, Ю.В. Шевченко</i>	268
Власний капітал: удосконалення методики обліку	<i>Н.І. Пластун, Т.М. Воскобойник</i>	271
Витрати на ремонт основних засобів: документування та облік	<i>Т. Б. Прийдак С. В. Токар, В. О. Кириченко</i>	274
Облік палива за смарт-картками	<i>Т. Б. Прийдак, А. В. Шило</i>	277
Баланс (Звіт про фінансовий стан): особливості складання у вітчизняній та зарубіжній практиці	<i>Н.В. Прохар, О.М. Дігтяр</i>	280
Сутність та значення фінансової звітності в управління підприємством	<i>Н.В. Прохар, Н.С. Калініна</i>	283
Товарні запаси: проблемні аспекти визначення поняття	<i>Н.В. Прохар, А.В Керіта</i>	285
Баланс (Звіт про фінансовий стан): історичні аспекти та сучасність	<i>Н.В. Прохар, Н.В. Князева</i>	28
Системи обліку виробничих запасів: практичні аспекти застосування у вітчизняній та міжнародній практиці	<i>Н.В. Прохар, М.С. Кобилка</i>	290
Виробничі запаси: проблемні аспекти сутності та відображення в обліку	<i>Н.В. Прохар, Я.І. Коломієць</i>	293
Фінансова звітність як інформаційна база для прийняття управлінських рішень	<i>Н.В. Прохар, Н.В. Кудлюк</i>	296
Спільні ознаки та відмінності фінансового і податкового обліку дебіторської заборгованості	<i>Н.В. Прохар, В.О. Ладоха</i>	299
Сутність та класифікація грошових коштів	<i>Н.В. Прохар, А.Г. Міфтахова</i>	302
Сутність і класифікація кредиторської заборгованості	<i>Н.В. Прохар, А.В. Могила</i>	305
Готова продукція: проблемні аспекти сутності та класифікації	<i>Н.В. Прохар, В.В. Чорнуцький</i>	308
Державний внутрішній фінансовий контроль в Україні	<i>Ю.О. Романченко, А. М. Липко, В.М. Копча</i>	311

Проблематика функціонування аналізу, обліку і контролю в умовах глобалізації інформаційних технологій	<i>К.С. Рудницька, Х.Д. Туряк</i>	314
Актуальні аспекти обліку фінансових результатів підприємств в сучасних умовах	<i>Я.С. Самсоненко, К. В. Фурса</i>	317
Сучасні проблеми професійної етики бухгалтера	<i>Ірина Співак</i>	320
ПСБО або МСФЗ?	<i>Т.С. Стоева</i>	322
Управління витратами: облікові аспекти	<i>А.Г. Суха</i>	326
Основні етапи аналізу основних засобів та їх функціонального стану	<i>А. Ю. Темник</i>	329
Можливості системи управлінського обліку для закладів охорони здоров'я	<i>І.В. Трикоз, А.О. Тимошенко</i>	332
Зміни нормативно-правової бази щодо складання спрощеної фінансової звітності	<i>С. В. Тютюнник</i>	335
Послідовність факторного аналізу коефіцієнтів ліквідності	<i>Ю. М. Тютюнник, Г. М. Лоза</i>	337
Конфлікт інтересів професійних бухгалтерів: види та функціональні наслідки	<i>М. С. Тютюнник, Ю. О. Романченко</i>	342
Моделювання факторів зміни стійкості економічного зростання підприємства	<i>Ю. М. Тютюнник, О. О. Сайно, А. В. Іванко</i>	345
«Креативний облік»	<i>К.В. Черненко</i>	350
Інвентаризація дебіторської заборгованості: основні моменти	<i>К.В. Черненко, В. І. Жовнір</i>	352
Систематизація поглядів на етапи становлення податку на прибуток	<i>Д. О. Швед, Ю. В. Городнича, М. В. Дворник</i>	355

СЕКЦІЯ 4. ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ

Аудит продукції сільськогосподарського виробництва	<i>А. І. Білоус</i>	359
Організаційні аспекти аудиту зносу (амортизації) основних засобів	<i>М. О. Коцар, О.О. Прохорова</i>	362
Внутрішній аудит у системі управління ризиками в банку	<i>В.О. Петровська, С.А. Власюк</i>	365
Організація аудиту розрахунків з дебіторами	<i>К.А. Пилипенко, А.С. Васільєв</i>	367
Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні	<i>К.А. Пилипенко, Т. О. Маначинський</i>	370
Документальне оформлення результатів інвентаризації	<i>Л. О. Ходаківська, К. В. Лубенець</i>	373
Проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні	<i>Г.Ю. Шевякіна</i>	376

СЕКЦІЯ 5. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

Оподаткування підприємств аграрної сфери в умовах євроінтеграційних процесів	<i>Л.В. Барабаш</i>	380
Зарубіжний досвід справляння податків з нерухомості	<i>О. В. Безкровний</i>	383
Принципи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства	<i>А.А. Бікусов, І.С. Борісова</i>	386
Фінансова політика як складова державного регулювання економіки. Актуальні проблеми	<i>І. І. Булах, О. В. Шиманська</i>	388
Розвиток ринку страхових послуг України	<i>С.В. Гончар</i>	391
Стан фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні	<i>Б. З. Гульчевська</i>	394
Упущена вигода при несанкціонованому використанні земельних ділянок під приватними забудовами	<i>А. В. Дивнич</i>	396
Бюджетна політика держави: ефективність та шляхи удосконалення	<i>Н. В. Жадько</i>	399
Роль бюджетної політики в фінансовій безпеці України	<i>О.Р. Західна, Ю.О. Мосолова</i>	402
Основні засади податкової політики в країнах ЄС на сучасному етапі	<i>Ю. О. Кириченко</i>	405
Значення ПДВ в системі непрямих податків	<i>Т. І. Кочерга</i>	408
Фінансова політика як складова політики держави в сучасних умовах	<i>А. В. Круковська</i>	411
Податкова політика та принципи оподаткування в Україні	<i>В. М. Лисенко</i>	414
Засади формування інвестиційної стратегії інституційних посередників	<i>Д.Р. Мауер, Л.В. Бражник</i>	417
Сучасні методи залучення ресурсів банківськими установами України	<i>Н.В. Москаленко, К.І. Філіпішина</i>	420
Фінансова стабільність банківської системи України	<i>А. С. Остапенко, Т. М. Повод, І. С. Малярчук</i>	423
Особливості управління ризиками в аграрному секторі економіки	<i>О.Т. Прокопчук</i>	426
Наслідки змін облікової ставки НБУ у 2018 році	<i>Н.В. Сачук</i>	430
Кредитні відносини комерційних банків із позичальниками	<i>Д.О. Скоп, С.А. Власюк</i>	433
Вплив рівня централізації ВВП у бюджеті на економічний розвиток держави	<i>М. Ю. Телятник</i>	434
Основи управління кредитним портфелем банку	<i>Ю. В. Улянич, Д.С. Сторожук</i>	438
Інвестиційна діяльність банків України	<i>І. М. Філіпюк</i>	441

Особливості функціонування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, на сучасному етапі

Л.І. Черненко 444

СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ

Екологічний маркетинг у системі еколого-економічного управління	<i>С. Р. Акчуріна, В. В. Лебедченко</i>	448
Методи оцінювання ефективності управління маркетинговою діяльністю підприємства	<i>В. Ю. Горілей</i>	451
New mobile marketing strategy in the context of target markets and target audience	<i>Оксана Любомирівна Горяча</i>	454
HR-бренд як чинник конкурентоспроможності підприємства	<i>Т.В. Дядик, М.В. Іванов</i>	457
Стан та перспективи розвитку сучасного маркетингу	<i>О.В. Ігнат'єв</i>	560
Методологія формування конкурентної стратегії підприємства	<i>В. О. Кібальник</i>	463
Довгострокові наслідки маркетингового впливу на дітей шкільного віку на продуктовому ринку	<i>А. С. Коноваленко</i>	466
Сутність поняття «конкурентоспроможності підприємств»	<i>І. П. Міхалець</i>	469
Концептуальні підходи до трактування сутності маркетингового потенціалу підприємства	<i>Б. М. Перетяка</i>	472
Управління маркетинговою діяльністю підприємства за впливу конкурентної боротьби	<i>О.О. Пустильник, Г.В. Соломіна</i>	475
Формування маркетингової стратегії підприємства	<i>С. В. Романенко</i>	478
Особливості використання маркетингової комунікаційної політики туристичними підприємствами	<i>І.А. Романюк</i>	481
Дефініція понять «ефективність» і «результативність» діяльності підприємства	<i>І.О. Терещенко, К. О. Ткаченко</i>	484
Організація системи управління конкурентоспроможністю підприємства	<i>А. А. Шульга</i>	487

СЕКЦІЯ 7. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Методи та інструменти стратегічного управління підприємством	<i>Д. І. Білецька</i>	491
--	-----------------------	-----

Передумови запровадження дуальної форми навчання поліцейських як перспективної системи удосконалення освітнього менеджменту в галузі професійної підготовки сучасних правоохоронців	<i>Тарас Степанович Вайда</i>	494
Сучасні реалії та проблеми управління капіталом підприємства	<i>Л. О. Гриневич</i>	501
Структуризація механізму контролінгу на підприємстві	<i>О. В. Заяць, Г. В. Соломіна</i>	504
Стратегія управління маркетинговою діяльністю	<i>С. А. Зленський</i>	507
Управління оборотними коштами, як передумова підвищення рентабельності підприємства	<i>П.М. Карась, Г.О. Кос, Ю.В. Лисейко</i>	510
Особливості сучасного процесу пошуку кадрів	<i>О.Г. Кутерга</i>	513
Управління ризиками на сучасних підприємствах	<i>О. В. Михайловська, А. І. Михайловська</i>	516
Теоретичні аспекти загального менеджменту якості	<i>О. Г. Пилипченко, А. С. Олійник</i>	519
Удосконалення системи стратегічного управління будівельними підприємствами	<i>І.О. Смирнов, Г.І. Фролова</i>	522
Основні функції керуючих об'єктів	<i>О.С. Соколюк</i>	526
Особливості управління персоналом в ресторанних закладах	<i>Д. І. Соловійов</i>	529
Особливості заохочень працівників та стимулювання розвитку персоналу на підприємстві	<i>Н.В. Шамшева</i>	532
Етапи проведення інвентаризації	<i>О. Г. Красота, М.Р. Баклицька</i>	535
Сутність інвестиційно-інноваційного розвитку галузі зерновиробництва	<i>Х.З. Махмудов, Л.М. Горбатюк</i>	538
Інвентаризація як метод обліку та контролю	<i>О. Г. Красота, М.Р. Баклицька</i>	541
Сутність аналізу «витрати-обсяг-прибуток»	<i>Л. В. Яловега</i>	544
Моделі визначення беззбиткової діяльності підприємства	<i>І. О. Співак</i>	546
Особливості вибору постачальника	<i>О. В. Лега, І. В. Тупова</i>	149
Непрямі витрати страхових компаній: сутність та порядок розподілу	<i>В. О. Шершова</i>	152

СЕКЦІЯ 1

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА
МАКРОРІВНЯХ**

Березіна Л.М.,
д.е.н., професор, професор кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин
Резнік А.В.,
здобувач ступеня вищої освіти доктор філософії
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна).

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

З початком трансформаційних процесів в економіці України, які характеризуються переходом від державної до приватної форми власності, для суб'єктів підприємницької діяльності набуло важливості питання теоретичного обґрунтування системи управління витратами підприємства. Від теоретичних основ системи управління витратами підприємства залежить практичний результат діяльності підприємства.

Нині у світовій економічній науці існують три основні теорії, у центрі уваги яких є витрати. До них належать трудова теорія вартості (В. Петті, П. Буагільбер, А. Сміт, Д. Рікардо), згідно якої витрати – це витрачена на виробництво товарів праця, вкладений капітал та земля, яка використовується у процесі виробництва [1]. Теорія витрат виробництва (Ж-Б. Сей, К. Маркс, Ф. Енгельс), визначає витрати як сукупність використаних у процесі виробництва засобів виробництва та необхідної праці, робочої сили, які відзначають, скільки коштує підприємству виробництво і реалізація товару [1].

Теорія граничної корисності (К. Менгер, В. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето), згідно якої витрати – це своєрідна корисність. Їх вартість є похідною від вартості продукту. У рамках дослідження даної теорії, Ф. Візером було введено поняття «альтернативні витрати», без якого неможливо уявити жодне сучасне дослідження. Ідея альтернативних витрат полягає у наступному: виробляючи певний продукт, підприємець ураховує цінність усіх альтернативних шляхів застосування матеріальних або грошових ресурсів, від

яких необхідно відмовитися в разі їх використання обраним шляхом. Будь-який ресурс може використовуватися в різних виробництвах, тобто мати альтернативну вартість. Витрати на виробництво цього продукту залежать від альтернативних можливостей, якими нехтують унаслідок його виробництва. Разом з тим умовою альтернативних витрат є наявність конкуренції, за володіння запасом та за варіанти використання ресурсів, а також між виробниками й споживачами, продавцями й покупцями [2].

Внаслідок еволюції економічної думки виникла неокласична теорія вартості. Прагнучи поєднати теорію граничної корисності з теорією витрат виробництва, представники кембриджської школи провели реформу всередині маржиналізму — граничні характеристики почали застосовуватися не тільки для попиту та споживання, а й для пропозиції та виробництва. Було впроваджено поняття граничних витрат, витрат на виробництво останньої одиниці певного товару, які ототожнювалися з мінімальною ціною (ціною пропозиції) [2]. У граничних витратах теоретики кембриджської школи бачили суму доходів, які розподіляються між власниками окремих факторів виробництва, а саме: заробітної плати, відсотка на грошовий капітал і підприємницького доходу. При цьому останній поділявся на дві частини: перша розглядалась як компенсація витрат праці підприємця з управління, а друга — як плата за ризик, пов'язаний з невизначеністю ринку [3, с.193]. Представники даного напрямку економічної думки вдосконалили надане К. Марксом визначення витрат, доповнивши його фактором організаторських здібностей підприємця.

Грунтуючись на вказаних розробках, Г. Фандель вирізнив чотири напрями дослідження: розподіл витрат за ознакою їх залежності від зайнятості, визначення категорій витрат, розрахунок собівартості, поділ загальних витрат на постійну та змінну частини [4, с.182].

В Україні дослідження теорії витрат набуло особливої актуальності в умовах ринкової економіки. Нині більшість вітчизняних науковців, зокрема С.Ф. Голов, М.Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба, Т.Д. Костенко, В.С. Савчук, О.О. Біляєв трактують витрати як грошове вираження ресурсів, застосовано-

спожитих для виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) та для досягнення певної мети. В свою чергу, В.Г. Козак та Л.П. Нападовська використовуючи управлінський підхід, визначають витрат як одну із важливих категорій управлінського обліку та якісної оцінки діяльності підприємства. Для управління менеджерам необхідні не просто витрати, а інформація про витрати на кожну одиницю товару, продукт, або його партію, послуги тощо [5, с. 1182].

Розуміння економічної сутності та ролі витрат у виробничому процесі має важливе значення для ефективного управління ними, так оскільки дає змогу зберігати фінансову стабільність, отримувати прибуток та планувати подальшу виробничу діяльність.

Список використаних джерел:

1. Мельник О.С. Тенденції розвитку витрат через призму історії. *Наукове мислення*. 2014. URL: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/48-visimnadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/394-tendentsiji-rozvitku-vitrat-cherez-prizmu-istoriji>. (дата звернення 07.10.2019).
2. Маржиналізм: виникнення і розвиток. *Освіта.ua*. 2014. URL: http://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_history/25225/. (дата звернення 07.10.2019).
3. Гаркуша Н.М. Економічна сутність витрат підприємства: *Вісник ХДУХТ*. Харків, 2012. №21.С.191-200.
4. Грещак М.Г. Теорія витрат і виробництва: навч.посіб. Київ: Таксон, 2000, 520 с.
5. Родіна О.В. Сучасні підходи до визначення сутності категорії «витрати». *Економіка і суспільство*. Ужгород. 2017. № 9. С.1181- 1185.

І. В. Бондур,
здобувач вищої освіти, СВО «Магістр»,
спеціальності 051 «Економіка»
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА У ПП «ІМЕНІ КАЛАШНИКА» ПОЛТАВСЬКОГО РАЙОНУ

Оптимізація – це комплекс заходів, спрямованих на надання будь-чому найвигідніших характеристик. Часто термін «оптимізація» поєднують із словом «оптимізм». Воно мало б вказувати на поліпшення, пов'язане з обранням найкращого варіанту. Застосування цього терміну можливе з часів проведення найдавніших реформ, переворотів чи іншої діяльності, адже переважно все, що ми міняємо, робимо на краще, отже оптимізуємо ситуацію [1, с. 159].

Для найбільш ефективного виробництва необхідної кількості продукції доцільно побудувати економіко-математичні моделі раціонально збалансованих сівозмін та оптимальної структури посівних площ, в яких передбачено досягнення максимального значення наступних цільових функцій: максимуму валової продукції та максимуму умовно чистого прибутку.

Внаслідок розв'язку цієї задачі, ми отримали рішення з оптимізації структури посівних площ для максимізації прибутку при забезпечення розвитку галузей з урахуванням існуючої матеріально-технічної бази та наявного ресурсного потенціалу.

На основі отриманих результатів економіко-математичної моделі, можемо сказати, що існує наступний шлях підвищення ефективності використання земельного фонду підприємством.

На основі проведених розрахунків за допомогою програми MS Excel визначимо економічний ефект від оптимізації структури посівних площ в табл. 1.

За результатами оптимізації структури посівних площ ПП «імені Калашника» площі посіву пшениці озимої, гороху і кукурудзи на зерно рекомендується зменшити на 190 га, 50 га та 110 га, відповідно. А площі під

посівами ячменю ярого і вівса, навпаки, збільшити у 2020 р. проти 2018 р. – на 151 га і 120 га, відповідно, що збільшить валовий збір від даних культур. Загальний результат від оптимізації посівних площ буде позитивним.

Таблиця 1

Резерви збільшення виробництва продукції рослинництва за рахунок оптимізації структури посівних площ у ПП «імені Калашника» Полтавського району, 2020 р.

Культура	Посівна площа, га		Структура посівів, %		Фактична урожайність 2018 р, ц/га	Резерв збільшення виробництва продукції	
	2018 р.	2020 р.	2018 р.	2020 р.		у натуральному виразі, ц	у вартісному виразі, тис. грн
Озима пшениця	647	457	21,3	15,0	23,6	-4484,0	-1932,3
Ячмінь ярий	499	650	16,4	21,4	31,4	4741,4	2239,6
Горох	333	283	10,9	9,3	26,1	-1305,0	-658,7
Овес	23	123	0,8	4,0	23,9	2390,0	1195,0
Кукурудза на зерно	812	702	26,7	23,1	96,0	-10560,0	-3855,4
Соняшник	521	631	17,1	20,7	36,3	3993,0	3781,9
Соя	0	120	0,0	3,9	11,6	1392,0	1531,2
Ріпак	196	76	6,4	2,5	14,6	-1752,0	-1734,1
Всього	3042	3042	100	100	x	x	567,1

Питома вага соняшнику та ріпаку (найвибагливіших до ґрунту культур) в структурі посівів перевищує рекомендовані 15 % і в 2018 р становила 23,5 %. Оскільки виробництво насіння соняшнику є найбільш рентабельним і приносить підприємству основну частину прибутків, оптимізуючи структуру посівних площ сільськогосподарських культур нам вдалося зменшити питому вагу ріпаку до 2,5 % на 2020 р. та повернути в сівозміну сою.

В результаті оптимізації підприємство отримає додатковий валовий прибуток у розмірі 567,1 тис. грн.

Однією з головних проблем аграрних виробників є сфера збуту сільськогосподарської продукції. Прийняття рішень у сфері політики просування виробленої продукції ПП «імені Калашника» полягає у виборі системи, форми і каналу збуту. На теперішній час інфраструктура аграрного ринку не зорієнтована

на швидке просування продукції до споживачів. При цьому збитків зазнає і ПП «імені Калашника», що змушене миритися з непрозорими умовами купівлі-продажу та диктатом посередника.

Управління збутовою діяльністю, як правило, передбачає: планування збуту, маркетингову політику, втілення в життя цінової політики, аналіз обсягів продажу за різними каналами та оцінку результатів реалізації.

Оскільки від ринків збуту залежить в першу чергу ціна, за якою реалізується продукція і яка впливає на фінансовий результат діяльності підприємства. Також підприємству потрібно здійснювати постійне удосконалення управління збутовою діяльністю, від якої залежать результати підприємницької діяльності. Крім того, товариство не має ефективної політики збуту, що потребує ретельної розробки. Необхідно також вдосконалити систему управління в ланцюгах постачання сільськогосподарської продукції у відповідності з міжнародними стандартами.

Список використаних джерел

1. Захарченко О. В. Проблеми раціонального використання та оптимізація структури посівних площ в Україні. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Вип. 2 (9). Т. 2. Економічні науки. Полтава: ПДАА. 2014. С. 157–163.
2. Швиданенко Г. О. Олексюк О. І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства : [монографія]. К. : КНЕУ, 2012. 192 с.

*****Науковий керівник: к.е.н., доцент Тимошенко І.В.**

Л.В. Бражник, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, Україна)
Д.Ю. Глушко, ЗВО «Магістр» спеціальності
«Фінанси, банківська справа та страхування»
Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, Україна)

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективне функціонування підприємств у стратегічному періоді, реалізація місії і досягнення поставлених цілей значною мірою залежить від наявності достатнього об'єму фінансових ресурсів. Процес розробки загальної фінансової стратегії передбачає виокремлення домінантних сфер стратегічного фінансового розвитку, що дозволяє визначити пріоритетні напрями фінансової діяльності підприємства для успішної реалізації головної цільової функції, зокрема росту ринкової вартості у довгостроковій перспективі. В якості пріоритетних сфер розвитку фінансової діяльності підприємства І. Бланк виділяє ряд стратегій, в їх числі [1]:

- стратегія формування фінансових ресурсів підприємства;
- стратегія розподілу фінансових ресурсів;
- стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства;
- стратегія підвищення якості управління фінансовою діяльністю.

Виділені пріоритетні напрями фінансової стратегії підприємства мають бути відображені у конкретних цільових стратегічних нормативах, якими можуть виступати наступні показники: темпи росту чистого грошового потоку; рентабельність власного капіталу; структура активів; фінансовий ліверідж; період обороту дебіторської та кредиторської заборгованості.

Стратегічне управління носить складний характер і вимагає обліку безлічі чинників. Разом з тим воно дозволяє виявити коло проблем, що стоять перед підприємством, і певний набір різних способів їх вирішення, який, у свою чергу, сформувався у систему.

Отже, процес розробки стратегії управління фінансовими ресурсами має включати такі складові:

- стратегічне і тактичне планування;

- організаційно-правове оформлення фінансових потоків;
- аналіз та контролінг в управлінні фінансовими ресурсами;
- вибір ефективних фінансових інструментів;
- управління фінансовими ризиками, що виникають у процесі формування, розподілу та використання фінансових ресурсів;
- використання інвестиційних рішень.

Всі зазначені вище елементи стратегії управління фінансовими ресурсами підприємства зумовлюють його конкурентоспроможність на ринку. Досягнення саме цієї мети і повинна забезпечити у перспективі система управління підприємством.

Основна мета стратегії формування фінансових ресурсів полягає в задоволенні потреб підприємства у формуванні необхідних активів, що забезпечують розвиток господарської діяльності у стратегічній перспективі. Ця мета припускає виконання наступних основних завдань:

- 1) забезпечення позитивної динаміки приросту об'єму фінансових ресурсів із внутрішніх джерел;
- 2) забезпечення позитивної динаміки приросту об'єму фінансових ресурсів із зовнішніх джерел;
- 3) оптимізація структури капіталу підприємства за критерієм вартості із урахуванням ризику.

Таким чином, можна зробити висновок, що стратегія управління фінансовими ресурсами, являючись найважливішою домінантною сферою загальної фінансової стратегії, спрямована на забезпечення реалізації головних стратегічних цілей підприємства шляхом залучення необхідного об'єму фінансових ресурсів з різних джерел та визначення напрямів їх використання.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. Київ: Ника-Центр: Эльга, 2004. 720 с.
2. Волощук Л. О., Науменко К. І. Фінансова стратегія в управлінні розвитком та економічною безпекою підприємств. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2017. № 1 (1). С. 23-30. – URL : <http://economics.opu.ua/ejoru/2017/No1/23.pdf> (дата звернення: 12.10.2019).

Н.В. Бутко, к.е.н.,
старший викладач кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького
(м. Черкаси, Україна)

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧНІ АСПЕКТИ

Економічною основою ринкового механізму є фінансово-економічні показники, необхідні для планування й об'єктивної оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства, утворення й використання спеціальних фондів, порівняння витрат і результатів на окремих стадіях відтворювального процесу. В умовах переходу до ринкової економіки головну роль у системі таких показників відіграє прибуток. Однак, роль прибутку для вітчизняних підприємств традиційно зводиться до проблеми отримання власної вигоди підприємця, що нині не дає змоги стабільного росту економіки та забезпечення добробуту суспільства в цілому. Тому кожне підприємство прагне успішно функціонувати, отримуючи прибуток від своєї підприємницької діяльності та максимізувати його.

Прибуток як економічна категорія відомий давно та є одним з основних фінансово-економічних показників оцінки результативності виробничо-господарської діяльності суб'єктів підприємництва. Цей показник визначає фінансовий стан підприємств, гарантує господарюючим суб'єктам повне та своєчасне виконання зобов'язань перед фінансово-кредитними установами, характеризує рентабельність їх діяльності, а також служить джерелом наповнення державного бюджету країни [1, с. 288]. За рахунок прибутку підприємство розвиває свою матеріально-технічну базу, виплачує дивіденди своїм засновникам, стимулює працю працівників.

Отриманий прибуток підприємство використовує для формування як власних фінансових ресурсів, так і фінансування бюджетних видатків. Також одержаний підприємством прибуток являється об'єктом розподілу, який здійснюється в два етапи, а саме: розподілу загального прибутку (між державою й суб'єктом

підприємництва) та розподілу і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після здійснення платежів до бюджету (формування цільових фондів, фінансування виробничо-технічного і соціального розвитку господарюючого суб'єкта тощо).

На розмір прибутку впливають дві групи факторів – зовнішні і внутрішні [2, с. 148]. До зовнішніх факторів належать природні, транспортні та соціально-економічні умови, рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, ціни на виробничі ресурси та ін. До внутрішніх факторів зміни розміру прибутку належать: обсяг продажу, собівартість і ціна продукції, структура продукції і витрат, цінові порушення, порушення умов праці та вимог до якості продукції, що ведуть до штрафів та економічних санкцій.

Отже, прибуток визначається кінцевим критерієм (показником) ефективності діяльності підприємств, а також виступає основним джерелом відтворення суб'єктів підприємництва в сучасних умовах господарювання. Для забезпечення ефективного зростання економіки країни необхідно максимізувати його обсяги в розпорядженні підприємств. Однак сучасний стан розвитку економіки вимагає посиленої уваги щодо вирішення проблем податкового навантаження на суб'єктів підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Скрипник М.І., Кострубіцька Н.С. Соціально-економічна сутність категорії «прибуток підприємства». *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту*. Серія: Економіка і управління. 2013. Вип. 25. С. 287-296.
2. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *ВІСНИК КНУТД*. 2014. №1. С. 145-153.

О.В. Герасименко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Львівського національного університету
імені Івана Франка (м. Львів, Україна);

В.Б. Калагурка,
студентка Львівського поліграфічного коледжу
Української академії друкарства (м. Львів, Україна)

АСПЕКТИ ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ В ПРОЦЕСІ КОМУНІКАЦІЇ БІЗНЕСУ ТА ВЛАДИ

Корупція існує певною мірою у всіх культурах, у всіх ринкових системах та у всіх країнах. Економічна корупція тісно переплітається з політичною, охоплює всі гілки та інститути державної влади, місцевого самоврядування і є головною перепорою на шляху подальшого економічного розвитку України як повноцінної демократичної держави. В більшості випадках уряди країн та підприємства залежать від корупції, а саме їхнє існування, в інших випадках корупція засуджується, зневажається, критикується але не викорінюється. Корупцію або корумповану людину слід трактувати як ту, яка користується повноваженнями та авторитетом, щоб втілити свої егоїстичні бажання та цілі, не беручи до уваги цілі та бажання підприємства та суспільства в цілому.

Корупцію доцільно розглядати комплексно як багатоаспектне соціальне явище, що є: своєрідним відображенням політичних, економічних, ідеологічних та інших соціальних явищ і процесів, що мають місце в суспільстві та державі, і є результатом недосконалого функціонування державних та суспільних інститутів, закономірною реакцією членів суспільства на вади суспільного розвитку; психологічним явищем, пов'язаним із внутрішнім світом чиновників, які переходять межу моральності на деякий час або залишаються за цією межею назавжди; певною системою, особливою інфраструктурою повсякденних взаємовідносин, до якої входять представники всіх органів влади.

Поширення корупції на сучасному етапі має певні особливості. Корупція в класичному вияві, притаманна діловій практиці ведення бізнесу, стає дедалі більше переплітатися з державним управлінням, переміщуючись у владні

структури. Корупційні зв'язків з розряду тимчасових та випадкових явищ переходять в розряд установлених корупційних схем. З кожним днем йде інтернаціоналізація і глобалізація корупції. Форми корумпованих грошових потоків стають недосяжними для контролю з боку національних правоохоронних органів, що спричиняє розповсюдженню корупції. Також відбувається розширення сфери легалізації корупції, тобто маскуванню корупційних афер під законні операції. Як наслідок, легалізована корупція випадає з поля зору правоохоронних органів і набуває ще більших масштабів.

Шляхами запобігання корупції в Україні є: зменшення податкового тиску на підприємства; створення адекватних умов ведення господарської і комерційної діяльності; удосконалення законодавства; удосконалення системи судочинства.

За результатами міжнародного дослідження Барометр світової корупції [1], яке традиційно присвячується вимірюванню впливу корупції на життя громадян у різних країнах світу і дозволяє визначати суспільну думку щодо участі громадян у корупційних діях та їхню оцінку діяльності органів влади в подоланні корупційних зловживань, 29% громадян України готові відмовитись від корупції. Проте, проблема корупції досі лишається у трійці найактуальніших для нашої держави – це засвідчили 56% респондентів. На питання, чи знизився рівень корупції за останні чотири роки, 72% українців відповіли заперечно. Спроби уряду змінити цю ситуацію 86% опитаних оцінюють негативно. Найкорумпованішими українці назвали: державних службовців (65%), парламент (64%), працівників податкової сфери (62%), суддів (61%), президента та прем'єр-міністра (60%), представників місцевих органів влади (55%), поліцію (54%), керівників бізнесу (46%), релігійних лідерів (32%). І це не дивно, адже 38% наших співгромадян протягом останнього року давали хабар при взаємодії з органами влади. При цьому вважають за непотрібне повідомляти про корупцію 42% опитаних, адже 16% – переконані, що це нічого не змінить, а 14% бояться наслідків такого викриття. Можна назвати українців досить сміливими викривачами, адже майже кожен третій житель Європи та країн Центральної Азії не повідомляє про корупцію через страх помсти.

Непрозорість влади, корупція, залежність засобів масової інформації, проблематичність доступу громадян до повної, всебічної й об'єктивної інформації, а також ряд інших проблем, не дозволяють поки що стверджувати, що наша країна знаходиться на шляху сталого й невідворотного демократичного розвитку..

Для ефективної боротьби з корупцією доцільно чітко проаналізувати причини та фактори, які сприяють вчиненню корупційних діянь. Оскільки саме об'єктивне з'ясування підстав та умов учинення корупційного діяння дає можливість правильно кваліфікувати дії, а також запобігти їм в майбутньому. Причини корупції в країні можна перелічувати безмежно довго, шукати нові, але потрібно зосереджуватись не на самій проблемі, а на шляху її вирішення і першим кроком до цього є необхідність почати з самих себе і не думати цілком егоїстично, особливо це стосується людей, які мають певну владу чи гроші. Крім своїх власних цілей слід думати про суспільство в цілому, і коли в індивідуума будуть думки, спрямовані на всезагальне благо, тоді запанує гармонія між усіма державними інстанціями, бізнесом та людьми.

Список використаних джерел:

1. Барометр світової корупції: голоси громадян з усього світу. URL: <https://ti-ukraine.org/news/barometr-svitovoi-koruptsii-holosy-hromadian-z-usoho-svitu> (дата звернення 16.10.2019).

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

ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНИМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ СТРУКТУРАМИ

В сучасних умовах господарювання, коли в процесах бізнес-середовища спостерігаються кризові явища, багато підприємств не зможуть підтримувати сталий розвиток без впровадження інноваційних перетворень на різних рівнях управління.

Основою формування організаційно-управлінського механізму підприємницьких структур виступає наявність капіталу і правил, що регулюють відносини між його учасниками, а також особливих мотиваційних установок його учасників (бажання, інтереси).

Підприємницькою структурою можна називати таку форму організації господарської діяльності, яка об'єднує інтереси, зусилля та капітали учасників, приймає на себе цільові установки, направлені на отримання вигоди, яка розподіляється між всіма учасниками по заздалегідь обговореним правилам та принципам [1, с.24].

Розвиток підприємницької структури – це послідовний та цілеспрямований процес зміни її якості. Процес розвитку – це зміни, тому управління розвитком означає свідоме внесення таких змін, які приведуть до успіху та підвищать життєздатність підприємницьких структур. Сталий розвиток – це процес змін, при якому експлуатація ресурсів, напрямки інвестицій та орієнтація технічного розвитку узгоджені між собою та зміцнюють потенціал підприємства. Для забезпечення свого сталого розвитку будь-яка підприємницька структура повинна активізувати інноваційну складову підприємницької діяльності, вводячи і використовуючи різні інновації.

В сучасній економіці роль інновацій дуже зросла. Виходить так, що виживають не самі розумні і сильні, а ті, що найбільш швидко адаптуються до

змін. Без застосування інновацій практично не можливо створити конкурентоспроможну продукцію, яка матиме великий попит на ринку. Інновації представляють собою ефективний засіб конкурентної боротьби, так як ведуть до створення нових потреб, зниженню собівартості продукції, до збільшення інвестицій, підвищенню іміджа (рейтингу) підприємця, який виробляє нову продукцію і, як наслідок, до освоєння та зайняття нових ринків збуту [2, с.11].

Підприємницьким структурам, які інноваційно-орієнтовані, необхідно переводити стратегічні пріоритети в практичні ініціативи. Створення міцних зв'язків між стратегією та безліччю проєктів дозволить витягти з них максимум цінності та добитися оптимальної концентрації уваги на перетворенні стратегії підприємства в реальне життя.

Стратегічне управління – це перший етап у створенні направленості стратегії та реалізуємих програм і проєктів, призначених для досягнення сталих результатів та переваг [3, с.17].

Ключовим елементом управління являються координація та управління взаємозв'язками між проєктами в рамках однієї інноваційної програми розвитку підприємницької структури. Тобто точне та виважене планування, чітке виконання запланованого та виявлення ризиків, проблем, змін і затрат, пов'язаних із виконанням програм.

На будь-яку підприємницьку структуру впливає безліч факторів навколишнього середовища, які, якщо їх не враховувати, об'єднуються в своєму негативному впливі і піддають ризику продуктивність управління інноваційною програмою. Для ефективної реакції на такий тиск необхідно створення п'яти окремих допоміжних структур:

- керівництво і управління – забезпечує відповідне керівництво програмою та розподіляє відповідальність за неї;

- створення та розвиток команди – забезпечує те, що команда, яка працює над інноваційною програмою, володіє загальним баченням та розумінням поставлених цілей і задач;

- інфраструктура розповсюдження інформації – визначає механізми

необхідного розповсюдження інформації;

- інфраструктура інноваційної програми – надання відповідної фізичної і технічної інфраструктури;

- забезпечення постачання програми необхідними ресурсами – методи, інструменти та структури управління ресурсами.

У кожної підприємницької структури свій шлях розвитку, тому не можливо створити єдину модель, а можна тільки визначити основні напрямки та етапи, які вона буде проходити на шляху свого вдосконалення.

Отже, для того щоб інноваційні зміни в довгостроковій перспективі приносили відчутний позитивний ефект, забезпечували високу конкурентоспроможність підприємницької структури, необхідно розробляти та впроваджувати єдиний підхід до управління інноваційними програмами, засновуючи його на специфіці внутрішнього підприємницького потенціалу підприємства та умовах зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Кіщак В., Кіщак І. Розвиток малого та середнього підприємництва: досвід Польщі, Угорщини, Чехії, Італії. URL: <http://www.niss.gov.ua>.

2. Захарченко В. І., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2012. 448 с.

3. Селезньова Г.О. Стратегія підприємства. [Текст] : навч. посіб. Харків: Видавництво ХНЕУ, 2007. 240 с.

Р. І. Греченко, ЗВО СВО Магістр,
спеціальності 071 Облік та оподаткування»
Таврійського Державного Агротехнологічного Університету
імені Дмитра Моторного
(м. Мелітополь, Україна)

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Обліково-аналітична система управління – це система, що включає облікову, аналітичну та контрольні підсистеми, яка базується на обліковій і позаобліковій інформації, що дає змогу забезпечити необхідною інформацією поточне, оперативне і стратегічне управління підприємством. Обліково-аналітичне забезпечення сталого розвитку підприємства передбачає реалізацію таких функцій, як облік, аналіз і аудит. Ефективність обліково-аналітичної системи залежить, насамперед, від урахування специфіки діяльності підприємства [3, с. 72].

Аналітичне забезпечення застосовує комплексні методики аналізу та оцінки сталого розвитку підприємства з можливістю діагностики його фінансово-господарського стану та маркетингової діяльності, контролю (представлення, оприлюднення) результатів управління його процесами, переорієнтації ресурсів для досягнення стабільно високих показників сталого розвитку та розроблення оптимальної стратегії розвитку з урахуванням тенденцій соціального та екологічного середовища. Аудиторське забезпечення базується на методиках, які дозволяють провести комплексну перевірку й поточний моніторинг обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком підприємства, для прийняття та впровадження у практику найбільш ефективних управлінських рішень з точки зору стратегічного і тактичного розвитку підприємства [2, с. 276].

Сучасна облікова система повинна відповідати стратегічним цілям підприємства. Тому при її побудові слід ураховувати не тільки внутрішні фактори мікросередовища, але й вплив зовнішніх факторів макросередовища. Такий підхід можливо реалізувати на базі концепції стратегічного обліку.

Стратегічний облік ураховує зовнішні фактори макросередовища, орієнтований на облік невизначеності, ґрунтується на стратегіях, які розробляються підприємством. Найважливішою інформацією, яку потрібно використовувати в стратегічному обліку, є інформація, сформована в результаті моніторингу зовнішнього середовища підприємства. Водночас у стратегічному обліку формується інформація для здійснення моніторингу внутрішнього середовища [3; с. 8].

Система внутрішніх інформаційних показників формування стратегії розвитку підприємства поділяється на три групи.

1. Показники фінансової звітності підприємства, що широко використовується як зовнішніми, так і внутрішніми користувачами. Вони застосовуються в процесі фінансового й стратегічного аналізу, планування, розробки стратегії та дають найбільш агреговане уявлення про результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

2. Показники управлінського обліку підприємства. Вони відображають інформацію про обсяги діяльності, суму й склад витрат і доходів тощо. Ці показники формуються зазвичай за такими блоками: у розрізі видів діяльності підприємства; у розрізі сегментів ринку та груп клієнтів; у) розрізі центрів відповідальності (центрів витрат, доходу, прибутку та інвестицій).

3. Нормативно-планові показники пов'язані з фінансовим розвитком підприємства. Вони формуються безпосередньо на підприємстві за такими двома блоками: внутрішні нормативи, що регулюють фінансово-економічний розвиток підприємства (наприклад нормативи використання окремих видів ресурсів, нормативи співвідношення окремих видів активів і структури капіталу, нормативна питома вага використання витрат); система планових показників фінансово-економічного розвитку підприємства, до складу яких уключається сукупність показників операційних та фінансових бюджетів усіх видів.

Стратегічний облік дає необхідні дані для здійснення стратегічного аналізу, під яким розуміють безперервний процес дослідження об'єкта (системи), результатом виконання якого є формування інформаційно-аналітичної бази для

прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення стратегічних цілей, формування конкурентних переваг і зростання вартості господарських одиниць. Такий аналіз передбачає вчасне коригування обраної стратегії з метою швидкого реагування на зміни внутрішнього й зовнішнього середовища, що є однією з основних умов ефективного функціонування підприємства та його конкурентоспроможності.

Отже, обліково-аналітична система забезпечення виробничофінансової діяльності підприємства повинна відповідати вимогам формування необхідних облікових та аналітичних даних, використовувати інформацію зовнішньої та внутрішньої звітності, що забезпечить виконання її аналітичної та контрольної функцій.

Список використаних джерел:

1. Безродна Т. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2008_10_2/bezrpdf.

2. Сокіл О.Г. Функції, принципи та складові системи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств / *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. №3(35), 2017. С. 270-278.

3. Сахно Л.А. Обліково-аналітичне забезпечення розвитку підприємства / *Актуальні проблеми розвитку малого та середнього підприємництва* : мат. регіон. наук.-практ. конф. (12 грудня 2017 р., м. Мелітополь). С. 72-74.

***** Науковий керівник - Сокіл Олег Григорович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри «Облік і оподаткування» Таврійського Державного Агротехнологічного Університету імені Дмитра Моторного**

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

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кооперативний сектор економіки виступає вагомим складовим елементом в структурі економік розвинених країн світу. Визнаючи беззаперечну значущість кооперативних підприємств і організацій у вирішенні багатьох соціальних і економічних питань, урядові структури провідних країн світу надають суттєву державну підтримку діяльності підприємств кооперативної форми господарювання. На сьогодні, характерною ознакою успішного соціально-економічного розвитку кооперативів зарубіжних країн є створення на законодавчому рівні системи податкових преференцій для різних форм і видів кооперативних підприємств.

Результати дослідження податкового законодавства зарубіжних країн свідчать про відсутність єдиного підходу до оподаткування кооперативних підприємств. Діючі податкові режими щодо кооперативних організацій, як правило, обумовлюються багатьма факторами: статусом кооперативу (неприбутковий/прибутковий), цільовою аудиторією споживачів (пайовики/непайовики), особливостями функціонування (вузько галузевий/універсальний), типом і видом діяльності тощо.

На сьогодні в світовій практиці можна умовно виділити наступні системи оподаткування кооперативних підприємств:

- єдина (загальна) система оподаткування для усіх видів підприємств незалежно від організаційно-правової форми;
- загальна система оподаткування, в межах якої застосовуються окремі пільги для кооперативних підприємств;
- особливі (спеціальні) режими оподаткування кооперативних підприємств.

Єдина система оподаткування застосовується в країнах, де кооперативні підприємства функціонують на суто комерційних засадах (Австрія, Ірландія, Фінляндія, Норвегія, Швейцарія) [2, 3]. Кооперативи цих країн, маючи податковий статус комерційних компаній, оподатковуються на загальних засадах і сплачують корпоративний податок за традиційними правилами. Певним різновидом вище означеної практики сплати податків є застосування в межах загальної системи оподаткування окремих пільг для кооперативних підприємств. Зокрема, в країнах, де кооперативні організації вдало поєднують комерціалізацію діяльності із соціальною спрямованістю (Швеція, Данія, Нідерланди) або спостерігаються тенденції до відродження кооперативних цінностей і принципів діяльності (Великобританія, Німеччина, Бельгія) диференційовано оподатковують дохід членів кооперативу, отриманий у вигляді дивідендів за свою участь у діяльності кооперативної організації (в деяких країнах - аж до повного звільнення від оподаткування дивідендів) [3].

Інші країни як інструмент державної підтримки застосовують пільгові ставки оподаткування прибутку (або навіть звільнення від оподаткування) окремих видів діяльності кооперативних підприємств (Німеччина, Франція, Данія, Польща, Румунія, Болгарія, Греція, Туреччина) [1, 3].

Найбільшу умовну групу утворюють країни, в яких застосовуються спеціальні податкові умови для функціонування кооперативних підприємств і організацій (Італія, Іспанія, Португалія, США, Канада, Китай) [1, 2]. Діючі пільгові ставки оподаткування кооперативів залежать від багатьох факторів: по-перше, диференціація ставки прибуткового податку визначається галуззю діяльності кооперативу; по-друге, розмір сплати прибуткового податку залежить від рівня соціальних виплат кооперативу; по-третє, на оподаткування кооперативів впливає дотримання задекларованих цілей обслуговування членів.

В Україні найбільш організованою частиною кооперативного сектору економіки є система споживчої кооперації. На сьогодні, на жаль, діюча згідно чинного законодавства система оподаткування доходів юридичних і фізичних осіб не враховує сутнісних характеристик результатів діяльності підприємств

системи споживчої кооперації. Крім того, законодавче визнання некомерційного характеру діяльності споживчої кооперації не знайшло адекватного відображення в механізмі оподаткування результатів діяльності споживчих товариств.

В таких умовах назріла життєва необхідність внесення відповідних змін (доповнень) до законів, а можливо і прийняття нових нормативно-правових актів щодо врахування особливостей господарської діяльності споживчих товариств при оподаткуванні їх результатів. Застосування досвіду оподаткування кооперативних підприємств розвинених країн світу сприятиме прискоренню адаптації системи споживчої кооперації України до ринкових умов господарювання і активізації кооперативної форми міжнародної інтеграції з огляду на євроінтеграційні пріоритети міжнародної економічної діяльності України.

Список використаних джерел

1. Григор'єва С.В. Споживча кооперація країн світу: зарубіжний досвід та проблеми його впровадження в Україні. *Українська кооперація*. 2010. № 3. URL: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/grigorjeva.htm>. (дата звернення: 10.04.2019).
2. Гринюк Н.А. Європейські тенденції розвитку споживчої кооперації: уроки для України. *Молодий вчений*. 2018. № 4 (56). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_4%282%29_100 (дата звернення: 06.10.2019).
3. *Сайт електронної бібліотеки* URL: <http://www.lib.ua-ru.net/inode/37679.htm>. (дата звернення: 06.10.2019).

Л.О. Гришина, к.е.н, професор,
зав.кафедри економіки і організації виробництва
Первомайської філії НУК ім. адмірала Макарова
О.В. Красіловська, магістрант
НУК ім. адмірала Макарова
(м. Миколаїв, Україна)

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ МИКОЛАЇВСЬКОГО РЕГІОНУ)

В сучасних умовах функціонування економіки України досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку як країни в цілому, так і окремих регіонів, уможлиблюється підтримкою та розвитком малого підприємництва [1]. пропозиції товарів та послуг, поживлення економічної активності у регіонах в цілому Саме завдяки активізації малого і середнього бізнесу можливе створення нових робочих місць та досягненню соціальної стабільності у суспільстві, підвищення рівня доходів, формування на місцевих ринках конкурентного середовища щодо. Проте, потенціал малого підприємництва досі не реалізовано, що потребує відповідних умов його підтримки, і, насамперед, фінансової підтримки щодо трансформацій соціально-економічного середовища.

За основними показниками розвитку малого підприємництва, Україна значно відстає від країн Європейського союзу. Зокрема, спостерігається негативна динаміка скорочення кількості малих підприємств, хоча цей показник на 10 тис.осіб і так є найнижчим порівняно з країнами Європи. Це, в свою чергу зумовило і низьку частку обсягу реалізованої продукції малими підприємствами у загальному обсязі реалізованої продукції в економіці України. Одною із причин такої різниці являється різний рівень підтримки розвитку малого бізнесу зі сторони держави. Ефективний розвиток, зміцнення потенціалу малого підприємництва, розширення можливостей його використання не можливий без державної підтримки і насамперед, саме фінансової. Не менш важливою є підтримка та розвиток малого підприємництва і на регіональному рівні.

Основною складовою державного сприяння активізації підприємницької діяльності виступають бюджетні програми державного рівня та регіональні програми розвитку малого і середнього підприємництва за посередництва відповідних фондів. Проте, в Україні спостерігається зменшення обсягів фінансування заходів та кількості проектів допомоги. У структурі джерел фінансування суб'єктів господарювання протягом останніх років найбільшу питому вагу складають власні кошти підприємств – близько 80%, частка кредитів банку зменшилась майже у 2 рази - із 14% до 8%, частка коштів іноземних інвесторів становить всього-навсього 3-5%. Тому пошук додаткових альтернативних джерел формування та напрямів використання коштів на розвиток малого підприємництва залишається важливим завданням.

У Державній стратегії регіонального розвитку – 2020 шляхом «Європи регіонів» одним із завдань визначено реформування управлінської складової регіонального розвитку, що передбачає, зокрема, формування ефективного і прозорого механізму фінансового забезпечення регіонального розвитку, гарантування фінансової дієздатності місцевих бюджетів та місцевих громад, тощо [2]. Забезпечення підтримки конкурентного середовища, демонополізації та дерегулювання ринкового середовища, як основи для вільного руху капіталів, товарів, ресурсів, робочої сили у межах регіону для розвитку підприємництва являється важливим напрямом у сфері підвищення конкурентоспроможності регіонів і забезпечення регіонального розвитку.

Одним із економічно розвинених регіонів є Миколаївський регіон. За статистичними даними, у 2018 році в області функціонувало 64,2 тис. суб'єктів господарювання у тому числі 10,8 підприємств та 43,4 тис. фіз. осіб підприємців. Із зазначеної кількості суб'єктів господарювання 29567 суб'єктів, або 46 % здійснюють свою діяльність у м. Миколаєві, 8401 суб'єкт або 13% - у містах обласного значення, 26222 суб'єкти або 43 % - у районах області. Суб'єктами малого та середнього підприємництва (з урахуванням фізичних осіб підприємців) реалізовано продукції (послуг) на 86041,2 млн. грн, що становить 65,6% загальнообласного обсягу [3]. Таким чином, мале підприємництво

являється важливою складовою економічного потенціалу Миколаївського регіону та потребує підтримки подальшого розвитку.

Активізація малого бізнесу в Миколаївському регіоні обумовлює необхідність використання ефективних інструментів органів влади регіонального рівня щодо сприяння розвитку малого бізнесу, серед яких:

- встановлення пільг щодо оренди комунального майна;
- зниження ставок місцевих податків і зборів;
- створення місцевих фондів гарантування кредитів;
- доступ до інформації про комунальне майно, що може здаватися в оренду та тендери на виконання замовлень місцевої влади;
- сприяння місцевою владою розвитку інфраструктури малого бізнесу.

Отже, активізація малого підприємництва та його фінансова підтримка є важливою передумовою забезпечення інтересів всіх суб'єктів у розвитку підприємницького середовища регіону, що сприятиме збільшенню ВРП регіону, розвитку сфер виробництва і послуг, інноваційному розвитку, збільшення доходів населення та підвищення соціальної активності.

Список використаних джерел

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році». К. : НІСД, 2018. 928 с.

2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>

3. Комплексна регіональна статистика. *Статистичний збірник «Регіони України»*. URL :http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm

Даниленко І.В., ЗВО СВО «Магістр»,
спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Послідовний і динамічний розвиток країни неможливо без чіткого розуміння суспільством ролі та значення сільського господарства як головної сфери суспільної праці і основного джерела задоволення потреб людини. Питання формування високорозвинених аграрних підприємств, здатних випускати високоякісну і конкурентоспроможну продовольчу продукцію, відноситься до числа складних і надзвичайно актуальних в сучасних умовах, адже Україна все більше інтегрується в світовий ринок, що є закономірним проявом глобалізаційних процесів.

У сучасних умовах бізнес середовище жорстко вимагає від підприємства забезпечення ефективного використання ресурсів та укріплення потенціалу ресурсного забезпечення, оптимального рівня виробничих витрат, поліпшення рівня якості продукції. Особливою умовою функціонування вітчизняних агропідприємств є мінливість внутрішнього та зовнішнього середовища зі значним рівнем турбулентності, зростання рівня конкурентного змагання на різних ринкових сегментах через зниження попиту в наслідок кризи, відсутністю механізмів ефективного управлінського впливу та позитивних змін організаційного розвитку аграрних підприємств [1, с. 509].

Для визначення особливостей функціонування управління системи ресурсним потенціалом аграрних підприємств розглянемо основні її складові (рис. 1): виробничі потужності (здатність до реалізації сучасних технологій і нарощування обсягів виробництва); науково-технічна система (галузеві науково-дослідні інститути, академічні організації, вузівські науково-технічні центри); працівники високої кваліфікації (науковці та система відтворення кадрів); природні ресурси (в достатніх обсягах для замкнутої ланцюжка виробництва

кінцевого продукту).

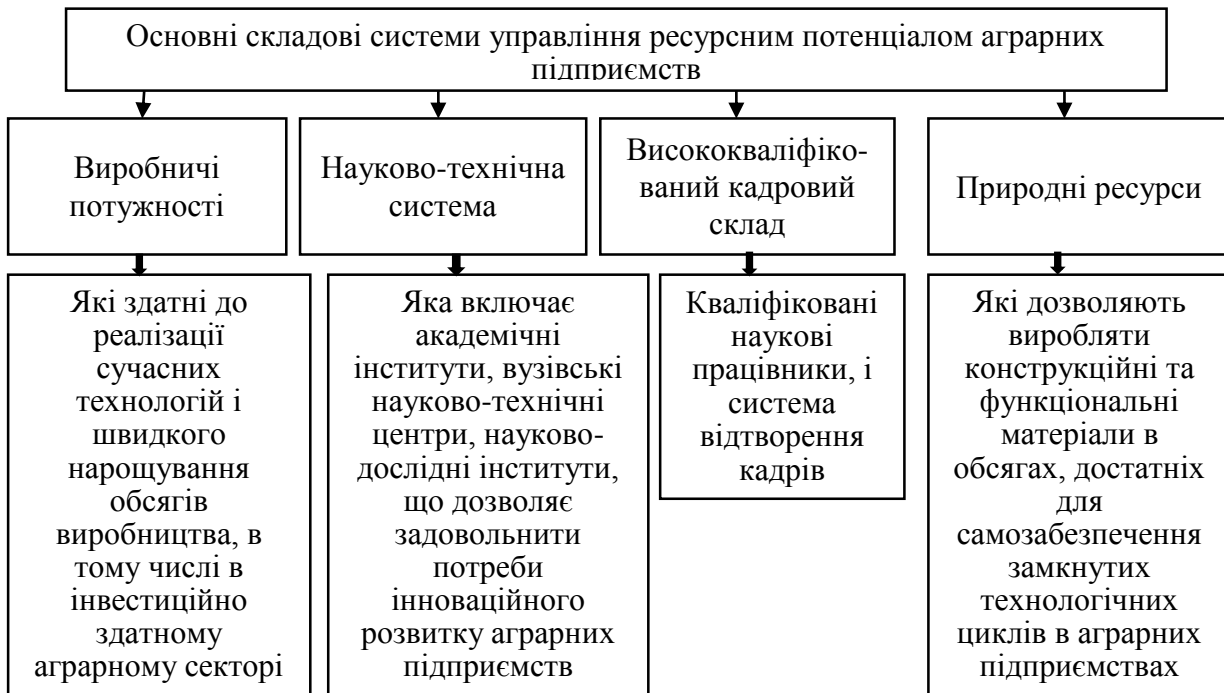


Рис. 1. Склад системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств

Отже, управління ресурсним потенціалом підприємства повинно мати комплексний, цілеспрямований характер і для успішної його реалізації необхідна розробка та впровадження відповідних підходів, які полягають у взаємопов'язаній розробці ефективного механізму управління ресурсним потенціалом, що визначає цілі і зміст управління, що дозволить підприємству системно управляти всіма складовими ресурсного потенціалу з метою реалізації перспективних напрямків його розвитку та підвищенню ефективності використання.

Список використаних джерел:

1. Шаманська О.І. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск. 16. С.509-513.
2. Довгаль О.В. Механізм ефективного управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 5. С.20-22.

Демиденко Л.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та МЕН
Стельмах В.С., ЗВО СВО Магістр
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

СТАН ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У системі конкретних рішень щодо вдосконалення механізму господарювання в аграрній сфері провідне місце повинна зайняти проблема зниження собівартості сільськогосподарської продукції, досягнення достатнього рівня відшкодування витрат виробництва цінами реалізації. Державна аграрна політика на сьогоднішній день не вирішує проблему диспаритету цін на аграрну та промислову продукцію.

Характерною особливістю фінансово-кредитної державної політики на сучасному етапі є нестримне зростання цін і собівартості сільськогосподарської продукції. Досвід аудиторських перевірок свідчить, що питання обліку і контролю витрат з метою зниження собівартості не завжди стоять в центрі уваги керівників і фахівців. Це обумовлено великою кількістю причин, зокрема з переоцінкою ролі прибутку. Прагнення отримати прибуток за всяку ціну суперечить принципам раціонального господарювання і може привести до негативних наслідків. Інфляція та недостатність фінансових ресурсів для нормального господарювання звели до мінімуму оборотні засоби сільськогосподарських підприємств [1].

Досягнення соціально-економічної стабільності в державі та продовольчої безпеки повинно бути пов'язано з використанням важелів макроекономічного регулювання, а також факторів мікрорівня – оптимізацією витрат на виробництво і реалізацію продукції, підвищенням продуктивності праці та ефективності використання техніки, зниженням витрат виробництва на основі ресурсо- та енергоощадження, впровадження інноваційних технологій та виробництво нової екопродукції.

Собівартість продукції являє собою вартісну оцінку використовуваних у процесі виробництва продукції природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, трудових ресурсів та інших витрат. Питома вага елементів собівартості повинна вказувати підприємцю по яких саме необхідно здійснювати оптимізацію тим чи іншим шляхом (табл. 1).

Таблиця 1

**Структура виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)
сільського господарства в підприємствах за 2018 рік¹**

Види витрат	Продукція (роботи, послуги) сільського господарства		Продукція (роботи, послуги) рослинництва		Продукція (роботи, послуги) тваринництва	
	млн.грн	у %	млн.грн	у %	млн.грн	у %
Витрати – усього	392 957,0	100,0	302 798,7	100,0	90 158,3	100,0
Прямі матеріальні витрати – усього	218 974,1	55,7	153 092,4	50,6	65 881,7	73,1
у тому числі: насіння та посадковий матеріал	29 971,4	7,6	29 971,4	9,9	х	х
корми	50 688,8	12,9	х	Х	50 688,8	56,2
з них покупні	21 978,4	5,6	х	Х	21 978,4	24,4
інша продукція	6 083,8	1,5	2 954,8	1,0	3 129,0	3,5
мінеральні добрива	49 206,6	12,5	49 206,6	16,3	х	х
пальне і мастильні матеріали	32 446,9	8,3	30 590,8	10,1	1 856,1	2,1
електроенергія	3 222,3	0,8	1 478,5	0,5	1 743,8	1,9
паливо й енергія	4 309,9	1,1	1 950,3	0,6	2 359,6	2,6
запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту	18 668,4	4,8	15 886,2	5,2	2 782,2	3,1
Прямі витрати на оплату праці	22 119,4	5,6	15 874,1	5,2	6 245,3	6,9
Інші прямі витрати – усього	84 484,6	21,5	77 535,7	25,6	6 948,9	7,7
у тому числі відрахування на соціальні заходи	4 824,3	1,2	3 483,7	1,2	1 340,6	1,5
орендна плата за:						
земельні частки (паї)	39 484,7	10,0	39 484,7	13,0	х	х
майнові паї	386,0	0,1	378,1	0,1	7,9	0,0
амортизація	22 081,0	5,6	18 459,8	6,1	3 621,2	4,0
Загальновиробничі витрати – усього	67 378,9	17,2	56 296,5	18,6	11 082,4	12,3
з них оплата послуг сторонніх організацій	29 901,6	7,6	27 272,0	9,0	2 629,6	2,9

¹Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: побудовано за даними: [2]

Як бачимо, найбільшу питому вагу у структурі витрат на виробництво сучасного аграрного виробника займають витрати на пальне і мастильні матеріали, електроенергію, оплату послуг і робіт сторонніх організацій. У рослинництві значний відсоток витрат – 10% оплата за користування земельними паями, у тваринництві – 56% витрат – корми. Оплата праці в цілому по галузі сільського господарства складає всього 5,6 % у 2018 р. і слід констатувати той факт, що оптимізація оплати праці у структурі собівартості відбувається вкрай негативним шляхом: працівники суміщають професії без додаткової оплати, отримують «заробітну плату в конвертах», в умовах безробіття погоджуються на мінімальний розмір заробітної плати, часто працівників сезонного виробництва переводять на договори цивільно-правового характеру.

Пошук резервів зниження собівартості всередині підприємства повинен пов'язуватись з інтеграцією планування, обліку і аналізу в єдину систему і впровадженням нормативної системи управління витратами. Необхідно домогтись інтеграції та єдності в складі витрат у плануванні, обліку і аналізі, розширити номенклатуру статей в річних звітах для поліпшення рівня управління витратами. В умовах посилення впливу цінових факторів необхідно посилити систему управління витратами на основі виробничого підходу за двома напрямками: підвищення продуктивності; зниження і оптимізація рівня виробничих витрат. Обидва напрямки управління витратами включають науково-технічний прогрес і стимулювання продуктивності праці, а другий напрямок пов'язано також з режимом економії за рахунок організаційно-управлінських факторів.

Список використаних джерел:

1. Гривківська О.В. Витрати виробництва у сільському господарстві: стан та тенденції. *Агросвіт*. 2011. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/11_2011/3.pdf (дата звернення 20.09.2019 р.).

2. *Державна служба статистики України*: Інтернет видання. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 15.09.2019).

Н. В. Дем'яненко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права
А. А. Поліщук, ЗВО СВО «Магістр»,
спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

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

Практика інновацій, з одного боку, свідчить про те, що на їх шляху є ще чимало перепон, які суттєво стримують інноваційний розвиток у державі; з іншого – що інноваційний розвиток стає, а подекуди вже утвердився як стратегічний для розвитку галузей та регіонів. Проте ці кроки вимагають конкретного наповнення, від організації підготовки кадрів до практичної реалізації масштабних інноваційних проектів та програм [1, с. 37].

Ряд принципових питань інноваційного розвитку сільського господарства поки що не визначено, зокрема, механізми стимулювання та державної підтримки інноваційної діяльності, розширення комерційних можливостей фінансування інноваційних розробок і венчурного підприємництва, поглиблення інформаційних та економічних взаємозв'язків між наукою й виробництвом у процесі використання інтелектуальної власності, регіональні аспекти інноваційного процесу в аграрній сфері. У сучасних умовах інноваційний розвиток підприємств аграрної сфери можливий тільки на основі відповідної моделі, яка має враховувати регіональні особливості агропромислового виробництва і можливості інноваційного розвитку. Становлення інноваційної моделі розвитку агропромислового виробництва є системною проблемою [2, с. 65].

Віддаючи належне результатам досліджень та їх ролі в збагаченні інноваційної парадигми розвитку, все ж необхідно зазначити, що до даної предметної площини досліджень майже не було включено регіональний контекст, недостатньо розкрито специфіку інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва, яка полягає в тому, що одночасно із застосуванням інноваційних технологій повинні враховуватись соціально-економічні чинники зайнятості населення, розвитку суміжних галузей (рослинництва, тваринництва) та недопущення зниження родючості ґрунтів.

У найширшому розумінні агроінновація – це нововведення, що реалізується в аграрній сфері. Специфіку інновацій в аграрній сфері зумовлено, особливостями самого сільського господарства, де основним фактором виробництва виступає земля, в процесі виробництва існує чітка взаємодія з живими організмами (рослинами, тваринами), виробництво має сезонний характер та високий рівень ризику [3]. Незважаючи на всі проблеми інноваційного розвитку, реалізація нововведень в діяльність сільськогосподарських підприємств підвищить рівень їх конкурентоспроможності та покращить ефективність виробничо-господарської діяльності в цілому, що особливо актуально у зв'язку зі світовою потребою у збільшенні рівня продовольчого забезпечення, зростанням попиту на біопальне та обмеженістю земельних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Гордієнко В.П. Інноваційний розвиток регіонів на основі технопаркової концепції. *Економічний простір*. 2011. № 46. С. 37–44.
2. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України. *Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку*. 2011. № 1. С. 65–76.
3. Офіційний web-сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://www.minagro.gov.ua> (дата звернення 20.07.2019).

А. В. Дігтярь
здобувач вищої освіти спеціальності 051 Економіка
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У ФОРМУВАННІ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Собівартість є комплексною економічною категорією, що інтегрує вартісну оцінку витрат ресурсів на виробництво і реалізацію. Собівартість детермінують чинники як суб'єктивного, так й об'єктивного характеру. До суб'єктивних чинників нами віднесено:

- вчасність та якість проведення агротехнічних заходів;
- ефективність системи організації та управління операційною діяльністю;
- функціональний стан основних засобів підприємства;
- рівень кваліфікації та вмотивованості працівників, продуктивність їх праці тощо.

До об'єктивних чинників можливо віднести:

- погодні умови, тенденції кліматичних змін;
- ціни на ринку матеріально-технічних ресурсів;
- державне регулювання оплати праці, ступінь мобільності трудових ресурсів;
- державна фіскальна та монетарна політика тощо.

Для пошуку резервів зниження собівартості продукції, в першу чергу, необхідно здійснити структурний аналіз витрат у розрізі найвагомійших статей. У 2018 р. у структурі виробничої собівартості продукції рослинництва найбільшу питому вагу займали прямі матеріальні витрати – 50,6 %, у тому числі мінеральні добрива – 16,3 %, пальне і мастильні матеріали – 10,1 %, насіння та посадковий матеріал – 9,9 %, запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту – 5,2 %. Також досить вагомий сегмент займають інші прямі витрати – 25,6 %, з них відрахування на соціальні заходи

– 1,2 %, орендна плата за земельні частки (паї) – 13,0 %, амортизація – 6,1 %, а також загальновиробничі витрати – 18,6 %, у тому числі оплата послуг сторонніх організацій – 9,0 % [2]. Порівняно з 2017 р. зросла питома вага таких статей витрат, як витрати на пальне і мастильні матеріали (+1 в.п.), прямі витрати на оплату праці (+0,3 в.п.), амортизація (+0,9 в.п.).

Оскільки матеріальні витрати займають найбільшу питому вагу у структурі витрат та собівартості продукції рослинництва важливим є аналіз структури даних витрат та оцінка чинників, що впливають на їх динаміку (табл. 1).

Таблиця 1

Структура матеріальних витрат на виробництво продукції рослинництва у сільськогосподарських підприємствах України, 2014, 2016, 2018 рр.

Елементи витрат	2014 р.	2016 р.	2018 р.	2018 р. (+,-) від	
				2014 р.	2016 р.
Матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції – усього	100,0	100,0	100,0	x	x
у тому числі					
насіння і посадковий матеріал	18,1	16,6	16,6	-1,5	0,0
інша продукція сільського господарства	0,7	0,5	1,6	0,9	1,1
мінеральні добрива	19,9	27,6	27,3	7,4	-0,3
пальне і мастильні матеріали	20,0	14,4	17,0	-3,0	2,6
Електроенергія	1,3	1,1	0,8	-0,5	-0,3
паливо й енергія	1,2	0,9	1,1	-0,1	0,2
запасні частини, ремонт і будівельні матеріали для ремонту	9,0	10,0	8,8	-0,2	-1,2
оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати	29,8	28,9	15,1	-14,7	-13,8

Джерело: розраховано авторами за даними [1; 2; 3]

У структурі матеріальних витрат, що формують собівартість продукції рослинництва, у 2018 р. порівняно з 2014 р. збільшилася питома вага витрат на мінеральні добрива – на 7,4 в.п., іншу продукцію сільського господарства – на 0,9 в.п. При цьому частка витрат на оплату послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати зменшилася на 14,7 в.п., пальне і

мастильні матеріали – на 3 в.п. до 17 %, що обмовлено активним застосуванням енерго- та ресурсозберігаючих технологій, а також використанням прогресивної техніки.

Отже, діяльність підприємств аграрної сфери пов'язана з ризиком і невизначеністю та суттєво відрізняється від інших галузей народного господарства, що й зумовлює особливості управління витратами. При цьому в умовах постійного зростання розміру витрат, особлива увага з боку керівництва сільськогосподарських підприємств повинна приділятися ефективності їх формування. Саме тому проблема побудови ефективної системи управління витратами повинна стати пріоритетом розвитку кожного підприємства, що сприятиме підвищенню прибутковості господарювання.

Список використаних джерел:

Витрати на виробництво продукції в сільському господарстві в сільськогосподарських підприємствах. 2016: стат. бюл. / Державна служба статистики України. Київ, 2017. 26 с.

Витрати на виробництво продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах у 2018 році. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 03.10.2019).

Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах. 2014: стат. бюл. / Державна служба статистики України. Київ, 2015. 85 с.

******Науковий керівник - Макаренко Петро Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри Економіки та міжнародних економічних відносин Полтавська державна аграрна академія***

Дядик Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри маркетингу
Волошина Є.О., ЗВО СВО Магістр
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Українське сільське господарство демонструє чіткі ознаки відновлення після «перехідної кризи». Добре відомо, що сільське господарство пройшло через таку кризу в усіх країнах Центральної і Східної Європи, які відчули на собі перехідну економіку. Також добре відомо, що глибина і тривалість цієї кризи, позначена зниженням обсягів виробництва і продуктивності галузі, суттєво відрізняються серед країн цього регіону і Україна виглядає відносно гірше порівняно з іншими країнами. Також значною мірою ясно, що ця різниця в глибинній тривалості кризи пов'язана з рішучістю, з якою політики здійснювали реформи [1, с. 1].

Вирішення питань удосконалення механізму цінового, податкового і фінансово-кредитного механізму та міжгалузевих економічних відносин дасть поштовх подальшому розвитку агропромислового виробництва, вирішенню продовольчого достатку в Україні [2, с. 36].

Валова продукція сільського господарства – це первісний результат взаємодії факторів виробництва, матеріальна і вартісна основа кінцевого результату, що в натуральній формі представлений усією виробленою протягом року продукцією рослинництва і тваринництва, а у вартісній – оцінений за постійними цінами відповідного року. Як свідчать дані таблиці, динаміка виробництва продукції сільського господарства України в цілому є позитивною – вартість продукції виробленої усіма категоріями господарств у 2018 р. проти 2014 р. збільшилась на 6,8 %, проте вартість продукції рослинництва збільшилась на 11,8 %, а тваринництва – зменшилась на 5,2 % (табл. 1).

Сільськогосподарські підприємства із загальних обсягів у 2018 р. 268570,9 млн. грн, виробили 157561,1 млн. грн, 111009,8 млн. грн – господарства

населення, при чому остання скоротили обсяги виробництва на 1,2 %. По всім категоріям господарств скоротилось виробництво продукції тваринництва.

Таблиця 1

Динаміка виробництва продукції сільського господарства України (у постійних цінах 2010 року, мільйонів гривень), 2014-2018 рр.¹

Роки	Господарства усіх категорій			У тому числі					
	продукція сільського господарства	з неї		продукція сільського господарства	з неї		продукція сільського господарства	господарства населення	
		продукція рослинництва	продукція тваринництва		продукція рослинництва	продукція тваринництва		продукція рослинництва	продукція тваринництва
2014	251427,2	177707,9	73719,3	139058,4	105529,5	33528,9	112368,8	72178,4	40190,4
2015	239467,3	168439,0	71028,3	131918,6	99584,7	32333,9	107548,7	68854,3	38694,4
2016	254640,5	185052,1	69588,4	145119,0	113392,6	31726,4	109521,5	71659,5	37862,0
2017	249157,0	179474,6	69682,4	140535,2	108601,1	31934,1	108621,8	70873,5	37748,3
2018	268570,9	198685,0	69885,9	157561,1	124720,1	32841,0	111009,8	73964,9	37044,9
2018 до 2014, %	106,8	111,8	94,8	113,3	118,2	97,9	98,8	102,5	92,2

¹Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: побудовано за даними: [3]

Лідирує в Україні по виробництву валової продукції сільського господарства Вінницька область (8,4% із загальної вартості валової продукції), 2 місце – Київська область (6,7%) та третє місце – Полтавська (6,6%) (табл. 2).

По виробництву продукції рослинництва на другому місці – Полтавська область (7,1 %), по виробництву продукції тваринництва на другому місці –

Київська область (8,5 %). Останнє місце за обсягами виробництва продукції сільського господарства у 2018 р. займає Закарпатська область (1,6%).

Таблиця 2

Частка регіонів у загальному виробництві продукції сільського господарства України у 2018 році¹

Області	Продукція сільського господарства		Продукція рослинництва		Продукція тваринництва	
	у відсотках	місце	у відсотках	місце	у відсотках	місце
Україна	100,0	х	100,0	х	100,0	Х
Вінницька	8,4	1	7,8	1	10,1	1
Волинська	2,6	19	2,2	20	3,9	11
Дніпропетровська	5,8	5	5,6	6	6,4	4
Донецька	2,6	20	2,3	19	3,5	12
Житомирська	4,1	13	4,1	13	4,1	9
Закарпатська	1,6	24	1,2	24	2,8	18
Запорізька	3,1	17	3,2	17	2,6	20
Івано-Франківська	2,3	21	1,6	22	4,1	10
Київська	6,7	2	6,1	3	8,5	2
Кіровоградська	4,6	8	5,3	7	2,8	19
Луганська	1,7	23	2,1	21	0,9	24
Львівська	3,8	14	3,3	16	5,2	5
Миколаївська	3,5	16	3,9	14	2,2	23
Одеська	4,4	10	5,1	9	2,5	21
Полтавська	6,6	3	7,1	2	5,1	6
Рівненська	2,7	18	2,5	18	3,2	13
Сумська	4,2	11	4,7	11	3,0	17
Тернопільська	3,7	15	3,8	15	3,2	14
Харківська	5,6	6	6,0	4	4,3	8
Херсонська	4,2	12	4,6	12	3,0	16
Хмельницька	5,5	7	5,6	5	5,0	7
Черкаська	6,0	4	5,3	8	8,3	3
Чернівецька	1,8	22	1,6	23	2,3	22
Чернігівська	4,5	9	5,0	10	3,0	15

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: побудовано за даними: [3]

В сучасних умовах господарювання, лише економічно стійкі підприємства, що виробляють якісну конкурентоспроможну продукцію, можуть бути успішними учасниками ринку. Для того, аби сільськогосподарські підприємства мали реальний шанс перейти на новий етап у виробничому процесі, успішно

функціонувати на ринку сільськогосподарської продукції, необхідно розробити відповідну стратегію розвитку та використання нововведень.

Список використаних джерел:

1. Сільське господарство України: криза та відновлення / За редакцією Штефана фон Крамона-Таубадея, Сергія Дем'яненка, Арніма Куна. К.: Гарант-Сервіс, 2004. 207 с.

2. Лупенко Ю.О., Салук П.Т., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Результати і проблеми реформування сільського господарства України. *Економіка АПК*. 2014. № 7. С. 26-38.

3. Державна служба статистики України: Інтернет видання. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 16.09.2019).

Карпенко В.Д., к.е.н, доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
Головіна Д.В., к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
Київського національного торговельно-економічного університету

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РЕСТОРАНОМ НА ОСНОВІ BALANCE SCORECARD SYSTEM (BSC)

Сучасний розвиток галузі ресторанного господарств відбувається в період формування соціально орієнтованої економіки, стрімкого розвитку інноваційних технологій, зростання культурного й освітнього рівня населення, що безпосередньо змінює та розширює погляди на потреби людей, за рахунок чого формуються нові запити споживачів, щодо послуг з організації матеріальних і духовних благ. Незважаючи на те, що ресторанний бізнес характеризується широкою номенклатурою продукції, яка пропонується клієнтам, а також диверсифікацією послуг харчування та супутніх до них, підприємства діють в умовах значної конкуренції, що підкреслює необхідність стратегічного управління ними. Стає актуальним використання в діяльності підприємств різного типу (незалежно від обраного формату – ресторан, бар, кафе і т.д.) значної розважальної складової – танцполів, караоке, спорт- барів, більярдних, боулінгів тощо; впровадження програм лояльності – різних акційних пропозицій, дисконтних та клубних карток, «Годин фортуни», подарункових сертифікатів, а також надання специфічних послуг з організації харчування – послуги сомельє, урочисті презентації страв, бар-шоу, кулінарне приготування їжі у присутності гостя, кейтерінг широкий спектр додаткових послуг. Така ситуація сприяла зміні розуміння основної концепції діяльності підприємств ресторанного господарства, розширюючи її від надання послуг з харчування до індустрії, що забезпечує задоволення культурних потреб, збереження та збагачення різноманітних технологій з розвитку смаку, радості спілкування, збільшення вражень, досягнення стабільного психологічного стану, зміцнення радості світосприйняття споживачами. Тому для забезпечення ефективної діяльності

підприємств необхідно змінювати підходи до управління ними, а отже і до створення інформації, яка є базою для прийняття стратегічних управлінських рішень. Постає питання побудови інформаційної системи, яка б надавала менеджменту інформацію в цілому по підприємству та в розрізі його підрозділів, як у фінансових, так і не фінансових показниках, з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх факторів.

Дієвим інструментом в стратегічному управлінні рестораном є використання системи збалансованих показників (Balance Scorecard System), яка забезпечить можливість оперативного управління довгостроковими стратегіями. Дана технологія була розроблена ще в 90-х роках ХХ ст. американськими науковцями Робертом Капланом (Harvard Business School) та Девідом Нортонем (Renaissance Solutions, Inc) [1]. Основна ідея полягає у використанні стратегічних карт-завдань підприємства, які визначають напрями їх досягнення за допомогою фінансових і нефінансових показників у розрізі основних аспектів діяльності ресторана, а саме: фінансів, клієнтів, внутрішніх бізнес-процесів, навчання і зростання. Тобто карта збалансованої системи показників демонструє, як стратегія об'єднує нематеріальні активи і бізнес-процеси створення вартості, передбачає технологічно взаємопов'язане управління підприємством за різними цілями.

До блоку «Фінанси» включаються фінансові показники, досягнення яких на відповідному рівні вимагають власники ресторанного бізнесу. Це можуть бути вартісні показники, що визначають результати діяльності такі як прибуток в розрахунку на капітал, чистий прибуток, зростання обсягів реалізації у відсотковому виразі.

Надзвичайно важливим є формування показників у розділі «Клієнти», оскільки ця сфера визначає тип клієнтів та/або ринків, до обслуговування яких прагне підприємство, надає можливість проводити дослідження їх лояльності, визначення пріоритетів смаків тощо. Ними є задоволеність клієнтів, рівень зростання чисельності нових клієнтів, рівень забезпечення відповідного столика, значення середнього чеку, простої вільних столів, відношення клієнтів до

акційних пропозицій, оцінка атмосфери закладу. Оцінку діяльності внутрішніх показників в розрізі бізнес-процесів, цехів тощо можна провести через аналіз показників блоку «Внутрішні процеси підприємства». У складі вищезазначених виокремлюють: інноваційні типи виробництва(приготування страв молекулярної кухні), можливість обслуговування «Take away» тощо. Процеси можуть характеризувати: відсотковий показник обсягу реалізації нових страв, запровадження додаткових послуг, тривалість просування на ринок нових товарів/послуг, швидкість реагування на претензії клієнтів тощо.

Четвертим блоком є «Підвищення і зростання», який безпосередньо пов'язаний з роботою персоналу. В розрізі цієї сфери визначають типи людей, системи і процедури, які необхідні для формування довгострокової перспективи. До складу критеріїв, що характеризують вищезазначену сферу, доцільно включити: мотивацію працівників, рівень їх кваліфікації, плинність кадрів, можливість застосування передових інформаційних систем.

Таким чином, для здійснення стратегічного управління підприємством ресторанного господарства доцільним є використання системи показників, що поєднує фінансові та нефінансові індикатори, які інтегруються з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результуючими показниками і ключовими факторами успіху. При цьому під час вибору показників необхідно врахувати: чи відображає показник ступінь досягнення стратегічних цілей компанії; чи є зрозумілим і однозначним визначення кожного показника; передусім показник повинен бути зрозумілим тим менеджерам, яким на його основі доведеться приймати рішення; чи корисний показник для прийняття рішень.

Список використаних джерел

1. Kaplan, R. S. Conceptual Foundations of the Balanced Scorecard \ Robert S. Kaplan \ Harvard Business Review
URL: https://www.hbs.edu/faculty/publication%20files/10-074_0bf3c151-f82b-4592-b885-cdde7f5d97a6.pdf

Л.Л. Кірова, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Бердянського університету менеджменту і бізнесу
(м. Бердянськ, Україна);

ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ ЗАХОДІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Для того, щоб створити на підприємстві реально функціонуючу систему мотивації, потрібно спочатку сформувати середовище, у якому можливо буде максимально ефективно застосовувати розроблені методи мотивації персоналу.

Під час дослідження питання мотивації персоналу необхідно враховувати те, що потреби працівників увесь час змінюються залежно від їхнього культурно-освітнього рівня:

- працівники цінують себе більше, ніж раніше, вони відчули, що їхні побажання мають певну вагу і недоцільно їх відкидати;

- працівники вже не хочуть того, що хотіли раніше, не бажають робити одне й те саме по кілька разів, вони хочуть мати змогу пізнати й випробувати свою відповідальність, а для цього необхідно більше свободи у використанні власного часу;

- працівники хочуть відчувати, давати волю інтуїтивним, непередбачуваним рисам своєї натури [1, с. 12], тому надають перевагу тим підприємствам, де можуть відчувати себе колегами, працівниками, а не підлеглими.

У загальному розумінні мотивація – це сукупність рушійних сил, що стимулюють людину до виконання визначених дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і змушувати людину свідомо або несвідомо робити ті або інші вчинки [2, с. 46].

Основні завдання мотивації:

- формування в кожного співробітника розуміння сутності і значення мотивації в процесі праці;

- навчання персоналу і керівного складу психологічним основам внутріфірмового спілкування;

– формування в кожного керівника демократичних підходів до керування персоналом з використанням сучасних методів мотивації [3, с. 33].

Кадрова політика за останні роки зазнала серйозних змін. Дефіцит кваліфікованої робочої сили, спроможної працювати в нових умовах, обумовив відмову від розуміння роботи з кадрами як тільки адміністративної роботи. Виникла необхідність більш широкого урахування мотиваційних процесів.

Фаховими задачами керівника кадрової служби вважаються: розвиток персоналу, планування штатного розкладу, добір кадрів і їхньої адаптації, організація оплати праці, розставляння і навчання кадрів, консультування керівників підрозділів по кадрових питаннях [4, с. 376].

Насамперед потрібно усвідомити, що ефективне керування робочою мотивацією, незалежно від використаних підходів і конкретних технологій, аж ніяк не припускає деструктивного маніпулювання робітниками з метою вичавити з них максимум можливого, сприяти гармонізації інтересів компанії та окремих робітників [4, с. 378].

Вважається, що збільшення заробітної плати є найбільш діючим мотиватором. Проте такий прийом діє тільки в тому випадку, коли грошова винагорода регулярно збільшується, а на це у підприємства грошей не достатньо. Другим діючим мотиватором є моральні заохочення - те, на що в досліджуваному випадку можна зробити акцент. Це нагородження дипломами, знаками відмінності, рекомендації для участі в різноманітних конкурсах, поїздки за кордон і т.п. До моральних стимулів можна віднести також створення доброзичливих відносин між товаришами по службі, між керівником і підлеглими, справедливу оцінку досягнень працівника, виробку почуття причетності до процесу обслуговування і почуття патріотизму стосовно підприємства і колективу. Стимулом може бути також проста увага, похвала начальника, виражена стосовно об'єкту мотивації при свідках [5, с. 149].

Посилення ролі і стратегічної функції в області керування персоналом змінюють роль і місце керівництва кадрової служби підприємства. Її керівник стає одним з основних керівників підприємства. Він посилює спроможність до

впровадження інновації та покращує ефективність керування, сприяє підвищенню спроможності до виживання в умовах жорсткої конкурентної боротьби [5, с.153].

Сучасний керівник повинен враховувати всі фактори, щоб забезпечити успішну роботу підприємства. Одним з таких факторів є проблема мотивації. При формуванні оптимальної системи мотивації сучасним керівникам підприємств необхідно використовувати класичні теорії мотивації і враховувати менталітет українського народу, слід неодмінно враховувати потреби та інтереси працівників. Враховуючи нинішню ситуацію в Україні та розглядаючи особливості економічного і функціонального розвитку її структур, можна прийти до висновку, що час мотивації, заснованої лише на грошовому заохоченні, поступово йде в минуле. Але проблема мотивації в Україні на практиці ще довго буде чекати свого розв'язку.

Список використаних джерел:

1. Бірдус Л. В., Бірдус М. А. Управління персоналом вищого рівня: стратегія та прогнозування. *Агросвіт*. 2015. № 21. С. 12–14.
2. Ганжурова Л.Ю., Зеленько Г.І. Мотивація як чинник підвищення ефективності праці персоналу підприємства. *Економічні науки*. 2013. № 7. С. 46–49.
3. Закаблук Г. О. Економічна ефективність удосконалення системи управління персоналом підприємства. *Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво*. 2015. № 2. С. 33–41.
4. Маринич І. А. Мотивація як фактор підвищення ефективності праці працівників. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 15. С. 376–380.
5. Мілашенко В. М. Розвиток системи мотивації персоналу підприємства в умовах кризи. *Вісник Української академії банківської справи*. 2010. № 1. С. 149–155.

Кухта К.О., к.е.н,
викладач обліково-фінансових дисциплін,
спеціаліст вищої кваліфікаційної категорії Лубенського
фінансово-економічного коледжу
Полтавської державної аграрної академії
(м. Лубни, Україна)

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УМОВАХ УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ

В умовах глобалізації світових економічних процесів одними з найбільш вагомих суб'єктів на світових і національних ринках стали транснаціональні корпорації (ТНК) і промислово-фінансові групи (ПФГ), які інтегрують своїй структурі значну кількість відокремлених підприємств різних організаційно-правових форм та форм власності, які розташовані в різних країнах світу. Таким чином, виникає ситуація за якої учасники однієї ТНК або ПФГ стають взаємопов'язаними особами і мають інструменти для виводу капіталу не лише за рамки окремого підприємства, а й за рамки країни. Тобто, з одного боку створення таких компаній має ряд переваг, зокрема наявність ресурсів для здійснення активної виробничої, інноваційно-інвестиційної, торгової діяльності тощо. З іншого боку, такі суб'єкти ринку, використовуючи механізм трансфертного ціноутворення, отримують можливість виводити капітал з національної економіки в країни з «низькою податковою юрисдикцією» та суттєво знижувати базу оподаткування податком на прибуток підприємств. Поряд з цим, виникає проблема контролю з боку держави за операціями, що здійснюються такими підприємствами. Отже, питання підвищення ефективності регулювання трансфертного ціноутворення в Україні є досить актуальне на сьогоднішній день і потребує ґрунтовне дослідження.

Для України це нове поняття і новий механізм. Втім, сутність «трансфертного ціноутворення» була сформована працями відомого німецького вченого Е. Шмаленбаха ще 1903 р [1]. Рекомендації щодо ТЦ вперше було опубліковано 1979 р. та схвалено радою ОЕСР (Організація економічного

розвитку та співробітництва) в оригінальній версії у 1995 р. В Україні каркас трансфертного законодавства починає монтуватися з 2013 р. І стає абсолютно новим явищем, до якого виявилися неготовими більшість компаній.

Трансфертне ціноутворення поєднує в собі дві економічні категорії «ціна» і «трансферт». Ціна – це грошове вираження вартості товару або форма вираження цінності благ, які проявляються в процесі обміну. Поняття трансферт трактується, як переведення товарів, послуг, грошових виплат, права власності. Але найчастіше термін «трансферт» використовують для позначення безоплатного руху грошових коштів або матеріальних цінностей між суб'єктами економічних відносин [3].

Основними документами, що регулюють на міжнародному рівні питання трансфертного ціноутворення є розроблені ЄС : «Кодекс поведінки стосовно документації по трансфертному ціноутворенню для асоційованих підприємств ЄС», «Арбітражна конвенція ЄС по встановленню подвійного оподаткування у зв'язку з корегування прибутку асоційованих підприємств» «Керівництво ЄС по угодам про попереднє ціноутворення», а також розроблені Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР): «Керівництво ОЕСР по трансфертному ціноутворенню для мультинаціональних підприємств і податкових адміністрацій», «Модельна конвенція ОЕСР у відношенні податків на доходи і капітал», «Керівництво по укладенню договорів про попереднє ціноутворення у відповідності до процедури взаємної згоди», «Методичні рекомендації по розробці законодавства у сфері трансфертного ціноутворення, спрямовані

на гармонізацію застосовуваного підходу». Дані документи носять рекомендаційний характер.

Регулювання відносин в сфері трансфертного ціноутворення здійснюється у відповідності до положень ПКУ та Закону України «Про внесення в Податковий кодекс України стосовно трансфертного ціноутворення» зі змінами від 15.07.2015 року за №609-VIII. Відтак, метою прийняття зазначеного вище Закону була протидія прихованому відпливу коштів з національної економіки через практику

штучного створення фінансових потоків між підприємствами, які входять до складу однієї транснаціональної корпорації або промислово-фінансової групи, розташованих у різних країнах.

Таблиця 1

Пов'язані особи у відповідності до Законодавства України [2]

Пов'язані особи – юридичні та/або фізичні особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють	
Юридичні особи	<ol style="list-style-type: none"> 1. одна юридична особа безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами іншої юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків; 2. одна і та сама юридична або фізична особа безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами іншої юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків; 3. одна і та сама юридична або фізична особа приймає рішення щодо призначення (обрання) одноособових виконавчих органів кожної такої юридичної особи; 4. одна і та сама юридична або фізична особа приймає рішення щодо призначення (обрання) 50 і більше відсотків складу колегіального виконавчого органу або наглядової ради кожної такої юридичної особи; 5. принаймні 50 відсотків складу колегіального виконавчого органу та/або наглядової ради кожної такої юридичної особи складають одні і ті самі фізичні особи; 6. одноособові виконавчі органи таких юридичних осіб призначені (обрані) за рішенням однієї і тієї самої особи (власника або уповноваженого ним органу); 7. сума всіх кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги від однієї юридичної особи та/або кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги від інших юридичних осіб, гарантованих однією юридичною особою, стосовно іншої юридичної особи перевищує сума власного капіталу більше, ніж у 3,5 рази (для фінансових установ та компаній, що провадять виключно лізингову діяльність, - більше ніж у 10 разів);
Фізичні та юридичні особи	<ol style="list-style-type: none"> 1. ті ж самі умови, що й для юридичних осіб в пунктах 1, 3, 4, 7 2. фізична особа здійснює повноваження одноособового виконавчого органу в такій юридичній особі;
Фізичні особи	<ol style="list-style-type: none"> 1. чоловік (дружина) батьки (у тому числі усиновлювачі), діти (повнолітні/неповнолітні, у тому числі усиновлені), повнорідні та неповно рідні брати і сестри, опікун, піклувальник, дитина, над якою встановлено опіку чи піклування.

Джерело [2]

Положення ПКУ та Закону України «Про внесення змін в Податковий кодекс України стосовно трансфертного ціноутворення» обов'язкові для застосування лише для тих платників операції між якими вважаються контрольованими. Критерії визнання операцій контрольованими подані в табл. 2.

Критерії визнання операцій контрольованими [2]

Критерій	Статус / Сума
Статус контрагента	Пов'язана особа – нерезидент
	Комісіонер – нерезидент
	Нерезидент, зареєстрований в «низько податковій юрисдикції», перелік таких країн встановлюється розпорядженням КМУ від 14.05.2015 року
Річний дохід	Річний дохід платника від усіх видів діяльності, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 50 млн. грн. (за мінусом непрямих податків) за відповідний звітний рік
Обсяг операцій	Обсяг господарських операцій платника податку з кожним контрагентом, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 5 млн. грн. (за мінусом непрямих податків) за відповідний звітний рік

Таким чином, якщо контрагенти підпадають під категорію пов'язаних осіб, а операції між ними відповідають критеріям встановленим для контрольованих операцій, вони повинні здійснювати їх облік і подавати до фіскальних органів визначену в законодавстві документацію. Підприємства мають подавати звіт про контрольовані операції до Державної фіскальної служби України в електронній формі до 1-го травня року, що настає за звітнім. Форма звіту затверджується наказом Міністерства доходів від 11.11.2013 року №669 «Про затвердження форми і Порядку складання Звіту по контрольованих операціях».

В разі порушення платником податку правил у сфері трансфертного ціноутворення до нього мають бути застосовані наступні штрафні санкції:

1. Неподання звіту про неконтрольовані операції – 300 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року.

2. Не відображення окремих операцій в поданому звіті про контрольовані операції – 1% суми таких операцій, але не більше 300 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року за всі не задекларовані контрольовані операції.

3. Не подання документації по трансфертному ціноутворенню – 3% суми контрольованих операцій, відносно яких не була представлена документація, але не більше 200 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року, за всі контрольовані операції, що здійснені у відповідному звітному році.

Список використаних джерел:

1. Schmalenbach E. Über Verrechnungspreise. *Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung*. 1909. Vol. 3. No. 3. S. 165 – 185.
2. Податковий кодекс України : за №2755-VI від 02. груд. 2010 р. URL: <http://sta.gov.ua>.
3. Непесов К.А. Податкові аспекти трансфертного ціноутворення: порівняльний аналіз досвіду Росії і зарубіжних країн. М. : ВортерсКлувер, 2007. 304 с.

М.Ю. Мальченко, ЗВО СВО магістр,
спеціальності 071 Облік та оподаткування
Таврійського Державного Агротехнологічного Університету
імені Дмитра Моторного
(м. Мелітополь, Україна)

БУХГАЛТЕРСЬКА ЗВІТНІСТЬ У СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Система бухгалтерського обліку функціонує з метою надання користувачам (суб'єктам запиту) необхідної інформації для прийняття управлінських рішень. Дане твердження під час дослідження значення бухгалтерського обліку в управлінні підприємством вимагає розуміння процесу прийняття управлінських рішень та ідентифікації користувачів облікової інформації, їх інформаційних запитів.

Сільськогосподарські підприємства, які функціонують в складних економічних умовах потребують гнучкої системи заходів, спрямованої на вдосконалення та забезпечення управління господарською діяльністю. Основним джерелом інформації для управління сільськогосподарськими підприємствами є дані бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік забезпечує отримання потрібної інформації для реалізації всіх функцій управління. Важливим елементом управління фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств є бухгалтерський облік, раціональна організація якого є передумовою ефективного управління сільськогосподарськими підприємствами. [2, с. 276].

Л.В. Нападівська вважає, що одним із компонентів інформаційної системи управління є облік як «система процесів управління, що використовує комплексний набір взаємодіючих елементів для збору, обробки, зберігання й надання інформації для досягнення поставлених цілей» [3].

В.Ф. Палій стверджує, що «бухгалтерський облік, перебуваючи на перетині інформаційних потоків різних підрозділів, може формувати інформацію про реальний стан підприємства, використовуючи відповідні дані, проходячи через систему обліку, які перетворюються на інформацію» [4, с. 17].

Отже, бухгалтерський облік є складною системою – сукупністю елементів, пов'язаних між собою та об'єднаних в єдине ціле.

Бухгалтерська звітність – це масив обліково-економічної інформації, яка систематизована та узагальнена відповідно до певних правил і відповідає певним вимогам та принципам формування. Як зазначає С.В. Івахненко, облікова інформація повинна відповідати таким принципам: «Багатократність використання; концентрація, тобто вибираються тільки суттєві ознаки; штучність – створюється людьми (обліковими працівниками), а не виникає природно, тобто сама собою; цілеспрямованість, тобто інформація відповідає визначеним завданням; аналітичність – здатність надавати не тільки зафіксовані в документах дані, а й підсумкові, розрахункові, додаткові» [5].

Бухгалтерська звітність у своїй основі має певні відмінності від інших форм розкриття інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства, головною з яких є формування тільки на основі облікових даних.

Сільськогосподарські виробники впроваджують не лише передові технології виробництва та управління, а й прогресивні методи звітності з огляду на зацікавленість у вільному доступі до прозорої інформації як інвесторів та кредиторів, так і співробітників підприємств й суспільства в цілому [1, с. 48].

Вирішення проблем комунікаційного характеру між суб'єктом управління та обліку має велике значення, адже система бухгалтерського обліку повинна вдосконалюватися з управлінського погляду відповідно до висунутих претензій із боку управлінського персоналу. З іншого боку, висока релевантність облікової інформації не матиме цінності, якщо вона не сприйматиметься управлінським персоналом. Вирішення проблем комунікаційного характеру для підвищення релевантності даних бухгалтерської звітності слід убачати в таких заходах:

- 1) уточнення термінів, що застосовуються суб'єктами обліку та управління;
- 2) ознайомлення управлінського персоналу з методологією формування облікової інформації;
- 3) взаємоузгодження роботи програмного забезпечення системи обліку, аналізу, планування та управління у цілому;

Першочерговим заходом щодо вдосконалення процесу формування бухгалтерської звітності є уточнення її сутності, методики та принципів формування в нормативних актах на національному рівні.

Із року в рік зростає кількість компаній, що випускають звіт про сталий розвиток. Підприємства повинні постійно шукати довершений формат звітності для комунікації зі стейкхолдерами, що також відповідає їх власним цілям. Наслідком подібних експериментів є поступова зміна змісту і формату звітності про сталий розвиток водночас із розробленням її нових форм [1, с. 50].

Список використаних джерел:

1. Сокіл О.Г. Методологічна основа обліково-аналітичного забезпечення формування звітності сільськогосподарських підприємств про сталий розвиток. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб. наук. пр.; № 1-2, 2018 47 – 56.

2. Демчук О.М. Бухгалтерський облік в управлінні сільськогосподарськими підприємствами. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) №3(35), 2017 266 – 272.

3. Нападівська Л.В. Базові принципи управлінського обліку. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 1. С. 173–181.

4. Палий В.Ф. Бухгалтерский учет в системе экономической информации. М.: Финансы, 1975. 158 с.

5. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи. Наукове видання. Житомир: АСА, 2001. 416 с.

**** Науковий керівник - Сокіл Олег Григорович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри «Облік і оподаткування» Таврійського Державного Агротехнологічного Університету імені Дмитра Моторного*

Малюк Р.Р., студент-магістрант групи ПЗм-61,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

Державні або публічні закупівлі є потужним інструментом впливу на ринок з боку виробництва і з боку споживання. В усьому світі державні закупівлі становлять значну частку ВВП (від 8% до 21%) [1].

Відповідно, чим більшою буде конкуренція на ринку, тим більше заходитиме прозорого бізнесу, що краще для розвитку економіки взагалі, а також і розвитку конкретного підприємства. Важливим компонентом функціонування системи публічних закупівель є законодавство, яке визначає принципи, поняття та процедури укладення державними інституціями договорів про закупівлю товарів, робіт та послуг для суспільних потреб.

Так, Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-VIII, який забезпечує законодавче підґрунтя для наступного етапу реформи держзакупівель – повного переходу на систему електронних торгів.

Закон про публічні закупівлі окреслив найважливіше – курс України на забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері.

Аналізуючи досвід держав – членів Європейського союзу, слід зазначити, що електронна платформа здійснення державних закупівель стає дедалі поширенішою, а в деяких країнах із розвиненою економікою фактично поглинає традиційні способи укладання державних контрактів.

Так, від загальної кількості електронних закупівель у Європі 46% припадає на Велику Британію, 23% – Німеччину, 1% – Швецію, 5% – Португалію, причому темп інтенсивності запровадження електронних закупівель найшвидший у Литві,

Португалії, Швеції, що разом становить понад 30% від загальноєвропейського темпу, у Великій Британії, Ірландії – 22%.

Запровадження Закону про публічні закупівлі, що став наслідком проведення реформ Урядом щодо виконання Угоди про асоціацію для забезпечення входження нашої держави до ЄС, повинно стати початком нової «прозорої ери» українського прок'юременту.

Важливим розділом реформи є підтримка малого та середнього підприємництва та їх активнішого залучення на ринки державних закупівель. Підвищення рівня участі малого та середнього підприємництва в публічних закупівлях буде позитивним кроком для України. Використання електронних засобів може підвищити прозорість, конкурентність та ефективність процесу публічних закупівель.

Реформа публічних закупівель, розпочата в Україні з 2016 року, має за мету кардинально змінити стан справ у цій сфері, розширити коло учасників, зменшити корупційну складову, забезпечити прозорість проведення публічних закупівель. Електронна система закупівель дійсно стала загальнодоступною та гарантує недискримінацію, рівні права та рівний доступ до інформації, реєстрації та участі в закупівлях всім учасникам ринку. Окрім відкриття нових можливостей для держави й бізнесу, реформа публічних закупівель виконує ще одну важливу функцію: слугує драйвером для структурних змін в Україні.

Список використаних джерел:

1. Дощенко А. В. Сучасні тенденції реформування сфери публічних закупівель: можливості для розширення малого бізнесу. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки.* 2017. № 3. С. 27-31.

2. Критенко О. О. Теоретичні підходи до визначення поняття «державні закупівлі». *Вісник Академії митної служби України.* 2014. № 1. С. 25.

Манжуров М.В., студент-магістрант групи ПЗм-61,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЗГІДНО З ЧИННИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ

У зарубіжній і вітчизняній науці закупівлі за державні кошти існують визначаються такими термінами як: тендер, конкурсні торги, торги, закупівля, державні закупівлі. При цьому під тендерними торгами в цілому мають на увазі узгоджених змагальний процес між пропозиціями різних учасників, або ж конкурс, який проводиться з метою відбору найкращої, відповідно до економічної вигоди, пропозиції [1, с. 92].

У вітчизняній літературі існують альтернативні визначення поняття «державні / публічні закупівлі».

Так, І. Влялько вважає, що «державні закупівлі – закупівля на конкурентній основі, згідно з визначеними правилами та умовами, товарів, робіт і послуг за державні кошти з метою підтримки життєдіяльності держави на належному рівні» [2, с.109-110].

Водночас О. Критенко підкреслює, що «державні закупівлі – певна, регламентована законодавством діяльність держави з придбання товарів, робіт і послуг з найбільшою ефективністю й найменшими витратами для забезпечення діяльності держави та впливу на розвиток галузей національної економіки й зміцнення соціальної політики» [3, с. 25].

На противагу вказаним підходам Я. Петруненко наголошує, що «державна закупівля – це ринкова операція, що залишає за ринком процес «прийняття рішень», максимально використовуючи перевагу конкуренції між усіма заінтересованими постачальниками товарів або послуг на ринок» [4, с. 111-112].

Отже, виходячи з вищевикладеного, пропонуємо під публічними закупівлями розуміти сукупність поетапних дій, які складають цілісну, врегульовану законодавством процедуру, що здійснюється на конкурентній

основі, спрямовану на закупівлю за державні кошти та кошти місцевих бюджетів необхідних товарів, робіт і послуг, що пропонуються учасниками процедур, відповідно до потреб замовника (розпорядника коштів), виходячи із умов якості, ціни, кількості, строку поставки товару, надання послуг чи виконання робіт, місця знаходження постачальника, строку дії пропозиції конкурсних торгів та ін., та проводиться з метою реалізації функцій публічної адміністрації, а також включає контроль, нагляд, координацію та моніторинг за проведенням процедур уповноваженими органами.

Список використаних джерел:

1. Альциванович О. В., Цимбаленко Я.Ю. Теоретико-категоріальний аналіз поняття публічних закупівель та корупційних ризиків при їх здійсненні в Україні. *Аспекти публічного управління*. 2018. Т. 6. № 9. С. 92-103.
2. Влялько І. В. Правове регулювання державних закупівель в ЄС: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.11– міжнародне право. Київ, 2009. 219 с.
3. Критенко О. О. Теоретичні підходи до визначення поняття «державні закупівлі». *Вісник Академії митної служби України*. 2014. № 1. С. 25.
4. Петруненко Я. В. Господарсько-правові основи державних закупівель в Україні: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 – господарське право; господарсько-процесуальне право. Одеса, 2013. 215 с.

К.В. Недойнов,
курсант 2 курсу факультету економіки – правової безпеки
Г.В. Соломіна, к.е.н.,
доцент кафедри фінансово – економічної безпеки
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
(м. Дніпро, Україна)

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА МІКРОРІВНІ

Основою фінансового зростання економіки України в ринкових умовах є ефективне управління фінансовими ресурсами підприємств. Відсутність зваженого управління збільшує рівень ризиків, погіршує фінансові показники господарюючих суб'єктів, зменшує можливості залучення капіталу. Негативним наслідком може стати також втрата платоспроможності та фінансової незалежності підприємства, що звужує ринки товарів і послуг.

Проблема ефективного управління фінансовими ресурсами набуває актуальності оскільки функціонування підприємств в умовах фінансової нестабільності призводить до зменшення величини оборотності їх активів, скорочення обсягів діяльності, наявних ресурсів, зростання витрат і збитків.

Комплексне дослідження теоретичних і прикладних аспектів управління фінансовими ресурсами на мікрорівні є основою діючої практики управління підприємством.

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що здебільшого вчені [1, 2, 4] розглядають управління фінансовими ресурсами на мікрорівні як діяльність або сукупність інструментів, що здійснюють вплив на рух фінансових ресурсів підприємства та згруповані за кінцевою метою управління. Зазначаючи, що метою такого управління є забезпечення безперервного кругообігу ресурсів; досягнення визначеного результату; зростання ефективності; максимізація прибутку.

Загальна модель системи управління фінансовими ресурсами підприємства формується на принципах загальної теорії менеджменту, у якій виділяють

керуючу підсистему (суб'єкт управління), який завжди відіграє активну роль по відношенню до об'єкту та керовану підсистему (об'єкт управління). Будь – які зміни чи процеси, що відбуваються в об'єкті, здійснюються за допомогою суб'єкта через виконання сукупності функцій у відповідності із заданою програмою. Водночас суб'єкт є похідним від об'єкту управління, адже його зміст і функції визначаються останнім [3, с. 237].

В системі управління фінансовими ресурсами підприємства визначальними складовими є вхід, вихід і зв'язок між ними. Вхід – структура, що змінюється в процесі управління (величина та структура фінансових ресурсів). Вихід – результат процесу управління (структура фінансових ресурсів на кінець циклу). Зв'язок – забезпечує узгодження входу та виходу процесу, необхідно враховувати зворотній зв'язок, що пов'язаний з прийнятим рішенням, його метою є зближення виходу та моделі виходу [3, с. 238].

Прийняття управлінських рішень передбачає забезпечення інформацією, необхідною для ухвалення максимально ефективних рішень. Систематичне застосування таких методів управління, як аналіз, прогнозування і планування дозволяє визначати вплив рішень, що приймаються, на досягнення поставлених завдань у сфері формування та використання фінансових ресурсів. Реалізація управлінських рішень зводиться до об'єднання людей, що спільно досягають мети управління фінансовими ресурсами на базі встановлених правил і процедур.

Оцінка ефективності управлінських рішень щодо процесів розподілу і ефективного використання фінансових ресурсів сприяє оперативному виявленню відхилень від заданого алгоритму діяльності.

В процесі управління фінансовими ресурсами потрібно чітко розмежовувати сфери поточного і стратегічного менеджменту, адже поточне управління вирішує питання: стимулювання підприємницької ініціативи; зростання продуктивності праці; оптимізації поточних витрат; визначення величини внутрішніх джерел фінансування, що забезпечують самоокупність; ефективності використання наявних у розпорядженні грошових коштів за

певний відрізок часу. Стратегічне управління оперує питаннями: витрат з позиції окупності; інвестицій з позицій величини майбутнього прибутку; пошуку шляхів найбільш ефективного накопичення капіталу; перерозподілу фінансових ресурсів в найбільш прибуткові сфери діяльності; зростання ринкової вартості підприємства.

Кінцевою метою управління фінансовими ресурсами на мікрорівні має бути максимізація ринкової вартості, що забезпечує зростання добробуту власників підприємства, адже її збільшення є не тільки результатом зростання прибутку, зниження витрат, а й може бути результатом росту іміджу підприємства, покращення інших якісних оцінок, які передбачають довгострокове зростання ефективності його діяльності.

Отже, для підприємства важливі аспекти не лише поточного управління фінансовими ресурсами підприємницької діяльності, але і довгострокового. При розробці основних положень розвитку підприємства необхідно чітко формулювати мотиви до його зростання або розширення, аналізувати конкретні ситуації і висновки, отримані в ході поточного й стратегічного управління фінансовими ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Горбан А. П. Управління фінансовими ресурсами підприємства. *Економічні науки*. 2010. № 15. С. 25-27.
2. Кантур С. Ф. Основные методы управления финансовыми ресурсами предприятия. *Культура народов Причерноморья*. 2012. № 222. С. 76-77.
3. Шкробот М. В. Сутність та основи функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 3. Т. 2. С. 236-240.
4. Каширин А.В. Методологические основы формирования конкурентной системы управления финансовыми ресурсами в предпринимательстве. *Вестник Академии*. 2009. № 3. С. 57-59.

Т. А. Оршан,
директор Лубенського фінансово-економічного коледжу
Полтавської державної аграрної академії,
відмінник аграрної освіти та науки,
викладач-методист, спеціаліст вищої кваліфікаційної категорії
(м. Лубни, Україна)

ОФШОРНІ ТА НИЗЬКОПОДАТКОВІ ЮРИСДИКЦІЇ: ПОДАТКОВИЙ ТА ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

Перша згадка поняття «офшор» було вжито в кінці 50-х років ХХ ст. в одній із газет східного узбережжя Сполучених Штатів Америки. У газетній статті йшлося про фінансову компанію, яка уникла контролю уряду Сполучених Штатів завдяки тому, що вона перемістила свої активи (діяльність) на територію іншої країни, яка мала більш сприятливе і вигідне податкове законодавство. Але не зважаючи на тривалий час існування офшорних зон, єдиного визначення поняття так і не має.

Існує багато термінів для позначення країн з вигідним податковим кліматом, наприклад у германомовних країнах їх називають податковими оазисами, у франкомовних – податковим раєм, а в англомовних – загальноприйнятим терміном для визначення подібних територій виступає таке поняття як «податкова гавань» (tax haven). В країнах СНД зазвичай називають офшорними зонами або юрисдикціями. Під зоною розуміється (від грец. Zone – пояс), лінія, простір між якими-небудь кордонами; територія, ділянка чого-небудь, характерна певними ознаками.

Проаналізувавши визначення зона та юрисдикція можемо зробити висновок, що і те і інше поняття може використовуватись до офшорів, оскільки спільним є територія характерна певними ознаками, чим собою і являється офшорна територія.

У фінансово-економічному словнику, юрисдикція офшорна – країна чи особлива територія всередині країни, законодавство якої стосовно заснування та оподаткування підприємств зорієнтовано переважно на міжнародний, а не на

внутрішній бізнес [3].

Вже багато років у всьому світі найпопулярнішим способом мінімізувати податки є здійснення експортно-імпортних операцій з контрагентами в офшорних зонах (юрисдикціях). Але у зв'язку з тим, що ці юрисдикції перебувають під жорстким контролем міжнародних організацій OECD (Organisator for Economic Co-operation and Developmen) та FATF (Financial Action Task Force on Money Laundering), а також в середині кожної країни окремо, в Україні розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2011 р. № 143-р «Про перелік офшорних зон». Підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність все частіше починають замінювати офшорні юрисдикції на низькоподаткові.

Низькоподаткові юрисдикції – юрисдикція, законодавство якої не передбачає звільнення від податків, але при виконанні певних умов компаніям надаються певні пільги. Зареєстровані компанії є резидентами в країні реєстрації, вони зобов'язані ставати на податковий облік, вести бухгалтерію, подавати звітність та платити місцеві податки. Даний тип юрисдикцій є «прозорим» для банків та партнерів, і може використовувати

переваги договорів про уникнення подвійного оподаткування. До таких юрисдикцій належать: Болгарія, Ірландія, Кіпр, Лабуан, Швейцарія, Гонконг.

Низькоподаткові юрисдикції відрізняються від офшорних юрисдикцій за такими ознаками:

- нижчий рівень конфіденційності;
- фінансові втрати компенсуються вищим престижем у світі;
- компанії зареєстровані в цих країнах мають доволі високий авторитет у міжнародній спільноті;
- не розглядаються як офшори, відсутні в «Чорних списках»;
- сплачують податки у заниженому розмірі;
- проходження аудиту та решта бухгалтерської звітності обов'язкові.

Як правило, компанії зареєстровані в низько податкових юрисдикціях не ведуть самі повноцінну бізнес діяльність, а виступають посередником між

компанією із офшорної і компанією з Європи, чи Росії, України, Білорусії та інших. В якості посередника такі компанії забезпечують дотримання правил трансфертного ціноутворення, транзит товарів, фінансування бізнесу кінцевого одержувача чи всіх учасників той чи іншої корпоративної структури.

Також привабливим у використанні низько податкових юрисдикцій при здійсненні експортно-імпортних операцій є те, що Податковим кодексом України [2], встановлено такі вимоги про офшорну діяльність:

- згідно з підпунктами 139.1.13. та 139.1.15. пункту 139.1 статті 139 Податкового Кодексу України, а також підпункту 140.1.2. пункту 140.1. статті 140 Податкового Кодексу України, до складу витрат за визначенні оподаткованого прибутку не включають витрати на придбання у нерезидента з офшорним статусом консалтингових, маркетингових, рекламних, інжинірингових послуг, а також роялті виплачене на його користь:

- у пункті 161.2 статті 161 Податкового Кодексу України йдеться про те, що лише 85% витрат на оплату товарів/послуг на користь нерезидентів з офшорним статусом включають до загальних витрат платників податків;

- згідно з пунктом 153.3.6 пункту 153.3 статті 153 Податкового Кодексу України і пунктом 167.2 статті 167 Податкового Кодексу України, дивіденди, отримані платником податку від компанії нерезидента з офшорним статусом, зараховують до складу доходів і оподатковуються.

Конкретне визначення «низько податкові юрисдикції» в законодавстві України відсутнє. Питання щодо контролю операцій з контрагентами у низько податкових юрисдикціях розглядаються у Податковому кодексі України ст. 39 «Трансфертне ціноутворення» пп. 39.2.1.2. операції, однією із сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), в якій ставка податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсотків нижче, ніж в Україні, або який сплачує податок прибуток (корпоративний податок) за ставкою на 5 і більше відсотків нижчою, ніж в Україні. Перелік таких держав (територій) затверджується Кабінетом Міністрів України.

Офшорні та низько податкові юрисдикції мають багато спільного. Так, у

низько податкових юрисдикціях є повноцінні податки, необхідність подавати звітність та доступ до банківської таємниці, але по суті вони є ефективними механізмами оптимізації ведення міжнародного бізнесу, завдяки таким перевагам, як двосторонні угоди про запобігання подвійного оподаткування, а також можливість знизити ефективну ставку податку.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України: (Електронний ресурс): офіційний сайт. – Режим доступу: [http:// www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/).
2. Податковий кодекс України:(Електронний ресурс): офіційний сайт. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
3. Фінансово-Економічний Словник. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fes.net.ua/?p=135>.

Піхуля Олена Григорівна, ЗВО СВО Магістр
спеціальність «Менеджмент»,
Олійник Євген Олегович, к.е.н., доцент
кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

СУТНІСТЬ ПІДСИСТЕМ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Поняття «управління персоналом підприємства» охоплює всю сукупність організаційних заходів, спрямованих на оптимальне кількісне та якісне формування персоналу та повне використання його можливостей у процесі діяльності (політика відбору та прийому працівників, розвиток кар'єри, мотивація, звільнення, вихід на пенсію, лідерство у колективі, підготовка та перепідготовка працівників, управління конфліктами і т. ін.) [3, с. 17].

Тривалий час саме поняття «управління персоналом» у вітчизняній управлінській практиці було відсутнім, хоча в системі управління кожної організації існувала підсистема управління кадрами та соціального розвитку колективу. Однак роль їх у системі управління персоналом була і залишається поки ще незначною, діяльність їх має здебільшого формальний характер [1; 4].

Система управління персоналом – забезпечення кадрами, організація їх ефективного використання, професійного та соціального розвитку, а також досягнення раціонального ступеня мобільності персоналу [5, с. 318].

Система управління персоналом на підприємствах базується на підсистемах:

1) аналіз та планування персоналу (до цієї підсистеми належить розробка кадрової політики, розробка стратегії управління персоналом, аналіз кадрового потенціалу та ринку праці, кадрове планування, прогнозування потреб у персоналі, організація реклами та встановлення взаємодії із зовнішніми організаціями, що забезпечують підприємство кадрами);

2) підбір та наймання персоналу (проведення співбесід, тестів, анкетування для вияву інтелектуального рівня, професіоналізму,

комунікативності та інших необхідних якостей);

3) організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу (навчання персоналу, перепідготовка та підвищення кваліфікації, введення в посаду, організація кадрового зростання, реалізація службово-професійного просування та кар'єри співробітників, робота з кадровим резервом);

4) атестація і ротація кадрів (проведення заходів, спрямованих на вплив відповідальності результатів діяльності, якостей і потенціалу особистості працівника вимогам, що висуваються до виконуваної роботи);

5) мотивація персоналу (розробка системи мотивації, вироблення систем оплати праці, участі персоналу в прибутках, капіталі підприємства, розробка форм морального стимулювання персоналу);

6) облік співробітників підприємств (облік прийому, переміщення, винагород співробітників та стягнень з них, звільнення персоналу, організація ефективного використання персоналу, управління зайнятістю персоналу, кадрове діловодство);

7) організація ділових відносин на підприємстві (оцінювання виконання персоналом своїх функціональних обов'язків, формування у співробітників почуття відповідальності, аналіз та регулювання групових і міжособистісних відносин, управління виробничими конфліктами та стресами, соціально-психологічна діагностика, встановлення норм корпоративної культури, робота зі скаргами на трудові відносини);

8) створення умов праці (створення безпечних умов для праці співробітників; дотримання норм психофізичної праці, економіки, технічної естетики; кадрова безпека);

9) соціальний розвиток та соціальне партнерство (організація харчування, медичного і побутового обслуговування відпочинку та культурно-оздоровчих заходів, управління конфліктами та стресами, організація соціального страхування);

10) правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом (вирішення правових питань, трудових відносин, підготовка нормативних

документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом) [2].

Отже, управління персоналом – це специфічна функція управлінської діяльності, головним об'єктом якої є людина, що входить у певні соціальні групи. Сучасні концепції управління персоналом базуються, з одного боку, на принципах адміністративного управління, а з іншого – на концепції всебічного розвитку особи і теорії людських відносин.

Список використаних джерел:

1. Басаков М. И. Управление персоналом. Ростов н/Д : изд-во «Феникс», 2006. 384 с.
2. Василенко В. О. Стратегічне управління підприємством : навч. посібник. Київ: ЦНЛ, 2004. 400 с.
3. Полякова О. Н., Дуракова И.Б., Волкова Л.П. та інші. Управление персоналом: учебник. Москва : ИНФРА-М, 2013. 570 с.
4. Романюк Л. М. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством та його персоналом. Наукові праці КНТУ. 2010. Вип. 17. С. 210–218.
5. Шегда А. В. Менеджмент : навч. посібник. Київ : Знання, 2002. 583 с.

Н. О. Рибак
здобувач вищої освіти спеціальності 051 Економіка
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

До теперішнього часу спостерігаються окремі випадки концентрації ресурсів на неефективних, іноді – збиткових виробництвах знижує загальний рівень рентабельності сільського господарства та рівень конкурентоспроможності України на світовому ринку. Відповідно, розробка стратегії підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції з використанням сучасних інструментів аналізу та напрямів інноваційного розвитку сприятиме підвищенню результативності діяльності сільськогосподарських підприємств.

На даний час в цілому по сільськогосподарських підприємствах України спостерігається зниження ефективності виробництва продукції рослинництва (табл. 1). Так, рівень рентабельності виробництва культур зернових та зернобобових у 2018 р. порівняно з 2016 р. зменшився на 13,1 в.п. і становить 24,7 %, ефективність виробництва насіння соняшнику – на 30,5 в.п. до 32,5 %, ефективність виробництва буряків цукрових – на 35,7 в.п і рівень збитковості склав 11,4 %, рівень рентабельності виробництва культур овочевих зменшилася на 3,0 в.п., культур плодових – на 8,6 в.п., культур ягідних – на 84,5 в.п.

При цьому ефективність тваринництва зросла, однак виробництво м'яса великої рогатої худоби, м'яса овець та кіз залишалося збитковим. Зокрема, рівень рентабельності виробництва свиней на м'ясо збільшився на 11,4 в.п., великої рогатої худоби на м'ясо – на 7,1 в.п., яєць птиці – на 4,9 в.п., однак ефективність виробництва молока зменшилося на 2,1 в.п. і становить 16,1 %, вовни – на 37,7 в.п., меду – на 32,2 в.п.

На основі проведеної діагностики зміни рівня ефективності виробництва видів сільськогосподарської продукції нами запропоновані стратегії підвищення

**Досягнутий рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської
продукції у підприємствах України, 2016 – 2018 рр., %**

Показники	Роки			Абсолютне відхилення 2018 р. від 2016 р, в.п.
	2016	2017	2018	
Культури зернові та зернобобові – усього	37,8	25	24,7	-13,1
у т. ч. пшениця	31,7	26,8	24,6	-7,1
кукурудза на зерно	45,7	23,7	27,2	-18,5
Ячмінь	25,4	24	25,6	0,2
Жито	24,6	20,2	-2,2	-26,8
Овес	34,4	21,2	10,3	-24,1
Гречка	87,5	32,7	-17,2	-104,7
Просо	30,2	24,5	34,7	4,5
культури зернобобові сушені	41,1	22,4	-5,4	-46,5
Боби сої	52	28,8	21,0	-31
Насіння льону-довгунцю	10,1	-10,8	18,6	8,5
Насіння ріпаку й кользи	47,3	43,6	31,1	-16,2
Насіння соняшнику	63	41,3	32,5	-30,5
Буряк цукровий фабричний	24,3	12,4	-11,4	-35,7
Шишки хмелю	100,4	17,7	60,9	-39,5
Картопля	-3,2	10	6,8	10,0
Культури овочеві відкритого ґрунту	19,7	15,6	16,7	-3,0
Культури овочеві закритого ґрунту	7,7	1,7	8,5	0,8
Виноград	74,6	51,6	22,6	-52,0
Культури плодові	12	27,3	3,4	-8,6
Культури ягідні	104	85,9	19,5	-84,5
Вирощування на м'ясо – усього	-2,6	4,9	2,1	4,7
у т. ч. велика рогата худоба	-24,8	3,4	-17,7	7,1
Свині	-4,5	3,5	6,9	11,4
Вівці	-35,1	-40	-16,7	18,4
Кози	-43,4	-14,4	-13,8	29,6
птиця свійська	5	7	5,7	0,7
Вовна	-31,8	-69,8	-69,5	-37,7
Молоко	18,2	26,9	16,1	-2,1
Яйця птиці свійської в шкаралупі свіжі	0,5	-9	5,4	4,9
Мед натуральний	4,8	-16,4	-27,4	-32,2

Джерело: розраховано автором за даними [1; 2; 3]

ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств України (табл. 2).

Стратегії підвищення ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств України

Вид стратегії	Види продукції
Стратегія зростання (стратегія прискореного зростання, стратегія обмеженого зростання)	Насіння соняшнику; Кукурудза на зерно; Пшениця; Боби сої; Птиця свійська; Насіння ріпаку й кользи
Стратегія стабілізації (сталості) (стратегія концентрації, стратегія інтеграції, стратегія диверсифікації, стратегія поживлення)	Молоко; Ячмінь; Свині; Буряк цукровий фабричний; Яйця птиці свійської в шкаралупі свіжі
Стратегія виживання (стратегія ревізії витрат, стратегія скорочення та переорієнтація діяльності, стратегія консолідації)	Вирощування на м'ясо великої рогатої худоби; Культури зернобобові сушені; Культури овочеві відкритого ґрунту; Культури овочеві закритого ґрунту; Культури плодові; Виноград; Картопля; Гречка; Жито; Овес; Просо; Культури ягідні; Вівці; Мед натуральний; Шишки хмелю; Насіння льону-довгунцю; Кози; Вовна

Джерело: розробка автора

Розвиток сільськогосподарського підприємства може також здійснюватись і за рахунок диверсифікації. Малі сільськогосподарські підприємства зосереджуються на своїй ключовій продукції, тоді як великі розуміють, коли доцільно диверсифікуватися. Вони також підтримують розгалужену мережу постачальників і споживачів.

Список використаних джерел:

1. Витрати на виробництво продукції в сільському господарстві в сільськогосподарських підприємствах. 2016: стат. бюл. / Державна служба статистики України. Київ, 2017. 26 с.

2. Витрати на виробництво продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах у 2017 році. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 03.10.2019).

3. Витрати на виробництво продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах у 2018 році. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 03.10.2019).

*****Науковий керівник - Дивнич Ольга Дмитрівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри Економіки та міжнародних економічних відносин ПДАА**

В. О. Салашна, магістрант,
спеціальність Менеджмент
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна);

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Рослинництво відіграє винятково важливу роль у формуванні продовольчої безпеки України, оскільки воно забезпечує населення продуктами харчування, тваринництво - кормами, харчову, переробну і легку промисловість – сировиною, зовнішню торгівлю – експортними товарами. Проте, на сьогоднішній день багато рослинницьких галузей перебувають у досить важкому стані, є низькоприбутковими, що й потребує опрацювання заходів з підвищення їх ефективності у сільськогосподарських підприємствах.

В ринкових умовах економічна нестабільність виробництва проявляється не тільки в результативній, але й у витратній складовій ефективності виробництва. Тому, важливе місце у вивченні стабільності сільськогосподарського виробництва займає питання економічної ефективності виробництва продукції рослинництва.

Підвищення рівня ефективності виробництва сільськогосподарської продукції є найважливішим завданням, від рішення якого залежить продовольча безпека країни. Розв'язання його повинно здійснюватися не тільки на державному, але й на регіональному рівнях, де вирішуються питання забезпечення населення продуктами харчування [2, с. 89].

Сучасний розвиток галузі рослинництва має відбуватися за рахунок підвищення родючості ґрунтів, зниження хіміко-техногенного навантаження на екоценози, зростання їх адаптивних властивостей, використання сортів рослин і технологій їх вирощування, що забезпечують найвищу окупність ресурсів.

Розробка та запровадження ефективних методів оптимізації процесів росту і розвитку рослин з урахуванням зміни кліматичних умов дозволяє суттєво підвищити врожайність і стабільність виробництва рослинницької продукції.

Зокрема, інноваційна технологія передпосівної обробки насіння пшениці, ячменю та соняшнику покращує захист насіння і рослин від біотичних процесів та забезпечує їх захист від низьких та високих температур і нестачі вологи.

Підвищення родючості ґрунту має забезпечуватися за рахунок удосконалення структури посівних площ, що адаптована до ґрунтово-ландшафтних елементів і науково обґрунтованих сівозмін; підвищення ефективності застосування мінеральних добрив за рахунок оптимізації доз і співвідношення елементів живлення, строків і способів їх внесення в ґрунт [3, с. 227].

Важливим є розширення застосування ґрунтозахисних технологій обробки ґрунту, які будуть раціонально поєднувати оранку, плоскорізне й чизельне розпушування, поверхневий і нульовий обробіток. Застосування цих технологій дозволить за рахунок раціонального використання трудових, матеріальних і енергетичних ресурсів суттєво знижувати собівартість одиниці продукції і на цій основі підвищувати її конкурентоспроможність [3, с. 227].

Важливу роль у загальній системі заходів підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва становить максимальне збільшення якості продукції. Покращання якості сільськогосподарської продукції відіграє не лише економічну, а й соціальну роль, збільшення виробництва продукції, вихід на нові ринки збуту сприятиме отриманню максимального прибутку [1, с. 288].

Покращення якості продукції невід'ємно пов'язане з інноваційною діяльністю. Нині відбувається стрімкий розвиток новітніх технологій у галузі сільського господарства. Підприємствам для збільшення обсягів виробництва рослинництва важливим є запровадження досягнень науки і передового досвіду, введення нових систем машин (ресурсо- та енергоощадних), упровадження нових сортів сільськогосподарської продукції [1, с. 288].

Ефективний операційний менеджмент галузі рослинництва в умовах ринку ставить за мету оптимізацію техніко-економічних умов щодо формування витрат і забезпечення їх мінімізації у напрямі оптимізації кінцевих результатів. Оскільки в умовах ринкової економіки головною метою підприємства є

досягнення максимального прибутку, тому актуальною є проблема ролі аналізу витрат у ефективності виробництва продукції рослинництва.

Підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробництва продукції рослинництва можуть бути досягнуті за рахунок зростання урожайності сільськогосподарських культур, поліпшення структури посівних площ і родючості ґрунтів, недопущення їх ерозії, збільшення внесення добрив, в першу чергу органічних, зміцнення матеріально-технічної бази виробництва, впровадження новітніх технологій, підвищення якості продукції, зниження її собівартості.

Список використаних джерел:

1. Газенко К.В. Економічна ефективність виробництва продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району миколаївської області. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 10. С. 288-291.

2. Мойсеєнко І.Ю. Економічна ефективність виробництва продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району. *Кримський економічний вісник*. 2012. № 1 (1). Частина I. С. 88-91.

3. Прус Ю.О. Аналіз виробництва продукції рослинництва в агроформуваннях Запорізької області. *Вісник ТДАУ*. 2013. Зб. 10. Т. 22. С. 227-240.

*****Науковий керівник - Даниленко В.І., к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу
Полтавської державної аграрної академіїкірова**

А. В. Світлична, к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права.
Ю. О. Кучеренко, ЗВО СВО «Магістр»,
спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ПРОДАЖУ КНИГ В МАГАЗИНІ «СТОРИНКА»

Роздрібна книжкова торгівля – заключна ланка сфери товарного обігу, куди гуртові підприємства постачають продукцію видавництв, що підлягає роздрібному продажу. В роздрібній торгівлі завершується процес товаропереміщення неперіодичних видань, забезпечується їх доведення до споживача [1]. Книжковий магазин «Сторінка» – це перший книжковий маркет у м. Миргород (zareєстрований у 2001 р.). Через книжкову торгівлю неперіодичні видання потрапляють від виробника до споживача. Вона така ж специфічна, як і об'єкт її діяльності – книжка.

Місія книгарні – задоволення платоспроможного попиту населення у книжковій продукції, сприяння культурному розвитку населення. Ціль – дослідження попиту споживачів, правильне формування асортименту, зайняття своєї ніші, прибутковість діяльності, закріплення власної частки ринку, окупність вкладених інвестицій [2, с. 8].

Проведені нами дослідження свідчать, що найбільшу питому вагу у загальному обсязі реалізації книжкової продукції займають на даному сегменті ринку такі підприємства: ВАТ «Кашалот» (22,7%); ВАТ «Поліграфкнига» (13,9%); ВАТ «Видавництво «Київська правда» (12,9%); ВАТ «Харківська книжкова фабрика ім. М. В. Фрунзе» (10,6%); ВАТ «Видавництво «Зоря» (6,5 %). Проаналізуємо структуру товарної продукції магазину «Сторінка» в табл. 1.

Отже, найбільшу питому вагу в структурі продажу книгарні займає книжкова продукція – 83,2 %, з них найбільшою популярністю користується художня література – 43,6 % та дитяча література – 22,3 %.

Таблиця 1

Структура товарної продукції магазину «Сторінка», 2014-2018 рр., %

Показники	Роки					2018 р. від 2014 р., (+,- -)
	2014	2015	2016	2017	2018	
Книжкова продукція - всього	84,3	85,6	83,1	83,6	83,2	-1,1
навчальна література	15,0	13,6	14,5	15,6	14,9	-0,1
художня література	40,3	41,5	45,2	43,1	43,6	3,3
дитяча література	22,3	21,6	20,5	18,3	22,3	0,0
література професійного спрямування	6,7	8,9	2,9	6,6	2,4	-4,3
картографічна продукція	2,5	2,0	2,8	3,2	2,7	0,2
Газети та журнали	8,6	9,1	9,2	9,7	8,1	-0,5
Канцелярська продукція	5,3	3,7	5,6	4,5	5,9	0,6
Ігри	1,8	1,6	2,1	2,2	2,8	1,0

Обсяг реалізації газет та журналів за останній рік зменшився до 8,1 %, що на 0,5 % менше ніж в 2014 р. При цьому збільшився обсяг реалізації канцелярської продукції до 5,9 %, що на 0,6 % більше ніж у 2014 р. та ігор – до 2,8 %, що на 1 % більше ніж у 2014 р.

Книгарня постійно вдосконалюється, покращує сервіс, розширює асортимент товарів та спектр послуг, щоб максимально задовольнити запити споживачів.

Список використаних джерел

1. Мусаткіна В. П. Вплив маркетингової політики на продуктивність торговельного підприємства. *Науковий вісник мукачівського державного університету*. Серія «Економіка». 2014. вип. 1 (1). С. 101–104. URL: <http://www.msu.edu.ua/visn/arhive/001/21.pdf> (дата звернення: 19.01.2019).

2. Суб'єкти книжкового ринку : що криється за маскою стереотипів? *Книжковий клуб +*. 2004. № 1. С.7–11.

Сільченко Ірина Анатоліївна,
старший викладач кафедри економіки і фінансів
Бердянський університет менеджменту і бізнесу
(м. Бердянск, Україна)

ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасні економічні відносини в Україні, як і в світовому господарстві, характеризуються динамічністю, а відтак і нестабільністю функціонування елементів економічних систем, що негативно впливає на можливості ефективного управління розвитком і окремих суб'єктів господарювання, й економіки загалом. У своїй діяльності переважна більшість економічних суб'єктів стикаються із кризовим явищем або з окремими його елементами, проте, ці явища не завжди негативно впливають на характер та результати господарювання. Підприємства, які своєчасно реалізують антикризове управління, вживають заходів, спрямованих на подолання небезпечних ситуацій, досягають позитивних результатів, тоді як ігнорування таких заходів може призвести не лише до кризового стану, а й до банкрутства та ліквідації [1].

За сучасних темпів техніко-економічного прогресу та глобалізації економіки антикризове управління не тільки не втрачає свого значення, а стає все актуальнішим. Одним із важливих аспектів є вивчення криз і необхідності впроваджувати спеціальне антикризове управління для суб'єктів господарювання, оскільки їхня діяльність є основою економічного розвитку як кожної країни, так і світової економіки. Саме на цьому рівні виникають кризові явища.

Щоб вижити та успішно функціонувати за умов сьогодення, підприємства повинні бути конкурентоспроможними, а щоб досягти належного рівня конкурентоспроможності суб'єктам господарювання потрібно зосередитися на виробництві таких товарів та послуг, які оптимально задовольнятимуть споживчий попит за якістю та ціною, що можливе лише у разі ведення виваженої інвестиційної політики.

Ефективним інструментом забезпечення інвестиційної діяльності підприємства в умовах динамічного розвитку національної економіки та істотних змін факторів зовнішнього середовища його функціонування може стати інвестиційна стратегія підприємства. Під поняттям інвестиційної стратегії розумітимемо сукупність довгострокових цілей інвестиційної діяльності, для досягнення яких використовується комплекс ефективних методів та інструментів. Оскільки інвестиційна стратегія прямо залежить від загальної стратегії розвитку підприємства, то, безперечно, вона не може суперечити його місії та цілям. Інвестиційну стратегію можна подати у вигляді перспективного плану інвестиційної діяльності підприємства, у якому визначено пріоритетні напрями здійснення інвестицій, форми інвестування, джерела інвестиційних ресурсів, критерії відбирання інвесторів, а також послідовність етапів забезпечення довгострокових інвестиційних цілей підприємства.

Ефективність інвестиційної стратегії підприємства залежить від певних умов, зокрема, динамічності факторів зовнішнього інвестиційного середовища як прямої, так і непрямой дії. Постійна зміна основних зовнішніх факторів, які впливають на можливості інвестиційної діяльності підприємств, динамічність технологій, коливання кон'юнктури ринку інвестиційних ресурсів, мінливість державної інвестиційної політики і форм регулювання інвестиційної діяльності не дають змоги ефективно управляти інвестиціями підприємства лише на основі вже накопиченого досвіду і традиційних методів.

Розуміння взаємозв'язку інвестиційної стратегії з іншими найважливішими елементами загальної стратегії розвитку підприємства, такими як маркетингова стратегія, ринкова стратегія підприємства, фінансова стратегія, рекламна стратегія, дає змогу зробити ефективнішим процес її розроблення. Для розроблення інвестиційної стратегії підприємства необхідне чітке уявлення про параметри, що характеризують можливості й обмеження розвитку інвестиційної діяльності підприємства: - стратегічне мислення власників та інвестиційних менеджерів підприємства, а також знання інвестиційних менеджерів про стан та динаміку найважливіших елементів зовнішнього інвестиційного середовища; - перспективи формування інвестиційних ресурсів підприємства, їх

антиінфляційний захист; - відповідність інвестиційної активності підприємства поточним і перспективним вимогам його розвитку, повноту використання його інвестиційного потенціалу; - наявність у підприємства цілісної стратегічної концепції у вигляді місії, загальної стратегії, системи стратегічних нормативів розвитку та її структурованість щодо окремих підрозділів; - системи інвестиційного аналізу, планування і контролю підприємства та їх зорієнтованість на вирішення стратегічних завдань; - відповідність організаційної структури управління інвестиційною діяльністю підприємства завданням його перспективного розвитку, рівень інвестиційної та організаційної культури підприємства.

Особливе місце у реалізації як стратегічних, так і тактичних антикризових інвестиційних рішень для підприємства займає врахування інвестиційного ризику. Інвестиційний ризик збільшується в періоди макроекономічних зрушень, зокрема, коливань ринкових попиту та пропозиції, банківських облікових ставок, темпів інфляції тощо. Практично всі основні інвестиційні рішення тією або іншою мірою впливають на можливість виникнення ризикованих ситуацій. Це пов'язано передусім із вибором форм та систем інвестиційної діяльності, пошуком джерел і напрямків вкладання інвестиційних ресурсів, способів реформування економіко-виробничої діяльності підприємства, упровадженням нових організаційних структур управління інвестиційною діяльністю тощо. Велике значення під час розроблення і реалізації інвестиційної стратегії має професіоналізм інвестиційних менеджерів, оскільки саме від них залежить і своєчасність передбачення ризикованих ситуацій, і ефективне використання арсеналу спеціальних заходів для уникнення ризику або зменшення його наслідків.

Список використаних джерел:

1. Блинд Ю. О. Інвестиційна стратегія як елемент антикризового управління підприємством : автореферат на здобуття наук. ступеня к.е.н.: 08.00.04. Львів, 2019. 26 с.

Семенов Костянтин Олександрович,
здобувач вищої освіти, 4 курс
Бердянський університет менеджменту і бізнесу
(м. Бердянськ, Україна)

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Поширення інноваційних процесів та впровадження їх в усі сфери господарської діяльності в умовах євроінтеграції стало ще більш актуальним, оскільки українська економіка має всі підвалини для розвитку конкурентоспроможних галузей. Нині все більше підприємств усвідомлюють величезну роль інновацій в підвищенні їх економічної ефективності, посиленні конкурентних переваг, розширенні сфери бізнесу та перспектив освоєння нових ринків. Вітчизняним підприємствам важливо нарощувати свій потенціал, розвивати здібності до реалізації можливостей, налагоджувати високотехнологічні виробництва, запроваджувати принципи вільної міжнародної торгівлі. В умовах євроінтеграції України певні галузі економіки, зокрема машинобудування, мають значно нижчі конкурентні переваги порівняно з європейськими [1].

В багатьох країнах Європейського Союзу, таких як Німеччина, Франція, Чехія, саме машинобудування залишається «локомотивом» структури їх економіки. Українське машинобудування необхідно активно досліджувати як потенційне для впровадження інновацій задля досягнення стратегічного розвитку, високого ступеня ефективності та конкурентоспроможності порівняно з європейськими виробниками машинобудівної продукції.

Немає жодної сфери життєдіяльності людини, де не використовувалась би продукція машинобудування. Забезпечуючи машинами інші галузі господарства, машинобудування виступає як базова, прогресоутворююча галузь. Оскільки саме цій галузі машинобудування належить важлива роль в прискоренні науково-технічного прогресу, то її розвиток повинен бути

забезпечений постійним пошуком та впровадженням інновацій, які сприятимуть ефективності виробництва та досягнення конкурентоспроможності на ринках.

Основними особливостями інноваційного розвитку в умовах інтеграційних процесів є: – прискорення темпів технологічного оновлення та зменшення життєвого циклу продукції. Протягом десятиліття відбувається зміна декількох поколінь технологій, а компаніям стає надзвичайно важко утримувати конкурентні переваги та інтелектуальне лідерство; – інвестиційний глобалізм, що дає можливість компаніям швидко переорієнтовувати фінансові ресурси на ринки, які сприяють зростанню їх конкурентного статусу; – інвестиції в людський капітал.

Україна має всі необхідні передумови для включення в загальноєвропейський інноваційний простір за умови розбудови ефективної національної інноваційної системи, на яку впливають два рівні інноваційного середовища: макросередовище – охоплює суспільно-політичну, інституціонально-правову, соціально-економічну системи отримання і використання нових знань у національних масштабах; мікросередовище – включає суспільно-політичні й економічні умови життєдіяльності індивіда, сукупність мотивів здійснення розробок і використання нових знань.

Розвиток машинобудівної промисловості в умовах євроінтеграційних процесів потребує конкретних заходів із боку держави, оскільки промислові підприємства опинилися в складній ситуації переорієнтації ринків збуту, впровадження нових технічних вимог до виробництва продукції та досягнення підвищення її конкурентоспроможності.

Державна політика повинна бути направлена на розробку програм щодо залучення та використання інвестицій в інноваційній сфері, приймання участі в управлінні процесами й ризиками в інноваційній діяльності, підтримку інноваційного потенціалу провідних наукових і конструкторських центрів, а також забезпечення реалізації науково-технічної політики, що відповідає світовому рівню. Це означає, що Україна має обрати такі напрями розробки «високих» технологій, для реалізації яких у державі вже створено реальні

передумови та є відповідний науково-технічний потенціал для виходу на провідні позиції науки й техніки.

Державна підтримка інноваційних процесів в Україні повинна охоплювати:

- фінансові аспекти: фінансування утворення нових галузей, наукоємних виробництв за рахунок коштів державного бюджету; ініціювання створення та фінансування науково-дослідницьких програм, наукових центрів; надання безпроцентних чи пільгових позик та грантів; державне замовлення на інноваційні продукти; дотації за рахунок державного бюджету для визначених галузей, виробництв чи технологій; компенсація банківського процента, цілком чи його частини, у разі спрямування позики на фінансування інвестицій у технологічні інноваційні зміни; державні виплати провідним науковим центрам та науковцям; – фіскальні пільги для інноваторів: зниження ставок податку на прибуток підприємств; податковий кредит інноваційним підприємствам; звільнення від деяких відрахувань до бюджету; пільгова амортизація для фірм, визначених як інноваційні. – інші правові, інфраструктурні, економічні та політичні інструменти підтримки інновацій: удосконалення законодавства про авторське право, патентних відносин; уведення системи сертифікації та стандартів, що заохочує споживання інноваційних товарів; розвиток та підтримка системи освіти в країні; створення державної інформаційної інфраструктури; надання державних замовлень підприємствам для гарантування компенсації витрат на фінансування інновацій.

Список використаних джерел:

1. Олійник О.С., Рясних Є.Г. Формування методичних підходів до визначення факторів інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 5 (2). С. 247–250.

В.О. Степанова,
ст.викладач кафедри економіки і фінансів
Бердянського університету менеджменту і бізнесу
(м. Бердянськ, Україна)

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розвиток промислового потенціалу зумовлюється впливом певних факторів, які є рушійними силами будь-якого процесу. Саме тому факторна концепція є однією з основних напрямів досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених та вважається фундаментальною для різних наук. Завдяки науково обґрунтованому врахуванню їх впливу можна досягти значного економічного ефекту в державі.

Концептуальні засади формування системи факторів розвитку економічного потенціалу розкрито в працях О.М. Алімова, О.І. Амоші, О.Ф. Балацького, В.Г. Бороноса, В.М. Гейця, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.О. Іщук, Ю.В. Кіндзерського, О.Ю. Кудріної, О.Є. Кузьміна, Є.В. Крикавського, Є.В. Лапіна, О.В. Пабат, Л. Т. Шевчук, С.С. Шумської, Н.І. Чухрай та ряду інших науковців. Зазначені вчені віддають перевагу різному переліку факторів з огляду на предмет дослідження (економічний, виробничий, ресурсний, трудовий, фінансовий, маркетинговий, інформаційний, інноваційний, інфраструктурний, промисловий потенціали тощо) та стратегічні орієнтири держави на різних етапах розвитку економіки.

Фактори розглядають як умови та рушійні сили будь-якого процесу та явища. В економічній енциклопедії термін «фактор» трактується як «істотне об'єктивне причинне явище» [1]. У фінансово-економічному словнику за редакцією П.І. Юхименка, фактор розглядається з трьох сторін: як рушійна сила; як причина певного процесу, явища; як суттєва обставина певного процесу, явища [2].

Кожен фактор породжується дією відповідних економічних законів.

Вплив фактора відрізняється силою дії та рівнем просторового охоплення. Фактори зазнають змін у часі та просторі та взаємодіють між собою. Різноманітність факторів спричиняє необхідність їх узагальнення та групування. У контексті зазначеного заслуговує уваги підхід, згідно якого існуючі класифікації факторів доцільно об'єднати у дві групи: традиційну класифікацію; класифікацію за пріоритетністю їх дії.

До традиційних факторів розвитку промислового потенціалу можна віднести наступні: природні, соціальні, фінансові, інноваційні, інвестиційні, господарські, інформаційні, інфраструктурні, споживчі та інституційні чинники. В основу визначення цих факторів покладено принцип впливу на окремі елементи потенціалу. У результаті їх сукупної дії відбувається розвиток промислового потенціалу.

При чому їх роль була неоднозначною на різних етапах еволюційного розвитку сутнісного наповнення промислового потенціалу, що пояснюється зміною пріоритетів.

На шляху становлення інноваційно-інвестиційної економіки та глобальної інформатизації суспільства ключовими факторами розвитку промислового потенціалу повинні стати: інвестиції, інновації, інформація.

В період переходу від планової економіки до ринкової зростала роль споживчих та інфраструктурних факторів. Як відомо, розвиток ринкової економіки здійснюється під впливом факторів попиту, пропозиції та розподілу, які визначають можливість розвитку промислового потенціалу на основі функціонування законів ринку, його конкурентоспроможність.

В період становлення інноваційно-інвестиційної економіки та глобальної інформатизації суспільства ключовими факторами розвитку промислового потенціалу повинні стати: інвестиції, інновації та інформація.

Промислові підприємства, насамперед, повинні бути зорієнтовані на випуск наукомісткої та високотехнологічної продукції, яка у свою чергу буде мати високу конкурентоспроможності на світовому ринку промислових товарів.

Всю сукупність факторів доцільно поділити на дві групи в залежності від напряму впливу на розвиток промислового потенціалу: стимулятори, що спричиняють позитивний вплив на розвиток промислового потенціалу, сприяють його накопиченню; дестимулятори, що призводять до втрат промислового потенціалу, провокують виникнення негативних тенденцій у його розвитку.

Вплив зазначених факторів в значній мірі залежить від стану об'єкта господарювання. В нестабільному стані незначні зміни одного з факторів можуть суттєво вплинути на систему в цілому. Водночас у врівноваженому стані вплив фактора може мати лише локальне значення.

Отже, фундаментальною основою розвитку промислового потенціалу є факторна концепція.

Дослідження факторів впливу на розвиток промислового потенціалу свідчить, що не має єдиного всебічного їх переліку. Вони будуть відмінні з огляду, на якому етапі еволюційного розвитку перебуває національна економіка та обраного типу економічного розвитку. Ці фактори також різняться інтенсивністю впливу та спектром дії, що зумовлено ієрархічністю ключової дефініції та переходом від мікрорівня до макрорівня.

Список використаних джерел:

1. Мочерний С.В., Ларіна, Я.С., Устенко, О.А. та Юрій, С.І. *Економічний енциклопедичний словник*: у 2 т. Львів: Світ. 2002, с.781.
2. Бойко В., Загурський О.М. та Юхименко, П.І. ред., 2012. *Фінансово-економічний словник*. Білоцерківський навчально-науковий виробничий комплекс «Освіта». 2012, с. 238

Н. В. Суббота, здобувач вищої освіти спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, Україна)

ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

Оцінка вартості об'єктів власності є синтезом багатьох економічних і управлінських дисциплін, тому організація процесу оцінки вимагає від аналітика великих теоретичних знань і практичних навичок в галузі економіки та управління. Крім того, при оцінці об'єктів господарської діяльності необхідно знання особливостей технології виробництва, галузевої специфіки, факторів науково-технічного розвитку, що робить даний вид оцінки надзвичайно вимогливим і складним.

На сьогодні серед економістів не сформовано єдиного підходу до розуміння вартості підприємства, який би міг бути покладений в основу системи управління вартістю підприємства. Найбільш часто вживаними поняттями вартості на практиці поняття [1, с. 150]:

1. Ринкова вартість: дозволяє визначити справедливую ціну оцінюваного об'єкта при здійсненні угоди.

2. Інвестиційна вартість – вартість об'єктів власності для конкретного інвестора при певних цілях інвестування.

3. Балансова вартість – вартість витрат на будівництво або придбання об'єкта власності.

4. Для цілей оподаткування – це вартість, величина якої визначається за встановленої державою методиками.

5. Ліквідаційна вартість – грошова сума, яка реально може бути отримана від продажу власності в термін, занадто короткий для проведення адекватного маркетингу.

6. Страхова вартість – вартість власності, що визначається положенням страхового контракту або поліса.

7. Вартість заміщення – вартість близького аналога оцінюваного об’єкта.

8. Вартість обміну – служить для здійснення різних операцій з об’єктами власності.

Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності вартість це економічна категорія, що характеризує грошовий зв’язок між товарами та покупцями/продавцями і віддзеркалює погляди ринку на вигоди від володіння цим товаром [3, с. 10].

Для обґрунтування вибору конкретного підходу до оцінки вартості підприємства проводять їх порівняльний аналіз, визначаючи сутність, принципи, переваги та недоліки кожного. Порівняльна характеристика традиційних підходів до оцінки вартості підприємства дозволяє стверджувати [2, с. 84 – 85]:

1) застосування витратного (майнового) підходу до оцінки вартості підприємства доцільне, коли бізнес або ще не отримав, або вже втратив ті властивості, які й відрізняють його від майна, на якому він базується, або має такий характер, що ці відмінності ніколи не проявляться;

2) при ринковому (порівняльному) підході головною є наявність прийнятної бази для порівняння та підприємств-аналогів, які ведуть бізнес у тій же галузі, що і об’єкт оцінки, або в галузі, що є чутливою до тих самих чинників;

3) можливість використання доходного (прибуткового) підходу залежить від наявності інформації щодо очікуваних доходів, стабільності їх отримання та мети їх оцінки.

Перспективи розвитку фондового ринку в Україні та виходу українських аграріїв на міжнародні фондові біржі зумовлюють необхідність удосконалення методології оцінки вартості сільськогосподарських підприємств, які є особливим товаром [4, с. 88]. Використання механізмів залучення інвестицій шляхом розміщення акцій і боргових цінних паперів формує передумови для оцінки ринкової вартості підприємства. У таких випадках пріоритетними є методи порівняльного (ринкового) та доходного підходів.

Проте порівняльний аналіз оцінної вартості найбільших агропромислових підприємств України з розміром їхнього прибутку (табл. 1) свідчить про відсутність чіткого взаємозв’язку між ними.

Оцінка вартості найбільших підприємств АПК України за версією Forbes

Підприємство	Прибуток (збиток), млн. грн	Оцінна вартість, млн. грн
Cargill Україна	1646	15254
Bunge Україна	675,3	6022
Кернел	-1160	20224
Миронівський хлібопродукт	-6515	21399
Нібулон	-1950	14348
UkrLandFarming	-4136	4407
Louis Dreyfus Україна	886,1	2512
ADM Україна	130,1	768,1
Агротрейд	375	1058
Група Креатив	-44393	1896

Джерело: побудовано за даними [5]

Отже, оцінка та управління вартістю підприємства виступає одним з найважливіших аспектів підвищення інвестиційної привабливості підприємства та основою формування стратегії розвитку.

Список використаних джерел:

1. Воронін А. В. Системний підхід до управління вартістю підприємства. *Економіка і організація управління*. 2016. № 3(23). С. 148 – 155.
2. Куцик В. І., Явтуховська І. В. Методи та підходи до оцінки вартості підприємства: теоретичний аспект, проблеми їх використання. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2015. Вип. 48. С. 82 – 87.
3. Міжнародні стандарти оцінки: принципи, стандарти та правила / за ред. О. Драпіовського, І. Іванової. Київ: УКРелс, 1999. 118 с.
4. Моголова М. М. Основні засоби сільськогосподарських підприємств: стан, оцінка, відтворення: монографія. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2016. 402 с.
5. Смачило В. В., Божидай І. І. Визначення провідних підприємств агропромислового комплексу України. *Молодий вчений*. 2018. № 5.1(57.1). С. 58 – 61.

***Науковий керівник - Дивнич Ольга Дмитрівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри Економіки та міжнародних економічних відносин ПДАА

Н. В. Федорович
здобувач вищої освіти спеціальності 051 Економіка
Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, Україна)

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Господарська діяльність підприємства нерозривно пов'язана з його фінансовою діяльністю. Підприємство самостійно фінансує всі напрямки своїх витрат відповідно до виробничих планів, розпоряджається наявними фінансовими ресурсами, вкладаючи їх у виробництво продукції з метою одержання прибутку.

В економічній енциклопедії прибуток розглядається як перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товару і витратами капіталу на її виробництво. Чистий прибуток – прибуток, що залишається у підприємця після сплати податків, відрахувань, обов'язкових платежів. Проте, доцільніше розглядати прибуток як частину доходу [1, с. 137].

Відповідно до національних стандартів в основі яких є Міжнародні стандарти фінансової звітності, прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Залежно від формування і розподілу розрізняють наступні види прибутку: прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку [2]. Окрім того прибуток розраховують від інвестиційної, фінансової та надзвичайної діяльності.

На прибуток підприємства впливають різноманітні фактори, які можна розподілити на дві великі групи: зовнішні та внутрішні. До основних зовнішніх факторів належать природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових та кредитних ставок, вартість послуг інших галузей

національної економіки (електроенергії, паливо-мастильних матеріалів, транспортні послуги, послуги зв'язку). Ці фактори не залежать від діяльності підприємства, але суттєво впливають на його прибуток. До основних внутрішніх факторів відносять рівень витрат, матеріально-технічна база, продуктивність праці, поточні зобов'язання, капіталозабезпеченість, виробничі запаси та капіталоозброєність.

Проаналізувавши основні показники сільськогосподарських підприємств України протягом 2014 – 2018 рр. слід відмітити, що фінансовий результат до оподаткування у сільськогосподарських підприємствах України у 2018 р. порівняно з 2014 р. зріс у 3,1 рази і дорівнює 67170,8 млн. грн. При цьому питома вага підприємств, які одержали прибуток до оподаткування збільшилася на 1,9 в.п. і становить 86,7 %, відповідно частка підприємств, які одержали збиток зменшилася до 13,3 % (табл. 1).

Таблиця 1

**Фінансові результати діяльності сільськогосподарських підприємств
України, 2014 – 2018 рр.**

Показники	Роки					2018 р. у % до 2014 р. абсолютне відхилення , в.п.
	2014	2015	2016	2017	2018	
Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	21495,9	101996,1	90122,1	78786,1	67170,8	312,5
Підприємства, які одержали прибуток до оподаткування						
у відсотках до загальної кількості	84,8	89,0	88,4	86,7	86,7	+1,9
фінансовий результат, млн. грн.	51744,1	127609,0	102788,8	92072,7	93420,3	180,5
Підприємства, які одержали збиток до оподаткування						
у відсотках до загальної кількості	15,2	11,0	11,6	13,3	13,3	-1,9
фінансовий результат, млн. грн.	30248,2	25612,9	12666,7	13286,6	26249,5	86,8
Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	21413,4	101912,2	89816,3	78457,7	66878,1	312,3
Підприємства, які одержали чистий прибуток						
у відсотках до загальної кількості	84,7	88,9	88,4	86,7	86,7	+2,0

фінансовий результат, млн. грн.	51668,0	127525,5	102496,1	91764,1	93135,1	180,3
Підприємства, які одержали чистий збиток						
у відсотках до загальної кількості	15,3	11,1	11,6	13,3	13,3	-2,0
фінансовий результат, млн. грн.	30254,6	25613,3	12679,8	13306,4	26257,0	86,8
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	9,3	30,4	25,6	18,7	13,5	+4,2
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	21,4	43,0	33,6	23,5	18,5	-2,9

Джерело: розраховано автором за [3, с. 169]

Відповідно чистий прибуток сільськогосподарських підприємств зріс у 3,1 рази і становить 66878,1 тис. грн., при цьому частка підприємств, що одержали чистий прибуток збільшилася на 2 в.п. до 86,7 %.

Рівень рентабельності господарської діяльності збільшився на 4,2 в.п. і становить 13,5 %, а рівень рентабельності операційної діяльності зменшився на 2,9 в.п. до 18,5 %, що свідчить про зниження ефективності виробничої діяльності, однак підвищення ефективності інвестиційної та фінансової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Байрак О. М. Прибуток як джерело формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2012. Вип. 81(2). С. 136 – 142.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» від 31.03.1999 № 87. URL: <http://zakonl.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99> (дата звернення 12.10.2019).

3. Сільське господарство України. 2018: стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2019. 235 с.

*****Науковий керівник - Демиденко Леся Миколаївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри Економіки та міжнародних економічних відносин ПДАА**

Чернега Владислав Миколайович,
ЗВО 2 курсу СВО Магістр, заочної форми навчання
спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Вакуленко Юлія Валентинівна, к.с.-г.н., доцент,
доцент кафедри інформаційних систем та технологій,
Олійник Аліна Сергіївна, к.е.н.,
старший викладач кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Сьогодні виживання та розвиток сільськогосподарських підприємств у довгостроковій перспективі залежить від уміння передбачати зміни на ринку, адаптувати свою діяльність, змінюючи асортимент продукції та форми обслуговування, збутову мережу, організаційну структуру та інші елементи внутрішнього потенціалу. Значення стратегічно орієнтованої поведінки дає змогу організації виживати в довгостроковій перспективі значно зросло для суб'єктів господарювання нашої країни. У результаті чого всі організації за умов конкурентного середовища, що формується, мають не тільки концентрувати увагу на внутрішньому стані справ, але й розробляти довгострокову стратегію, яка дала б змогу їм встигати за змінами, що відбуваються [4, с. 61].

Одним із найефективніших засобів стратегічного планування є розроблення стратегії для підприємства. Стратегія – це сукупність мети і напрямку дій підприємства. Причому формування стратегії – це процес її визначення, а реалізація стратегії – процес досягнення її мети. Мета стратегії – її складова, що формалізує кінцевий бажаний результат для підприємства на певний період (тобто певний стан розвитку). Напрямок дій – це складник стратегії, що чітко окреслює деяке коло дій, потрібних для досягнення бажаного результату. Водночас напрям передбачає певну гнучкість стратегії, тобто можливість її коректування у процесі реалізації відповідно до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах [5, с. 27].

Доцільно відмітити, що маркетингова стратегія є досить важливою

складовою загальної стратегії підприємства. Тому вважаємо за доцільне зосередитися на визначенні даного поняття. «Стратегія маркетингу – це втілення комплексу домінуючих принципів, конкретних цілей маркетингу на тривалий період і відповідних рішень по вибору та агрегуванню інструментів організації, здійснення на ринку орієнтованої на ці цілі ділової активності» [2, с. 22].

Формування стратегії є основним етапом у процесі стратегічного управління підприємством. Серед існуючого різновиду стратегій підприємства маркетингова стратегія відіграє досить важливу роль. Багато вчених відносять її до функціональних стратегій, але насправді вона охоплює усі рівні стратегічного планування на підприємстві [1].



Рис. 1. Характерні риси маркетингової стратегії підприємства [3, с. 217]

Будь-яка маркетингова стратегія визначає вектор дій підприємства і стосовно споживачів, і – конкурентів. Вона є довгостроково-орієнтованою; є

засобом реалізації маркетингових цілей підприємства; базується на результатах маркетингового стратегічного аналізу; має певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства; визначає ринкове спрямування діяльності підприємства; є складовою частиною формування стратегії підприємства, яка має певну логіку, послідовність і циклічність [3, с. 218].

Отже, стратегія розвитку спрямована на досягнення цілей розвитку на відміну від цілей виживання, які ставлять перед собою більшість підприємств у кризових умовах. Тобто, стратегія розвитку – це властивість стратегії підприємства, яку вона може мати лише у сприятливих умовах і при наявності у підприємства суттєвого науково-технічного потенціалу.

Список використаних джерел

1. Івченко Є.А. Дослідження підходів щодо визначення сутності маркетингової стратегії підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2009. № 4. С. 90-96.
2. Константинов П.В. Інноваційні орієнтири маркетингової стратегії. *Інвестиції*. 2011. № 11. С. 21-23.
3. Мельник Д.Л. Маркетингова стратегія підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 3. С. 213-219.
4. Муртазіна Н.В. Напрями стратегічного розвитку сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2011. № 22. С. 60-62.
5. Райко Д.В. Методологічний підхід до формування та реалізації стратегій маркетингової діяльності підприємства. *Проблеми науки*. 2009. № 1. С. 27-36.

Д.О. Чиквашвілі
курсант 2 курсу факультету економіко – правової безпеки
Г.В. Соломіна, к.е.н.,
доцент кафедри фінансово – економічної безпеки
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
(м. Дніпро, Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ»

В сучасних умовах діяльності підприємств важливо необхідним є створення системи, за допомогою якої б здійснювався аналіз і попередження виникнення банкрутства. Такою системою і є антикризове управління. Його необхідність визначається цілями розвитку соціально-економічних систем і існуванням небезпеки виникнення кризи.

В сьогоденні умовах є декілька наукових підходів до визначення сутності антикризового фінансового управління. Перший науковий підхід підтримують такі провідні українські дослідники, як О.О. Терещенко, І.О, Бланк та ін. Вони тлумачать поняття як застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи. Саме антикризове фінансове управління є необхідною складовою системи корпоративного управління й уможливорює реалізацію інноваційної моделі розвитку підприємства, спрямоване на нейтралізацію ризику його банкрутства [1, 2].

Другий науковий підхід формування сутності антикризового фінансового управління підприємством підтримують такі науковці, як Р.І. Біловол, Л.О. Лігоненко, стверджуючи, що його слід розглядати, як одну із функціональних підсистем фінансового управління [3; 4].

Цікаве визначення досліджуваної категорії подано у роботі [5]. На думку її авторів, антикризове управління представляє собою сукупність підходів і

методів, направлених як на розвиток і виживання підприємств у довгостроковій перспективі (у тому числі, і недопущення кризи), так і на подолання кризи, яка вже має місце. Тобто вони вважають, що антикризові заходи повинні ґрунтуватися на організації та впровадженні постійно діючих механізмів виживання суб'єктів господарювання як з позицій досягнення стратегічних цілей, так і забезпечення виконання поточних завдань.

Таким чином, немає однозначного підходу до визначення категорії антикризове управління, що ускладнює впровадження дієвих заходів по його організації на вітчизняних підприємствах. Різниця у підходах, насамперед, полягає у тому, що більшість авторів не виділяють окремі елементи зазначеного процесу. Так, під об'єктом антикризового управління науковці розуміють кризу чи кризові явища. У розрізі предмету спостерігається єдність підходів дослідників - предметом антикризового управління у більшості з них є управління кризою чи кризовими явищами, при цьому таке управління враховує як превентивну складову (запобігання кризи) [6] так і подолання кризи та її негативних наслідків.

Мета антикризового управління, що виділяють різні дослідники, трактується по-різному, але має схожий сенс: вона полягає у збереженні та примноженні ринкової позиції підприємства. Заходи, необхідні для досягнення мети, являють собою вивчення економічного механізму виникнення кризових ситуацій і створення системи сканування зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення слабких сигналів про наближення кризи, стратегічний контролінг діяльності підприємства з метою запобігання його неплатоспроможності, оперативна оцінка і аналіз фінансового стану підприємства, розробка пріоритетної політики дій в умовах кризи, що настала, і виходу з неї підприємства, постійне врахування ризиків підприємницької діяльності.

Список використаних джерел:

1. Ткаченко А.М. Антикризове управління як один з напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 3.

С. 122-124.

2. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием.- *К.:Эльга, Ника – Центр.* 2006. 672 с.

3. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством. – *К.: КНТЕУ.* 2005. 824 с.

4. Біловол Р.І. Методологічні підходи до розробки концепції антикризового управління підприємством. *Регіональні перспективи.* 2003. №7-8 (32-33). С. 60-63.

5. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент. *М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС.*1999. 267с.

6. Короткова Э.М. Антикризисное управление. *М.: Инфра-М.* 2000. 432с.

Ярошенко Аліна Віталіївна, ЗВО 2 курсу спеціальності «Публічне управління та адміністрування», СВО Магістр, заочної форми навчання,
Олійник Євген Олегович, к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ТРАКТУВАННЯ ПРОБЛЕМИ КОНФЛІКТУ ІНТЕРЕСІВ

Поняття «конфлікт інтересів» є досить новим для українського законодавства. Останніми роками проблемі конфлікту інтересів приділена увага багатьох вітчизняних вчених, які розглядають культурно-історичні, соціальні та морально-етичні аспекти негативних рис у професійній діяльності (табл.1).

Таблиця 1

Трактування проблеми конфлікту інтересів

Науковець	Трактування проблеми дослідження
Василевська Т. Е. [1]	шляхи запобігання конфлікту інтересів через основи етики та стверджує, що «усвідомлення державними службовцями себе як носіїв громадянськості розширює можливості збалансування в державно-управлінській діяльності суспільних інтересів із інтересами особистими та груповими
Дергачов С. В. [2]	генезис та сутність конфлікту інтересів як феномену, який має не тільки правові, а й моральні основи на державній службі, а також деякі можливості виявлення та діагностування конфліктної ситуації в інтересах її запобігання або регулювання
Соснін О. В. та Дзьобань О. П. [3]	конфлікт інтересів, який виникає, коли люди не хочуть миритися із несправедливістю, яка порушує їхні природні права.
Лопушинський І. П. [4]	«термін «конфлікт інтересів» має чітке визначення, на практиці його досить важко схарактеризувати, оскільки межі між державними і особистими інтересами не завжди чітко визначено», а саме треба проводити «аналіз чинного та перспективного українського законодавства на предмет забезпечення належних умов для уникнення конфлікту інтересів на державній службі, створення та намагання створення відповідних органів у системі державної виконавчої влади».
Токар-Остапенко О. В. [5]	головними характеристиками конфлікту інтересів є: загроза об'єктивності державного службовця під час виконання ним посадових обов'язків; супеченість між особистим інтересом державного службовця та інтересами інших об'єктів; можливість завдання шкоди законним інтересам інших суб'єктів.

Отже, конфлікт інтересів – це наявність у особи приватного інтересу у галузі її представницьких або посадових повноважень, що може вплинути на процес

прийняття особою рішень, вжиття дій чи вчинення бездіяльності в ході реалізації своїх повноважень, або ж реальна суперечність між приватним інтересом та офіційними повноваженнями, яка реально впливає на її офіційну діяльність (реальний конфлікт інтересів). Саме наявність чи відсутність у особи приватного інтересу до вирішення певного питання у більшості випадків буде показником, що свідчатиме про конфлікт інтересів.

На основі зазначеного найважливішими характеристиками конфлікту інтересів є:

1) можливість завдання шкоди законним інтересам інших суб'єктів. Щодо передумов виникнення конфлікту інтересів посадових обов'язків;

2) загроза об'єктивності державного службовця під час виконання ним державного службовця та інтересами інших суб'єктів;

3) суперечність між особистим інтересом державного службовця. З-поміж них можна виділити такі:

– недосконала система звітності, контролю й аудиту діяльності;

– невисокий моральний рівень конкретного державного службовця, наявність у службовій діяльності (посадових функціях) сфер, що передбачають ухвалення рішень на підставі суб'єктивних оцінок;

– відсутність норм і правил вирішення виниклого конфлікту інтересів.

Гострота конфлікту більше всього залежить від соціально-психологічних характеристик публічних службовців, а також від ситуації, що вимагає негайних дій з боку керівництва. Причинами виникнення конфлікту інтересів є:

– різний характер публічної поведінки, ступінь освіти, життєвий досвід;

– стан комунікацій;

– розходження цілей;

– різне ранжування цінностей;

– обмеженість ресурсів, що розподіляються між групами;

– взаємозалежність завдань окремих груп;

– існування авторитетності.

Таким чином, особа, у ситуації конфлікту інтересів під час виконання своїх

прямих обов'язків, має приватний інтерес – особисту заінтересованість. Цей інтерес не обов'язково призводить до вчинення неправомірного діяння або прийняття неправомірного рішення, але цілком здатний до них призвести. Відтак, законодавець безпосередньо не визначає конфлікт інтересів як злочин із відповідною санкцією. Конфлікт інтересів більш точно можна назвати передумовою, причиною подальшого скоєння злочину або адміністративного правопорушення. А врегулювання конфлікту інтересів – мірою запобігання вчиненню правопорушень.

Список використаних джерел

1. Василевська Т. Е. Конфлікт інтересів на державній службі: етичні аспекти. *Науково-інформаційний вісник Академії національної безпеки*. 2014. № 1. С. 106-120.
2. Дергачев С. В. О некоторых правовых аспектах урегулирования конфликта интересов в образовательной сфере. *Марийский юридический вестник*. 2015. № 4 (15). С. 116-118.
3. Дзьобань О. П., Соснін О. В. Інформаційна безпека : нові виміри загроз, пов'язаних з інформаційно-комунікаційною сферою. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2015. № 60. С. 24-34.
4. Лопушинський І. П. Конфлікт інтересів на державній службі : проблеми законодавчого врегулювання в Україні. URL: http://www.br.com.ua/referats/Dergh_reguluvanya/66731.htm.
5. Токар-Остапенко О. В. Урегулювання конфлікту інтересів на державній службі: можливості застосування європейського досвіду в Україні : аналіт. доп. Київ : НІСД, 2013. 48 с.

СЕКЦІЯ 2

**СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА
ПОЛІТИКА**

Є. А. Карпенко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Л. І. Завора, магістр,
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна);

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЦЕНТРІВ ПЕРВИННОЇ МЕДИКО-САНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Якісна медицина – пріоритет будь-якої розвиненої держави. Українська реформа галузі охорони здоров'я передбачає побудову дієвої системи медичного обслуговування населення та ефективне використання бюджетних коштів. Тому прозорість бюджетних програм та закупівлі медикаментів мають вагомое значення. На сьогодні це досягається використанням система електронних закупівель ProZorro. Основною метою використання даної системи є подолання корупції, а також досягнення максимальної ефективності та економії закупівель.

З метою вивчення стану публічних закупівель Центрів первинної медико-санітарної допомоги Полтавської області (далі ЦПМСД) нами були проаналізовані всі їх закупівлі за 2017 - 2018 роки. На сьогодні в Полтавській області функціонує 35 таких центрів. За аналізований період ними організовано 1983 закупівель, 90,2 % з яких були успішними.

Найбільше закупівель було оголошено Полтавським ЦПМСД №1, Машівським районним ЦПМСД, Гадяцьким районним ЦПМСД, Великобагачанським ЦПМСД, Миргородський районний ЦПМСД.

Разом з тим 9,8% від усіх закупівель були скасовані або не відбулись. Основною причиною цього стала недостатня кількість учасників, які подали тендерні пропозиції.

Протягом 2017 року ЦПМСД найбільше було закупівель за категорією медичного обладнання та виробів медичного призначення. Загальна кількість закупівель цього лоту склала 313 штуки. На другому місці опинилися нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії. Кількість їх

закупівель склала 193 лоти.

У 2018 році збереглася означена тенденція і ЦПМСД було оголошено 380 торгів, предметом яких стало медичне обладнання та вироби медичного призначення. Кількість замовлень нафтопродуктів, палива, електроенергії та інших джерел енергії через електронну систему закупівель склала 269 одиниць. Також у зв'язку з медичною реформою ЦПМСД у 2018 році збільшили закупівлі комп'ютерної техніки на 53 закупівлі.

Слід відмітити, що викликає стурбованість те, що, не дивлячись на значні переваги використання електронної системи закупівель, нажалі лише 57% ЦПМСД Полтавської області проводять свої закупівлі ліків через ProZorro.

За цих умов можна виділити наступні напрями удосконалення публічних закупівель ЦПМСД:

- розвиток системи професійної підготовки спеціалістів з питань публічних закупівель та професіоналізація у сфері публічних закупівель за рахунок направлення осіб, які займаються закупівлями, на навчання до закладів вищої освіти для отримання кваліфікації фахівця з публічних закупівель та набуття професійних компетенцій, передбачених Професійним стандартом «Фахівець з публічних закупівель» [1]. Отримані знання стануть запорукою проходження обов'язкового тестування уповноваженою особою з публічних закупівель, яке буде обов'язковим за умов прийняття змін до Закону України «Про публічні закупівлі»;

- максимальне залучення ЦПМСД Полтавської області до використання електронної системи закупівель. Це може бути досягнуто за рахунок проведення роз'яснювальної роботи щодо переваг використання даної системи;

- проведення аналітичного моніторингу ринку уповноваженими особами замовника з метою покращення процесу планування та формування більш реалістичних вимог тендерної документації, удосконалення її змісту. Це дозволить зменшити кількість торгів, які не відбулися за рахунок недостатньої кількості учасників.

Вважаємо, що запропоновані вище заходи разом зі змінами, які передбачені

у проекті Закону України «Про внесення змін до Закону України “Про публічні закупівлі» та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель» [2] дозволить:

- забезпечити функціонування ефективної системи публічних закупівель ЦПМСД, що відповідає міжнародним стандартам прозорості, доступності, стабільності та конкурентності;

- оптимізувати витрати у системі публічних закупівель ЦПМСД на основі широкого застосування рамкових угод, електронних засобів, професіоналізації публічних закупівель.

- знизити рівень корупції у сфері публічних закупівель ЦПМСД;

- покращити рівень забезпечення населення лікарськими засобами.

Список використаних джерел:

1. Професійний стандарт «Фахівець з публічних закупівель» від 18 лют. 2019 р. № 234 / Міністерство соціальної політики України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=580a7068-099a-492e-803e-1d090574e49b&tag=ProfesiinaPidgotovkaFakhivtsiv> (дата звернення 18.09.2019).

2. Проект Закону України «Про внесення змін до Закону України “Про публічні закупівлі» від 29 серпня 2019 р. № 1076 / Верховна рада України. https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66307 (дата звернення 18.09.2019).

Єщенко Вікторія Русланівна, ЗВО СВО бакалавр спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Пилипенко К.А., д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавської державної аграрної академії
(Україна, м. Полтава)

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Інтенсивний розвиток інтеграції України в Євросоюз вимагає, щоб усі гілки влади у своїй діяльності орієнтувалися на європейські цінності та досягнення. Особливо актуальною є гармонізація законодавства України з соціальних питань із законодавством Євросоюзу, без чого неможливий вступ і повноцінне членство України в Євросоюзі. Проблема узгодження систем соціального захисту виникла у зв'язку з ратифікацією Верховною Радою України у листопаді 1994 р. Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейським Союзом та його державами-членами, якою передбачені взаємні права громадян країн-учасників цієї угоди у сфері умов праці та координації соціального забезпечення [1]. Всі ці питання потребують вирішення соціальної політики на міждержавному рівні та знаходження оптимальних шляхів регулювання систем соціального захисту.

Характерною ознакою сучасного етапу розвитку світового господарства є поширення процесів інтеграції, які проявляються крізь призму економічних, соціальних, трудових та культурних відносин. Стратегічні плани східної політики Європейського Союзу (ЄС) передбачають забезпечення добросусідських стосунків із країнами СНД, їх інтеграції у спільний економічний та соціальний простір, побудову спільноти безпеки і співробітництва. Низка ухвалених нормативних актів визначила вектор інтеграції України до ЄС [2].

Слід зауважити, що категорія соціальний захист є недостатньо розробленою. Досить часто цей термін ототожнюють із соціальним забезпеченням, тоді як соціальний захист є категорією ринковою. Соціальний

захист є системним соціально-економічним поняттям, його основні складові (субсидії, трансферти тощо) спрямовані на захист найвразливіших верств населення від ринкових ризиків. Однак, як свідчить досвід пострадянських країн, до групи ризику відноситься не лише незайняте, а й зайняте населення, оплата праці якого незабезпечує гідного рівня життя. Все це відповідно впливає на зміст соціального захисту і потребує першочергового його реформування в Україні згідно із принципами країн-членів ЄС .

Відновлення колишнього інтересу до цього питання відбулося вже після Другої світової війни, коли людство повернулося до демократичних засад розвитку та відбудови держави і права як суспільного явища, процес реалізації громадянського суспільства в Україні триває і до сьогодні. Проблематика формування в Україні громадянського суспільства є головною з переліку вимог для обов'язкового виконання на шляху до вступу в ЄС як повноцінного суб'єкта міжнародної спільноти. Але, з огляду на реалії сьогодення, однією з перешкод на шляху розбудови громадянського суспільства в Україні виступають суттєві прогалини в теоретичній і методологічній базах через недостатню досліджуваність цих елементів.

Європейська спільнота вже на декілька кроків вперед просунулася в цьому питанні. Модель упровадження в життя «процвітаючої держави» відтіснила на другий план дослідження концепції громадянського суспільства, оскільки перебрала на себе низку завдань, які раніше були притаманні йому. Досвід європейської цивілізації довів, що без постійного вдосконалення та розвитку громадянського суспільства ефективний розвиток самої держави значно гальмується або і взагалі припиняється [4].

Запорукою функціонування міцного та довготривалого громадянського суспільства є постійний діалог за схемами: «індивід і політична влада», «суспільство і держава». Саме на такій концепції взаємодії між цими елементами і будується ідеал громадянського суспільства в цілому, тобто його рівень розвитку – це лише питання їхньої ефективної співпраці та взаємодоповнення [3].

Державна політика інтеграції України до Європейського Союзу впливає на всі сфери суспільного життя. На національному рівні поступальний розвиток євроінтеграційних процесів в Україні пов'язаний з адекватним реагуванням у багатьох напрямках на рівні реалізації державної політики України відповідно до тактичних завдань держави у сфері європейської та євроатлантичної інтеграції і потребує в найближчій перспективі вирішення низки завдань [5]. План щодо розбудови громадянського суспільства безпосередньо закріплений у положеннях Хартії основних прав Європейського Союзу, а також у різноманітних напрямках політики ЄС. Інтеграція в Європейський Союз – це один з основних напрямів міжнародної політики української держави та водночас прагнення вітчизняного суспільства стати вагомою частиною євроспільноти.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що система взаємовідносин між Європейським Союзом і громадянським суспільством України вже дає певне позитивні напрацювання в контексті забезпечення демократичного та європейського розвитку держави. Європейський Союз на власному прикладі демонструє важливість взаємодії громадянського суспільства з органами влади. За рахунок розвитку правової держави можливе функціонування повноцінного громадянського суспільства. Вступ України до ЄС дозволить просунути українському суспільству на наступний щабель у напрямі до утвердження європейських цінностей функціонування громадянського суспільства, а саме: розвиток та реалізація правової держави можлива за рахунок реструктуризації законодавства, виконання якого має бути обов'язковим для всіх; захист порушених прав та свобод людини і громадянина; подолання корупційних процесів відповідно до міжнародно визнаних норм. Євросоюз пропагує у своїй зовнішній політиці просування відповідних цінностей у сфері зміцнення громадянського суспільства, що і виступає одним із важливих завдань на шляху до членства в ньому.

Список використаних джерел:

1. Угода про партнерство та співробітництво: підписання між Європейським Союзом та Україною у Люксембурзі 16 червня 1994 р. К.:

Делегація Європейської Комісії в Україні, 1994. 89 с. (втрив чинність)

2. Statistics Consult EU-level statistics, compare countries or regions and read the latest Eurobarometer public-opinion polls. URL: <http://www.europa.eu.in/eurostatistics>.

3. Юлія Сахно Якими інтеграційним напрямком має йти Україна: Європейський союз, митний союз. URL: <http://kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=584&page=3>.

4. Європейська правда. Міжнародна безпека і євроінтеграція. URL:<http://www.eurointegration.com.ua/rus/news/2016/03/13/7046134>.

5. Щекин Г. В. Социальная теория и кадровая политика : монография К. : МАУП, 2000. 576 с

Плаксієнко Валерій Якович, д.е.н., професор, завідувач
кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
Сень Людмила Василівна, вчитель історій,
вища категорія, вчитель методист
Пукас Єлизавета, здобувач загальної середньої освіти
КЗ «Полтавський міський багатoproфільний
ліцей № 1 ім. І. П. Котляревського
Полтавської міської ради Полтавської області»
(м. Полтава, Україна)

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

Відповідно до системи класифікації Міжнародної організації праці (МОП) все населення поділяється на економічно активне (зайняті та безробітні) та економічно неактивне населення. Поняття «економічно активне населення» включає ту частину трудових ресурсів, яка фактично працює або хоче працювати.

Формування персоналу підприємства («трудоx ресурсів») здійснюється під впливом як внутрішніх факторів (характер виробництва продукції, особливості технологічних процесів, організаційна структура управління), так і зовнішніх (ситуація на ринку праці, демографічні процеси, вимоги чинного законодавства, моральні норми суспільства).

В умовах ринкової економіки під поняттям «трудоx ресурси» розуміють частину населення країни, що володіє сукупністю фізичних і духовних здібностей та може брати участь у трудовому процесі. Тобто поряд із кількісною оцінкою трудових ресурсів (частина населення країни) враховується і їх якісна сторона (володіє фізичними і духовними здібностями). Такий підхід дозволяє комплексно розглядати трудові ресурси як основу економічного потенціалу підприємства та країни в цілому.

З усіх видів міжнародної міграції найбільше значення для світової економіки і для багатьох окремих країн має, безумовно, трудова міграція. Причини її різноманітні, але основні носять економічний характер.

Еміграція висококваліфікованих фахівців отримала назву «відплив умів» або «витік мізків». Можна з упевненістю стверджувати, що країнам, з яких відбувається витік фахівців, наноситься досить значний економічний, культурний, а іноді і політичний збиток. І навпаки, країни, що приймають і забезпечують роботою і проживанням фахівців-іммігрантів, безкоштовно набувають інтелектуальний капітал [1].

На 1 січня 2019 року населення України, по підрахункам, становило 42,2 мільйона осіб (приблизні данні). За даними перепису 2001 року, в Україні проживали 48,4 мільйона людей. Протягом 2018 року (з офіційних джерел) 97098 громадян України працевліштовані за кордоном (офіційно), з них більшість (19243) – у Кіпрі, 12539 – у Польщі, 10558 – в Німеччині [2].

Станом на кінець 2018-го постійно за кордоном перебуває 3,2 мільйона українських трудових мігрантів – кажуть у Міністерстві соціальної політики. Ще 7- 9 мільйонів українців їздять туди-назад. Головний їхній мотив – заробітки.

Мільйони українців постійно працюють за кордоном, а третина жителів України хотіла би поїхати на заробітки – кажуть експерти. Таким чином зменшується частка працездатного населення, а в Україні вже відчувається брак кваліфікованих робітників у різних сферах [2].

Еміграція створює дефіцит деяких спеціальностей на українському ринку – це її мінус. Експерт каже, що за досвідом Польщі, можна на місце тих, хто полишив країну, залучати іноземців.

У середині 2000-х Польща розпочала залучення трудових мігрантів, а у грудні 2018 року глава МЗС Польщі повідомив, що на території держави офіційно працює 2 мільйони українців.

На думку Воскобойника, саме завдяки обранню такої політики в Польщі відбувається економічне диво. «Україні потрібно наслідувати польський досвід із залучення трудових мігрантів, але робити це із розумом, не відкривати кордони для того, щоб в Україну не пішла навала людей», вважає Воскобойник. Але, окрім цього, на думку експертів, треба ще все робити, щоб повертати в Україну своїх громадян.

Дослідження економічної сутності поняття «трудові ресурси» свідчить, що серед вітчизняних та зарубіжних науковців відсутнє однозначне трактування даної категорії. Деякі вчені взагалі не визнають за трудовими ресурсами статусу наукової економічної категорії. Аргументами в підтримку своєї позиції вони висувують переважно статистичний, а не економічний характер і зміст поняття «трудові ресурси». «...Економічною категорією є робоча сила, а трудові ресурси являють собою лише якісне її вираження» [3]. Інші ж науковці, навпаки, обґрунтовують соціально-економічну сутність цієї категорії, стверджуючи, що «трудові ресурси» мають історичну визначеність, являють собою поняття соціально-класове й не є формальною статистичною сукупністю [4].

Для аналізу різних проблем і безконфліктної роботи колективу рекомендується розробити статусно-рольові та професійні характеристики і досліджувати їх вплив на процес адаптації у виробничому процесі.

Як правило, фахівці більшості підприємств вивчають думку підлеглих епізодично, коли необхідно вирішити конкретну проблему – знизити плінність кадрів, підвищити виконавчу дисципліну або усунути конфлікт інтересів [4].

Опитування співробітників слід проводити регулярно по окремим підрозділам і по всьому підприємству.

Опитування, які дозволяють оцінити рівень задоволеності персоналу, можуть включати такі розділи: умови праці; розмір і структура зарплати; взаємини в колективі; можливість кар'єрного росту та підвищення кваліфікації; бачення перспектив; ідентифікація себе з підприємством; відносини з охороною; ставлення співробітників до розміру соціального пакета [5].

Вони стануть в практиці роботи з персоналом свого роду моніторингом стану організації. Регулярно з'ясовуючи (за допомогою консультантів або самостійно) думки співробітників про умови праці, фахівці відділу кадрів отримують важливу інформацію. Ця інформація дозволить вирішити багато складних питань, в тому числі пов'язані з мотивацією і стимулюванням працівників.

Все більшу роль в стимулюванні персоналу відіграють, соціальні пільги,

одержувані співробітником на підприємстві. При виборі підприємства і робочого місця працівники все більше звертають увагу не тільки на рівень заробітної плати, вони починають порівнювати спектр тих пільг, які пропонують на різних підприємствах, і вибирають те підприємство, яке пропонує своєму персоналу такий зміст компенсаційного пакета, який в максимальному ступені відповідає побажанням і очікуванням працівників.

З огляду на те, що матеріальні чинники не можуть служити єдиною формою винагороди за працю, керівництву підприємств слід більше значення приділяти морально-психологічним стимулам.

До основних напрямів цієї важливої роботи можна віднести:

а) формування організаційної культури, яка веде до прибутковості підприємства, складовими компонентами якої є лояльні відносини співробітників до керівництва і до його рішень.

б) система публічного морального заохочення (тут, перш за все, необхідно відзначити статті, замітки про людей праці, які можна публікувати в багатотиражній газеті), вручення грамот кращим працівникам підприємства, оголошення подяк на загальних зборах, повідомлення про досягнення співробітника керівництву підприємства, занесення повідомлення про досягнення працівників до трудової книжки тощо [6].

Всі ці заходи дозволять істотно підвищити ступінь задоволеності персоналу своєю роботою, зміцнити стабільність колективу підприємства, що об'єктивно позначиться на підвищенні продуктивності праці.

Якою б діяльністю не займалося підприємство, працівникам потрібно запропонувати переконливу, аргументовану мотивацію для вдосконалення трудового процесу.

Цінність праці полягає як в її самостійному значенні для розвитку особистості, реалізації її творчого потенціалу, самовираження і самоствердження, так і в тому, що вона є способом задоволення потреб у різних благах, які також виступають своєрідними цінностями для працівника. В цілому процес мотивації трудової поведінки визначається конкретним станом

соціальної групи, її соціальними нормами, статусом працівника, системою потреб і соціально-психологічними формами їх відображення. Звідси мотив визначається як потреба, ціннісна орієнтація та інтерес суб'єкта, які спонукають його до прийняття рішення діяти певним чином в конкретній ситуації.

Список використаних джерел:

1. Роль і значення трудової міграції. URL: https://stud.com.ua/50527/ekonomika/rol_znachennya_trudovoyi_migratsiyi.
2. Население Украины URL: <https://countrymeters.info/ru/Ukraine>.
3. Лукашевич М.П. Соціологія економіки: підручник. К. : Каравела, 2005. 288 с.
4. Череп А.В., Сьомченко В.В. Соціально-економічна сутність категорії «трудові ресурси» в промисловому секторі економіки. *Вісник Запорізького національного університету*. 2011. №1(9). С. 78-84.
5. Антипина В. Подходы к формированию пакета социальных льгот. URL: <http://hr-portal.ru/article/podhody-k-formirovaniyu-paketa-socialnyh-lgot>.
6. Обухова Н. Неудовлетворен – значит опасен. *Коммерсантъ. Секрет Фирмы*. 2004. № 7. С. 1009. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/859503>

СЕКЦІЯ 3

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ
ТА КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

Бас Д.П., здобувач вищої освіти
Таврійського Державного агротехнологічного
університету ім. Д. Моторного
(м. Мелітополь, Україна)

СУЧАСНИЙ БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Поняття обліку сталого розвитку бере свій початок ще у період минулих сорока років, проте дослідження більш вузького його розуміння відбувається протягом останніх десяти років. Одним з найвідоміших проектів у цій галузі є проект Принца Уельського Чарльза «Accounting for sustainability», зараз функціонує англomовний сайт цього проекту у якому відображаються його цілі, основна команда, що ним займається, а також регулярно з'являються новини у цій сфері. Все це свідчить про розвиток даної сфери обліку на міжнародній арені, проте чимало досліджень відбуваються на території нашої країни [3].

У зв'язку з становленням обліку сталого розвитку та формуванням нової його звітності, була створена Міжнародна Федерація Бухгалтерів (IFAC), метою якої є сприяння розвитку та підвищення статусу професії бухгалтера, а також приведення стандартів обліку до міжнародних. На сьогоднішній день вона об'єднує 175 членів з понад 130 країн і представляє понад інтереси бухгалтерів у всьому світі[1].

В наукових роботах вчених різних країн часто облік сталого розвитку розділяють на соціальний та екологічний. Досить великий проміжок часу облік не вважали за інструмент управління екологічної та соціальної діяльності, хоча витрати і зобов'язання підприємств у цих сферах швидко зростали. Вже понад 25 років велика кількість комерційних банків економічно розвинених країн почали використовувати екологічний аудит з метою попередження ризику несплати позик своїх позичальників у зв'язку з їх діяльністю в сфері охорони довкілля[4]. Збереження природи – актуальна тема сьогодення, тому фінансова діяльність у цій сфері вимагає відповідного контролю, саме тому Міжнародний і Європейський банки реконструкції і розвитку використовують екологічний

аудит для оцінки діяльності фінансованих компаній.

На сучасному етапі розвитку обліку сталого розвитку, як і звичайний облік на будь-якому підприємстві можна розділити на внутрішній та зовнішній. Особливості внутрішнього і зовнішнього бухгалтерського обліку сталого розвитку можна охарактеризувати наступним чином [2]:

1) Внутрішній бухгалтерський облік сталого розвитку призначений для збору інформації про діяльність екологічних і соціальних систем, виражених в основному у натуральних показниках, для внутрішнього використання власниками та адміністрацією підприємства. Така інформація доповнює та розширює звичайну систему управлінського обліку. Методи виміру впливу виробничої діяльності підприємства на навколишнє середовище є основою для прийняття раціональних управлінських рішень. Протягом останнього десятиліття були розроблені різні способи підрахунку викидів забруднюючих речовин і шкоди екологічному капіталу. Отже, внутрішній бухгалтерський облік сталого розвитку є необхідною умовою для будь-якої системи екологічного та соціального менеджменту.

2) Аналогом звичайної системи фінансового обліку, а точніше її розширенням, є зовнішній бухгалтерський облік сталого розвитку, інформація якого призначена для зовнішніх користувачів, зацікавлених у подоланні екологічних та соціальних негараздів, а саме, для широкої громадськості, засобів масової інформації, акціонерів, екологічних (або соціальних) фондів, неурядових організацій. За останні десять років провідні підприємства опублікували окремі зовнішні екологічні звіти, тим самим забезпечивши громадський контроль їх впливу на навколишнє та соціальне середовище. Багато з цих звітів випускаються щорічно і містять дані про викиди забруднюючих речовин тощо.

Загалом, над дослідженням і розвитком обліку сталого розвитку працюють досить багато міжнародних спеціалістів, в країнах Європи та США концепція обліку сталого розвитку є більш розкритою та висвітленою. У зв'язку з підвищенням концентрації уваги суспільства до проблем екології та соціальних проблем необхідним стає вирішення питань з організації обліку в цій області.

Так, як організацією обліку екологічної та соціальної сфери займається облік сталого розвитку гостро постає необхідність у його впровадженні. В Україні розгляд теми обліку сталого розвитку рідко фігурує у працях вітчизняних науковців, проте є цікавою концепцією, що потребує глибоких досліджень, розвитку і розповсюдження.

Список використаних джерел:

1. Чумак А.Н. Теоретичні основи екологічного аудиту. URL: <http://docs.google.com>.
2. Сокіл О. Г. Концепція бухгалтерського обліку сталого розвитку. Облік і фінанси. 2017. №1 (75). С. 85-92.
3. Проект Принца Уельського Облік для сталого розвитку URL: <https://www.accountingforsustainability.org/en/why-sustainability.html>
4. Серов Г.П. Экологический аудит : [учебно-практическое пособие] / М. : Экзамен, 1999. 448 с.

**** Науковий керівник - Сокіл Олег Григорович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри «Облік і оподаткування» Таврійського Державного Агротехнологічного Університету імені Дмитра Моторного*

В.В. Білокриницька,
студентка-магістрант групи ОАМ-61(Н),
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Одним із найважливіших економічних показників, що характеризує ефективність діяльності підприємств, є фінансовий результат, який становить різницю доходів і витрат та відображається у звіті з однойменною назвою. Однак, у Звіті про фінансові результати не знаходять відображення витрати на виробництво готової продукції, які становлять значну частину поточних витрат підприємства.

Окремі питання теорії та методології бухгалтерського обліку й звітності про фінансові результати знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, таких як Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Гуцаленко, М.Я. Дем'яненш, В.М. Жук, К.Я. Литвин, В.Г. Лінник, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук, П. І. Саблук, Л.К. Сук, П. Л. Сук, П.Я. Хомин, Л.С. Шатковська та інших.

Однак ряд проблем, пов'язаних із накопиченням та відображенням у фінансовій звітності інформації про прибутки (збитки) залишаються недостатньо розробленими та вимагають вирішення.

У сучасних умовах господарювання найбільший інтерес користувачів звітності підприємства проявляється до інформації, що визначає показники фінансових результатів. Розуміння сутності та вдосконалення облікового відображення фінансових результатів діяльності підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку – головна передумова підвищення ефективності управління діяльністю підприємства.

Логічно, що ефективність управління діяльністю підприємств залежить не тільки від вирішення організаційних заходів, але і від наявності якісної,

своєчасної та достатньої аналітичної облікової інформації про формування показників звіту про фінансові результати. Наведені вимоги можна досягти не лише дотриманням діючих законодавчих і нормативно-правових актів, але і високим рівнем організації та методики бухгалтерського обліку формування показників, що характеризують фінансові результати.

Основні вимоги до фінансової звітності викладно в законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16.07.1999 р. № 996-XIV та в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженому наказом Мінфіну України від 07.02.2013 р. №73 [1]. Зміст статей фінансової звітності розкрито у Методичних рекомендаціях щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджених наказом Мінфіну України від 28.03.2013 р. № 433. Методологічні аспекти обліку доходів і витрат регулюються П(С) БО 15 «Доходи» та П(С)БО 16 «Витрати» відповідно.

Згідно із Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку №1 чинна форма Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) складається з чотирьох розділів. І розділ Звіту про фінансові результати призначений для відображення інформації про доходи і витрати від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та про фінансовий результат діяльності – чистий прибуток (збиток).

Головним завданням бухгалтерського обліку фінансового результату діяльності підприємства є забезпечення прозорості та достовірності його формування, що значним чином залежить від обґрунтованого співставлення доходів та витрат від різних видів діяльності. Виходячи з цього, вважаємо за необхідне привести у відповідність субрахунки для обліку фінансових результатів рахункам обліку доходів і витрат, що визначені Інструкцією № 291, на основі яких формується кінцевий результат діяльності підприємства [2].

Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень керівництво підприємства потребує більш детальної інформації про фінансові результати діяльності даного підприємства за певний звітний період. Тому вважаємо за

необхідне на підприємствах здійснювати розмежування фінансового результату від операційної діяльності на фінансовий результат від основної діяльності та фінансовий результат від іншої операційної діяльності та здійснювати їх відокремлений облік.

Чинна форма звіту про фінансові результати не містить достатньої аналітики, оскільки показники доходів та витрат за різними видами діяльності сумують в один показник. Запропоновані підходи до формування показників Звіту про фінансові результати (Сукупний дохід) покращать отримання оперативної й точної інформації про фінансові результати на підприємствах та полягають у наступному:

1. Встановлено нераціональну організацію процедури визначення фінансових результатів від різних видів діяльності підприємства, що полягає у невідповідності назв рахунків доходів, витрат та фінансових результатів від різних видів діяльності та неможливості їх співставлення.

2. Обґрунтовано необхідність підвищення інформативності обліку фінансових результатів на підприємствах шляхом організації і ведення бухгалтерського обліку за окремими видами діяльності та запропоновано використання аналітичних рахунків до рахунку 79 «Фінансові результати», які враховують специфіку діяльності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку URL : <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm>.

2. Ночовна Ю. О. Особливості розкриття інформації про фінансові результати у фінансовій звітності за національними та міжнародними стандартами. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6700>

К. А. Борідка, ЗВО СВО Магістр,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОХОДУ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОБЛІКУ

Дохід як джерело подальшої діяльності підприємства, покриття витрат виробництва, забезпечення робітників і держави фінансовими ресурсами, необхідними для життя усіх сторін, займає важливе місце в загальній системі обліково-аналітичного забезпечення підприємств. Дохід надзвичайно розповсюджене, широко застосовуване і одночасно багатозначне поняття, що використовується у різних значеннях [25].

Основними нормативними документами, які регулюють особливості обліку доходів підприємства є Податковий кодекс України, ПСБО 15 «Дохід», Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Правила формування у бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та порядок їх визнання конкретизує Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Це Положення визначає:

- загальні правила формування оцінки і визнання в бухгалтерському обліку інформації про доходи та фінансові результати діяльності;
- перелік операцій, що призводять до отримання доходу звітного періоду;
- норми якого стосуються підприємств (організацій) та інших осіб незалежно від форм власності [3].

У П(С)БО 15 поняття доходу не розглядається, проте воно наведене у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», згідно з яким доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [1].

Для достовірності обліку та визнання у фінансовій звітності доходи

прийнято класифікувати за групами зазначеними у п. 7 П(С)БО 15 «Дохід» (рис. 1).

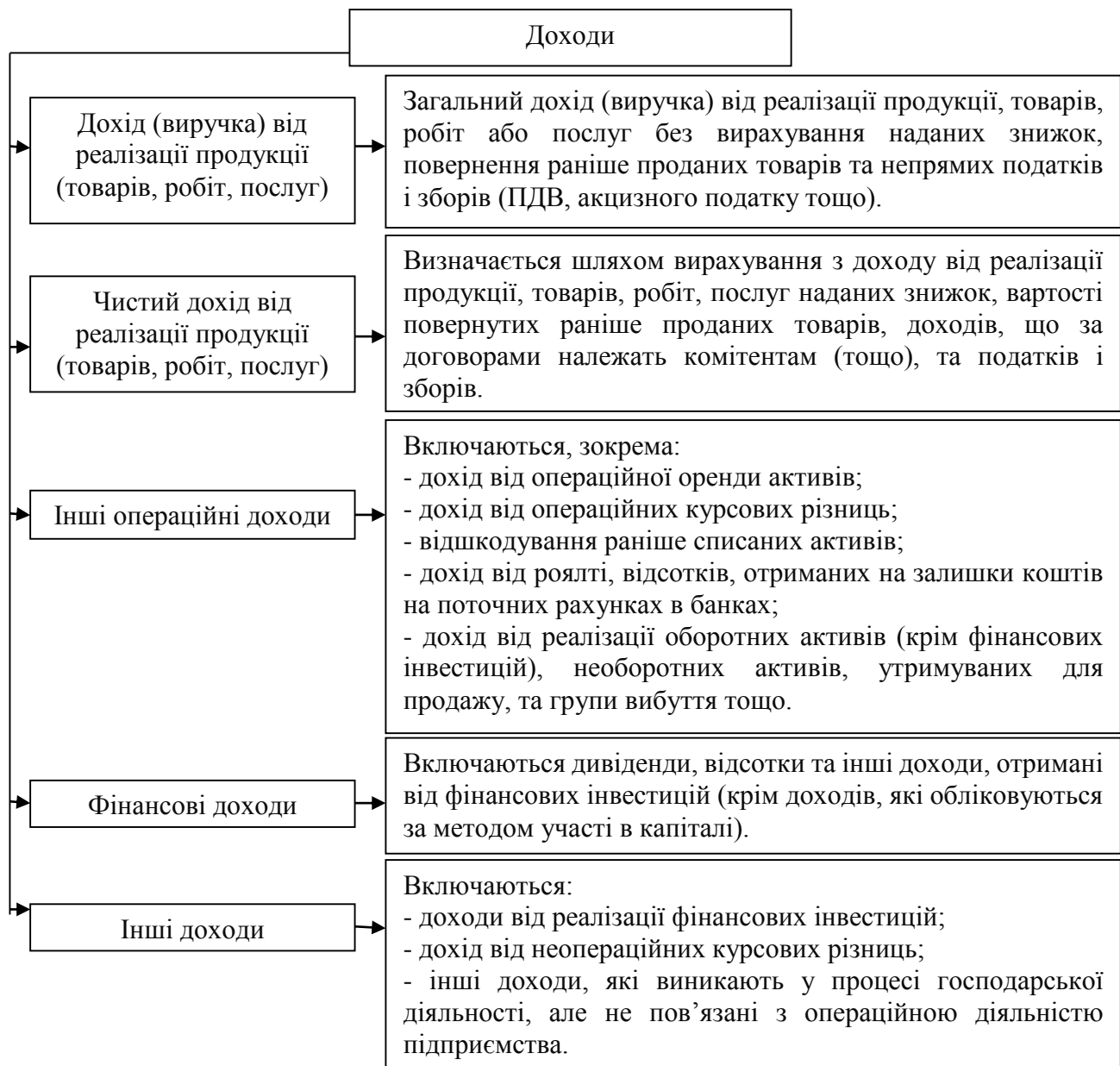


Рис. 1. Класифікація доходів відповідно до вимог П(СБО) 15 «Дохід»

Податковий кодекс України визначає особливості обліку податкових зобов'язань, зокрема:

- дає зрозуміти сутність доходів;
- регламентує склад доходів та особливості визначення окремих елементів;
- характеризує об'єкт оподаткування та визначає платників податку;
- розкриває оподаткування операцій особливого виду, дохід, який оподатковується і який не оподатковується [2].

Оцінка доходу здійснюється за справедливою вартістю компенсації, яка була отримана або підлягає отриманню (рис. 2).

О	←	Дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості отриманих активів або тих, що підлягають отриманню
Ц		
І		
Н		
К	←	У разі відстрочки платежу, коли виникає різниця між справедливою вартістю та номінальною сумою грошових коштів або їх еквівалентів, які підлягають отриманню за продукцію (товари, роботи, послуги), така різниця визнається доходом у вигляді процентів
А		
Д	←	Сума доходу за бартерним контрактом визнається за справедливою вартістю активів, робіт, послуг, що одержані або підлягають одержанню підприємством, зменшеною або збільшеною відповідно на суму переданих або одержаних грошових коштів або їх еквівалентів
О		
Х		
О	←	Якщо справедливу вартість активів, робіт, послуг, які одержані або підлягають одержанню за бартерним контрактом, достовірно визначити неможливо, то дохід визначається за справедливою вартістю активів, робіт, послуг (крім грошових коштів та їх еквівалентів), що передбачені за цим бартерним контрактом
Д		
У		

Рис. 2. Критерії оцінки доходів

Отже, дохід як джерело подальшої діяльності підприємства, покриття витрат виробництва, забезпечення робітників і держави фінансовими ресурсами, необхідними для життя усіх сторін, займає важливе місце в загальній системі обліково-аналітичного забезпечення підприємств.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE22868.html (дата звернення 15.09.2019 р.).

2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 15.09.2019 р.).

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» № 290 від 29 листопада 1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 15.10.2019).

Бутенко Ю.О., здобувач вищої освіти
Лубенського фінансово-економічного коледжу
Полтавської державної аграрної академії
(м. Лубни, Україна)

ПЕРВИННІ ДОКУМЕНТИ ІЗ ЗЕД

Щоб правильно відобразити ЗЕД-операцію в облікових регістрах, як правило недостатньо тільки договору і первинних документів, прийняти в Україні. У сфері ЗЕД застосовуються також первинні документи, прийняті в міжнародній практиці. З величезного переліку ЗЕД-документів бухгалтерові треба вміти вибирати і використовувати тільки ту інформацію, яка потрібна для бухгалтерського обліку.

До ввезення товарів на митну територію України декларантом може подаватися до відповідного митного органу попередня митна декларація. Подання попередньої митної декларації при ввезенні на митну територію України підакцизних товарів є обов'язковим. Порядок подання попередньої митної декларації, її форма та порядок відомостей, що зазначаються у ній, встановлюються спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи відповідно до вимог Митного Кодексу.

Попередня декларація типу ІМ 40 ЕЕ, згідно Класифікатору типів декларацій, є одним із видів документів контролю за доставкою вантажів, які за своєю суттю являють собою гарантію перед Державою стосовно встановлених нею для підприємств та громадян обов'язків. Особливості застосування попередньої декларації полягають, по-перше, у визначенні права декларанта попередньо заявити митному органу про намір особи, якою він у встановленому порядку уповноважений, здійснити ввезення та декларування товарів і транспортних засобів. По-друге, попередня декларація передбачає внесення (до або на момент її прийняття митним органом) платежів, які підлягають сплаті при ввезенні на митну територію України.

Митний кодекс встановлює норму обов'язковості попереднього

декларування підакцизних товарів (під зазначеними товарами розуміються товари, на які при їх ввезенні в Україну законодавством встановлений акцизний збір). Крім того, Кабінет Міністрів України, як орган, що організовує та забезпечує здійснення митної справи, надає повноваження Держмитслужбі України, як спеціально уповноваженому центральному органу виконавчої влади в галузі митної справи, самостійно визначати перелік товарів, умовою ввезення яких на митну територію України є подання та оформлення попередньої митної декларації.

Держмитслужба України шляхом введення в дію у встановленому законодавством порядку нормативних документів встановлює порядок подання попередньої митної декларації, її форму та перелік відомостей, що зазначаються у ній.

Оскільки попередня митна декларація подається митному органу до моменту фактичного ввезення товарів і транспортних засобів на митну територію України, вона, залишаючись за своєю суттю фінансовою гарантією, не передбачає обов'язковості заявлення декларантом всіх відомостей щодо заходів нетарифного регулювання діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Але така норма не звільняє підприємство або громадянина, що премішують товари і транспортні засоби через митний кордон України, надати митному органу, в зоні діяльності якого здійснюється їх переміщення через митний кордон, відповідних дозвільних документів, передбачених чинним законодавством України в якості умов їх ввезення в Україну.

Попередня митна декларація - це документ, що складається на бланку уніфікованого адміністративного документа форми МД-2 (МД-3), містить у собі відомості про товари, які будуть увезені на митну територію України [5].

Транспортні документи

Перевезення вантажів супроводжується оформленням товарно-транспортних документів, складених міжнародною мовою залежно від вибраного виду транспорту (ст. 9 Закону № 1955) [2]. На сьогодні, в міжнародній торгівлі рекомендується застосовувати Правила ІНКОТЕРМС 2010.

Транспортний документ підтверджує факт надання експедиторських послуг.

Розглянемо докладніше Міжнародну автомобільну накладну (CMR). Складається вона у трьох примірниках, підписаних відправником вантажу, а також перевізником. Окремі країни вимагають додатковий примірник для тарифного контролю. Міжнародна транспортна накладна CMR містить типові дані – інформацію про відправника та перевізника, місці прийняття вантажу та адресу його доставки з найменуванням одержувача.

Комерційні документи

Рахунок-фактура або інвойс (Invoice) – вантажосупровідний документ у ЗЕД, що надається продавцем покупцеві. Інвойс містить перелік товарів. Їх кількість і ціну, за якою вони будуть поставлені покупцеві, формальні особливості товару (колір, вага тощо), умови постачання і відомості про відправника та отримувача.

За своєю суттю інвойс не збігається з нашим рахунком-фактурою. У міжнародній господарській діяльності, інвойс використовується як накладна, що направляється разом із товаром. Наявність інвойсу свідчить про те, що у покупця виникає обов'язок оплатити товар відповідно до зазначених умов, крім випадків постачання товару після передоплати. Умови оплати в інвойсі можуть указувати на те, що покупець має максимальну кількість днів для оплати товару, йому може надаватися знижка при оплаті до закінчення певного строку.

Митні документи

У відповідності до визначених Митним кодексом України митних режимів, Держмитслужбою передбачено заповнення таких типів ВМД:

імпорт – ВМД ІМ 40; експорт – ВМД ЕК 10; транзит – ВМД ТР 80; тимчасове ввезення (вивезення) – ВМД ЕК 31, ІМ 31; митний склад – ВМД ЕК 74, ІМ 74; реімпорт – ВМД ІМ 41; реекспорт – ВМД ЕК 41; спеціальна митна зона – ВМД ЕК 10, ІМ 71; магазин безмитної торгівлі – ВМД ІМ 72, ЕК 72; переробка на митній території України – ВМД ІМ 51; переробка за межами митної території України – ВМД ЕК 61; знищення або руйнування – ВМД ІМ 76; відмова на користь держави – ВМД ІМ 75.

Вантажна митна декларація (далі - ВМД) - заява, що містить відомості про

товари і транспортні засоби та мету їх переміщення через митний кордон України або про зміну митного режиму щодо них, а також інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування митних платежів. Комерційні документи - документи, які дають вартісну, якісну та кількісну характеристику товару. Ці документи оформляє на своєму бланку продавець, а покупець на підставі їх здійснює оплату. Вартісна характеристика товару надається в рахунку та у проформі-рахунку. Окрім рахунків, до комерційних документів належать специфікація, пакувальний лист, сертифікат якості тощо.

Повне оформлення ВМД - проставлення на всіх її аркушах особистої номерної печатки інспектора митниці.

На виконання Положення про вантажну митну декларацію наказом Держмитслужби України від 09.07.97 № 307 (зі змінами та доповненнями) затверджено Інструкцію про порядок заповнення вантажної митної декларації. Інструкція встановлює загальний порядок заповнення граф і розділів ВМД.

Поміщення товарів під митну процедуру починається з моменту подання митному органу митної декларації (далі – МД) типу ІМ 40 ДЕ, згідно Класифікатору типу декларацій ДЕ означає Додаткова декларація до попередньої митної декларації.

Для відображення ЗЕД-операції бухгалтерові знадобляться показники таких граф МД на бланку МД-2:

графи 20 _ умови постачання, зазначені в інвойсі та договорі, згідно з правилами ІНКОТЕРМС;

графи 22 – код валюти та загальна сума у гривнях, перерахована за курсом, наведеним у графі 23;

графи 33 – код товару згідно з УКТЗЕД;

графи 47 – усі платежі, нараховані митницею, ПДВ, за ставкою 20%, та акцизний податок.

Слід звернути увагу, що митне оформлення залежить від митного режиму: імпорт, експорт, тимчасове ввезення, і т.п, на що вказують символи ІМ, ЕК, ЕК

31 вантажно-митної декларації за формою МД-2.

Підставою для бухгалтерського запису є первинний документ, тому складання документів бухгалтером є першочерговим завданням. Невід'ємною умовою бухгалтерського обліку є документальне оформлення кожної ЗЕД-операції, та певні дані що необхідні бухгалтеру.

Метою подальших досліджень є аналіз проблемних питань, які виникають на практиці, в процесі документального оформлення зовнішньоекономічних операцій та розробка пропозицій щодо їх вирішення.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» №959-ХІІ від 16.04.1991 р.
1. Закон України «Про транспортно-експедиторську діяльність» №1955-IV від 01.07.2004 р.
2. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
3. Положення про митні декларації, затверджене постановою КМУ від 21.05.2012 р. №450 (діє з 01.06.2012 р.).

**** Науковий керівник - Кухта К.О., к.е.н., викладач обліково-фінансових дисциплін, спеціаліст вищої кваліфікаційної категорії Лубенського фінансово-економічного коледжу Полтавської державної аграрної академії*

Ю.А. Верига, к.е.н., професор,
професор кафедри бухгалтерського обліку Полтавського національного
технічного університету ім. Юрія Кондратюка;
Н.В. Прохар, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ВНЗ Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ЗНАЧЕННЯ В НАПОВНЕННІ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Податок на доходи фізичних осіб відповідно до Податкового кодексу України є прямим загальнодержавним податком, але сплачується до місцевих бюджетів і є основним джерелом їх наповнення. Він стягується з доходів фізичних осіб та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. Основним принципом його обчислення є принцип фіскальної достатності, що передбачає встановлення ставок цього податку та пільг з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат місцевого бюджету з його надходженнями. В умовах децентралізації влади та підвищення самостійності функціонування територіальних громад адміністрування цього податку повинно бути зрозумілим, прозорим максимально спрощеним та стабільним.

Теоретичні та практичні аспекти оподаткування доходів податком на доходи фізичних осіб фізичних осіб висвітлені у працях українських вчених, серед яких: В. Андрущенко, А. Даниленко, Т. Єфименко, А. Крисоватий, І. Луніна, П. Мельник, О. Найдено, О. Олійник, В. Опарін, В. Федосов та інші. Однак, більшість операцій суб'єктів господарювання у наш час приховані від оподаткування, що призводить до надмірного податкового навантаження на сумлінних платників податків та нестачі коштів Пенсійного фонду України й фондів соціального страхування, а отже - затримки виплат коштів, пов'язаних з тимчасовою втратою працездатності, нещасними випадками тощо.

Дослідження історичних аспектів розвитку систем оподаткування свідчить, що на українських землях податки, які сплачували фізичні особи, були введені

ще задовго до заснування Київської Русі. Перші згадки про них можна знайти в «Повісті минулих літ» [3]. У сучасній Україні правила обчислення, відображення у податковій звітності та сплати податку на доходи фізичних осіб регламентовані Податковим кодексом України [1].

Загалом, податок на доходи фізичних осіб є загальнодержавним податком, призначення якого в рамках децентралізації влади суттєво змінилося. У 2015 р. в Україні 794 сільських та міських рад, до складу яких входять 2015 населених пунктів, добровільно об'єдналися у 159 територіальних громад, у 2016 р. таких громад вже було створено 184, у 2017 р. – 414, на 29.04.2018 р. - 706.

Найбільша кількість об'єднаних територіальних громад в Україні у 2018 р. створена в Дніпропетровській області – 56, Житомирській – 45, Тернопільській – 40, Волинській – 40, Хмельницькій - 39. У Полтавській області сформовано 39 територіальних громад. При цьому площа Полтавської області складає 28748 км² та поступається лише Дніпропетровській, Житомирській, Одеській та Чернігівській областям [2].

На жаль, відсутні статистичні дані відносно кількості працездатного населення Полтавської області, але у структурі доходів загального фонду об'єднаних територіальних громад Полтавської області у 2018 р. податок на доходи фізичних осіб складав 95 млн. грн. або 28 % у структурі доходів, що тотожне освітній субвенції Полтавщині з державного бюджету в сумі 95 млн. грн. (28 %) та майже вдвічі перевищує медичну субвенцію з державного бюджету у розмірі 53 млн. грн. або 16 % у структурі доходів.

Частка інших податків і зборів у структурі доходів загального фонду об'єднаних територіальних громад Полтавської області є значно меншою, а саме: плата за землю – 15 %, акцизний податок – 6 %, єдиний податок – 6 %, інші податки та збори – близько 1 % [2].

Загалом, наповнення загального фонду об'єднаних територіальних громад Полтавської області податком на доходи фізичних осіб пояснюється ростом мінімальної заробітної плати в Україні та неможливістю застосування до доходів фізичних осіб переважної більшості податкових соціальних пільг.

Зазначимо, що ставки податку на доходи фізичних осіб від заробітної плати

у 2017-2019 р.р. не були прогресивно зростаючими залежно від рівня доходів резидентів та нерезидентів. Крім того, у 2019 р. гранична межа доходів фізичних осіб значно менше за мінімальну заробітну плату, що призводить до незахищеності найбільш вразливих верств населення та вилучення до бюджету більшої частки заробітної плати у вигляді утриманого податку на доходи фізичних осіб. Нарешті, зміна сутності мінімальної заробітної плати та відміна її прямого зв'язку з кваліфікацією працівників призводить до законного маніпулювання винагородою за працю зі сторони роботодавців та наявністю підстав для не перегляду соціальних стандартів населення зі сторони законодавчої та виконавчої влади.

Отже, проведене дослідження особливостей стягнення податку на доходи фізичних осіб в Україні та запровадження децентралізації влади дає підстави для наступних висновків:

- об'єднання громад дозволило збільшити власні доходи місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад та самостійно визначати пріоритети фінансування капітальних видатків;

- запровадження прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб в Україні забезпечить більшу частку надходжень до місцевих бюджетів;

- встановлення економічно обґрунтованої межі заробітної плати для отримання податкової соціальної пільги забезпечить практичну реалізацію принципів податкового законодавства, таких як соціальна справедливість та нейтральність оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI / Верховна рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page> (дата звернення 16.09.2019).
2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/247/Моніторинг_Децентралізація_10.04.2018__1_.pdf (дата звернення 16.09.2019).
3. Олійник О.В. Податкова система: навч. посіб. / О.В. Олійник, І.В. Філон. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 456 с.

Гаврилюк В.М., ЗВО СВО «Бакалавр»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

КОНТРОЛЬ ЗА ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Оборотні активи беруть участь у процесах формування та структури сфери обігу та сфери виробництва, що в ринкових умовах економіки є необхідним для створення ВВП країни. Кожне підприємство під час своєї діяльності проводить економічні розрахунки відповідно до джерел формування власного капіталу та його використання, визнання доходів, витрат та прибутку, оцінки інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання.

Термін «оборотні активи» визначається в облікових нормативних документах - гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи використання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [3].

У сфері оборотних активів, що безпосередньо беруть участь у діяльності підприємства здійснилися реформації щодо джерел їх формування та фінансування, за рахунок нових економічних інструментів, що суттєво вплинули на процес прийняття рішень адміністративного апарату. Всі ці трансформації ускладнюють процес реєстрації в обліку фактів господарської діяльності та сприяють пошуку сучасних раціональних рішень, які впливають на стан і фактори руху оборотних активів.

Виявлення найсуттєвіших проблем обліку оборотних активів, котрі необхідно вирішити, є важливим для вітчизняних суб'єктів господарювання, оскільки це сприяє забезпеченню формування достовірної, достатньої аналітичної інформації про оборотні активи для цілей управління. Крім того, суттєве значення має контроль за збереженням та раціональним використанням оборотних активів в процесі виробництва [2].

Існує необхідність ведення контролю за оборотними активами на кожному

з рівнів управління підприємством. На промислових виробничих підприємствах залежно від форми їх власності фінансово-господарський контроль може здійснюватись у формі ревізії (на державних підприємствах) або у формі аудиту (на приватних підприємствах).

Ревізія оборотних активів є однією з головних форм контролю для виявлення фактів зловживань, бездіяльності, невідповідного виконання службових обов'язків, ігнорування фінансової дисципліни, чинної нормативної бази (положень та інструктивних вказівок). У процесі перевірки проводиться аналіз над: причинами, передумовами виникнення та результатами порушень; незадіяними активами виробництва; перевіркою структури збереження засобів та предметів праці; застосуванням чинних нормативів з обліку та звітності.

Суттєвою ознакою ревізії та її складових, яка відрізняє її від інших методів контролю, є аналіз зафіксованих господарських операцій у бухгалтерському обліку.

Основними завданнями організації ревізії оборотних активів є:

1. Визначення відповідних повноважень суб'єктів в сфері ревізії за оборотними активами.
2. Розробка організаційно-розпорядчих документів, які будуть регламентувати порядок проведення ревізії.
3. Організація правового, технічного та методологічного забезпечення роботи суб'єктів ревізії оборотних активів.
4. Розробка форм звітності за результатами проведення ревізії оборотних активів.
5. Організація юридичної відповідальності [1].

Бухгалтерський контроль оборотних активів підприємства необхідно здійснювати у двох напрямках: перевірка їх фактичної наявності, яка здійснюється за допомогою інвентаризації (при застосуванні прийомів фактичного контролю); перевірка правильності відображення операцій пов'язаних з оборотними активами в обліку і звітності, яка здійснюється за допомогою прийомів документального контролю.

Ефективність системи ревізії оборотних активів в багато чому залежить від можливості збору, обробки, передачі своєчасної інформації до органів управління. Отримання такої інформації залежить від надійності і якості технічних засобів для виміру, підрахунку, обміру та ін., що буде складати технічне забезпечення контролю оборотних активів. Висновки ревізії оформляються актом і ґрунтуються на документальних доказах.

Таким чином, ревізія здійснюється за вимогою ревізійних, слідчих або судових органів законності, доцільності фінансово-господарської діяльності щодо необхідних завдань. Перевірка оборотних активів необхідна задля викриття нестач, розтрат, привласнень чи крадіжок коштів і матеріальних цінностей, попередження фінансових зловживань на підприємствах, установах та організаціях державних форм власності. Правовий статус дозволяє віднести ревізію оборотних активів до основних та необхідних форм фінансово-господарського контролю на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Контроль оборотних активів підприємств. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/68491/64015> (дата звернення 13.10.2019).
2. Облік і аудит оборотних активів підприємства. URL: <https://cutt.ly/xeibJ00> (дата звернення 13.10.2019).
3. Про затвердження національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 13.10.2019).

****Науковий керівник: я и К.А., д. е. н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія*

Гетманенко Юлія Юріївна,
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
Муляр В'ячеслав Олексійович,
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І СТЯГНЕННЯМ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

В сучасних умовах господарювання наявність у підприємства значних розмірів дебіторської заборгованості значно знижує його ліквідність, негативно впливає показники платоспроможності, а також вилучає грошові кошти із господарського обігу, що може спричинити касові розриви і інші негативні наслідки для підприємства.

У зв'язку з цим, управління дебіторською заборгованістю є важливим елементом управлінської діяльності на підприємстві. Управління дебіторською заборгованістю включає управління формуванням і стягненням дебіторської заборгованості.

Звичайно, найбільшу частку дебіторської заборгованості становлять борги покупців підприємства. На формування і стягнення дебіторської заборгованості впливають різні фактори: ринкова кон'юнктура, існуюча система взаєморозрахунків із клієнтами, платіжна дисципліна клієнтів, якість і послідовність роботи з цією заборгованістю тощо, які мають бути враховані при формуванні політики управління дебіторською заборгованістю підприємства.

І.О. Бланк виділяє такі основні етапи управління дебіторською заборгованістю:

1. Аналіз поточної дебіторської заборгованості в минулому періоді.
2. Вибір типу кредитної політики підприємства відносно покупців продукції.
3. Визначення можливої суми оборотного капіталу, в дебіторській

заборгованості за товарним і споживчим кредитом.

4. Формування системи кредитних умов.

5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту.

6. Формування процедури інкасації поточної дебіторської заборгованості.

7. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування поточної дебіторської заборгованості.

8. Побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією поточної дебіторської заборгованості [1].

Запорукою ефективного управління дебіторською заборгованістю на всіх етапах є якісне інформаційне забезпечення цього процесу. При цьому, найважливішим постачальником інформації є обліково-аналітична система підприємства, засобами якої можна:

- здійснювати попередню оцінку контрагентів на основі звітності;
- формувати рейтинг кредитоспроможності контрагентів;
- формулювати умови надання товарного кредиту;
- здійснювати класифікацію існуючої дебіторської заборгованості за різними ознаками з метою управління нею;
- вести реєстр дебіторської заборгованості;
- аналізувати дебіторську заборгованість (вартість, швидкість обертання, встановлення зв'язку системи мотивації персоналу з розміром дебіторської заборгованості тощо);
- здійснювати контроль за погашенням дебіторської заборгованості.

Використання усіх перелічених можливостей щодо інформаційного забезпечення процесу управління дебіторською заборгованістю засобами обліково-аналітичної системи сприятимуть зниженню ступеня ризику недержання грошових коштів від боржників, допоможуть налагодити ефективну кредитну політику на підприємстві, що, у свою чергу, безпосередньо сприятиме підвищенню ефективності господарської діяльності підприємства.

Отже, дебіторська заборгованість є невід'ємною складовою операційної діяльності підприємства. Проте для поліпшення процесів, що протікають на підприємстві та пов'язані з дебіторською заборгованістю, варто проводити її аналіз. Це своєю чергою дасть змогу визначити оптимальні розміри дебіторської заборгованості, що не буде перешкоджати нормальній роботі підприємства. При цьому слід зазначити, що малі розміри дебіторської заборгованості свідчать про низькі обсяги продаж товарів, а великі розміри - про вилучення певної кількості грошової маси з обороту.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / Бланк И. А. – К.: Эльга, 2004. – 655 с., с. 196-201.
2. Сарапіна О. А. Теоретичні засади управління дебіторською заборгованістю / О. А. Сарапіна, А. С. Мигович // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2014. - № 4. - С. 192-198. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2014_4_30.
3. Федорченко О. Є. Методи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві / О. Є. Федорченко // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. - К. : КНЕУ, 2008. - Ч. II. - С. 605-613.
4. Федорченко О. Є. Актуальні проблеми управління дебіторською заборгованістю на підприємстві / О. Є. Федорченко // Вісник «Інвестиції: практика та досвід». – 2015. – № 21. – С. 60-63.

*****Науковий керівник - Любимов Микола Олександрович, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»**

О.А. Горлачук,
к.е.н., судовий експерт сектору економічних досліджень
Тернопільського науково-дослідного
експертно-криміналістичного центру МВС України
(м. Тернопіль, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ СУДОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЕКСПЕРТИЗ В СФЕРІ ОПЛАТИ ПРАЦІ РОБОТОДАВЦЯМИ

Заробітна плата є основним джерелом доходу зайнятого населення. Цей вид доходу суттєво впливає на процеси розподілу, перерозподілу, споживання національного доходу і в цілому – на процеси суспільного відтворення. В умовах ринкової економіки держава здійснює лише регулювання оплати праці працівників на підприємствах всіх форм власності. Розмір заробітної плати, але не нижче законодавчо встановленого її мінімального рівня, визначається роботодавцем.

Згідно ст.1 Закону України «Про оплату праці» заробітна плата є винагородою, як правило у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану роботу [3].

На сьогодні досить поширеними є економічні порушення в сфері оплати праці, що призводить до порушення конституційних прав працівників, розслідування яких у кримінальних провадженнях досить часто потребують призначення економічної експертизи і, відповідно, дослідження експертом обґрунтованості нарахування і виплати заробітної праці працівникам підприємства або її невиконання. В силу розвитку й ускладнення економічних відносин, проблемні аспекти, що виникають у роботодавців по оплаті праці працівників, є досить різноманітними і потребують особливої уваги у проведенні економічних експертиз в цій сфері.

Особливості проведення судової економічної експертизи в сфері оплати праці передбачає визначення таких базових елементів: предмету, об'єкту та методів і прийомів дослідження.

Предметом даного виду експертиз є господарські операції, які пов'язані,

наприклад із нарахуванням і виплатою заробітної праці та відображаються в документах бухгалтерського обліку.

Особливої уваги заслуговують вимоги стосовно поставлених на експертизу питань: повинні бути істотними для справи, не повинні мати ревізійного характеру, не допустимим є правова оцінка дій посадових осіб стосовно нарахування і виплати заробітної плати. Слід сказати, що питання, в яких не вказано періоду дослідження не можуть бути прийняті експертом для дослідження, оскільки передбачають самостійний пошук матеріалів, що належить до компетенції контролюючих органів і виходить за межі спеціальних знань експерта.

Об'єктом дослідження є документація суб'єкта господарювання, представлена експерту судово-слідчими органами для проведення експертизи у встановленому законодавством порядку. При цьому об'єктами серед наданих на дослідження матеріалів (первинні облікові документи, реєстри бухгалтерського обліку, бухгалтерська звітність) будуть виступати лише ті документи, які стосуються розрахунків із виплати заробітної плати і руху грошових коштів в касі і на рахунках підприємства: накази про прийняття на роботу та звільнення, накази про відпустки, таблиці обліку робочого часу, розрахунково-платіжні відомості, документи на виплату заробітної плати, договори цивільно-правового характеру, угоди (накази на прийняття на роботу) з сумісниками та інші документи [2, с. 325].

Метод дослідження – це є спосіб, прийом дослідження об'єкта для отримання відповіді на поставлені перед експертом питання. В експертній практиці за цим видом експертиз в основному застосовуються наступні методи: арифметична перевірка, взаємна звірка бухгалтерських реєстрів, нормативна перевірка, аналіз взаємозв'язку даних, відображених в досліджуваних об'єктах, економічний аналіз [1, с. 54-55].

Варто звернути увагу, що способи необґрунтованих виплат заробітної плати розділяють на дві основні групи: виплати, проведені за документами, необґрунтовано складеними бухгалтерськими працівниками, що здійснюють

розрахунки; виплати, проведені на підставі документів, необґрунтовано складених іншими посадовими особами.

Послідовність проведення судової економічної експертизи щодо невиконання заробітної плати можна представити наступним чином: визначення відповідності поставлених перед експертом питань межах його спеціальних знань та достатності представлених документів для дослідження; визначення методів дослідження, які використовуються в конкретному експертному дослідженні; проведення документальних експертних процедур; здійснення аналітичних розрахунків; формулювання висновків експерта і відповідей на поставлені питання.

Таким чином, проведення судової економічної експертизи, як повного і обґрунтованого дослідження стосовно питань невиконання заробітної плати є можливим лише на основі подальшого розвитку і вдосконалення методик у відповідь на багатоваріативність відображення порушень щодо оплати праці в бухгалтерських документах підприємства, організації, установи.

Список використаних джерел:

1. Гуцаленко Л.В., Михальчишина Л.Г., Сидорчук В.М., Пентюк І.К. Судово-бухгалтерська експертиза: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2011. 352 с.
2. Дікань Л.В., Понікаров В.Д., Кожушко О.В. Судово-економічна експертиза: навч. посіб. Харків: Вид. ХНЕУ ім. С.Кузнеця, 2014. 432 с.
3. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 16.09.2019).

В. В. Гребеник, студентка-магістрант групи ОА-61м,
А. Г. Кальнобродська, студентка-магістрант групи ОА-61м,
 ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
 (м. Полтава, Україна)

ПІДХОДИ ЩОДО СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ОСНОВНІ ЗАСОБИ»

Основні засоби формують матеріально-технічну базу підприємства. Від правильного та раціонального обліку основних засобів залежить процес їх відтворення, поповнення, оновлення та в кінцевому рахунку – забезпеченість підприємства конкурентоспроможними, сучасними засобами праці. Розвиток цього напрямку економіки залежить від своєчасного отримання надійної, достовірної, прозорої та повної обліково-економічної інформації. Вивчення та дослідження такої економічної категорії як основні засоби зумовлюється тим, що основні засоби, які використовуються в процесі функціонування та діяльності підприємства, складають матеріальну основу продуктивних сил, а їх наявність та склад визначає економічний потенціал суспільства. Питанням розвитку теорії та практики обліку основних засобів підприємства присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: О. Агрес, Ф. Бутинець, Н. Бабяк, Н. Верхоглядова, М. Зюкова, С. Ільїна, В. Караєв, О. Коваленко, Т. Мац, Н. Самбурська, В. Сопко, Л. Сук, П. Сук [8], В. Шило [9] та ін.

У економічній літературі поняття «основні засоби» має широку базу трактувань та визначень. Узагальнення поглядів щодо економічної сутності категорії «основні засоби» наведено у табл. 1.

Таблиця 1.

Підходи щодо сутності поняття «основні засоби»

Автор	Визначення
Бутинець Ф. Ф. [1, с. 125] Василенко Ю. А., Чебанова Н. В. Коваленко А. М. Хом'як Р. Л.	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання(експлуатації) яких більше одного року(або операційного циклу, якщо він перевищує один рік).

Зюкова М.М. [2, с. 431] Кафка С. М.	Основні засоби – це засоби праці, які використовуються (експлуатуються) впродовж тривалого часу, при цьому зберігаючи свою первісну фізичну форму, і переносять свою вартість на вироблений продукт частинами, протягом декількох виробничих циклів унаслідок фізичного та морального зносу.
Самбурська Н.І. [4, с. 47]	Основні засоби – це активи з терміном корисного використання більше одного року, які використовуються на підприємствах у декількох операційних циклах з метою отримання економічної вигоди, не втрачаючи при цьому матеріально-речової форми, та переносять свою вартість на знов створену продукцію частинами у вигляді нарахованих амортизаційних відрахувань.
Сук Л.К., Сук П.Л. [5, с. 378]	Основні засоби – це матеріальні активи з очікуваним терміном корисного використання більш ніж один рік (або на протязі операційного циклу, якщо він більше ніж рік), які підприємство утримує в цілях: використання під час виробництва або поставки товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам; виконання адміністративних та соціальних функцій.
Коваленко О.В., Громова І.В. [3, с. 21]	Основні фонди – це частина засобів виробництва, які діють у процесі виробництва протягом тривалого періоду, зберігають при цьому впродовж усього періоду натурально-речовинну форму і переносять свою вартість на продукцію частинами у міру зносу у вигляді амортизаційних відрахувань.

Отже, більшість науковців при розкритті змісту поняття «основні засоби» обов'язковим критерієм визнання об'єкту основних засобів вважають строк їх корисного використання, який може бути понад одного року або операційного циклу, якщо він більше року. Погоджуємося з цією позицією, оскільки підприємство набуває основний засіб з метою його тривалої експлуатації під час господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник. Житомир : ПП «Рута», 2001. 224 с.
2. Зюкова М.М. Облік основних засобів: бухгалтерський та податковий аспект. *Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси.* 2012. Вип. 9(1). С. 429-437.
3. Коваленко О.В., Громова І.В. Напрями підвищення ефективності використання основних фондів підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2016. Вип. 7. С. 20–27
4. Самбурська Н.І. Обліково – аналітичне забезпечення управління основними засобами: теорія і практика. Монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2017 р. с. 289.
5. Сук Л.К., Сук П.Л. Фінансовий облік . 2-ге вид., перероб. і доп. К., 2012. 647 с.

****Науковий керівник - А.І. Мілька, к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту*
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Ю. М. Грибовська, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Л. О. Ходаківська, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА ПРЕТЕНЗІЯМИ

Претензія – це письмова заява одержувача постачальникові продукції (підрядникові) щодо виявлення в період дії гарантійних зобов'язань невідповідності якості чи комплектності поставленої продукції (виконаних робіт) установленим вимогам, а також вимогам про відновлення, заміну дефектної продукції або повторне виконання робіт.

Облік у пред'явника претензії.

Для ведення обліку розрахунків за претензіями, які пред'явлені постачальникам, підрядникам, транспортним та іншим організаціям, а також за пред'явленими їм та визнаними штрафами, пенєю, неустойками Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачений субрахунок 374 «Розрахунки за претензіями» [1].

За дебетом субрахунку відображають суми за претензіями:

- пред'явленими внаслідок виявлення в отриманих і сплачених рахунках невідповідності цін і тарифів, передбачених договором, а також виявлення арифметичної помилки;
- які пред'являються постачальникам унаслідок невідповідності якості відвантажених ТМЦ, виконаних робіт та наданих послуг технічним і іншим умовам договору;
- пред'явленими постачальникам і транспортним організаціям унаслідок виявлення нестачі вантажів понад норми природного убутку;
- за брак, простій і збитки, понесені з вини постачальників;
- пред'явленими до покупців унаслідок несвоєчасної оплати вартості поставлених ТМЦ (виконаних робіт, наданих послуг).

Також за дебетом субрахунку 374 відображають суми за штрафами, пенею, неустойками, що стягаються з постачальників, підрядників, покупців, замовників за недотримання договірних зобов'язань у розмірах, передбачених договором або визначених судом.

При погашенні контрагентом заборгованості за претензією субрахунок 374 кредитує в кореспонденції з дебетом рахунків обліку грошових коштів (30, 31) або активів (15, 20, 22, 28 тощо).

Приклад 1. За договором постачальник зобов'язаний здійснити постачання товару на суму 60000 грн (у тому числі ПДВ – 10000 грн). При прийманні товару виявлена нестача понад норми природного убутку в сумі 12000 грн (у тому числі ПДВ – 2000 грн).

Покупець пред'явив постачальникові претензію на суму нестачі.

Варіант 1. Покупець перерахував передоплату на повну суму постачання. Після пред'явлення претензії:

- а) постачальник відшкодував суму товарів, які недопоставив, грошовими коштами;
- б) претензія покупця не задоволена.

Варіант 2. Перша подія – постачання товарів.

Після пред'явлення претензії постачальник допоставив товари, яких бракувало.

Облік у пред'явника претензії – покупця наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Бухгалтерські записи з обліку пред'явлення претензії покупцем

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дт	Кт	
1	2	3	4	5
Варіант 1. Покупець перерахував передоплату				
1.	Перераховано передоплату за товари	371	311	60000
2.	Відображено не підтверджену податковою накладною суму ПДВ	644/1	644/ПДВ	10000
3.	Отримано зареєстровану податкову накладну і відображено у складі податкового кредиту суму ПДВ	641/ПДВ	644/1	10000
4.	Оприбутковано фактично отримані товари	281	631	40000

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дт	Кт	
1	2	3	4	5
5.	Списано суму відображеного раніше податкового кредиту з ПДВ (виходячи з фактично отриманого товару)	644/ПДВ	631	8000
6.	Пред'явлено претензію постачальникові в частині вартості товарів, яких бракує	374	631	12000
7.	Відображено залік заборгованостей	631	371	60000
а) постачальник відшкодував вартість товарів, які недопоставив, грошовими коштами				
8.	Отримано суму відшкодування	311	374	12000
9.	Відображено коригування податкового кредиту з ПДВ (методом «червоне сторно»)	641/ПДВ	644/ПДВ	2000
б) претензія покупця не задоволена				
10.	Списано дебіторську заборгованість після визнання її безнадійною	38(944)	374	12000
11.	Відображено коригування податкового кредиту з ПДВ (методом «червоне сторно»)	641/ПДВ	644/ПДВ	2000
12.	Відображено суму списаної дебіторської заборгованості на позабалансовому рахунку	071	–	12000
13.	Списано суму із позабалансового рахунку після закінчення строку позовної давності	–	071	12000
Варіант 2. Перша подія – постачання товарів				
1.	Отримано товари від постачальника (виходячи з фактичного постачання)	281	631	40000
2.	Відображено ПДВ, але не включено до складу податкового кредиту до виправлення податкової накладної	644/1	631	8000
3.	Виставлено претензію постачальникові на суму товарів	374	631	12000
4.	Отримано зареєстрований розрахунок коригування до податкової накладної і відображено податковий кредит	641/ПДВ	644/1	8000
5.	Перераховано постачальникові оплату за фактично отримані товари	631	311	48000
6.	Отримано від постачальника товари в рахунок погашення виставленої претензії	281	374	10000
7.	Відображено не підтверджену податковою накладною суму ПДВ	644/1	374	2000
8.	Отримано зареєстровану податкову накладну і відображено у складі податкового кредиту суму ПДВ	641/ПДВ	644/1	2000
9.	Оплачено вартість допоставлених товарів	631	311	12000

Приклад 2. Підприємство відвантажило товари на суму 6000 грн (у тому числі ПДВ – 1000 грн). Собівартість реалізованого товару – 3500 грн. Покупець оплату своєчасно не провів. Постачальник подав до суду позов про стягнення заборгованості з покупця. Проте суд відмовив у задоволенні позову.

Облік у пред'явника претензії – постачальника наведено у табл. 2.

Бухгалтерські записи з обліку пред'явлення претензії постачальником

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дт	Кт	
1.	Відвантажено товари	361	702	6000
2.	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	702	641/ПДВ	1000
3.	Списано собівартість реалізованого товару	902	281	3500
4.	Пред'явлено позов до суду про стягнення заборгованості з боржника	374	361	6000
5.	Списано заборгованість на витрати у зв'язку з незадоволенням позову судом	38(944)	374	6000

Отже, для відображення в обліку доходів (наприклад, якщо претензія містить вимогу про відшкодування непрямих збитків) необхідно дочекатися визнання претензії боржником або рішення суду про стягнення відповідних сум, після чого здійснити бухгалтерський запис: Дт – 374 Кт – 715.

Суми пред'явлених, але не визнаних претензій, на рахунках бухгалтерського обліку не відображають. Пред'явлені претензії відображають бухгалтерським записом: Дт – 374 Кт – 361, 631.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30 листопада 1999 р. № 291 / Верховна Рада України. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення 11.10.2019).

Грицюк В.О., студентка-магістрант групи ОАм-61(Н),
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ЗМІНИ В ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ У 2019 РОЦІ

Податок на додану вартість є одним із найважливіших податків, які формують бюджет держави. Податковий кодекс України містить окремі нововведення в порядок нарахування та сплати ПДВ у 2019 році. Інформацію для нарахування і сплати ПДВ надає аналіз показників Податкової декларації з ПДВ, а також визначення методичних підходів до складання цієї декларації, що і підтверджує актуальність проведеного дослідження.

Вагомий внесок у розвиток організації та методики бухгалтерського обліку розрахунків за ПДВ здійснили вітчизняні науковці такі як, А.М. Герасимович, П.О. Куцик, І.Ю. Кравченко, Т.В. Мединська, Т.Ф. Плахтій, П.Я. Хомин, О.М. Чабанюк.

Зміни в нарахуванні та обліку ПДВ, що набули чинності з 1 січня 2019 року узагальнено у табл. 1 [1, 2].

Операції, що мають звільнення в цілому визначені ст. 196 ПКУ. Однак, існує ще низка специфічних тимчасових виключень, які значаться в перехідних положеннях.

У 2019 році діє режим “без ПДВ” щодо операцій з вивезення в митному режимі експорту технічних культур товарних позицій 1201 (соя), 1205 (ріпак) та 1206 00 (соняшник) згідно з УКТ ЗЕД. Це означає, що при виготовленні такої продукції доведеться коригувати податковий кредит за п. 198.5 ПКУ, так як режим “без ПДВ” позбавляє її права на податковий кредит.

У 2019 році перестав діяти звільнення від ПДВ щодо операцій з імпорту електромобілів, яке діє з 1 січня 2018 року по 31 грудня 2018 року. Також перестав діяти звільнення від ПДВ у 2019 році (з 1 січня) по операціям з:

1) постачання техніки, обладнання, устаткування, що стосуються альтернативних видів палива, зокрема біоетанолу (п. 2 підрозділу 2 розділу XX

ПКУ);

Таблиця 1

Зміни щодо обліку ПДВ у 2019 році

Критерій	Значення
Платники податку	Можуть бути юридичні особи, ФОП загальної системи та платники єдиного податку 3 групи 3% (ст. 180.1 ПКУ)
Порогова сума щодо обов'язкової реєстрації платником ПДВ	1 млн. грн. – сума оподатковуваних поставань товарів (послуг) протягом останніх 12 календарних місяців сукупно (п. 181.1 ПКУ). Операції з імпорту та ті, які звільнені від ПДВ, в цей обсяг не входять
Порогова сума, коли не сплачується ПДВ при імпорті товарів	Митна вартість імпортованих товарів не перевищує 150 євро. Суми такого імпорту не зазначаються в Податковій декларації з ПДВ. При перевищенні сплачується “імпортний” ПДВ
База оподаткування	Договірна вартість товарів (послуг), що постачаються, але не нижче звичайної ціни, ціни придбання та залишкової вартості (щодо основних засобів)
Ставки ПДВ	20% – основна ставка щодо більшості операцій постачання та для визначення “імпортного” ПДВ; 7% – використовується щодо лікарських засобів та медобладнання, медичних виробів; 0% – ставка ПДВ щодо експорту; “без ПДВ” – операції звільнені від оподаткування (перелік таких товарів зокрема в ст. 196 ПКУ, наприклад, книжна продукція)
Звітний період	Місячний – для всіх; квартальний – можливий для платників єдиного податку

2) імпорту відходів та брухту чорних і кольорових металів, а також паперу та картону для утилізації (макулатури та відходів) товарної позиції 4707 згідно з УКТ ЗЕД (ч. 1 п. 23 підрозділу 2 розділу XX ПКУ);

3) вивезення відходів та брухту чорних і кольорових металів в митному режимі експорту (ч. 2 п. 23 підрозділу 2 розділу XX ПКУ);

4) постачання на митній території України вугілля та/або продуктів його збагачення товарних позицій 2701, 2702, 2703 00 00 00, 2704 00 згідно з УКТ ЗЕД (п. 45 підрозділу 2 розділу XX Прикінцевих положень ПКУ).

31 березня 2019 р. припиняє дію звільнення щодо деяких лікарських засобів відповідно до законодавства в сфері технічного регулювання (п. 38 підрозділу 2 розділу XX ПКУ).

З 1 січня 2019 року зупинилася дія касового методу визнання дати податкового зобов'язання та податкового кредиту для платників ПДВ, які:

здійснюють постачання (у тому числі оптове), передачу, розподіл електричної та/або теплової енергії, постачання вугілля та/або продуктів його збагачення по товарним позиціям 2701, 2702, 2703 00 00 00, 2704 00 УКТ ЗЕД; надають послуги з централізованого водопостачання та водовідведення (п. 44 підрозділу 2 розділу ХХ ПКУ).

Після 1 січня 2019 року касовий метод залишається за операціями з виконання підрядних будівельних робіт суб'єктами підприємницької діяльності (ст. 187.1 ПКУ).

У 2019 році відбулися зміни в порядку моніторингу ризикових податкових накладних. Мінфін підготував цілу низку документів: 1) Критерії ризикованості платника податку 2019; 2) Критерії ризиковості здійснення операцій; 3) Перелік показників, за якими визначається податкова історія платника податку; 4) Перелік кодів УКТ ЗЕД та послуг з кодами згідно з ДКПП, що застосовується для визначення відповідності податкових накладних/розрахунків коригування, поданих на реєстрацію до ЄРПН, критеріям ризиковості здійснення операції при здійсненні моніторингу.

У 2019 році відбулися зміни, які стосуються обліку імпорتنих операцій; операцій, які звільнені від оподаткування; порядку блокування податкових накладних з ПДВ.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n3610>.

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів :Закон України від 23.11.2018 р. № 2628-VIII.URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-19>.

Демочко Ж. Ю. здобувач вищої освіти спеціальності 071 «Облік і оподаткування» ОКР «Магістр»,
Романченко Ю. О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю;
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА БУХГАЛТЕРА

Однією із важливих проблем на сьогодні виступають питання пов'язані з професійною етикою як невід'ємною складовою сталого розвитку. Професійна етика – це поняття, прийняте для позначення комплексу норм моралі, правил поведінки в будь-якій професійній діяльності. Вона представляє собою сукупність морально-етичних принципів, які визначають причетність людини до обов'язку перед професією.

На взаємозв'язок професійної діяльності і суспільства, а також довіри до професії має вплив професійна етика. В більшості випадків вона зачіпає ті сфери діяльності, в яких людина тісно взаємодіє з професіоналом і залежить від коректних його дій, негативні чи позитивні наслідки можуть суттєво вплинути на життя людини.

Виходячи з цього то про бухгалтера можна сказати, що його професійна діяльність вимагає особливого контролю та самоконтролю щодо дотримання етичних норм. Необхідно визнати той факт, що у сучасних умовах вимоги до бухгалтерів в усьому світі стають все більш високими.

Професія бухгалтера відрізняється від інших професій тим, що її представники несуть відповідальність за економічну складову не тільки перед власниками, але й перед суспільством в цілому. Нажаль, рівень довіри до бухгалтерів та бухгалтерської професії на сьогодні дуже низький.

Для того щоб зрозуміти сутність впливу професійної етики потрібно детально розібратися в суті цього поняття, його елементів та їх взаємозв'язків.

Професійна етика в обліку – поняття багатогранне. Воно охоплює моральні основи професії, професійну підготовку і етичне виховання кадрів, сприйняття історії і традицій в бухгалтерському обліку, зв'язок часів і поколінь облікових

працівників, їх міжнародні контакти, взаємозв'язки бухгалтерів з трудовими колективами, власниками і керівництвом підприємства, відносин з банками, фінансовими і податковими органами, аудиторськими і контрольними службами, розвиток демократизації обліку і облікову політику підприємства, стандартизацію і методичне забезпечення обліку, право на інформацію і виконання принципів комерційної таємниці.

Враховуючи підходи до трактування поняття “професійна етика” та наведені вище трактування професійної етики бухгалтера вважаємо, що професійну етику бухгалтера необхідно розглядати на двох рівнях: теоретичному і практичному.

На теоретичному рівні професійна етика бухгалтера – це прикладна наукова дисципліна, яка вивчає специфіку прояву вимог моралі в даній сфері.

Професійна етика бухгалтера на практичному рівні – це сукупність моральних норм, категорій та принципів, які визначають поведінку бухгалтерів в практичній та повсякденній діяльності та формуються під впливом об'єктивних, змінних умов професійного середовища, традицій та менталітету.

Основні принципи професійної етики проявляються у моральних нормах, що є певними конкретними правилами поведінки, які визначають як повинен поводити себе бухгалтер по відношенню до суспільства та інших людей.

Визнаючи зростаючу відповідальність бухгалтерського професійного співтовариства перед суспільством, у 1996 році Комітет з етики опублікував Кодекс етики професійних бухгалтерів, який надалі неодноразово уточнювався і переглядався. Однак і до теперішнього часу Міжнародний кодекс етики служить моделлю для національних кодексів етики.

Кодекс етики професійних бухгалтерів носить нормативний характер і вважається обов'язковим для застосування і використання у всіх країнах – членах МФБ. Він встановлює стандарти поведінки професійних бухгалтерів, містить основні принципи, яких необхідно дотримуватися для досягнення головних цілей і завдань.

Кодекс етики складається з трьох частин: – частина А: Загальне застосування кодексу – застосовується до всіх професійних бухгалтерів; – частина Б: Професійні бухгалтери-практики – застосовується до публічно практикуючих професійних бухгалтерів; – частина В: Професійні бухгалтери в бізнесі – застосовується до найманих професійних бухгалтерів [3].

Переклад на українську мову Кодексу етики професійних бухгалтерів (редакція 2012 року) було здійснено Федерацією професійних бухгалтерів та аудиторів (член IFAC) у 2014 році. Зазначене видання Кодексу етики професійних бухгалтерів поширювалось Федерацією професійних бухгалтерів та аудиторів лише у друкованому вигляді. Відзначимо, що на даний час діє Кодекс етики професійних бухгалтерів (редакція 2016 року), переклад якого на українську мову не здійснювався, а з 15 червня 2019 року набрав чинність переглянутий Радою з міжнародних стандартів етики для бухгалтерів (IESBA) Кодексу етики професійних бухгалтерів у редакції 2018 року.

Хоча в новому Кодексі основні принципи етики залишилися незмінними, об'єднуюча концептуальна основа зазнала суттєвих змін. Так, цілковито були переглянуті положення, що стосуються реакції бухгалтерів та аудиторів на загрози порушення професійних принципів та незалежності.

Список використаної літератури

1. Лугова О.І., Професійна етика в роботі бухгалтера, Лугова О. І., Єременко А. В., Кириченко І. О., Косовська Ю. С., Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics», №13 (2019), 154-160 <https://modecon.mnau.edu.ua> | ISSN 2521-6392

2. Мельникова О.В. Професійна етика майбутнього бухгалтера банківської сфери / Кодекс етики професійних бухгалтерів: досвід, реалії, перспективи. Доповіді на Міжнародній конференції 31 травня-1 червня 2007 р. – К.: ФПБАУ, 2007. – 168 с.

3. Кодекс Етики Професійних Бухгалтерів 2006. Міжнародної Федерації Бухгалтерів / Перекл. з англ. за ред. С.Я. Зубілевич. – Київ: ФПБАУ, 2007. – 104 с.

К. І. Денисюк, ЗВО СВО Магістр,
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Т. П. Мац, к.е.н., доцент, доцент кафедри
бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Діяльність господарюючих суб'єктів котрі зайняті виробництвом готового продукту не можлива без запасів. Особливої уваги в обліку потребують виробничі запаси що виступають об'єктивною необхідністю котра покликана забезпечити їх оптимальний кількісний рух що в свою чергу покликане створювати умови для безперервного виробництва.

У складі матеріальних витрат виробничі запаси займають левову частку тому першочерговим завданням є ефективне управління ними дасть змогу знизити витрати по їх зберіганню.

Виробничі запаси в процесі виробничого циклу повністю використовуються та 100 % переносять свою вартість на собівартість виробленої продукції, тому безперервний процес виготовлення готової продукції прямо пропорційно залежить від досконалого управління за надходженням та рухом виробничих запасів.

Ефективність використання виробничих запасів може досягатися за деяких умов. По-перше за правильної організації бухгалтерського обліку та по-друге при застосуванні дієвого внутрішнього контролю що їх наявності та руху.

Необхідними передумовами правильної організації обліку запасів на підприємствах Єрмоленко Г. С. та Шумляев Б. О. вважають, що є:

- раціональна організація складського господарства;
- розробка номенклатури запасів;
- наявність інструкції з обліку виробничих запасів;
- правильне групування (класифікація) запасів;
- розробка норм витрачання запасів [1].

Проблемні питання організації бухгалтерського обліку запасів піднімає також Очеретько Л. М. Вона виділяє наступні:

- відсутність необхідних реквізитів в первинних документах з обліку запасів, що ставить під сумнів правдивість та достовірність інформації, що в них відображена;
- порушення строків проведення інвентаризації, що ставить під сумнів факт наявності запасів на підприємстві;
- порушення норм списання запасів, що тягне за собою завищення витрат підприємства;
- порушення порядку відшкодування витрат та випадків крадіжок матеріально-відповідальними особами, що призводить до відображення неправильної суми витрат [2].

Рибалко О.М. говорила що контроль запасів необхідно здійснювати у відповідності з такими принципами:

- завозити матеріали необхідно лише ті, що використовуються у виробництві;
- розмір запасу кожного виду сировини та матеріалів встановлювати з урахуванням середнього виробничого запасу, який містить поточну потребу, підготовчий та гарантійний запаси;
- зберігання запасів організовувати за сучасними ресурсозберігаючими технологіями;
- запаси повинні підлягати повному обліку, маркуванню та етикетуванню;
- встановити єдиний принцип відпуску сировини та матеріалів у виробництво за методом середніх цін [3].

Отже при дослідженні проблемних питань організації бухгалтерського обліку виробничих запасів можемо зробити наступні висновки:

- виробничі запаси потрібно мати в необхідних розмірах, при їх понад мірному використанні збільшуються витрати на виробництво, результатом якого

є створення готової продукції;

– впорядкування первинної документації, широке впровадження типових уніфікованих форм сприятиме поліпшенню ефективності облікового процесу щодо виробничих запасів;

– підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств та узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів забезпечить достовірність та своєчасність даних у внутрішніх і зовнішніх формах звітності.

Список використаних джерел:

1. Єрмоленко, Г. С., Шумляев Б. О. Організація обліку виробничих запасів, недоліки обліку та шляхи його удосконалення. Зб. наук. пр. *Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту*. 2012. № 3. С. 29–34.

2. Очеретько, Л. М. Федоряк А. В. Удосконалення програми проведення внутрішнього аудиту виробничих запасів на підприємстві. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 2. С. 233–239.

3. О. М. Рибалко Вдосконалення обліку виробничих запасів. *Держава і регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2008. № 3. С. 210–215.

Дідур Анна Юріївна,
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
Мороз Віктор Анатолійович
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ОЦІНКА ВІДПОВІДНОСТІ ЗМІСТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИМ ПОТРЕБАМ КОРИСТУВАЧІВ

В часи глобалізації економіки і жорсткої конкуренції, підвищуються вимоги до достовірності, актуальності і корисності інформації необхідної для обґрунтування рішень користувачами. Сьогодні фінансова звітність є чи не єдиним засобом задоволення інформаційних потреб користувачів. Відповідно, важливо постійно здійснювати моніторинг відповідності змісту фінансової звітності інформаційним потребам користувачів звітної інформації.

Погоджуючись із існуючим загальним підходом до поділу користувачів бухгалтерської інформації на внутрішніх і зовнішніх, відмінності в інформаційних потребах яких полягають у рівні деталізації інформації, періодичності її використання і характері рішень, що ухвалюють на її основі (рис. 1.), спробуємо оцінити ступінь задоволення їх інформаційних потреб.

Звичайно, фінансова звітність покликана задовольняти інформаційні потреби зовнішніх користувачів і використовується менеджментом лише при обґрунтуванні стратегічних рішень.

Слід відмітити, що аналіз показників фінансових звітів повинен надавати можливість зовнішнім користувачам і апарату управління оцінювати: фінансову стійкість; платоспроможність та ліквідність; грошові потоки; кредитоспроможність; ефективність використання капіталу; ділову активність та інвестиційну привабливість; прогнозувати фінансовий стан; фінансові ризики.

Проте, вважаємо, що сучасна система фінансової звітності не забезпечує бажаної оперативності представлення інформації користувачам. Крім того,

традиційна система звітності є складною з точки зору менеджерів, які здебільшого є спеціалістами-технологами. Вона не може бути безпосередньо використана при обґрунтуванні управлінських рішень.

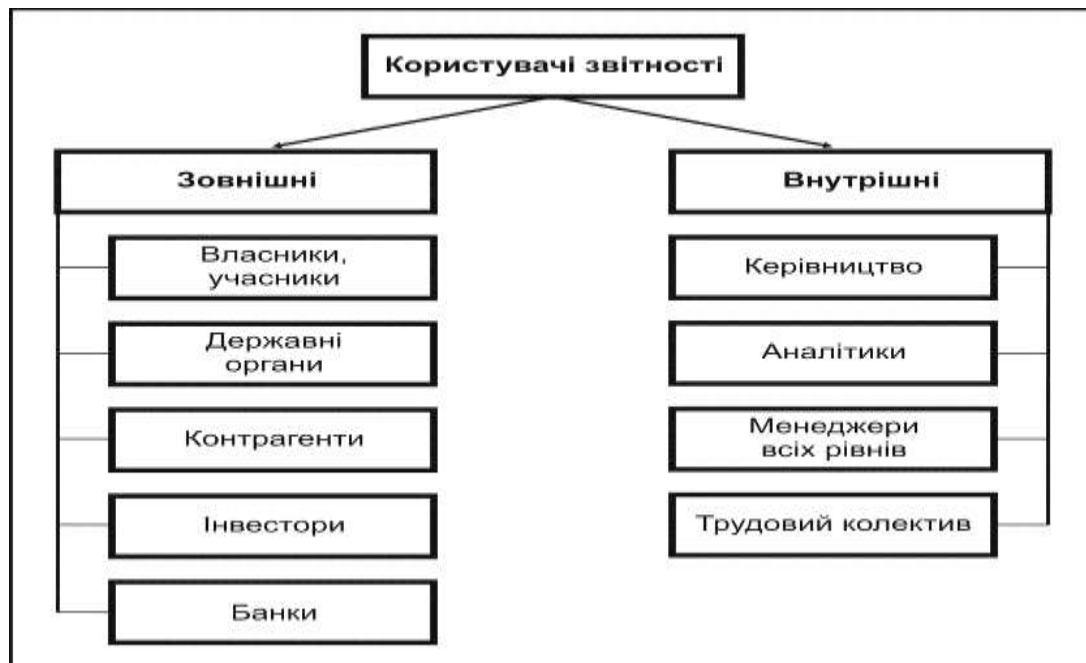


Рис. 1. Користувачі облікової інформації (загальний підхід)

Крім того звітність малих підприємств відрізняється за від звичайного комплексу фінансових звітів. Тривалий час продовжується дискусія з приводу доцільності використання одного набору правил і стандартів бухгалтерського обліку та складання одного пакету звітності для великих, середніх і малих підприємств, оскільки розміри підприємства впливають на коло контрагента та партнерів, їх потреби у фінансовій звітності для інформаційного забезпечення власних управлінських рішень.

Основні причини наявності відмінностей між потребами зовнішніх і внутрішніх користувачів у фінансовій інформації малого і великого бізнесу пов'язані з різною структурою управління підприємством, масштабами і складністю виробництва, ринків збуту продукції і можливості залучення додаткового капіталу, а також у відносинах з контрагентами підприємства та їх інформаційними потребами [1].

Отже, врахування інформаційних потреб основних користувачів фінансової

звітності дасть можливість сформувати раціональну систему інформаційного забезпечення підприємницьких структур та збільшити корисність і якість наданої інформації для економічного обґрунтування рішень, дозволить надавати інформацію у більш зручному для користувачів вигляді.

Фінансова звітність має стати інформаційним продуктом, що забезпечує користувачам можливість прийняття адекватних управлінських рішень [4].

Список використаних джерел:

1. Гоголь Т. А. Інформаційні потреби користувачів фінансової звітності малих і великих підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. Вип. 1. С. 90-95. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_1_22.

2. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996-XIV [URL: <http://zakon.rada.gov.ua>].

3. Озеран А. В. Аналіз корисності інформації фінансової звітності для прийняття управлінських рішень. *Молодий вчений*. 2015. № 2(2). С. 200-204. - URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_2\(2\)__50](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_2(2)__50).

4. Смоленюк П. Звітність підприємств як інформаційний продукт. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2012. № 10. С. 35-39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2012_10_6.

*****Науковий керівник - Любимов Микола Олександрович, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»**

Дорощук Вікторія Юріївна,
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
Чорнуцький Андрій Васильович
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Виробничі запаси – це активи, які використовуються для подальшого продажу, споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством[2].

Виробничі запаси займають особливе місце у складі ресурсів підприємства, оскільки впливають на структуру витрат і зазвичай є основною складовою собівартості готової продукції. Крім того, виробничі запаси підприємства впливають на фінансовий стан та економічний потенціал підприємства.

Враховуючи вище зазначене, особливу увагу слід приділити організації обліку виробничих запасів.

Основними характеристиками виробничих запасів є: матеріально-речова форму, невисокий рівень ліквідності порівняно з грошовими коштами.

Виділяють такі проблеми ведення обліку виробничих запасів:

– невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;

– складність визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну;

– низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;

– обмеженість контролю використання виробничих запасів тощо [1].

Відповідно, на особливу увагу заслуговують наступні організаційні заходи щодо обліку виробничих запасів:

1. Класифікація запасів та організація аналітичного обліку в різних

розрізах. Це пов'язано з існуванням значної кількості найменувань(видів, сортів тощо)виробничих запасів.

2. Визначення облікової політики щодо організації формування первинної і наступної оцінки запасів на всіх етапах операційного циклу підприємства.

3. Вирішення проблем організації обліку виробничих запасів в умовах застосування автоматизованих систем бухгалтерського обліку.

4. Організація документування наявності і руху виробничих запасів в контексті інформаційного забезпечення процесів управління і оперативного контролю виробничих запасів.

Отже, організація обліку виробничих запасів є надзвичайно важливим елементом системи управління підприємством, що забезпечує отримання якісної інформації, що може бути використана на всіх стадіях управління підприємством і може забезпечити застосування сучасних аналітичних методів управління виробничими запасами.

Вирішення зазначеного комплексу організаційних задач з обліку виробничих запасів є надзвичайно актуальним для підприємств України й потребує подальших досліджень з метою створення передумов для формування більш ефективної обліково-управлінської моделі.

Список використаних джерел:

1. Пашовська О. Шляхи подолання проблем ведення обліку виробничих запасів в Україні / О. Пашовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rusnauka.com/18_ADEN_2013/Economics/7_141622.doc.htm.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>

****Науковий керівник - Любимов Микола Олександрович, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Єльцова Ю. Ю., здобувач вищої освіти
Таврійського Державного агротехнологічного
університету ім. Д. Моторного
(м. Мелітополь, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Для будь-якого підприємства вихід на зовнішній ринок – це фактор розвитку бізнесу. Адже не секрет, що ціни на зовнішньому ринку зазвичай вищі, ніж на внутрішньому. Для держави експорт є одним із найважливіших джерел надходження валюти. Тому й контроль за надходженням валютної виручки є досить жорстким.

Експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [3].

Підприємства ведуть бухгалтерський облік і складають фінансову звітність у грошовій одиниці України. Тобто, якщо розрахунки за експортними операціями проводять в іноземній валюті, під час відображення таких операцій у бухгалтерському обліку іноземну валюту перераховують у гривні.

Порядок відображення в обліку експортних операцій залежить від того, яка з подій відбулась першою – відвантаження товарів чи отримання попередньої оплати.

Слід зазначити, що в контексті сталого розвитку спостерігається тенденція до асиміляції бухгалтерського обліку з іншими бізнес-процедурами (системним аналізом, оцінкою бізнесу і тому подібне), до вступу економічного і соціального аспекту і, таким чином, ширшого розуміння бухгалтерського обліку [4].

Якщо першою подією є постачання товару, постачальник відображає дохід у розмірі вартості проданого товару за офіційним курсом НБУ гривні до

іноземної валюти на цю дату. Далі заборгованість перераховується на дату балансу та/або на момент її погашення контрагентом-нерезидентом. Водночас розраховуються курсові різниці, отримані за такими операціями. Такі курсові різниці відображаються або у складі доходів (якщо різниця позитивна), або у складі витрат (якщо різниця від'ємна) [2].

Якщо першою подією є попередня оплата, то на момент її отримання постачальник не відображає доходи від такої операції. Заборгованість перед контрагентом-нерезидентом перерахунку на дату балансу не підлягає, оскільки є немонетарною статтею. Такі доходи відобразатимуться в момент переходу до покупця права власності на товар, але за офіційним курсом НБУ гривні до іноземної валюти на дату отримання попередньої оплати [1, с. 110].

Для того, щоб краще зрозуміти на скільки експорт товарів в Україні є доцільним та чи приносить він грошових дохід державі, пропонуємо розглянути позитивні та негативні сторони.

Після того, як Україна вступила до Світової Організації Торгівлі (СОТ), до переваг експорту відносять: зменшення тарифних та нетарифних обмежень на постачання української продукції; вихід на світовий ринок; розширення популяризації та створення іміджу української продукції; збільшення частки експорту сільськогосподарської продукції до 41,5% (за даними статистики); підвищення рівня державного доходу.

Однак, серед переваг є значний негативний момент, який впливає на рівень валютної стабільності в Україні, а саме – від'ємне торгівельне сальдо. За даними Державної служби статистики, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України товарами у січні-вересні цього року становило 9,5 мільярдів доларів, що на понад 75% більше, ніж за аналогічний період минулого року. За інформацією Держкомстату, за дев'ять місяців експорт товарів із України становив майже 50 мільярдів доларів, а імпорт – майже 60. «Погіршується ситуація з платіжним балансом. Отже, виникають додаткові ризики для стабільності валютного курсу, які потребують компенсації за рахунок припливу по капітальному рахунку, або з інших складових поточного рахунку

платіжного балансу», – зазначає Ярослав Жаліло, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень.

Експорт товарів є доцільним та має багато позитивних сторін, однак при цьому необхідно також враховувати рівень імпорту та достовірно обліковувати ці операції в бухгалтерського обліку спираючись на чинне законодавство.

Список використаних джерел:

1. Голятко Андрій, Кравченко Вікторія. Експортувати просто. Експорт STEP BY STEP. 10 кроків від виробництва до експорту. 2016. С. 352
2. Вплив змін валютних курсів: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 від 17 серп. 2000 р. №193 /Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>
3. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квіт. 1991 р. № 959-ХІІ /Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення 05.10.2019)
4. Сокіл О. Г. Бухгалтерський облік, як основа інформаційного забезпечення управління сталим розвитком підприємства. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «*Розвиток соціально-економічних систем в геоeкономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування*», (11-12 травня 2017 року). Т. : ФОП Паляниця В.А., 2017. С. 141–142.

***** Науковий керівник - Сокіл Олег Григорович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри «Облік і оподаткування» Таврійського Державного Агротехнологічного Університету імені Дмитра Моторного**

А. О. Земко, студентка-магістрант групи ОА-61м,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Ефективність управлінських рішень залежить від оперативності та достовірності інформації щодо руху грошових коштів від поточної господарської діяльності та руху грошових коштів, пов'язаного з розвитком підприємства. Проблеми обліку та аудиту ніколи не втрачали своєї актуальності і завжди залишалися дискусійними, що знайшло своє відображення у дослідженнях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців.

Фундаментальні праці таких закордонних дослідників як Ван Бред М., Глен А. Велш, Друрі К., Нідлз Б., Шорт Д.Г. є теоретичною основою міжнародних стандартів обліку грошових коштів. Наукові дослідження Адамса Р., Дефліза Ф.Л., Томаса Р., Хелферта Е., Хікса Д. спрямовані на розробку методики контролю і аналізу ліквідності, рівномірності та збалансованості руху грошових коштів. Вітчизняні фахівці Білуха М.Т., Болюх М.А., Бутинець Ф.Ф., Верига Ю.А., Герасимович А.М., Голов С.Ф., Малюга Н.М., Мних Є.В., Нападовська Л.В., Пархоменко В.М., Пушкар М.С., Осадчий Ю.І., Савченко В.Я., Сопко В.В., Хом'як Р.Л., Чумаченко М.Г., Швець В.Г., Шевчук В.О. розкривають проблеми обліку, контролю і аналізу руху грошових коштів відповідно до потреб реформування економіки, визначають місце і роль обліку, контролю і аналізу у системі управління рухом грошових коштів підприємства.

Дослідженню аудиту грошових коштів присвячено праці таких учених, як: Н.Й. Радіонова, К.О. Жура, О.В. Ковальова, Н.В. Гришко, Є.А. Карпенко, О.В. Філатов, М.Д. Корінько, В.А. Малахов, Г.В. Даценко, І.А. Левченко та ін. Зокрема, Н.Й. Радіонова розглядає теоретичні аспекти організації аудиту грошових коштів суб'єкта господарювання. О.В. Ковальова та Н.В. Гришко розглядають послідовність проведення аудиту грошових коштів та типові порушення, які виявляються у ході перевірки. М.Д. Корінько узагальнює

організаційно-методичне забезпечення здійснення аудитором контролю грошових коштів суб'єкта господарювання.

Дискусійність багатьох теоретичних і методичних питань, недостатній рівень їхнього дослідження в галузевому аспекті з урахуванням сучасних проблем управління грошовими коштами привертала увагу багатьох науковців.

Зокрема, розроблена методика обліку грошових коштів з метою прискорення інкасації дебіторської заборгованості; запропоновані алгоритм формування та модель грошового потоку на підставі Звіту про рух грошових коштів з метою забезпечення збалансованості дефіцитного грошового потоку (Гриліцька А.В., 2006); організаційні засади управлінського обліку руху грошових коштів у частині виділення центрів формування надходжень, витрачань та чистого руху грошових коштів, а також центрів виконання платежів, планування, аналізу і контролю руху грошових коштів з метою забезпечення користувачів інформацією про рух грошових коштів у розрізі структурних підрозділів підприємства (Варавка В. В., 2009); розроблено алгоритм здійснення аудиту Звіту про рух грошових коштів за планом та програмою з виділенням стадій, етапів, методів, прийомів, процедур і тестів, що дає можливість скоротити час на виявлення відхилень та помилок у фінансово-господарській діяльності, систематизувати види робіт і їхній розподіл між окремими аудиторами й обрати оптимальний варіант перевірки залежно від величини підприємства (Ясишена В. В., 2011); науково обґрунтовано та виділено ознаки, що характеризують юридичну природу грошей: особливі знаки, що мають встановлену чинним законодавством України форму; платіжна сила грошових знаків; монопольне право держави на випуск грошових знаків (Єлезаров О.П., 2015); організаційні положення бухгалтерського обліку операцій з електронними грошима за організаційною, методичною, технічною складовими, що дозволяють систематизувати діяльність облікового персоналу, визначити процедури, які необхідно закріпити у внутрішніх розпорядчих документах з метою урегулювання невизначених законодавством аспектів на рівні підприємства (Семенець А.П., 2017).

Враховуючи цінність проведених досліджень, у сучасних умовах стає актуальним визначення нових завдань, які потребують застосування системних і комплексних підходів до вирішення проблем обліку й аудиту грошових коштів.

Список використаних джерел:

1. Гриліцька А. В. Облік, аудит та аналіз грошових коштів: управлінський аспект (на прикладі підприємств споживчої кооперації): автореф. дис..... канд. екон. наук: 08.06.04 . Київ, 2006. 20 с
2. Варавка В.В. Облік, контроль і аналіз руху грошових коштів підприємства: методика і організація: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2009. 23 с.
3. Ясишена В. В. Грошові потоки підприємств швейної промисловості: облік, аналіз і аудит: автореф. дис..... канд. екон. наук: 08.00.09. Тернопіль, 2011. 20 с.
4. Єлєзаров О. П. Правове регулювання безготівкових розрахунків в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Запоріжжя, 2015. 20 с.
5. Семенець А.П. бухгалтерський облік та контроль електронних грошей: організація і методика: автореф. дис..... канд. екон. наук: 08.00.09. Житомир, 2017. 23с.

******Науковий керівник - А.І. Мілька, к.е.н., доцент
кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»***

В.С. Ільїн, ЗВО СВО «Бакалавр»,
спеціальність 072 «Фінанси банківська справа та страхування»,
А.Я. Курчицька, ЗВО СВО «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Оплата праці представляє собою складну сукупність факторів, які відображають не тільки різнобічні інтереси суспільно-трудових відносин між роботодавцями та працівниками, а також і між державою. Головна особливість праці, якщо розглядати її як економічну категорію, виявляється у розв'язанні таких проблем, як відтворення нової робочої сили і мотивації праці.

Порядок нарахування або ж оплати праці на території України проходить згідно з чинним законодавством. Це підтверджують такі документи, як: Кодекс законів про працю, Податковий Кодекс України, Закон України «Про охорону праці», Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Організація контролю вважається невідомою складовою організації обліку розрахунків стосовно оплати праці. Вона включає в себе систематичне спостереження за доходами та видатками фонду оплати праці, нарахування грошової нагороди кожному співробітнику згідно його ставки та виробітку та за своєчасним нарахуванням цих коштів на відповідні рахунки.

Багато уваги під час встановлення розміру майбутньої заробітної плати слід приділяти чіткій організації облікової роботи розрахунків з оплати праці на підприємстві. Така важливість пояснюється тим, що дана задача по праву є однією з найвідповідальніших на трудові місця на підприємстві під час

нарахування заробітної плати.

Ретельно розглянувши та проаналізувавши принципи та порядок нарахування заробітної плати працівникам на підприємствах та організаціях, вдалося виявити найбільш проблемні аспекти організації обліку праці та її оплати, які виникали під час проведення наступних дій:

- контроль за оптимальним використанням робочого часу, який має зумовлювати зростання продуктивності праці співробітників;

- оперативне та оптимальне визначення загальної та індивідуальної суми нарахованої заробітної плати, відрахувань певних сум на рахунки органам соціального страхування та віднесення їх на собівартість послуг (робіт, продукції);

- своєчасні виплати усіх розрахунків з співробітниками стосовно з/п і подібних виплат;

- облік та контроль використання ФОП та інших грошових надходжень, які поступають для оплати праці робітників.

Важливою формою контролю є ревізія операцій з оплати праці. Ревізія активізує господарський механізм, вона націлена на раціональне використання трудових ресурсів та правильне визначення розподільчих функцій за розмірами трудових витрат. Розрахунок оплати праці робітників і визначення об'єму виконання робіт перевіряють на підставі первинних документів обліку виробітку.

До етапів контролю розрахунків з оплати праці відносять:

- перевірка наявності та дотримання умов договорів та положень про оплату праці, – перевірка відповідності бази нарахування оплати праці обсягам виконаних робіт при відрядній формі оплати праці та фактично відпрацьованим годинам при погодинній формі оплати праці;

- перевірка надання соціальних гарантій працівникам та їх облікове відображення;

- перевірка правильності документального оформлення виплат працівникам;

- перевірка правильності обчислення сум відпускних та розміру компенсації за невикористану відпустку;
- перевірка правильності нарахування виплат допомоги з тимчасової непрацездатності із врахуванням страхового стажу працівника;
- перевірка правильності здійснення нарахувань та утримань податків та зборів до фондів із соціального страхування із виплат працівникам та відповідно до виконавчих листів;
- перевірка законності та правильності облікового відображення операцій з виплат працівникам;
- встановлення правильності заповнення бухгалтерської звітності з оплати праці;
- перевірка даних реєстрів синтетичного та аналітичного обліку операцій з виплат працівникам на відповідність;

Облік праці і заробітної плати варто сприймати як частку загальної сукупності системного обліку і контролю. В якісну організацію обліку та контролю з/п входять такі обов'язкові пункти, як вибір та впровадження на практиці усіх методів, способів та прийомів збору і обробки інформації, а також технічних засобів обліку й оргтехніки, які максимально відповідатимуть конкретно поставленим умовам.

Наступним важливим пунктом реформування діючої системи обліку та контролю слід вважати проведення повної автоматизації усіх цих процесів. Вона дозволить мінімізувати кількість помилок під час обробки інформації, зменшити час на виконання облікових, аналітичних та контрольних процедур, тим самим виключаючи ряд ручних операцій.

Ще одним гідним засобом для покращення обліку заробітної плати на підприємстві слід вважати щомісячний внутрішній аудит розрахунків за виплатами персоналу.

Також хорошим і актуальним варіантом вирішення проблеми слід зазначити відображення економічної достовірності та коректності інформації згідно наступних етапів:

- дотримання усіх нормативів та динаміки показників про працю;
- контроль своєчасного дотримання співвідношення зростання продуктивності праці та заробітної плати;
- мінімізація невиробничих витрат, які були приховані, а також виявлені збитки робочого часу;
- стимуляція праці на підприємстві [2].

Для удосконалення організації бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з оплатою та нарахуванням з/п, є зменшення відсотка документообороту. Для цього потрібно запровадити багатоденне і накопичувальне документування з застосуванням типових форм документації завдяки введенню багатоденного і накопичувального формату документування, яке буде заздалегідь пристосоване роботи з інноваційними та комп'ютерними технологіями.

Отже, з вищезазначеного видно, що Україна має наявні протиріччя та проблеми на терені оплати праці. З плином часу з'являються зовсім нові та новаторські системи оплати праці, які будуть в змозі створювати новітні стимули для розвитку контролю оплати праці та самого виробництва.

Для створення найбільш вдалої та вигідної організації обліку на базі підприємств треба:

По-перше: запровадити максимально правильні методи та процедури на базі положення про облікову політику, які могли б використовуватися на базі підприємств та організацій для коректного ведення бухгалтерського обліку, включаючи розрахунки з оплати праці. Також вдалим варіантом буде документування та обґрунтування вибору найбільш ефективних для нашої країни форм або систем оплати праці, в змозі яких буде запровадити підвищення продуктивності праці та повне використання робочого часу.

По-друге: розробка нових графіків документообігу для оформлення документації, які напряду зв'язані з обліком розрахунків згідно оплати праці. Також важливо детально прописувати усіх виконавців та строки складання документів, що дає змогу оптимізувати час обробки документації та забезпечення чіткого руху документів між виконавцями облікового процесу, які

безпосередньо пов'язані з обліком оплати праці. Саме завдяки такому графіку документообігу з'являться чітко розподілені функції обліку між різними відділеннями бухгалтерії.

По-третє: дуже вдалим для вдосконалення контролю оплати праці на підприємствах є організація служби внутрішнього контролю, який зможе дозволити максимізувати інформаційний потенціал. Завдяки цим нововведенням можна також вдосконалити знання всіх тонкощів діяльності підприємства, не нівелюючи в цей час правильність ведення обліку цієї ділянки.

Список використаних джерел:

1. Вербило О. Ф., Мельянкova Л. В. Удосконалення обліку праці та її оплати. *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2015. № 17. С. 25–29
2. Белуха Н. Т. Контроль и ревизия в отраслях народного хозяйства : научное пособие. М. : Финансы и статистика, 1992.
3. Герасимчук Л. С. Шляхи вдосконалення обліку оплати праці / Л. С. Герасимчук, О. В. Кантаєва // *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ / Серія: Економічні науки*. 2016. № 12. С. 186-194.

***** Науковий керівник – Пилипенко К. А., д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії**

Карпенко Н.Г., к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Герасименко Г. О., здобувач вищої освіти за ступенем магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Полтавської державної аграрної академії,
(м. Полтава, Україна)

КОНТРОЛЬ ДОХОДІВ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Державне регулювання економіки перетворюється на суспільне благо в тому разі, коли воно забезпечує економічну ефективність і соціальну справедливість. Інструментом реалізації економічної політики держави в більшості країн передусім є державний бюджет.

Оскільки економічні відносини між суб'єктами ринку, які піддаються державному регулюванню, найчастіше виражаються через фінанси, то в забезпеченні державного регулювання економіки будь-якої країни провідне місце належить управлінню фінансами.

Контроль за використанням бюджетних асигнувань – одна із складових бюджетного контролю [1]. Зазначений контроль здійснюють як органи державної влади та управління, так і спеціальні служби фінансового контролю. Основне завдання такого контролю: досягти цільового, раціонального і ефективного використання бюджетних коштів при здійсненні визначених заходів. А саме:

- дотримання процедури складання, розгляду і затвердження кошторису, а також його виконання;
- дотримання бюджетного і податкового законодавства;
- перевірка ефективності і цільового використання бюджетних коштів і коштів спеціального фонду;
- контроль за правильністю ведення бухгалтерського обліку і звітності;
- запобігання ухваленню рішень, які можуть призвести до бюджетних правопорушень;
- запобігання правопорушенням;

– виявлення бюджетних правопорушень, вжиття заходів для їх припинення, накладення стягнень і застосування заходів до порушників бюджетного законодавства.

Як суб'єкт господарювання бюджетна установа згідно з чинним законодавством піддається чотирьом видам фінансового контролю: державному, муніципальному, господарському і громадському [2]. У першому випадку суб'єктами ініціювання та здійснення фінансового контролю та основними користувачами його даних є суб'єкти державного регулювання економіки (в особі глави держави, парламенту, уряду, інших органів державної влади), у другому – органи місцевого самоврядування, в третьому – керівні органи установи та вищі організації (як органи відомчого управління), в четвертому – об'єднання громадян.

Суть фінансового контролю може бути визначена як система заходів держави для забезпечення ефективного використання державних фінансових ресурсів в інтересах суспільства [2]. Фінансовий контроль є і повинен бути важливою функцією державного управління економікою та її регулюванням.

Бухгалтери, економісти, працівники Державної аудиторської служби та Казначейства здійснюють систематичний контроль за формуванням видатків і цільовим використанням коштів загального фонду. Цей контроль починається вже на етапі складання кошторису і закінчується аналізом його виконання.

Органи Державної аудиторської служби під час проведення бюджетного контролю на стадії виконання бюджетів і звітування здійснюють наступні заходи:

- проводять ревізії цільового та ефективного використання коштів бюджетів і аналізують використання коштів бюджетів усіх рівнів;
- перевіряють обґрунтованість видатків, внесених до кошторисів бюджетної установи;
- проводять ревізії (перевірки) ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності про виконання бюджетних зобов'язань та операцій з бюджетними коштами; перевіряють стан здійснення заходів, спрямованих на усунення бюджетних правопорушень і запобігання їх вчиненню;

- перевіряють стан здійснення заходів, спрямованих на усунення бюджетних правопорушень і запобігання їх вчиненню;
- накладають на порушників бюджетного законодавства стягнення та/або застосовують до них заходи, передбачені законодавством [4].

Організація контрольних заходів бюджетної установи покладається на головного бухгалтера та відповідальність – на керівника установи [3].

Для забезпечення функції контролю в бюджетній установі необхідно підготувати План контрольних заходів на рік, де буде передбачено проведення всіх видів контролю на різних ділянках та визначено відповідальних за їх проведення, що ми й здійснили в процесі проходження виробничої практики з контрольно-аналітичної роботи.

Для працівників бухгалтерської служби головним бухгалтером при складанні посадових інструкцій у розділі «Обов'язки» окремим пунктом повинно бути відображено участь працівника в проведенні контрольних процедур як на відповідній ділянці обліку, так і взагалі по установі.

Список використаних джерел:

1. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. К. : Центр учбової літератури, 2009. 424 с.
2. Стефанюк І. Б., Рубан Н. І., Александров В. Т., Назарчук О. І. Державний фінансовий контроль: ревізія та аудит : навч. посіб. ; під ред. П. К. Германчука. К. : НВП «АВТ», 2004. 424 с.
3. Карпенко Н.Г., Дорогань-Писаренко Л.О., Аранчій Я.С, Ліпський Р. В. Звітність бюджетних установ : навч. посіб. 2-ге вид., перер. та доп. Полтава : РВВ ПДАА, 2018. 262 с.
4. Романченко Ю. О. Дорогань-Писаренко Л. О., Аранчій Я. С. Фінансовий контроль в бюджетних та фінансових установах : навч. посіб. Полтава : ТОВ НВП «Укрпромторгсервіс», 2014. 345 с.

Є. А. Карпенко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі».

Є. М. Грицаєнко, магістр,
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Формування ринкових відносин викликає об'єктивну потребу в нових підходах до управління розрахунками з покупцями, і, отже, сприяє появі нових інформаційних потреб в управлінні підприємством. Одним з шляхів реформування бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями є надання суб'єктам господарювання інформаційних ресурсів управлінського обліку [1].

Основними факторами, що сприяють зростанню ролі управлінського обліку в розрахунках з покупцями та замовниками, є:

- посилення конкуренції на ринку;
- розвиток автоматизації виробничих процесів, а також нових методів управління розрахунками;
- використання комп'ютерної техніки для управління та автоматизація облікових робіт пов'язаних із відносинами з покупцями та замовниками.

Управлінський облік розрахунків з покупцями та замовниками, як інформаційна система управління відносинами, є цілісним механізмом обміну інформацією про покупців, номенклатуру та кількість продукції, ціну, який діє у трьох формах:

- від керівника до підлеглих про завдання, які ставляться перед підрозділом щодо розрахункових відносин, і навпаки, від підлеглих до керівництва про виконання завдань пов'язаних з операціями із покупцями та замовниками у реальному часі;
- управлінські звіти, які висвітлюють загальний стан виконання планового

завдання по розрахунках з покупцями та замовниками;

– неформальне обговорення стану справ розрахунків і виконання поставленого завдання щодо відносин з покупцями та замовниками.

Управлінський облік розрахунків з покупцями та замовниками передбачає контроль за оборотністю коштів в них, а прискорення оборотності в динаміці розглядається як позитивна тенденція. Отже, управління розрахунками з покупцями та замовниками передбачає визначення наступних основних моментів:

- визначення середнього розміру фінансових активів в загальній сумі оборотних активів підприємства;

- визначення середнього періоду погашення дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями та замовниками у днях;

- поділ дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями та замовниками за окремими її видами та строками.

Метою ведення управлінського обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище та результати діяльності підприємств при реалізації продукції для прийняття ефективних управлінських рішень.

Завданнями управлінського обліку в системі розрахунків з покупцями та замовниками підприємства повинно бути:

- формування аналітичних рахунків в розрізі кожного покупця та в розрізі видів продукції;

- використання форм розрахунків при відносинах з покупцями;

- оцінка якості і своєчасності розрахунків з покупцями;

- виконання договорів з покупцями;

- визначення результатів від продажу інноваційних об'єктів діяльності товариства;

- формування результатів від органічної продукції;

- визначення оцінки результативності продажу;

- оптимізація дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги;
- формування управлінської звітності за розрахунками з покупцями та замовниками товариства.

Управлінський облік в системі розрахунків з покупцями та замовниками повинен бути налаштований на виконання стратегій підприємства, тобто побудова управлінського обліку залежить від стратегії охоплення ринків.

Список використаних джерел:

1. Стельмащук А. М. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / А. М.Стельмащук, П. С. Смоленюк. - Київ : Центр учбової літератури, 2007. - 528 с.

Карпенко Н.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Клименко М. М., ЗВО СВО Магістр,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
Полтавської державної аграрної академії

ШТРАФНІ САНКЦІЇ ЗА ПОРУШЕННЯ ПРАВИЛ ОБЛІКУ ПАЛЬНОГО

З 01 липня 2019 р. набрали чинності нові правила обігу пального, що вимагають:

- ліцензування діяльності з виробництва, зберігання, оптової та роздрібною торгівлі паливом;
- модернізацію з 1 липня 2019 року системи електронного адміністрування реалізації пального (СЕАРП) з переходом на облік палива по акцизних складах;
- поетапне введення системи контролю за обігом та залишками палива на акцизних складах з використанням рівнемірів і витратомірів-лічильників;
- контроль над цільовим використанням палива, призначеного для авіаційного транспорту [2].

Законодавством змінено Податковий кодексом України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів, запроваджується багато нововведень, покликаних підвищити ефективність запобігання та боротьби з незаконним виробництвом і обігом пального, посилити контроль за повнотою та своєчасністю надходження до бюджету акцизного податку. Деякі штрафи є новими, до норм інших внесено зміни. Штрафи, передбачені Законом № 2628, можна класифікувати за нормами права, як зображено на рис. 1 [2, 1].

Класифікація штрафів з 01.07.2019 за нормами права					
ПКУ		КУАП		Закон 481	
ст. 128-1	порушення порядку обігу пального	ст. 164		ст. 17	
ст. 120-2	порушення порядку обігу акцизних накладних	порушення порядку обігу пального		здійснення обігу пального без ліцензії	
ст. 117.3	здійснення суб'єктами господарювання операцій з реалізації пального без реєстрації таких суб'єктів платниками акцизного податку				

Рис. 1. Класифікація штрафів

Суб'єктам господарювання необхідно уважно віднестися до своїх дій з

реалізацією та використанням пального. Особливу увагу слід зосередити на функціонування складів господарства, де зосереджено обіг пального. У разі якщо суб'єкт господарювання може довести, що він не має акцизного складу (не є його розпорядником), то до нього не може бути застосовано штрафи. А в іншому разі – рис. 2 [4].

Правопорушення за ПКУ			
ст. 128-1	ст. 128-2	ст. 128-3	ст. 117.3
відсутність (фактична та або в ЄДР) обладнання, що передбачене у т. ч. 230.1.2 ПКУ	відсутність у СЕЄ РП зареєстрованого акцизного складу	несвоєчасне подання електронних документів про залишки пального та обсяги його обігу	здійснення суб'єктами господарювання операцій з реалізації пального без реєстрації таких суб'єктів платниками акцизного податку
штраф 1 випадок – 20000 грн 2 випадок і більше (протягом року) – 50000 грн	штраф 1 випадок – 1 млн. грн 2 випадок і більше (про-тягом року) – 2 млн. грн	штраф 1 тис. грн. за кожен неподаний документ	штраф у розмірі 100 % вартості реалізованого пального

Рис. 2 Правопорушення щодо обігу пального за ПКУ

П. 18 підрозд. 5 розд. XX ПК передбачає градацію в часі застосування штрафів за п. 1281.1 ПК. Так, ці штрафні санкції застосовуються: з 01.07.19 р. – до розпорядників акцизних складів, на яких розташовано резервуари, загальна місткість яких перевищує 20 000 м³; з 01.10.19 р. – до розпорядника акцизного складу, на акцизному складі якого розташовано резервуари, загальна місткість яких перевищує 1 000 м³, але не перевищує 20 000 м³; з 01.01.20 р. – до розпорядників акцизних складів, на яких розташовано резервуари, загальна місткість яких не перевищує 1 000 м³ (є винятки, передбачені в пп. 14.1.6 ПК) [4].

Не будуть вимагати оформлення ліцензії від підприємств, що мають місткості розташованих ємностей для завантаження вивантаження нафтопродуктів для власних потреб у обсязі не більше 200 куб. м. і використовують нафтопродукти для власних потреб у обсязі не більше 1000 куб м за рік, при цьому не надаючи

послуг по реалізації та зберігання палива іншим особам [3].

Отже, у разі дотримання вимог законодавства щодо здійснення обігу пального суб'єкт господарювання може працювати без штрафних санкцій. Але для цього відповідальна особа підприємства повинна бути дуже уважною та забезпеченою відповідним обладнанням, що не допускає різних збоїв, або фіксувати їх документально.

Список використаних джерел

1. Кодекс про адміністративні правопорушення URL: (дата звернення 24.09.2019).

2. Податковий кодекс України від 02 груд. 2010 р. за № 2755 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення 24.09.2019).

3. Неля Привалова Чому у 2019 році в Україні зменшиться кількість нелегального пального URL :<https://delo.ua/business/chomu-u-2019-roci-v-ukrajini-zmenshitsja-kilkist-348647/>. (дата звернення 24.09.2019).

4. Катерина Чучаліна Пальне та штрафи з 01.07.19 р. Частина перша. Штрафи за порушення обігу пального URL: <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-hozyajstvennye-operacii-9-goryuchee-i-shtrafy-s-010719-gchast-pervaya-shtrafy-za-narushenie-obrashheniya-goryuchego> (дата звернення 14.09.2019).

Карпенко Н.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського
обліку та економічного контролю
Мироненко М. П., ЗВО СВО Магістр
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
Полтавської державної аграрної академії,
(м. Полтава, Україна)

ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ ВИДАТКІВ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

Видатки бюджетної установи свідчать про виконання основних функцій установою та ефективність виконання кошторису за відповідний звітний період. Облік видатків установи досить об'ємна ділянка роботи, що вимагає від спеціалістів великої уваги та зосередженості при відображенні їх в обліку, а також знання особливостей обліку бюджетної установи та відображення видатків згідно економічної класифікації [1].

Отже, основною проблемою при відображенні в обліку видатків визначається правильність віднесення видатків на відповідні цілі за елементами витрат та у розрізі кодів економічної класифікації.

Видатки бюджетної установи – це витрати здійснені установою на забезпечення виконання своїх функцій та підтверджені відповідно оформленими документами. До складу видатків включаються нарахування заробітної плати та платежів єдиного соціального внеску, вартість надходження необоротних активів та малоцінних і швидкозношуваних предметів, списання використаних матеріалів та господарських товарів, отримання різних видів послуг, виконані роботи по ремонту приміщень, обладнання, видатки здійснені під час перебування у відрядженні, нараховані податки та платежі до бюджету та інші види.

Виходячи з даних проведеного дослідження можна визначити основні завдання обліку видатків бюджетної установи:

- своєчасне та повне відображення господарських операцій в обліку;
- ефективне та цільове використання доходів на забезпечення проведених видатків;
- цільове проведення видатків;

- контроль за виконанням кошторису бюджетної установи шляхом порівняння касових і фактичних видатків з кошторисними призначення;
- відображення видатків у звітності [2].

Усі видатки, які проводять бюджетні установи, розмежовані за економічною суттю платежу. Для цього використовують коди економічної класифікації видатків бюджету, скорочена назва яких – КЕКВ. Установа може використовувати кошти лише на ті цілі, на які планувала, за напрямками, визначеними в Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету, затвердженій наказом Мінфіну від 12.03.2012 № 333. Із 01.01.2019 Мінфін змінив цю Інструкцію наказом «Про затвердження Змін до Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету» від 03.12.2018 р. № 953 [4].

Правильність відображення видатків у обліку в великій мірі залежить від уважності та компетентності працівників бухгалтерської служби. На основі даних аналітичного обліку видатків бюджетної установи складаються фінансові звіти, що відображають стан виконання кошторису установи за звітний період.

Фактичні видатки є основною базою для планування надходжень та видатків майбутнього періоду бюджетних установ та складання проекту кошторису. При підготовці проекту кошторису із фінансової звітності використовують дані фактичних видатків за попередні роки, здійснюючи при цьому і аналіз ефективного використання коштів.

В НП(С)БОДС 135 «Витрати» наведена класифікація витрат, згідно з якою витрати суб'єктів державного сектора класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами: витрати за обмінними операціями, витрати за необмінними операціями. При цьому до витрат за обмінними операціями включені такі елементи, як оплата праці, відрахування на соціальні заходи, матеріальні витрати, амортизація, фінансові витрати, інші витрати за обмінними операціями [3].

Постійний контроль за відображенням видатків в обліку бюджетної установи сприяє якісному, цільовому виконанню кошторису доходів та видатків установи, ефективному використанню бюджетних коштів загального та спеціального фонду.

Видатки закладів освіти дозволено здійснювати одночасно з державного та місцевих бюджетів. В першочерговому порядку здійснюються видатки на виплати працівникам закладів освіти та супутні видатки, оплату комунальних послуг. За наявності субвенцій на зміцнення матеріально-технічної бази закладів освіти кошти направляються на придбання шкільних автобусів, електронного обладнання, оновлення спортивних комплексів.

Список використаних джерел:

1. Бюджетні установи: бухгалтерський облік та оподаткування : навч. посіб. / Під ред. В. І. Лемішовського. [3-є видання, доповнене і перероблене]. Львів : «Інтелект-Захід», 2008. 1120 с.
2. Карпенко Н. Г., Аранчій Я. С. Завдання та порядок відображення в обліку видатків бюджетних установ. *Наукові праці ПДАА*. 2013. № 2. Т.3. С. 78-83
3. Карпенко Н. Г. Застосування Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Матеріали ІV міжнародної науково-практичної конференції «*Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні*» (11 травня 2016 р.) м. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. С. 118-120.
4. Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету наказ Міністерства фінансів України № 333 від 12 берез. 2012 р. URL:<http://www.rada.gov.ua>.

Коваль Олександр Петрович,
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
Ткачова Світлана Олексіївна
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки
і торгівлі» (м. Полтава, Україна)

ПРИНЦИПИ КОДУВАННЯ РАХУНКІВ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Групування витрат за різними ознаками здійснюють на рахунках обліку. Враховуючи необхідність групування витрат за різними ознаками в системному порядку, можна стверджувати про невідповідність можливостей існуючого «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» вимогам управління.

У зв'язку з цим у світовому досвіді існують такі підходи до організації накопичення інформації в системі управлінського обліку:

- автономна система обліку;
- інтегрована система обліку.

В організації управлінського обліку за першим способом передбачено використовувати окремі плани рахунків для фінансового й управлінського обліку або рахунки-екрани. Цей спосіб достатньо трудомісткий і може значно ускладнити роботу працівників обліково-аналітичних служб, хоча перевагами його використання є створення умов для збереження комерційної таємниці щодо собівартості, рівня витрат тощо.

У процесі організації управлінського обліку в межах інтегрованої системи відбуваються накопичення інформації при використанні єдиного плану рахунків, а в подальшому її групують відповідно до різних потреб.

На основі результатів дослідження можна зробити висновок про доцільність використання на виробничих підприємствах інтегрованої системи обліку, тобто йдеться про використання єдиного плану рахунків виділенням достатньої

кількості аналітичних рахунків і забезпеченням достатньої глибини деталізації.

Ми пропонуємо використовувати національний план рахунків, виділяючи необхідні аналітичні рахунки для конкретного підприємства.

При цьому можна по-різному здійснювати кодування рахунків. Наприклад, витрати на виробництво на підприємствах харчової промисловості пропонуємо накопичувати спочатку в розрізі підрозділів, а потім в розрізі видів готової продукції (рис. 1).

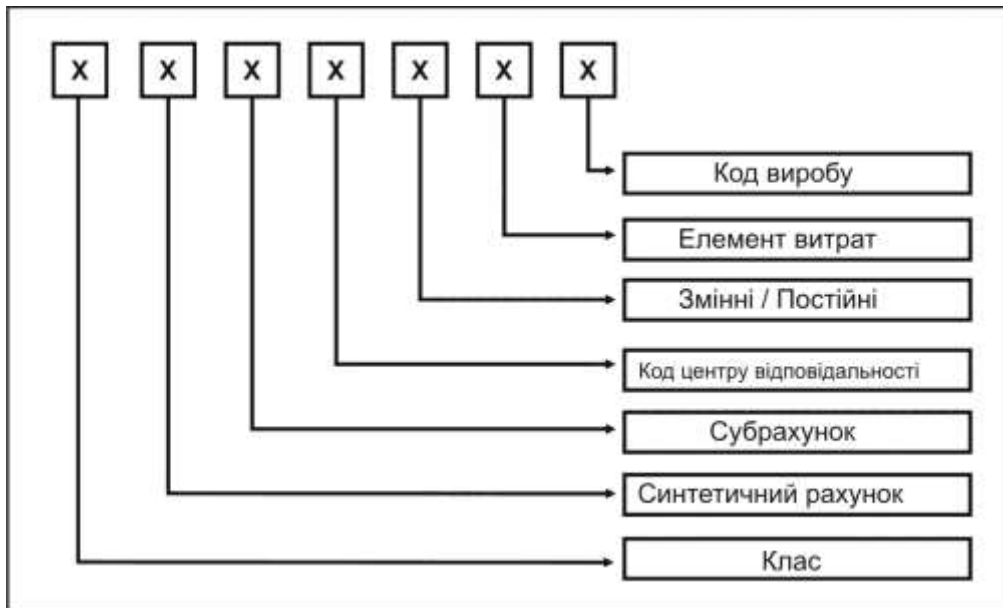


Рис. 1. Принципи кодування рахунків витрат на виробництво при інтегрованому підході до організації управлінського обліку

Рахунок адміністративних витрат у кодї може містити такі ознаки, як клас, синтетичний рахунок, код центру відповідальності, змінні чи постійні, елемент витрат. Інші рахунки кодуються відповідно до вимог управління.

Наприклад, сире молоко, яке передане для виробництва «Молока 3,2 %, п/е, 0,5 кг», буде відображене за дебетом рахунку 23121105 «Молоко 3,2 %, п/е, 0,5 кг». Код рахунку в даному випадку означає, що витрати віднесено на рахунок:

23 – «Виробництво»;

1 – субрахунок «основне виробництво»;

2 – код центру відповідальності «Дільниця з виробництва суцільномолочної продукції» ;

- 1 – Змінні витрати;
- 1 – Матеріальні витрати;
- 05 – Код виробу «Молоко 3,2 % п/е».

Такий спосіб кодування може викликати подив і зауваження з приводу кількості аналітичних рахунків. Справа в тому, що сучасні програми ведення обліку зможуть підтримати таку деталізацію, а вести мову про використання інформації в управлінні в умовах ручного веденням обліку – недоцільно.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

****Науковий керівник - Любимов Микола Олександрович, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Я. М. Кузьміна,
Здобувач вищої освіти ступеня «Магістр»
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ МАЙНОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах дієвість управлінських рішень залежить від якісної інформації, що надходить до керівництва щодо фінансового стану та результатів діяльності. Обчислення окремих показників дають можливість оцінити існуючу ситуацію та визначити заходи, які будуть спрямовані на поліпшення фінансового стану в довгостроковому періоді, а також сприятимуть нарощуванню майнового потенціалу підприємства, забезпечуючи його платоспроможність та прибутковість.

Питання оцінки фінансового стану підприємства розглядалися в працях зарубіжних науковців і практиків, зокрема: М. Баканова, І. Балабанова, О. Волкової, А. Ковальова, В. Ковальова, М. Крейніної, Е. Макар'яна, Д. Молякова, В. Привалова, В. Родіонової, Н. Русак, В. Русак, Р. Сайфуліна, Г. Савицької, М. Федотової, А. Шеремета, Л. Бернстайна, А. Гропелі, Т. Карлін, Б. Коласс, Е. Нікбахта, Е. Хелферта та ін.

Оцінка фінансового стану підприємства передбачає:

- вибір видів і методів фінансового аналізу, типів прогнозних моделей;
- виявлення основних факторів впливу на фінансовий стан;
- обґрунтування вибору і розрахунок показників фінансового стану;
- порівняння отриманих значень з нормативними;
- аналіз та оцінка тенденцій зміни фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства відображає всі аспекти його виробничо-господарської діяльності. За допомогою аналізу фінансового стану підприємства зацікавлені особи (інвестори, кредитори, менеджери тощо) можуть оцінити минулий, поточний та перспективний стан підприємства в ринковому

середовищі і прийняти рішення, які можуть впливати на його подальшу виробничо-господарську діяльність.

У фінансовий стан підприємства характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої, комерційної та інших видів діяльності, доцільністю та ефективністю їх розміщення і використання у фінансових взаємовідносинах з іншими суб'єктами господарської діяльності, платоспроможністю і фінансовою стійкістю [1].

Для оцінки фінансового стану підприємства найчастіше використовують метод фінансових коефіцієнтів, за яким попередньо встановлюють групи основних показників, а саме – показників ліквідності, стійкості, заборгованості, оборотності, прибутковості, а далі порівнюють їх значення з нормативними, середніми по галузі, а також зі значеннями за попередні періоди. Нормативні значення показників є базою порівняння і можуть встановлюватись на державному рівні, зокрема для оцінки можливості визнання підприємств банкрутами.

За допомогою фінансового аналізу можна забезпечити:

- оцінку рівня ефективності діяльності господарюючих систем та виявлення факторів і причин досягнення існуючого стану;
- визначення тенденцій розвитку підприємства за показниками його фінансового стану;
- розроблення сценаріїв розвитку економічної діяльності суб'єктів господарювання;
- якісне планування, прогнозування, бюджетування, визначення потреби і ефективне розміщення фінансових ресурсів;
- створення рейтингових систем оцінки фінансового стану господарюючих систем;
- своєчасне вживання заходів, спрямованих на підвищення платоспроможності, фінансової стійкості і прибутковості підприємств;
- визначення резервів поліпшення фінансового стану господарюючих систем;

— обґрунтування політики розподілу і використання прибутку для потреб господарюючих систем і їх власників.

Прийнято виділяти внутрішній і зовнішній аналіз фінансового стану, які мають різні цілі і зміст.

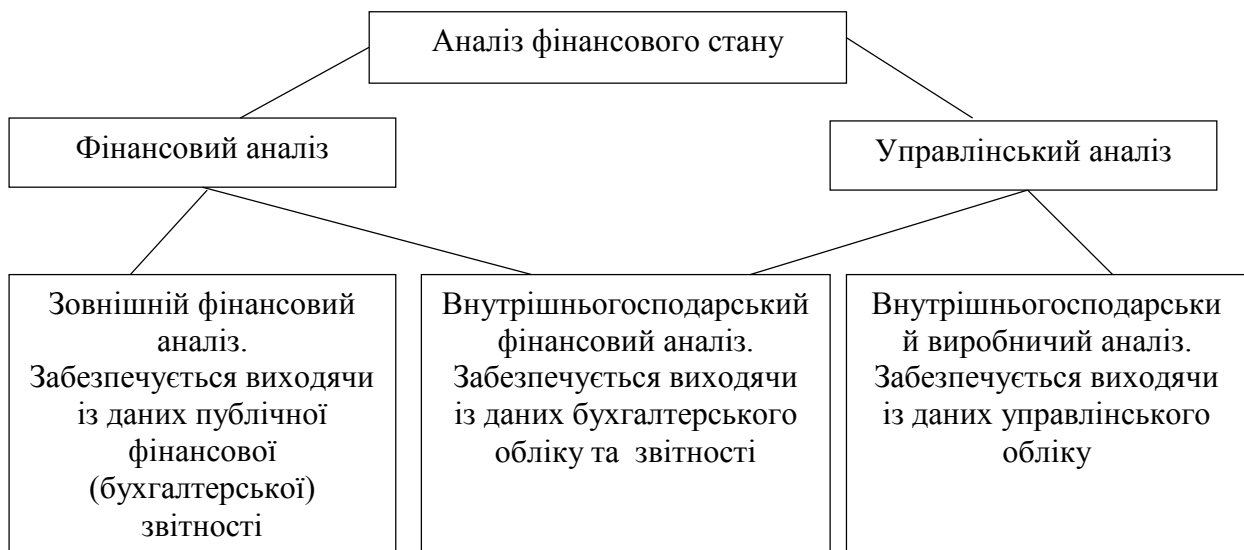


Рис. 1. Напрями аналізу фінансового стану підприємства

В цілому при аналізі фінансового стану підприємства в процесі організації інформаційної системи слід враховувати основні характеристики економічної інформації, які безпосередньо впливають на вибір інформаційних технологій рішення аналітичних завдань.

Список використаних джерел:

1. Олексів І.Б., Фещур Р.В. Проблеми аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8496/1/51.pdf>
2. Івченко Л. В., Федорченко О. Є. Аналіз фінансового стану підприємств: інформаційне та методичне забезпечення *Finance, accounting and audit*. 2015. Вип. 1 (25). С. 197-210.

Науковий керівник - О. Г. Красота, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії

Лінник Вікторія Андріївна,
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
Шакірова Юлія Сергіївна,
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

МІЖНАРОДНИЙ ПІДХІД ДО ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Глобалізаційні процеси в світовій економіці, а також намагання України інтегруватися до європейського і світового співтовариства вимагають сучасної практики взаємодії бізнесу із суспільством і державою. Це спілкування відбувається на мові бухгалтерського обліку засобами фінансової звітності.

Зауважимо, що фінансова звітність підприємств в різних країнах відрізняється через вплив соціальних, економічних та політичних чинників. Відмінності у підходах до змісту фінансових звітів значно ускладнюють сприйняття інформації.

З метою усунення неузгодженостей в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності на міжнародному рівні 29 червня 1973 року у рамках Організації Об'єднаних Націй (ООН) провідними професійними бухгалтерськими організаціями Австралії, Великої Британії, Ірландії, Канади, Нідерландів, Німеччини, Мексики, США, Франції та Японії був створений Комітет з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО) – International Accounting Standards Committee (IASC).

В сучасному динамічному середовищі особливо контролюються результати діяльності підприємства, тому вважаємо за необхідне проаналізувати міжнародний підхід до відображення інформації про фінансові результати у фінансовій звітності підприємства.

Звіт про фінансові результати складається з метою надання інформації про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства за певний період

часу. МСБО 1 «Подання фінансової звітності» пропонує два способи подання у Звіті про фінансові результати інформації про витрати залежно від потреб аналізу витрат із застосуванням двох альтернативних класифікацій: перша класифікація базується на характері витрат (на що здійснені витрати), друга – на функції витрат (з якою метою здійснені витрати) на підприємстві (рис. 1).

Сутність методів	
Метод характеру витрат	Метод функції витрат
Витрати групуються залежно від їх характеру: – витрати на матеріали; – витрати на оплату праці; – витрати на амортизацію; – тощо.	Витрати класифікуються як: – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); – загальновиробничі витрати; – адміністративні витрати; – витрати на збут.
Переваги і недоліки методів	
Метод характеру витрат	Метод функції витрат
Переваги: – простий для використання на більшості невеликих підприємств; – більш об'єктивний, оскільки не передбачає суб'єктивного судження при розподілі витрат; Недоліки: – менш корисний для аналізу господарської діяльності.	Переваги: – сприяє забезпеченню користувачів більш суттєвою інформацією. Недоліки: – розподіл витрат може бути необґрунтованим і вимагати суб'єктивних міркувань.

Рис. 1. Методи подання інформації про витрати у Звіті про фінансові результати

Відповідно до першої форми аналізу - методу "характеру витрат", суб'єкт господарювання групує витрати відповідно до їх характеру (наприклад, амортизація, придбання матеріалів, виплати працівникам, витрати на рекламу) і не перерозподіляє їх за функціями в межах суб'єкта господарювання. Цей метод може бути простим у застосуванні, оскільки немає потреби розподіляти операційні витрати відповідно до класифікації функцій.

Друга форма аналізу - це метод "функції витрат", згідно з яким витрати класифікують відповідно до їх функцій (з якою метою здійснені витрати). Згідно з цим методом, суб'єкт господарювання розкриває, як мінімум, інформацію про собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) окремо від інших витрат. Цей метод може надавати більш доречну інформацію користувачам, ніж

класифікація витрат за характером, але розподіл витрат може бути необґрунтованим і вимагати суб'єктивних міркувань.

Вибір між методом функції витрат та методом характеру витрат залежить від історичних і галузевих особливостей діяльності підприємства. Оскільки кожен метод подання має переваги для різних типів суб'єктів господарювання, МСБО 1 вимагає від управлінського персоналу обирати метод подання інформації, який є достовірним і більш доречним. Проте, оскільки інформація про характер витрат є корисною для прогнозування майбутніх грошових потоків, розкриття додаткової інформації вимагається тоді, коли застосовується метод класифікації витрат за функцією.

Українське ж НП(с)БО 1 передбачає відображення інформації про фінансові результати у фінансовій звітності підприємства лише за методом функції витрат.

Тож вважаємо, що подальше реформування системи національних стандартів бухгалтерського обліку орієнтоване на МСФЗ є обов'язковим, оскільки застосування МСФЗ є ефективним інструментом забезпечення правдивості, прозорості та неупередженості інформації про діяльність суб'єктів господарювання. Поки що, незважаючи на те, що національні П(с)БО базуються на МСБО, існують деякі розбіжності у представленні інформації у фінансовій звітності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. – № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

*****Науковий керівник - Любимов Микола Олександрович, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»**

О. В. Лега, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Р. В. Ліпський, к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Н. М. Золотоверх, здобувач вищої освіти СВО – магістр
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ВИТРАТИ ТА ДОХОДИ СІМЕЙНИХ МОЛОЧНИХ ФЕРМ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Пріоритетною галуззю тваринництва в багатьох країнах світу є молочне скотарство. В Україні дана галузь характеризується негативними тенденціями, що пов'язано із зменшенням виробництва молока. Зростання вартості кормів, засобів захисту тварин, комунальних послуг супроводжується втратою інтересу сільськогосподарських підприємств до галузі тваринництва. У розв'язанні проблем системи управління якістю молокопродуктового підкомплексу важливого значення набувають інтеграційні процеси, що є потужним чинником прогресивного розвитку й подальшого вдосконалення партнерських відносин у молокопереробній галузі [1].

На сьогодні, одним з напрямів отримання якісної сировинної бази для виробництва молочних продуктів є створення сімейних молочних ферм, які є переважною формою ведення сільського господарства, та виробляють понад 50% загального обсягу сільгосппродукції [2].

В Україні завдяки експертній та технічній допомозі технічній допомозі представництв держав-лідерів по розвитку сімейної кооперації: Франції, Канади, США створення сімейних ферм теж поступово набирає обертів [2].

У 2016 році у Полтавській області відкрито перші дві молочні сімейні ферми: у с. Сухорабівка Решетилівського району (родина Жванко) та у с. Денисівка Оржицького району (родина Сергієнко та Шаповаленко) [3].

До переваг створення та діяльності сімейних молочних ферм можна віднести: підвищення продуктивності корів у середньому на 25%; збільшення доходу на 30%; завдяки механізації кількість робочих годин фермера

зменшується із 7 до 4 годин на день, хоча водночас збільшується кількість корів від 3-4 до 7-10; зменшення ручної роботи, яку здебільшого виконують жінки; якість молока підвищується від 2-го до вищого сорту, що відповідає якості середньо товарних сучасних підприємств; екологічний підхід і впровадження системи зберігання та утилізації гною; підвищення загальної культури ведення господарства [4].

Виробництво молока у сімейних фермах супроводжується витратами та доходами, рівень яких прямо впливають на фінансовий результат та рентабельність. Облік витрат на виробництво молока ведеться на рахунок 23 «Виробництво» 232 «Тваринництво» 2321 «Молоко». Орієнтовні статті витрат на виробництво молока у сімейних молочних фермах наступні:

- «Зарплата робітникам та відрахування на соціальні заходи» (Дт 2321 Кт 661; Дт 2321 Кт 651);

- «Корми». Зазначимо, якщо сіно заготовлюється силами виробництва, то ця сума витрат набагато знизиться (Дт 208 Кт 231, Дт 2321 Кт 208); якщо корми купувати, то витрати будуть досить відчутними (Дт 208 Кт 631);

- «Витрати на ветеринарну службу» (Дт 2321, 91 Кт 631);

- «Комунальні платежі» (Дт 2321, 91 Кт 631);

- «Інші витрати»: ПММ (Дт 2321, 91 Кт 203), ремонт приміщення (Дт 2321, 91 Кт 205, 631), обладнання та техніки Дт 2321, 91 Кт 207, 631) і т.д.

Витрати виробництва формують собівартість виробленої продукції (Дт 27 Кт 2321, Дт 901 Кт 27). Крім того на собівартість молока впливає велика сукупність факторів, але основними є: генетика (чим більш високопродуктивна корова, тим менша собівартість кожного літра надоеного молока); витрати на корми (чим високо якісніші корми, тим продуктивність корів та якість молока більша); витрати на всі закуповувані ресурси (паливно-мастильні матеріали, електрика, запчастини, ветеринарні препарати і хімія тощо); витрати на логістику кормів (географічне положення ферми і полів, що забезпечують ферму кормами) [5].

Одним з найважливіших питань в молочному бізнесі є питання збуту

продукції. В період запуску проекту треба знайти джерела реалізації молока і укласти з ними відповідні договори. Це в першу чергу великі переробні підприємства: молокозаводи і молочні комбінати [5]. Доходи від молочної ферми залежать від різних факторів: продуктивності стада, відпускної ціни на молоко, витрат на транспорт для перевезення продукції (Дт 36, 37 Кт 701, Дт 701 Кт 641).

Отже, основною метою діяльності підприємства є забезпечення конкурентоспроможності. Для цього сімейним молочним фермам велику увагу необхідно приділяти основним складовим успіху молочного бізнесу: персоналу, менеджменту, якості молока, хорошій породі, годуванню, технології та умови утримання, здоров'ю корів, селекції і розмноженню, автоматизованому обліку ресурсів і правильному управлінню фермою.

Список використаних джерел:

1. Лега О. В., Прийдак Т. Б., Яловега Л. В. Створення і функціонування обслуговуючих кооперативів у молочній галузі: облік та нормативно-правове забезпечення. Інноваційна економіка. 2017. № 1. - 2. С. 160 – 169.
2. Славута В. Економічна ефективність сімейних ферм - запорука розвитку аграрного сектору України. URL: <http://kontrakty.ua/article/79523>. (дата звернення 15.09.2019).
3. Відкриття перших у Полтавській області сімейних ферм на 20 гол. ВРХ. URL: <http://dobrobut-hromad.org/news/vidkrittya-pershih-u-poltavskiy-oblasti-simeynih-ferm-na-20-goliv-vrh.html>. (дата звернення 15.09.2019).
4. Біловицька Н. Міні-ферми нині в тренді. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/mini-fermi-nini-v-trendi/>. (дата звернення 15.09.2019).
5. Орлов О. Сучасна молочна ферма: з чого почати? URL: <http://agro-business.com.ua/agro/suchasne-tvarynnytstvo/item/8113-suchasna-molochna-ferma-z-choho-pochaty.html>. (дата звернення 15.09.2019).

О. В. Лега, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Я. І. Вічний, Д. Б. Саулко
здобувачі вищої освіти СВО – магістр спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ОПЛАТА ТОВАРІВ В ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

В нинішніх складних політичних та економічних умовах в Україні торгівля залишається однією з найбільш рентабельних та перспективних галузей бізнесу. Зарубіжний досвід ведення торговельної діяльності вплинув на розвиток електронної комерції в Україні. У сучасних умовах ведення бізнесу корисним інструментом стає інтернет-торгівля, спрямована на розвиток економіки України і задоволення потреб як виробників товарів (робіт, послуг), так і споживачів. Купівельна спроможність українців зменшується, що пов'язано із зростанням цін на продукти харчування, не кожен може дозволити собі придбати інші речі. Користуючись послугами суб'єктів господарювання, що діють у сфері інтернет-торгівлі, покупці отримують можливість заощадити за рахунок більш низьких цін, порівняти ціни для вибору найнижчої. Для економії часу товар можна вибирати не виходячи з дому, обирати зручний спосіб оплати і доставки [1].

Будь-який вид торгівлі супроводжується розрахунковими операціями, які ідентифікують як приймання від покупця готівкових коштів, платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо за місцем реалізації товарів (послуг), а у разі застосування банківської платіжної картки – оформлення відповідного розрахункового документа щодо оплати в безготівковій формі товару (послуги) банком покупця.

Інтернет-магазини для розрахунків пропонують декілька способів оплати, розглянемо їх види, особливості та відображення в обліку.

1. Готівкові розрахунки, які можна здійснити безпосередньо в офісі продавця або при доставці розрахуватися з кур'єром. В обліку кореспонденція рахунків: Дт 301 Кт 702.

2. Безготівкові розрахунки можливо здійснити банківським платіжним

дорученням, через зарахування на поточний рахунок продавця: Дт 311 Кт 702, Дт 702 Кт 641, Дт 902 Кт 28.

3. Застосування банківських платіжних карток: а) через портативний платіжний термінал в кур'єра при доставці товару; б) оплата банківськими платіжними картками на сайті інтернет-магазину (інтернет-еквайринг) через фінансових посередників (Portmone.com, Liqpay та ін.). Особливістю таких способів оплати є застосування реєстратора розрахункових операцій і видача клієнтам на руки фіскального касового чеку за ф. № ФКЧ-1, основними реквізитами якого є форма оплати (готівкою, картою, у кредит, чеками тощо) та сума коштів [2]. В бухгалтерському обліку складається кореспонденція рахунків: Дт 331 Кт 702, Дт 333 Кт 331, Дт 311 Кт 333.

4. Електронні гроші. Згідно Закону України «Про платіжні системи та переказ грошей» - це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, які приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням особи, що виконуються в готівковій або безготівковій формі [3].

В Україні випуск електронних грошей мають право лише 23 банки на базі карткових платіжних систем Visa, MasterCard, НСМЕП. Наприклад, АЛЬФА-БАНК - «FORPOST», «ALFA-MONEY», MasterCard, Visa, ПРОСТІР, Ощадбанк, ПЕРШИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК, ПЕРШИЙ УКРАЇНСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ БАНК, ПРИВАТБАНК - MasterCard, Visa [4].

Найбільш популярним сервісом серед користувачів та інтернет-магазинів в більшості країн є WebMoney (або WebMoney Transfer), що пов'язано з раннім стартом діяльності та перевіреною безпекою платежів. Кожен, хто реєструється в системі WebMoney, отримує електронний гаманець, на якому ведеться облік прав вимоги користувача. В обліку зарахування WMU на електронний гаманець продавця (набуття права вимоги) відображається Дт 377 Кт 685, переведення електронних грошей у безготівкові та отримано їх на поточний рахунок – Дт 311 Кт 377.

Альтернативою WebMoney можуть стати «законні» електронні гроші.

Такими на сьогодні є «ГлобалМані» (емітент АТ «Ощадбанк»), «МонеХу» (ПУАТ «Фідобанк»), «Максі» (ПАТ «Альфа-банк»). Е-гроші, отримані як оплата за товар, суб'єкти інтернет-торгівлі не можуть витратити на придбання товару в іншого користувача системи [4]. Порядок розрахунку електронними грошима простий: споживач відправляє їх зі свого електронного гаманця на електронний гаманець продавця [5]. В обліку такі операції відображають: а) отримання електронних грошей за товар Дт335 Кт681, б) пред'явлення електронних грошей до погашення Дт 377 Кт 335; в) надходження грошових коштів Дт 311 Кт 377.

Список використаних джерел:

1. Лега О.В. Інтернет-торгівля: облік та оподаткування. *Причорноморські економічні студії. Науковий журнал*. 2019. Випуск 43. С. 161 – 166.
2. Золотухін О. Власна справа: інтернет-торгівля. Вісник. Офіційно про податки. 2017. № 42 (946). URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100006259-vlasna-sprava-internet-torgivlya> (дата звернення 11.07.2019).
3. Про платіжні системи та переказ грошей: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14/card2#Card> (дата звернення 12.07.2019).
4. Електронні гроші: види і системи. Дізнайтеся, які електронні гроші дозволені в Україні, як здійснюється обмін віртуальних грошей. URL: https://bankchart.com.ua/e_banking/statti/elektronni_groshi. (дата звернення 13.07.2019).
5. Ольховик О. Електронні гроші. *Податки та бухгалтерський облік*. 2015. № 101. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2015/december/issue-101/article-14160.html> (дата звернення 13.07.2019).

З. М. Левченко, к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю;
М. В. Єрмолаєва, к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРВИСНОГО ВИЗНАННЯ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Предметом сільськогосподарського виробництва є одержання в процесі єдиного технологічного циклу сільськогосподарської продукції та/або додаткових біологічних активів. Згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», сільськогосподарська продукція – це актив, одержаний в результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання [1].

Згідно Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» визначення сільськогосподарської продукції трактується інакше. Під сільськогосподарською продукцією розуміють наступне: зібраний урожай – це відокремлення продукції від біологічного активу або припинення життєвих процесів біологічного активу суб'єктом господарювання [2].

Процес сільськогосподарського виробництва, який базується на здійсненні біологічних перетворень – якісних і кількісних змін біологічних активів, характеризується як діяльність, пов'язана з випуском продукції, яка включає всі стадії технологічного процесу, а також реалізацію продукції власного виробництва [1].

Для аграрного товаровиробника продукція сільськогосподарського виробництва визнається готовою продукцією власного виробництва.

Згідно Порядку визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями, продукція власного виробництва – це готова продукція, яка була повністю вироблена або піддана достатній переробці чи обробці підприємством із використанням власного чи орендованого майна. Переробку або обробку продукції підприємством визнають достатньою за виконання однієї з наступних умов:

- виготовлена продукція класифікується в іншій тарифній позиції (на рівні перших чотирьох знаків цифрового коду Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності), ніж вироби й матеріали, придбані підприємством і використані ним для її виготовлення;

- частка добавленої вартості продукції під час її переробки чи обробки становить не менше як 50 %, якщо інше не передбачено законодавством. При цьому добавленою вартістю є різниця між собівартістю продукції та вартістю використаних матеріалів, сировини й комплектуючих [3].

Сільськогосподарська продукція отримується в результаті не просто виробничого процесу, а ще й процесу біологічних перетворень біологічних активів. А це означає, що технологічний процес виробництва сільськогосподарської продукції, з одного боку, включає використання виробничих ресурсів підприємства та робочої сили, з іншого – вони мають справу з живими біологічними організмами, що функціонують, ростуть, збільшують свою вартість, розмножуються, дають готову продукцію. Сама готова продукція є результатом їх життєвого циклу або його закінченням.

Первісне визнання сільськогосподарської продукції активом здійснюється, якщо:

- підприємство набуло право власності на сільськогосподарську продукцію і несе ризики й отримує вигоди від володіння нею;

- підприємство в подальшому буде здійснювати управління та контроль за використанням сільськогосподарської продукції;

- є впевненість, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням сільськогосподарської продукції;

- вартість її може бути достовірно визначена.

Первісне визнання сільськогосподарської продукції відображається в обліку у тому звітному періоді, у якому вона відокремлена від біологічного активу [4].

Сільськогосподарська продукція при її відокремленні від біологічного активу або при припиненні процесів життєдіяльності біологічних активів перестає бути елементом біологічних активів і визнається як окремий актив.

За цільовим призначенням, господарською цінністю, економічними

вигодами від використання сільськогосподарська продукція поділяється на основну, супутню та побічну.

Основною є сільськогосподарська продукція, використання якої може приносити найбільші економічні вигоди підприємству і отримання якої є метою утримання біологічних активів, здатних давати таку сільськогосподарську продукцію. Супутньою є сільськогосподарська продукція, яка одержана від біологічного активу або їх групи одночасно з основною продукцією, відповідає встановленим стандартам або технічним умовам і призначена для подальшої переробки або реалізації. Побічною є сільськогосподарська продукція, яка одержується від одного біологічного активу або їх групи одночасно з основною, але має другорядне значення, а економічні вигоди від її використання є несуттєвими. Приклади біологічних активів та сільськогосподарської продукції згідно їх класифікації наведені у Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку біологічних активів [4].

Сільськогосподарська продукція у натуральному виразі визначається, виходячи з її фактичної маси (кількості) у місці оприбуткування.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» від 18 травня 2005 р. № 790. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05> (дата звернення 02.10.2019).
2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. URL: <http://www.minfin.gov.ua>. (дата звернення 02.10.2019).
3. Порядок визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями : постанова Кабінету Міністрів України від 05 вересня 1996 р. № 1061. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1069-97-%D0%BF>. (дата звернення 02.10.2019).
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів: наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315. / Міністерство фінансів України. URL: <https://vobu.ua/rus/documents/item/nakaz-ministerstva-finansiv-ukrajini-vid-29-grudnya-2006-r-1315>. (дата звернення 02.10.2019).

Литвин О. Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Іщенко А. І.,
здобувач вищої освіти спеціальності Облік і оподаткування,
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Основною метою функціонування підприємства, що стосується до галузі сільського господарства, є забезпечення його стійкого розвитку, що можливо досягти за умови постійного пошуку та реалізації заходів щодо підвищення рівня економічної ефективності господарювання. Одним із важливих показників, який впливає на ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства даної галузі чи його структурних підрозділів, є собівартість продукції, що відображає поточні витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією сільськогосподарської продукції.

До складу виробничої собівартості зернової продукції включають: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; загальновиробничі витрати.

Калькулювання собівартості - визначення розміру витрат у грошовій формі як по окремих видах діяльності, виробничих процесах, структурних підрозділах, так і в цілому по підприємству на виробництво (збут) одиниці виконаних робіт (послуг) за допомогою економічно обґрунтованих методів

Можна виділити кілька етапів калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг):

I етап - вираховується собівартість всієї випущеної продукції по підприємству;

II етап - визначається собівартість продукції кожного виду;

III етап - розраховується собівартість одиниці продукції (наданих робіт, послуг).

Щоб визначити виробничу собівартість основної сільськогосподарської продукції, необхідно із загальної суми витрат на виробництво відповідної

культури вивести витрати на побічну продукцію, оцінену з урахуванням розрахунково-нормативних витрат на збирання, транспортування та інші роботи, пов'язані із заготівлею цієї продукції.

Одержана величина й становитиме фактичну собівартість основної продукції. Фактичну собівартість калькуляційної одиниці визначають шляхом ділення всіх витрат, віднесених на основну продукцію, на кількість отриманої продукції.

Так, при визначенні собівартості зернових культур загальну суму витрат на біологічні перетворення (вирощування і збирання) розподіляють між зерном і зерновідходами. При цьому зерно приймають за одиницю, а зерновідходи прирівнюють до нього за коефіцієнтом, який розраховують за вмістом у них повноцінного зерна.

У разі вирощування насіння зернових культур загальну суму витрат безпосередньо пов'язаних із одержанням насінневого зерна відповідних репродукцій, розподіляють між цими класами насіння (супереліта, еліта) пропорційно до його вартості за реалізаційними цінами. Собівартість центнера насіння визначають діленням суми витрат, віднесених на насіння відповідного класу, на його масу після доопрацювання.

При вирощуванні льону та конопель витрати, віднесені на соломку льону й конопель, дорівнюють різниці між витратами на вирощування і вартістю насіння за нормативно-розрахунковою величиною, враховуючи витрати на підготовку та обмолот стебел, транспортування й обробку насіння. Собівартість соломи визначають діленням витрат на фізичну масу.

При калькулюванні собівартості продукції овочівництва витрати між видами продукції розподіляють пропорційно до вартості одержаної продукції за реалізаційними цінами.

Фактична собівартість сільськогосподарської продукції визначається в кінці року. При первісному визнанні таку продукцію оцінюють за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати. Різницю між вартістю сільськогосподарської продукції, оціненої за справедливою вартістю,

зменшеною на очікувані витрати, та пов'язаними з біологічними перетвореннями витратами для отримання сільськогосподарської продукції визнають доходами або витратами. У кінці року після визначення фактичних витрат суми доходів і витрат коригують.

Підводячи підсумки проведеного дослідження варто зазначити, що, важливим показником, який характеризує роботу сільськогосподарських підприємств є собівартість продукції. Від її рівня залежать фінансові результати діяльності підприємства, темпи розширеного виробництва, фінансовий стан господарюючих суб'єктів.

Аналіз собівартості продукції дозволяє з'ясувати тенденцію зміни даного показника, виконання плану, визначити вплив факторів на його приріст і на цій основі дати оцінку роботи господарства по використанню можливостей і встановити резерви зниження собівартості продукції.

Список використаних джерел:

1. Гузар Б. С., Собівартість і проблеми калькуляції продукції сільського господарства. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 4. С. 24 – 28.
2. Жук В. М. Облік сільськогосподарської діяльності : навч. посіб. Київ, ТОВ «Юр- Агро- Веста», 2012. 354 с.
3. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики від 18.05.2001 року № 132 / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12> (дата звернення 11.10.2019).

Литвин О. Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Приймак І. В.,
здобувач вищої освіти спеціальності Облік і оподаткування,
Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, Україна)

МЕТОДИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Для прийняття рішень щодо кредитування потрібно використовувати постійні потоки інформації всередині підприємницьких структур та за їх межами, а також різні форми інформаційного забезпечення на основі організації спеціальних інформаційних підприємницьких структур - асоціацій кредиторів, організацій з моніторингу підприємницьких структур.

Досвід комерційного кредитування зарубіжних фірм показує, що на підприємствах доцільно групувати інформацію за трьома розділами та зберігати її як картотеку [6]: 1) фінансове становище покупців зі всіх джерел (інформація весь час повинна поновлюватися); 2) листування, яке відображає відносини між постачальниками та покупцями, особливо з боржниками; 3) історія рахунків - від записів у реєстрі продажу за певний період часу до детальної характеристики відхилень від кредитного ліміту, аналізу рахунків за давністю оплачених позицій.

Методи, які застосовуються в практиці вітчизняних банків непогано оцінюють фінансові показники, однак є суттєві проблеми з ефективним використанням якісних характеристик позичальника при оцінці його діяльності, які не мають кількісного вираження (характеристика бізнесу, ринкова позиція позичальника, стан фінансової звітності та ін.).

Для здійснення якісної оцінки кредитоспроможності необхідно та доцільно використати також аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища за напрямками галузевого і конкурентного аналізу. За допомогою цього аналізу можливо визначити рівень кредитного ризику [1]. Інші методи оцінки кредитоспроможності розглянемо в табл. 1.

Кожна з методик побудована таким чином, що перші букви самої назви методики відображають систему аналізу фінансового стану позичальника. На основі кожного розділу аналізу складають листи-опитування, відповіді на які оцінюються у балах. Загальна сума отриманих балів переводиться у відповідний клас позичальника: позичальники надійні, позичальники з мінімальним,

середнім або високим ризиком.

Таблиця 1

**Методи визначення кредитоспроможності, що застосовуються у
світовій практиці**

Назва	Характеристика
Правило «5C»	Розшифровується як: C (character) - репутація позичальника; C (capacity) - фінансові можливості; C (capital) - капітал, майно; C (collateral) - забезпечення; C (conditions) - загальні економічні умови. Найбільш застосовується у США
CAMELS	C (capital) - достатність капіталу; A (assets) - якість активів; M (management) - менеджмент; E (earning) - надходження; L (liquidity) - ліквідність; S (sensor) - чутливість до ринкового ризику. Застосовується у практиці Світового банку реструктуризації та розвитку
CAMPARI	C (character) - репутація позичальника; A (ability) - здатність щодо повернення кредиту; M (marge) - дохідність кредитної операції; P (purpose) - цільове призначення кредиту; A (amount) - розмір кредиту; R (repayment) - умови погашення; I (insurance)-забезпечення. Розповсюджене у європейській банківській системі
COPF	C (competition) - конкуренція в галузі; O (organization) - організація діяльності; P (personnel) - кадри, персонал; F (finance) - фінанси, доходи. Застосовується у банківському секторі Німеччини
PARSER	P (person) - репутація позичальника; A (amount) - сума кредиту; R (repayment) - можливості погашення; S (security) - забезпечення; E (expediency) - доцільність кредиту; R (remuneration) - винагорода банку. Застосовується банками Великобританії
Метод дискримінантних показників	Виходячи з переліку визначених коефіцієнтів оцінюється синтетичним чином фінансова ситуація позичальника з точки зору його життєздатності та безперервності господарської діяльності у короткостроковому періоді. Коефіцієнти у даному випадку визначають за результатами дослідження згідно з технікою дискримінантного аналізу

Узагальнюючи викладене вище, можна зробити наступні висновки стосовно існуючих методів оцінки кредитоспроможності:

1. Відсутній єдиний концептуальний підхід до побудови методик оцінки кредитоспроможності позичальників.
2. Відсутнє системне бачення чинників, що визначають кредитоспроможність позичальників.
3. Існуючі методики оцінки кредитоспроможності позичальників недостатньо обґрунтовані і зайво орієнтовані на сформовані традиції, що робить їхнє використання в сучасних умовах у більшості випадків неефективним і навіть може призводити до неадекватних оцінок кредитоспроможності позичальників.

Оцінюючи кредитоспроможність позичальника, комерційні банки України керуються власними положеннями та методиками, в основу яких покладено методичні рекомендації Національного банку України [4, 5]. Водночас НБУ не забороняє банкам самостійно встановлювати додаткові критерії аналізу фінансового стану позичальника, що підвищують вимоги до показників з метою адекватної оцінки кредитних ризиків і належного контролю за ними.

Іноземні кредитні установи під час визначення кредитоспроможності боржників керуються кредитними рейтингами, що складаються міжнародними і національними агентствами, такими як: Standard&Poor's, Moody's Investors Service, Fitch IBCA, Duff and Phelps та ін. Кредитні рейтинги є важливим джерелом інформації для прийняття інвестиційних рішень.

Список використаних джерел:

1. Зеленіна О. О. Сутність інвестицій та позичених коштів узгодження термінології стаття. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки*. 2009. № 2 (48). С. 179 - 185.

2. Лагутін В. Д. Кредитування : теорія і практика : навч. посіб. ; 3-тє вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2012. 215 с.

3. Подольская О. Л. Залучення кредитних коштів аграрними підприємствами. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія : Економічні науки*. 2013. №4. С. 165 - 171.

4. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків : Положення НБУ, затверджено постановою Правління Національного банку України № 279 від 06 лип. 2000 р. / Верховна Рада України. URL: [http:// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua) (дата звернення 11.10.2019 р.).

5. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Положення НБУ. № 23 від 25 січ. 2012 р. / Верховна Рада України. URL: [http:// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua) (дата звернення 11.10.2019 р.).

6. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2014. 406 с. (Частина II).

Т. П. Мац, к.е.н., доцент, доцент кафедри
бухгалтерського обліку та економічного контролю
О. М. Малига, СВО Магістр
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕДУР РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Господарська діяльність суб'єктів господарювання включає в себе співпрацю із контрагентами, в тому числі постачальниками та підрядниками. З ними проводять розрахунки як в готівковій формі так і безготівковій формі. Постачальники та підрядники забезпечують підприємство всім необхідним для здійснення господарської діяльності. Отже даний вид розрахунків складає значну частку, що яку потрібно чітко контролювати та постійно вдосконалювати її облік, для запобігання прострочення термінів платежу та зведення заборгованості до стану безнадійності.

Облікові процедури розрахунків з постачальниками та підрядниками починається з їх визнання, оцінки та фіксації в системі рахунків. Розглянемо визначення поняття «зобов'язання» у різних нормативно-правових джерелах.

Отже кредиторська заборгованість визначається, як «зобов'язання оплатити товари або послуги, які були отримані або поставлені, або на які були виставлені рахунки-фактури, або вони були формально узгоджені з постачальником» [1].

Згідно з П(С)БО 11 щодо визнання кредиторської заборгованості, відбувається за двох вимог: по-перше якщо оцінка заборгованості може бути достовірно визначена та по-друге існує ймовірність зменшення економічних вигід внаслідок погашення даної заборгованості [1].

Відповідно до Господарського Кодексу України статті 173 визнається зобов'язання, що виникає між суб'єктом господарювання та іншим учасником відносин у сфері господарювання з підстав, передбачених Кодексом, в силу якого один суб'єкт (зобов'язана сторона, у тому числі боржник) зобов'язаний

вчинити певну дію господарського чи управлінсько-господарського характеру на користь іншого суб'єкта (виконати роботу, передати майно, сплатити гроші, надати інформацію тощо), або утриматися від певних дій, а інший суб'єкт має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку [2].

У Цивільному Кодексі України статті 509 зазначено що зобов'язанням є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку [3].

НП(С)БО бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначено що зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [4].

При розгляді зобов'язань підприємства з точки зору обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками можемо сказати що будь-яке виробниче підприємство створюється з метою виготовлення продукції та її реалізації. Для здійснення таких процесів потрібно в наявності необоротні активи, запаси, які в процесі обробки перетворюються на готовий продукт.

Процес бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками складає сукупність операцій по забезпеченню підприємства предметами та засобами праці, необхідними для здійснення господарської діяльності.

Виходячи з цього можемо визначити основні завдання обліку розрахункових операцій з постачальниками і підрядниками є: своєчасне документальне оформлення розрахункових операцій; ведення аналітичного і синтетичного обліку розрахунків з постачальниками з дотриманням принципів бухгалтерського обліку; своєчасне і достовірне відображення розрахункових операцій у податковому обліку; своєчасна взаємна звірка розрахунків з кредиторами і дебіторами; недопущення нереальної кредиторської та

дебіторської заборгованості; недопущення порушення строків оплати нерезидентами експортного товару, строків отримання оплаченого імпортного товару, а також строків отримання імпортного товару по бартерним операціям; своєчасне і якісне проведення річної інвентаризації розрахунків з постачальниками; дотримання умов поставки, передбачених у договорі або контракті купівлі-продажу, в ньому повинна міститися письмова згода сторін про поставку товарів, а також зобов'язання сплатити за нього грошову суму.

Виконання вищевказаних завдань забезпечує комплексність обліку розрахунків з постачальниками, сприяє усесторонньому контролю за ними [2].

Отже аналіз нормативно-правових актів які регулюють облік розрахунків з постачальниками та підрядниками дозволить чітко окреслити параметри щодо визнання, оцінки та фіксації в системі рахунків даних операцій а правильно сформовані завдання забезпечать послідовне та безперервне виконання облікових процедур зокрема ведення документування, синтетичного та аналітичного обліку, відображення операцій у податковому обліку тощо.

Список використаних джерел:

1. Зобов'язання : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р.№ 20 зі змінами та доповненнями URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
2. Господарський Кодекс України : закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV/ URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Цивільний Кодекс України : закон України від від 16.01.2003 р. № 435-IV URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
4. Загальні вимоги до фінансової звітності : НП(С)БО 1 від 07.02.2013 р. № 73 URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Коблянська О. І. Фінансовий облік : навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. К. : Знання, 2007.

ВИЗНАЧЕННЯ ВИТРАТ В СТАТИСТИЧНОМУ АНАЛІЗІ

Сукупність виробничих на підприємстві витрат, що направлені на формування собівартості продукції, поділяють на групи за окремими (загальними, суміжними) характеристиками. Таким чином, витрати виробництва на підприємстві за цільовим призначенням поділяють на групи (рис. 1).

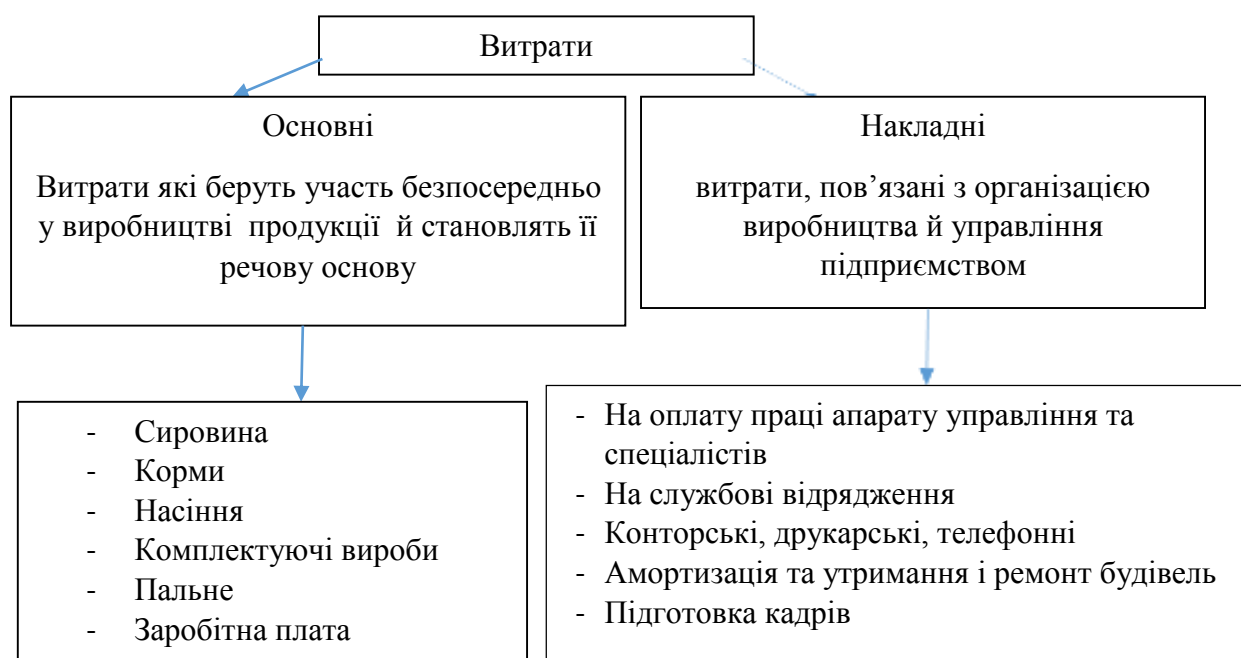


Рис. 1. Витрати за цільовим призначенням

В свою чергу, витрати групують за окремими ознаками, що дають детальнішу характеристику та розуміння змісту витрат для застосування в економічному аналізі (рис. 2).

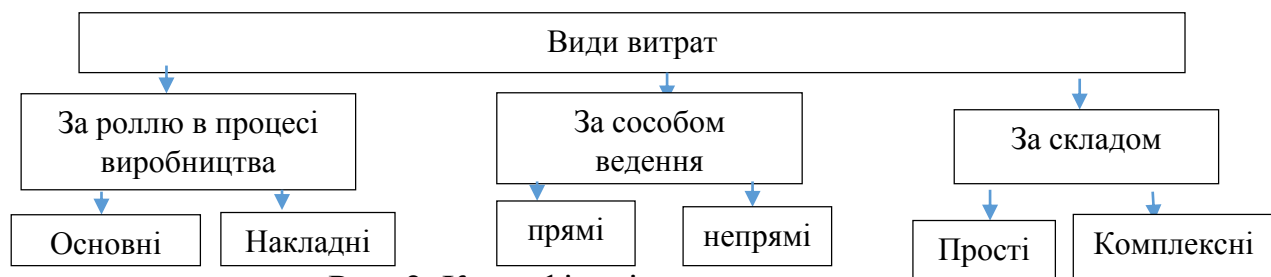


Рис. 2. Класифікація витрат на продукцію

Для наочнішого розуміння та сприйняття класифікації витрат за способом введення в собівартість продукції пропонуємо наступну таблицю (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація витрат за способом введення до собівартості продукції

Найменування	Характеристика
Прямі	Пов'язані з виробництвом певних видів продукції або надання послуг, а тому до їх собівартості вводяться прямо на підставі даних первинних документів.
Непрямі	Пов'язані з виробництвом кількох видів продукції і не можуть бути віднесені безпосередньо на певний об'єкт обліку.

Наступна таблиця дає пояснення класифікації витрат за складом (табл. 2)

Таблиця 2

Класифікація витрат за складом

Найменування	Характеристика
Прості	Складаються з однорідних елементів (вартість насіння, заробітна плата).
Комплексні	Складаються із декількох простих (собівартість коне-дня, тонно-кілометра, еталонного гектара)

Всі витрати, що зазнають підприємства, мають неоднаковий зв'язок та вплив на кінцевий результат діяльності підприємства. Тому є необхідність систематизувати їх у наступній таблиці (табл. 3).

Таблиця 3

Витрати підприємства за функцією часу

Найменування	Характеристика	Складові
Постійні витрати	Є функцією часу їх обсяг не змінюється залежно від обсягу виробленої продукції.	Амортизація техніки, приміщень і худоби; Орендна плата за землю, майно й інші ресурси; Земельний податок і податок на нерухомість Страхові платежі за посіви, майно худобу Оплата праці постійних працівників, рівень якої безпосередньо не пов'язується з обсягом виробленої продукції Витрати на організацію виробництва й управління підприємства, ремонт приміщень.
Змінні витрати	Витрати сума яких безпосередньо залежить від виробництва продукції.	Вартість насіння і продуктивного корму Мінеральні й органічні добрива, отрутохімікати і засоби захисту тварин Технічний догляд, ремонт техніки й обладнання Електроенергія та вода Паливно – мастильні матеріали Оплата праці найманих працівників та оплату праці постійних працівників, рівень якої безпосередньо пов'язується з обсягом виробленої продукції Вартість молока на випоювання телят, ветеринарне обслуговування та племінну справу

Кожне підприємство розділяє свої витрати на постійні і змінні, що має суттєве значення, так як змінними витратами можна управляти у короткий термін певного періоду, і відповідно до цього регулюють розмір постійних. Доповнення щодо змісту характеристики витрат розглянемо табл. 4.

Таблиця 4

Характеристика складових витрат підприємства

Види витрат	Характеристика
Граничний ресурс	Надлишкові витрати певного ресурсу, застосовані для виробництва додаткової продукції
Граничний продукт	Обсяг приросту продукції, який одержало підприємство від додатково використаного ресурсу.
Граничні витрати	Обсяг витрат, необхідний для виробництва ще однієї додаткової одиниці продукції.
Управління витратами	Процес цілеспрямованого формування витрат за видами, місцем і носіями за умови постійного контролю їх рівня і стимулювання зниження. <ul style="list-style-type: none"> - Нормування та планування витрат за їх видами - Облік і аналіз витрат - Пошук і виявлення чинників економії ресурсів - Стимулювання економії ресурсів, зниження витрат.

Таким чином, вплив величини витрат на стан та розвиток підприємства має великий вплив. Місце статистичного аналізу витрат, визначення їх впливу та структури у загальному виробничому процесі відіграє важливу роль у економічно-виробничому процесі. Правильність їх визначення та групування має вплив на ефективність подальшого зростання та конкурентоспроможність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Мацибора В.І. Економіка підприємства : навч. посібник. К. : Каравела, 2008. 312с.
2. Науково-інформаційний журнал «Статистика України». URL: <http://ntkstat.com.ua/jurnla.html>
3. Електронне видання «Ефективна економіка». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

Міхєєва К. Р., здобувач вищої освіти «Бакалавр»
Кононенко Ж.А., к.е.н., доцент
кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

У статистичному аналізі зміст категорії «собівартість продукції» розкривається через призму виражених в грошовій формі матеріально-технічних, трудових та інших витрат у напрямку підготовки, організації, виробництва та реалізації продукції.

Собівартість продукції є найважливішим показником економічної ефективності її виробництва. Величина собівартості впливає на фінансові рині результати діяльності підприємства, напрями забезпечення ефективного зростання підприємства, фінансовий позитивний стан суб'єктів господарювання, їх конкурентоспроможність та якість продукції.

В практичній діяльності основними видами собівартості є виробнича та повна (рис.1 та 2).

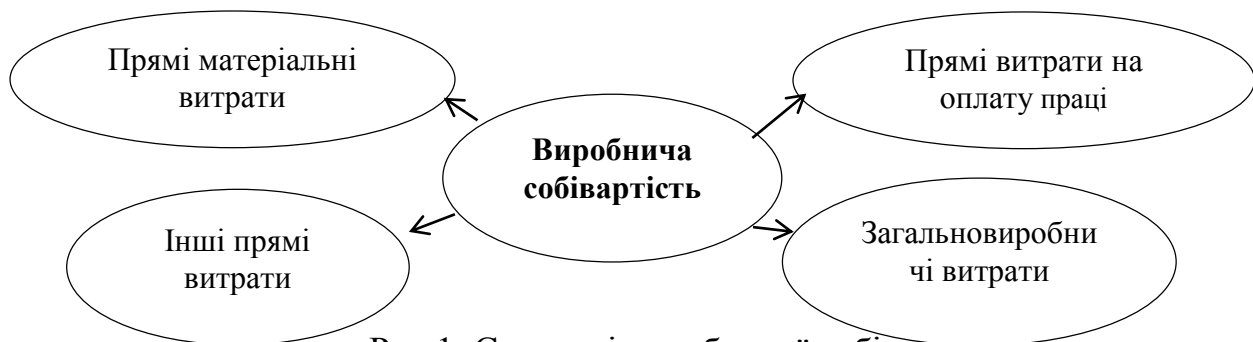


Рис.1. Складові виробничої собівартості

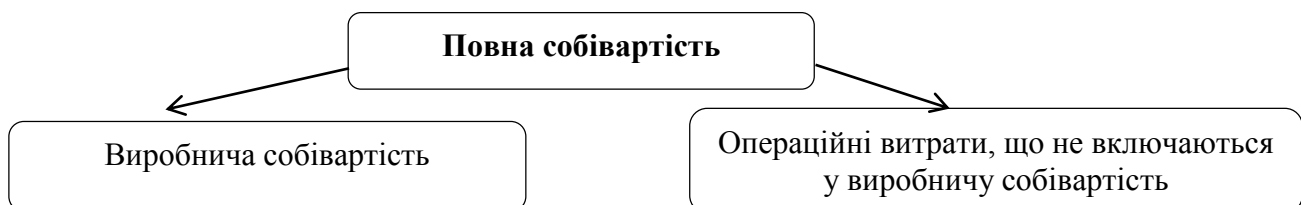


Рис.2. Складові повної собівартості

Заходи з управління собівартістю та витратами забезпечують можливість

приймати ефективні та раціональні рішення щодо важливості виробництва специфічних видів продукції, визначення цін на окремі вироби, необхідність впровадження організаційно-технічних заходів у виробничій діяльності.

Показник собівартості спрямовує увагу на поглиблене аналітичне вивчення економічного стану досліджуваного підприємства і встановити резерви та напрями підвищення ефективності виробництва. Для наочного розуміння сутності та впливу собівартості на фінансові результати підприємства доцільно розкрити зміст функцій собівартості (рис.3).

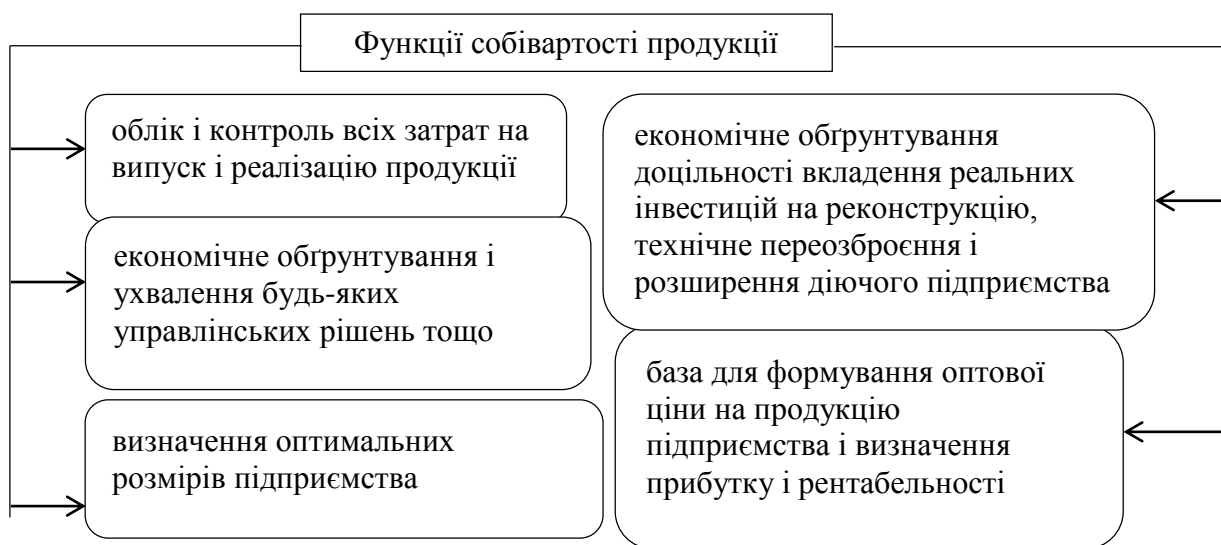


Рис. 3. Функції собівартості продукції

У системі управління витратами важливим інструментом є аналіз собівартості продукції робіт чи послуг. Він допомагає з'ясувати тенденції зміни її рівня, визначити ступінь впливу фактичних витрат та нормативних (стандартних) знайти резерви зниження виробничої собівартості продукції і означити програму з їх освоєння.

Для детального розрахунку складових та напрямів витрат, що включені до собівартості необхідно з'ясувати основні об'єкти аналізу собівартості продукції (рис. 4).

Зростання продуктивності праці є одним із джерел зниження собівартості продукції. Як результат, це впливає на зростання продуктивності, що досягається

шляхом економії заробітної плати, зростанням продуктивності праці, що є результатом скорочення витрат виробництва продукції.

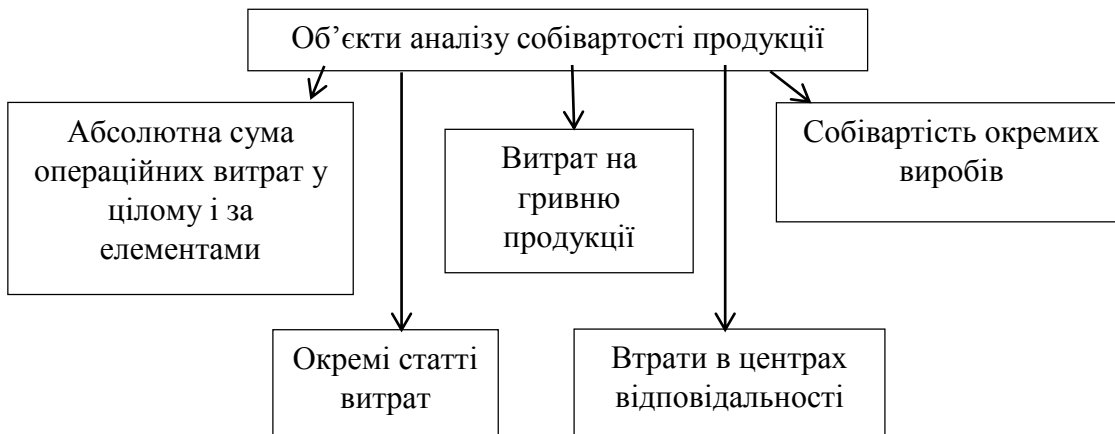


Рис.4.Об'єкти аналізу собівартості продукції

Найбільш прогресивними шляхами скорочення витрат в собівартості продукції є впровадження економних інноваційних технологій виробництва.

Список використаних джерел:

1. Економічний аналіз : навч. посібн. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов та ін. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. 2-ге вид., перероб. і доп. К. : КНЕУ, 2003, 556 с.

2. Манілич М.І., Миронюк О.В. Собівартість продукції: теоретичний аспект URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/ZnpEn/2012_8/01SPTA.pdf.

3. Міценко Н.Г., Мизгала С.В. Собівартість як економічна категорія та її місце серед витрат підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. № 19(4). С. 129-132.

Мокієнко Т. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Пліщенко В. М., Гуріна (Литвяк) А. Є.,
здобувачі вищої освіти спеціальності Облік і оподаткування,
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

В Україні прийнято низку нормативних документів, які не тільки регламентують застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності та обліку, але й містять різні роз'яснення для компаній, аудиторів, контролюючих і координуючих органів. Постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.1998 р. № 1706 було затверджено Програму реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням Міжнародних стандартів [6].

Методологічні засади обліку прибутків сформовано у МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», МСБО 12 «Податки на прибуток», МСБО 33 «Прибуток на акцію», МСБО 41 «Сільське господарство».

Метою МСБО 1 «Подання фінансових звітів» є визначення основи подання фінансових звітів загального призначення для забезпечення їхньої зіставності з фінансовими звітами певного підприємства за попередні періоди, а також з фінансовими звітами інших підприємств.

Фінансовими звітами загального призначення є звіти, що відповідають потребам тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб [1].

Мета МСБО 12 «Податки на прибуток» - визначення облікового підходу до податків на прибуток. Принциповим питанням тут є облік поточних і та майбутніх податкових наслідків: а) майбутнього відшкодування (компенсації) балансової вартості активів (зобов'язань), які визнанні в балансі підприємства; б) господарських операцій та інших подій поточного періоду, які визнанні у фінансових звітах підприємства [3].

Обов'язковим для визнання активу чи зобов'язання є те, що підприємство,

яке передбачає відшкодувати або компенсувати балансову вартість активу чи зобов'язань.

Якщо існує ймовірність, що відшкодування або компенсація балансової вартості такого активу чи зобов'язання збільшить (зменшить) суму майбутніх податкових платежів порівняно з тим, якими вони були б у разі відсутності податкових наслідків відшкодування або компенсації, підприємство згідно з вимогами цього стандарту визначає відстрочене податкове зобов'язання (відстрочений податковий актив), за деякими винятками.

За цим стандартом, підприємство веде облік податкових наслідків господарських операцій та інших подій у такий самий спосіб, як і облік самих господарських операцій та подій.

Аналогом МСБО 12 в Україні є П(С)БО 17 «Податок на прибуток», в якому приведено такі визначення [3]:

- витрати (дохід) з податку на прибуток - загальна сума витрат (доходу) з податку на прибуток, яка обчислена з облікового прибутку (збитку) і складається з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу;

- відстрочений податковий актив - сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у наступних періодах у наслідок: тимчасової різниці, що підлягає вирахуванню; перенесення податкового збитку, не включеного до розрахунку зменшення податку па прибуток у звітному періоді; перенесення на майбутні періоди податкових пільг, якими скористатися у звітному періоді неможливо;

- відстрочене податкове зобов'язання - сума податку на прибуток, який сплачуватиметься в наступних періодах з тимчасових різниць підлягають оподаткуванню.

МСБО 12 «Податки на прибуток» визнає відстрочені податкові активи, якщо ймовірно, що будуть оподатковані прибутки і до них можна застосувати відстрочений податковий актив [3].

У тих випадках, коли підприємство має податкові збитки за минулі періоди, воно визнає відстрочений податковий актив лише тією мірою, якою підприємство має достатні тимчасові різниці, що підлягаю оподаткуванню, або є

переконання (крім свідчення), що буде достатній оподаткований прибуток.

МСБО 18 «Дохід» дає таке визначення доходу - це валове надходження економічних вигід протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу.

У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку відсутнє визначення поняття витрат. Отже незалежно від того, що визначення у цих стандартах подібні вони мають суттєві відмінності [4].

Таким чином, ведення обліку за міжнародними стандартами полегшило роботу бухгалтерів, підприємства яких мають справу з іноземними партнерами, а отже і покращало б імідж країни.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» / Верховна рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (дата звернення 11.10.2019).

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» / Верховна рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_020 (дата звернення 11.10.2019).

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 «Податки на прибуток» / Верховна рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_012 (дата звернення 12.10.2019).

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» / Верховна рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_025 (дата звернення 07.10.2019).

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» / Верховна рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_027 (дата звернення 07.10.2019).

6. Упровадження міжнародних стандартів фінансової звітності: краща світова практика, українські реалії та досвід країн СНД [Електронний ресурс]. URL: <http://www.nabu.com.ua/Analytics/MSFO.pdf>.

Нетеса Тетяна Вадимівна,
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЕЛЕКТРОНИХ ГРОШЕЙ ЯК ОБ'ЄКТУ ОБЛІКУ

Сучасний розвиток економіки відбувається поряд із стрімким розвитком науки і технологій. Надзвичайно швидко розвиваються інформаційні технології і Інтернет. З'являються принципові нові способи здійснення розрахунків, до яких можна віднести електронні гроші.

Визначення сутності поняття “електронні гроші” постійно перебуває в полі зору науковців і практиків, оскільки трансформація уявлення про електронні гроші відбувається під впливом появи нових механізмів їх емісії, збереження та передачі.

Крім того, використання електронних грошей, як і будь-чого нового, стикається з низкою проблем, пов'язаних перш за все з недостатнім досвідом їх використання в господарському обігу підприємствами, державними органами та споживачами.

Сьогодні у науковій літературі можна спостерігати широку дискусію з приводу сутності електронних грошей та ідентифікації їх як засобу платежу і об'єкту обліку, через неоднозначність їх природи, різні технологічні рішення і недосконалість нормативного регулювання. Узагальнення здійснене С. Шамоном дає можливість визначити п'ять основних підходів до розуміння природи електронних грошей. Тобто електронні гроші можна розглядати як: форму безготівкових грошей; грошові зобов'язання банку; право вимоги; аналог цінного паперу; еквівалент грошей [4]. Кожен з цих підходів має право на існування, що відповідно дає можливість ідентифікувати і оцінювати електронні гроші підприємству в бухгалтерському обліку як грошові кошти, еквіваленти грошових коштів, дебіторську заборгованість або інвестиції в цінні папери.

Крім того різноманітні технології, засобами яких реалізовані електронні гроші порушує питання документування операцій в бухгалтерському обліку.

Використання електронних грошей в Україні регламентується «Положенням про електронні гроші в Україні», відповідно до якого, електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням емітента [3], відповідно до якого, емісію електронних грошей в Україні можуть здійснювати лише банки і лише в національній валюті – у гривні.

Такий стан нормативного регулювання унеможливорює використання в господарській діяльності зарубіжних «неакредитованих», але популярних платіжних систем з використанням електронних грошей як для здійснення так і для отримання платежів.

Тож можемо констатувати необхідність подальшого вивчення теоретичних, і практичних аспектів ідентифікації і відображення в обліку операцій з розрахунками електронними грошима, на рівні державних методологічних рад, які повинні чітко регламентувати застосування такого платіжного інструменту, як електронні гроші.

Список використаних джерел:

1. Любимов М. Кулик В. Вплив Е-бізнесу на розвиток системи бухгалтерського обліку [Текст]. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2016. № 4. С. 33-38.
2. Пантелеєва Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 5. С. 25-31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_5_6.
3. Постанова НБУ 04.11.2010 № 481 «Положення про електронні гроші в Україні» URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10>
4. Шимон, С. Електронні гроші: форма грошей чи майнові права вимоги? [Текст]. *Юридична Україна : Щомісячний правовий часопис*. 2015. №9. С. 36 - 41.
5. Шишкова Н. Л. Мороз Є. Ю. Електронні гроші: сутність та проблеми використання в Україні. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2017. № 4. С. 39-51. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2017_4_7.

*****Науковий керівник - Любимов Микола Олександрович, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»**

Ю. О. Ночовна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
К. С. Магальян, магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Полтавського університету економіки і торгівлі
(м. Полтава, Україна)

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТУ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД)

Фінансовий результат є важливим фактором економічного та соціального розвитку будь-якого підприємства. Він виступає основним джерелом формування його власного капіталу, забезпечує здатність до самофінансування, автономність, фінансову стійкість, ділову активність, інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність. З огляду на це проблеми розкриття інформації про фінансові результати у публічній фінансовій звітності, яка підлягає обов'язковому оприлюдненню, аудиту та аналізу, набувають особливої гостроти та актуальності.

За останні роки за даною проблематикою захищено кілька кандидатських дисертацій, які у своїй більшості мають цільове або галузеве спрямування. У них, зокрема, виокремлено етапи еволюції прибутку, удосконалено порядок організації обліку прибутку за центрами відповідальності, уточнено класифікацію прибутку торговельного підприємства, розроблено концептуальні засади обліку прибутку в умовах застосування сучасних інформаційних систем і технологій (Кузнецова С.О.); уточнено сутність понять „прибуток” і „збиток”, виділено кількісну і якісну сторони у трактуванні цих категорій, розроблено класифікацію фінансових результатів у розрізі продуктивного (порядок формування) та правового (порядок використання) аспектів, внесено пропозиції щодо удосконалення обліку і звітності про фінансові результати аграрних підприємств (Прохар Н.В.); сформовано адаптивну систему обліку і контролю прибутку сільськогосподарських підприємств, розроблено модель контролінгу процесу формування прогностичного прибутку (Гуцаленко Л.В.); удосконалено модель управління операційним прибутком торговельних підприємств, що заснована на врахуванні чинників, які впливають на його величину з

використанням механізму операційного важеля (левериджу) (Вороніна В.Л.); удосконалено механізм використання облікової політики як інструменту ідентифікації та управління господарськими ризиками суб'єкта господарювання з метою моніторингу та мінімізації їх впливу на формування фінансових результатів (Якименко М.В.); удосконалено класифікацію фінансових результатів підприємства і обґрунтовано найбільш важливі способи групування інформації про формування і розподіл прибутку з метою підвищення аналітичності облікових даних задля задоволення потреб різних груп користувачів (Врублевська О.Б.).

Проте, наразі недостатньо дослідженими та дискусійними є проблеми відображення у звітності фінансових результатів з урахуванням галузевих особливостей діяльності конкретних підприємств.

Й надалі не вирішеними залишаються окремі організаційні та методичні проблеми складання першого звіту про фінансові результати за МСФЗ, зближення вимог національним та міжнародних стандартів, в тому числі і стосовно розкриття у фінансовій звітності інформації про фінансові результати.

На сьогодні відсутні офіційні державні регламенти щодо трансформації фінансової звітності за МСФЗ, що призводить до вільного трактування окремих положень Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», залучення значних фінансових і трудових ресурсів для вирішення цих питань.

Важливим для розуміння цього процесу є визначення таких понять, як перший звітний період і дата переходу на МСФЗ. Адже згідно з вимогами МСФЗ 1 «Перше застосування міжнародних стандартів фінансової звітності» перший звітний період являє собою останній звітний період, що охоплюється першою звітністю. Під датою переходу розуміють початок самого раннього періоду, у відношенні якого підприємство представляє порівняльну інформацію в першій фінансовій звітності. Отже, для того, щоб провести трансформацію фінансової звітності на кінець періоду необхідно провести всі коригування залишків на початок періоду і відобразити їх в кореспонденції з рахунками обліку доходів і

витрат. Тому підприємства, які збираються скласти фінансову звітність за МСФЗ, повинні заздалегідь визначити необхідні для цього ресурси, передбачити майбутні зміни у формуванні облікової політики, виконати всі вимоги МСФЗ в частині підготовки вступного балансу, забезпечити порівнянність даних звітності.

З метою побудови ефективної інформаційної моделі про доходи, витрати та фінансові результати підприємства, здатної задовольняти потреби різних категорій внутрішніх і зовнішніх користувачів, важливим є удосконалення змісту та структури вітчизняної форми Звіту про фінансові результати у напрямку узгодження вимог фінансового й податкового обліку, усунення податкових різниць, уточнення показників сукупного доходу, розкриття інформації про розподіл та використання прибутку за напрямками, оптимізації переліку статей з достатнім, але не обтяжливим ступенем деталізації.

Очевидно усе це дасть можливість спростити сам процес формування Звіту про фінансові результати, його узгодженість з іншими формами фінансової та податкової звітності, підвищить його інформативні та аналітичні властивості, сприятиме прийняттю більш виважених оперативних та стратегічних рішень.

Список використаних джерел:

1. Ночовна Ю.О. Особливості розкриття інформації про фінансові результати у фінансовій звітності за національними та міжнародними стандартами / Ю.О. Ночовна // Ефективна економіка. – 2018. – №11.

2. Ночовна Ю.О. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів підприємства / Ю.О. Ночовна // Реформування обліково-контрольної системи підприємств України за міжнародними стандартами : монографія / за ред. Н.О. Лоханової. – Харків: «Діса плюс», 2018. – 220 с.

Ю. О. Ночовна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
А. Г. Швець, магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Полтавського університету економіки і торгівлі
(м. Полтава, Україна)

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасному інформаційному середовищі бухгалтерський облік основних засобів переживає період пошуку нових ідей щодо їх визнання, оцінки, класифікації, документального оформлення, відображення в обліку та у звітності. Від достовірної облікової інформації про основні засоби значною мірою залежать управлінські рішення, спрямовані на зміцнення матеріально-технічної бази аграрних підприємств, забезпечення її розширеного відтворення, залучення інвестицій, досягнення стабільного економічного зростання. Адже в розвинутих країнах прослідковується стійка тенденція до сприйняття облікової системи як важливого елемента економічної безпеки та дієвого фактору підвищення конкурентоспроможності бізнесу.

Проблеми обліку основних засобів ніколи не втрачали своєї актуальності та завжди залишалися дискусійними, що знайшло своє відображення у дослідженнях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Проте не зменшуючи вагомості проведених наукових досліджень, зазначимо, що наявність невирішених питань, дискусійність багатьох теоретичних положень, а також їх важливе прикладне значення обумовлюють необхідність подальшого удосконалення обліку основних засобів, у тому числі з урахуванням особливостей діяльності аграрних підприємств. Насамперед, це стосується категорійного апарату, порядку формування первісної та справедливої вартості основних засобів, їх оцінки на дату звітності, вибору ефективних методів нарахування амортизації, обліку землі, інвестиційної нерухомості, орендованого та законсервованого майна. Наразі недостатньо дослідженими залишаються особливості податкових розрахунків операцій з основними засобами згідно з ПКУ та їх невідповідність вимогам П(С)БО й МСФЗ. Потребують удосконалення

зміст і структура первинних документів, порядок відображення господарських операцій на синтетичних й аналітичних рахунках, у фінансовій та статистичній звітності. Не менш важливими є проблеми обліку витрат на поточний ремонт, модернізацію, реконструкцію, ліквідацію, оренду, інвестування, приватизацію основних засобів.

З огляду на це за останні роки захищено декілька докторських та кандидатських дисертацій, присвячених вирішенню актуальних проблем обліку основних засобів (табл. 1).

Таблиця 1

**Критична оцінка останніх наукових досліджень з обліку
основних засобів**

Тема дослідження	ПІБ дослідників	Проблеми, що досліджуються	Авторські пропозиції
<i>Докторські дисертації</i>			
Методологія та організація обліку необоротних матеріальних активів, ТНЕУ, 2018 р. [1]	Кафка Софія Михайлівна	Вдосконалення та розвиток теоретико-методологічних, організаційних і практичних засад бухгалтерського обліку необоротних матеріальних активів відповідно до вимог широкого кола користувачів інформації в частині забезпечення всіх її якісних характеристик	Удосконалено класифікацію необоротних активів, підходи до оцінки забезпечення витрат на виведення основних засобів з експлуатації та відновлення земельних ділянок, порядок аналітичного та синтетичного обліку витрат на ремонт необоротних активів, лізингових операцій у лізингодавця, структуру робочого плану рахунків з обліку основних засобів підприємств
Розвиток бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: теорія, методологія, практика, ІАЕ, 2010 р. [2]	Жук Валерій Миколайович	Забезпечення розвитку теорії бухгалтерського обліку під впливом доктрин інституціональної теорії, теорії фізичної економії, концепції сталого розвитку, інших досягнень економічної науки та розробка на цій основі концепції розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки та механізмів її реалізації	Удосконалено методичні підходи до бухгалтерського обліку та оцінки біологічних активів і земель сільськогосподарського призначення, критично оцінено й упорядковано порядок їх аналітичного та синтетичного обліку; розроблено нові наукові підходи до формування інституту професійних бухгалтерів, сформульовано Концепцію розвитку цього інституту в аграрній сфері; запропоновано нові підходи до організації бухгалтерського обслуговування суб'єктів малого бізнесу на селі

<i>Кандидатські дисертації</i>			
Облік і аналіз основних засобів на підприємствах водопостачання і водовідведення, ОНЕУ, 2013 р. [3]	Самбурська Наталія Іванівна	Обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій з удосконалення обліку і аналізу основних засобів на підприємствах водопостачання і водовідведення з урахуванням їх особливостей і потреб інформаційного забезпечення управлінської діяльності	Розроблено новий практичний інструментарій для аналізу ефективності використання основних засобів; удосконалено зміст і структуру первинних документів та облікових регістрів з обліку основних засобів, методикау синтетичного та аналітичного обліку їх руху; удосконалено класифікацію поточних і капітальних ремонтів основних засобів; розроблено форми внутрішньої звітності про стан, рух та ефективність використання основних засобів
Облік і внутрішньо господарський контроль необоротних активів на підприємстві, ТНЕУ, 2011 р. [4]	Федоронько Наталія Іванівна	Обґрунтування теоретичних, методичних та практичних засад обліку і внутрішньогосподарського контролю необоротних матеріальних активів для забезпечення ефективного функціонування підприємств вугледобувної промисловості та розроблення рекомендацій щодо їхнього вдосконалення в сучасних умовах господарювання	Уточнено трактування понять “необоротні активи”, “необоротні матеріальні активи” й “основні засоби”; удосконалено підходи до визначення необоротних активів за змістом, формою, організаційно-структурною побудовою та правовим характером; удосконалено класифікацію необоротних активів за місцями експлуатації та центрами формування витрат; розроблено сучасні моделі прогнозування необоротних; форми здійснення обліку та контролю необоротних активів з використанням автоматизованих інформаційних систем
Бухгалтерський облік та аудит відтворення основних засобів: теорія і практика, НАСОА, 2010 р. [5]	Гуменюк Антоніна Федорівна	Обґрунтування і розробка практичних рекомендацій щодо подальшого розвитку і вдосконалення бухгалтерського обліку та внутрішнього аудиту відтворення основних засобів у сучасних умовах господарювання	Розроблено методичні підходи щодо обліку поліпшення основних засобів при передачі їх в операційну оренду; удосконалено порядок автоматизації обліку відокремлених компонентів основних засобів, наявності дорогоцінних металів в об’єктах основних засобів, формування та використання фонду відновлення основних засобів, обліку витрат на поліпшення основних засобів у ході капітального ремонту

Сприймаючи переваги економічно розвинутих країн в підходах до

стандартизації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, Україні необхідно активніше впливати на формування методології обліку в аграрній сфері, з якою наша країна позиціонує своє лідерство в Європі та світі. З огляду на це нормативно-правове та науково-методичне забезпечення розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки мають стати справою актуальною і невідкладною, особливо стосовно основних засобів. Адже технічний стан основних засобів вітчизняних підприємств аграрного бізнесу характеризується високим ступенем зносу та низьким рівнем оновлення, низькою залишається ефективність використання основних засобів та окупність капітальних інвестицій, наростає потреба в інноваційному розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Кафка С. М. Методологія та організація обліку необоротних матеріальних активів: автореф. докт. дис. / С. М. Кафка. – Тернопіль: ТНЕУ, 2018. – 40 с.
2. Жук В. М. Розвиток бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: теорія, методологія, практика: автореф. докт. дис. / В. М. Жук. – К.: ІАЕ, 2010. – 41 с.
3. Самбурська Н. І. Облік і аналіз основних засобів на підприємствах водопостачання і водовідведення: автореф. канд. дис. / Н. І. Самбурська. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 22 с.
4. Федоронько Н. І. Облік і внутрішньогосподарський контроль необоротних активів на підприємстві: автореф. канд. дис. / Н. І. Федоронько. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. – 22 с.
5. Гуменюк А. Ф. Бухгалтерський облік та аудит відтворення основних засобів: теорія і практика: автореф. канд. дис. / А. Ф. Гуменюк. – К.: НАСОНА, 2010. – 21 с.

М. О. Палій,
здобувач вищої освіти факультету обліку та фінансів
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Облік виплат працівникам займає одне з центральних місць у системі бухгалтерського обліку, тому що є невід'ємною частиною діяльності будь-якої організації. Саме праця є одним з найважливіших елементів витрат виробництва та обігу. Виплати є основним джерелом прибутків робітників підприємства, і тому за їх розподілом здійснюється контроль.

Розвиток соціально-трудових відносин багато в чому залежить від рівня виплат працівникам, удосконалення цих відносин, політика грошових доходів населення повинна ґрунтуватися на реальній вартості праці, щоб усунути існуючі, сьогодні, диспропорції на споживчому ринку, і в мотиваціях до праці. Виплати працівникам були, є і ще тривалий час будуть важливим якісним показником економічного господарювання.

Організація та методика обліку розрахунків з оплати праці відбувається згідно норм чинного законодавства. До основних з них можна віднести Конституцію України, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Закон України «Про оплату праці», Закон України «Про відпустки», Податковий кодекс України, Цивільний кодекс.

В умовах сучасного ринкового механізму через формування сукупного попиту виплати працівникам забезпечують не лише основи відтворення робочої сили, вони стають дедалі вагомішим чинником відтворення суспільного виробництва.

Одним із альтернативних методів вдосконалення обліку розрахунків за виплатами працівникам є автоматизація усього бухгалтерського обліку, що діє на підприємстві, якщо до цього часу всі розрахунки відбувалися в паперовому форматі, проте якщо організації до цього часу автоматизували процес, то

необхідно лише покращити наявний стан. Адже автоматизований облік дає змогу швидко та зручно створювати, обробляти, використовувати та зберігати документи.

Для цього підприємству необхідно лише обрати один або кілька зручних для нього програмних продуктів із запропонованих на ринку («1С: Зарплата і Управління Персоналом для України», «Парус – заробітна плата», «М.Е.Дос», «Галактика: Управління персоналом», «SmartFin» та інші).

Програма «1С: Зарплата і Управління Персоналом для України» дозволяє проводити: планування потреб у персоналі; забезпечення бізнесу кадрами; управління компетенціями та атестація працівників; управління навчанням персоналу; управління фінансовою мотивацією персоналу; ефективно планування зайнятості персоналу; облік кадрів і аналіз кадрового складу; трудові відносини, зокрема кадрове діловодство; розрахунок заробітної плати персоналу; управління грошовими розрахунками з персоналом, враховуючи депонування; розрахунок регламентованих законодавством податків і внесків із фонду оплати праці; відображення нарахованої зарплати і податків у витратах підприємства [2].

У версії 8.0 «Документ «Нарахування зарплати працівникам організацій» є основним механізмом для розрахунку періодичних нарахувань і утримань, а також податків на зарплату працівників. На виконання розрахунку користувачеві потрібно зазначити необхідні параметри розрахунку, після чого інші дії можуть бути виконані автоматично. Причому автоматично розраховуються і утримання: податок з доходів фізичних осіб, суми позик, за якими настав строк погашення, аліменти та інше. Результати автоматичного розрахунку податків і внесків користувач може виправити вручну. Виплата зарплати у програмі можлива як за відомістю, так і за окремими ордерами. Ця програма забезпечує також широкий набір звітів, що дозволяють покрити всі потреби бухгалтера щодо заробітної плати.

Автоматизація обліку розрахунків із заробітної плати забезпечує виконання основних технологічних процедур опрацювання вхідних даних

безпосередньо з участю і на робочому місці користувача, забезпечує здійснення основних інформаційних процедур з масивами даних та формування необхідних вихідних документів, їх тривале збереження, транспортування, захист від втрати, пошкодження і несанкціонованого втручання [1].

Наступним елементом удосконалення обліку оплати праці є зміна способу її виплати. У сучасних умовах господарювання найбільш раціональним способом виплати заробітної плати є використання платіжних карток. Із цією метою на підприємствах створюють зарплатний проект. Такий спосіб оплати праці, який має такі переваги: спрощення процедури виплати заробітної плати; скорочення витрат, пов'язаних з інкасацією наявних коштів; можливість виплати заробітної плати працівникам у випадку їх відсутності; відсутність необхідності депонування заробітної плати й зберігання її в касі підприємства; значна оптимізація документування виплати заробітної плати [3].

Саме тому удосконалення організації обліку розрахунків за виплатами працівникам є актуальною проблемою сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Вдосконалення обліку заробітної плати працівників підприємства. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2018/вдосконалення-обліку-заробітної-пла> (дата звернення 30.09.2019).

2. Крутова А., Нестеренко О. Облік праці та її оплати в інформаційній системі підприємства торгівлі. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2015. – Вип. 2. – С. 174–187. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2015_2_16 (дата звернення 30.09.2019).

3. Особливості обліку оплати праці в сучасних умовах та шляхи його вдосконалення. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/126.pdf (дата звернення 30.09.2019).

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

Панченко І. Г., здобувач вищої освіти спеціальності 071 «Облік і оподаткування» ОКР «Магістр»,
Романченко Ю. О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю;
Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, Україна)

ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА ТА ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРА

Професійна етика представляє собою сукупність морально-етичних принципів, які визначають причетність людини до обов'язку перед професією. Дотримання принципів етики питання взаємин професійної діяльності і суспільства, довіри до професії. В основному вона зачіпає ті сфери діяльності, де існує взаємодія людей та їх залежність від дій професіонала, наслідки яких можуть серйозно вплинути на життя людини.

Норми професійної етики визначають завдання бухгалтерської професії, які допомагають у досягненні максимального рівня ефективності і, звичайно, задоволення вимог інтересів суспільства, країни. Кодекс етики професійних бухгалтерів носить нормативний характер і вважається обов'язковим для застосування і використання у всіх країнах – членах МФБ.

Етичні принципи бухгалтера в міжнародній практиці регулюються професійними організаціями, тому принципи і норми, зафіксовані в кодексах етики, бухгалтери повинні дотримуватися.

Кодекс визнає, що задачі професії бухгалтера полягають у виконанні роботи відповідно до найвищих стандартів професіоналізму, з метою досягнення найкращих результатів роботи і в цілому у дотриманні суспільних інтересів [3].

Кодекс етики складається з трьох частин:

– частина А: Загальне застосування кодексу – застосовується до всіх професійних бухгалтерів;

– частина Б: Професійні бухгалтери-практики – застосовується до публічно практикуючих професійних бухгалтерів;

– частина В: Професійні бухгалтери в бізнесі – застосовується до найманих професійних бухгалтерів [1].

Етичні норми ґрунтуються на традиціях і звичаях вітчизняної практики бухгалтерського обліку. У бухгалтера в процесі професійної діяльності розвиваються наступні особисті якості: цілеспрямованість, наполегливість, систематизація інформації, об'єктивність життєвих поглядів, стійкість інтересів, єдине дотримання принципів, відстоювання власного погляду, прямолінійність, практичність, відповідальність, здатність долати велику кількість перешкод заради домінуючої ідеї. Бухгалтер повинен добре орієнтуватися в особистих особливостях та індивідуальних потребах своїх підлеглих [2].

Важливо, щоб працівник умів викликати довіру у керівника, адже бухгалтер зазвичай має доступ до усіх аспектів фінансової діяльності, тому ніхто не захоче брати на роботу особу, яка викликає враження ненадійної людини. Важливим компонентом успішної роботи бухгалтера є вміння мовчати (адже часто доводиться зберігати комерційну таємницю). Не менш важливим є вміння розраховувати свій час, включно – розуміння власних цілей, вміння класифікувати плани та цілі за ступенем важливості та терміновості; вміння говорити «ні» та визначати необхідні межі; здатність вибрати для себе оптимальний інструментарій автоматизації, засвоїти його та використовувати з максимальною ефективністю.

Бухгалтеру в межах колективу необхідно вміти: організувати групову роботу, уміти делегувати повноваження, вміти розпізнати конфлікти, регулювати їх, переводячи у конструктивне русло; вміти розпізнавати маніпуляції і адекватно на них реагувати, стійкість до стресів. Уміння точно відчувати свій внутрішній стан, баланс між особистими потребами та робочими обов'язками [4].

Невід'ємним компонентом роботи бухгалтера є уміння прогнозувати, що ґрунтується на професійних компетенціях, які має отримати студент. Професія бухгалтера, як більшість професій суперечлива. З одного боку вона дуже популярна, оскільки ріст популярності та престижності своєю чергою був обумовлений ростом рівня оплати такого виду праці, незважаючи на те, що зміст

саме цього виду діяльності практично не змінився. З іншого боку, ця професія дуже складна, так як труднощі і проблеми при роботі не завжди усвідомлюються.

Щодо психологічних якостей бухгалтера, то варто зауважити, що насамперед необхідно досягти високого рівня розвитку таких, як от: акуратність, відповідальність, зосередженість, терплячість, скрупульозна уважність, здатність до самоперевірки та самоконтролю, цілеспрямованість, організованість, наполегливість та пунктуальність.

Список використаних джерел:

1. Кодекс етики професійних бухгалтерів. Рада з Міжнародних стандартів етики бухгалтерів. URL: <https://utka.su/ZkxJR>
2. Кутузова Е. Е. Психология совместности сотрудников бухгалтерии / Е. Е. Кутузова // Бухгалтерский учёт. – 2002. №1. – С. 76-77.
3. Профессиональная этика бухгалтера и восстановление доверия. URL: <https://utka.su/mIw7K>.
4. Сухотина К. А. О потребностях подчиненных главного бухгалтера / К. А. Сухотина // Главная книга. Конференц-зал. – 2010. №10.

Пасюк Костянтин Костянтинович,
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

КЛАСИФІКАЦІЯ ЯК ОСНОВОПОЛОЖНИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Ефективне управління підприємством можливе лише за умови забезпечення необхідною інформацією для обґрунтування управлінських рішень. Це досягається завдяки правильній організації бухгалтерського обліку на підприємстві, частиною якої є облікова політика. Необхідність виваженого підходу до формування облікової політики щодо основних засобів пов'язана з використанням різних методик, наявністю альтернативних варіантів бухгалтерського обліку основних засобів.

Правильна організація обліку основних засобів сприяє ефективному використанню машин, обладнання, виробничих площ та інших засобів праці, які у своїй сукупності утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу мету господарства.

Поінформованість про наявність засобів праці та постійний контроль за їх ефективним використанням мають велике значення в управлінні виробничою діяльністю кожного підприємства. Цьому має сприяти добре побудований їх облік.

За результатами аналізу наукових праць, нами встановлено, що для ефективного функціонування облікової системи в контексті обліку і контролю основних засобів надзвичайно велике значення має обґрунтована їх класифікація відповідно до потреб управління. Відповідно, класифікація основних засобів є базою для формування облікової політики підприємства щодо основних засобів, оскільки впливає на:

- розробку робочого плану рахунків бухгалтерського обліку основних засобів і встановлення цінової межі віднесення об'єктів до основних засобів чи до малоцінних необоротних матеріальних активів;
- визначення форм первинних документів з обліку наявності і руху основних

засобів, що будуть використовуватися на підприємстві.

- визначення порядку проведення інвентаризації основних засобів;
- визначення порядку оцінки основних засобів при їх надходженні, і, особливо, на дату звітності, оскільки необхідно встановити критерії проведення переоцінки для кожної групи основних засобів;
- визначення методів нарахування амортизації, що будуть використовуватися на підприємстві для кожної групи основних засобів;
- визначення критеріїв віднесення ремонтів до капітальних чи поточних;
- інші рішення, необхідні для організації бухгалтерського обліку основних засобів.

Отже, необхідною умовою раціональної організації обліку і формування облікової політики щодо основних засобів є їх класифікація, завдяки чому основні засоби розподіляють на групи, які підлягають обліку та контролю на бухгалтерських рахунках. Для забезпечення своєчасного та правильного обліку основних засобів та контролю за їх збереженням і використанням на підприємстві повинна бути розроблена економічно обґрунтована класифікація основних засобів за такими ознаками: натурально-речовим складом, функціональним призначенням, використанням, належністю, за відношенням до галузі народного господарства.

Список використаних джерел:

1. Власюк Т. М., Юзюк І. І. Основні засоби: організаційно-методичні аспекти формування облікової політики підприємства. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2014. № 2. С. 197-206. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd_2014_2_32.
2. Домбровська Н. Р. Економічна сутність основних засобів та їх класифікація. *Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси*. 2012. Вип. 9(1). С. 340-349. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9\(1\)_51](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9(1)_51).
3. Очеретько Л. М., Солодовнік М. В. Проблеми відображення в обліку основних засобів. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 1. С. 263-267. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_1_58.

Пашенко Лілія Романівна, ЗВО СВО «Магістр»,
Подкич Анна Вікторівна, ЗВО СВО «Магістр»,
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»,
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ТА МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ

В сучасних умовах в процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг. У зв'язку з цим у нього виникає дебіторська або кредиторська заборгованість, які визначаються як сума заборгованості на певну дату.

На сьогоднішній день повернення коштів дебіторами є однією з основних проблем підприємства. Зростання обсягів дебіторської заборгованості призводить до погіршення стану ліквідності підприємств, тим самим збільшуючи ризик банкрутства. Сучасні умови господарювання вимагають вирішення цілого ряду проблем, однією з яких є гармонізація ведення обліку дебіторської заборгованості вітчизняними підприємствами з міжнародними стандартами та вимогами.

Іншою стороною розрахунків виступає кредиторська заборгованість, так як сьогодні існує чимало підприємств, діяльність яких можлива тільки завдяки зобов'язанням перед постачальниками. Тобто практично не маючи власного капіталу, підприємство бере в кредит товар (під реалізацію) і отримує значні прибутки не ризикуючи при цьому власним капіталом. Зобов'язання підприємства за розрахунками з постачальниками та підрядчиками займають дуже важливе місце в системі управління діяльністю підприємства [1]. Це аргументується тим, що приймаючи управлінські рішення щодо тактичних чи стратегічних планів підприємства, керівник в першу чергу робить аналіз чи перевірку фінансової звітності, а особливо зобов'язань підприємства, що дає

змогу визначити його фінансову стійкість, незалежність та в кінцевому результаті прибутковість.

Проблемам обліку дебіторської заборгованості присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як Ф. Бутинець, С. Голов, Н. Гура, О. Коблянська, Л. Ловінська, М. Чумаченко, С. Грей, Б. Нідлз, Д. Кізо та інші. Однак окремі аспекти обліку заборгованості в Україні та за кордоном залишаються дискусійними та потребують подальших наукових досліджень.

Тема обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками розглядається провідними вітчизняними та іноземними науковцями з бухгалтерського обліку, серед них доцільно виділити таких, як М. Д. Біляк, Ф.Ф. Бутинець, Г. В. Власюк, Н. Г. Горицька, О. В. Лишиленко, та інші.

Проте ряд питань досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовлює актуальність даної теми для подальшого дослідження.

Основним вітчизняним нормативно – правовим документом, який регулює відображення в бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Згідно з ним дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Під дебіторами слід розуміти юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [3].

В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації щодо зобов'язань та її розкриття у фінансовій звітності визначені П(С)БО 11 «Зобов'язання» [4]. У міжнародній практиці порядок визначення та відображення короткострокових зобов'язань визначається відповідно до МСБО1 «Подання фінансових звітів» та МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи».

У зарубіжних країнах не існує окремого стандарту щодо регулювання дебіторської заборгованості. Окремі аспекти визначені в МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Зокрема у МСБО 32

дебіторська заборгованість трактується як фінансовий актив, але конкретного визначення цього поняття міжнародні стандарти не дають [2].

Рахунки, на яких ведеться облік дебіторської та кредиторської заборгованостей в Україні та за кордоном, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Рахунки обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей у вітчизняній та зарубіжній практиці

Вітчизняна практика	Зарубіжна практика
Облік дебіторської заборгованості	
18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи»	«Рахунки до отримання»
34 «Короткострокові векселі одержані»	«Знижки за оплату в строк»
36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»	«Втрачені знижки за оплату в строк»
37 «Розрахунки з різними дебіторами»	«Витрати на сумнівну заборгованість»
38 «Резерв сумнівних боргів»	«Резерв сумнівних боргів»
Облік кредиторської заборгованості	
63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»	«Рахунки до сплати»
64 «Розрахунки з бюджетом за податками та платежами»	«Знижки за оплату в строк»
68 «Розрахунки з різними кредиторами»	«Втрачені знижки за оплату в строк»

Згідно з пп. 14.1.11 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р, безнадійна заборгованість - це заборгованість, що відповідає одній з таких ознак:

а) заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності;

б) прострочена заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності майна фізичної особи, за умови, що дії кредитора, спрямовані на примусове стягнення майна боржника, не призвели до повного погашення заборгованості;

в) заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами у встановленому законом порядку або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією;

г) заборгованість, яка виявилася непогашеною внаслідок недостатності коштів, одержаних після звернення кредитором стягнення на заставлене майно

відповідно до закону та договору, за умови, що інші дії кредитора щодо примусового стягнення іншого майна позичальника, визначені нормативно-правовими актами, не призвели до повного покриття заборгованості;

г) заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством;

д) прострочена заборгованість померлих фізичних осіб, а також осіб, які у судовому порядку визнані безвісно відсутніми, недієздатними або оголошені померлими, а також прострочена заборгованість фізичних осіб, засуджених до позбавлення волі.

У процесі придбання (заготівлі) товарно-матеріальних цінностей і взаємодії з контрагентами підприємство може виявити порушення договірних умов (невідповідність цін, арифметичні помилки в розрахункових документах, недостача понад норм природного убутку, інші порушення умов договору про асортимент, упаковку тощо, виявлені при отриманні цінностей, що надійшли тощо).

Першочерговими завданнями під час здійснення контролю дебіторської і кредиторської заборгованостей є: забезпечення юридичної обґрунтованості кожної суми дебіторської та кредиторської заборгованості; вивчення причин виникнення заборгованостей та прорахування їх наслідків; здійснення заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості та з'ясування існування реальної можливості погашення кредиторської заборгованості; регулярне проведення інвентаризацій розрахунків на підприємстві та контроль за строком позовної давності.

Список використаних джерел:

1. Белокоз О. Внутрішній аудит дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств / О. Белокоз // Економічний аналіз : зб. наук. праць. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2011. Вип. 9. Ч. 1. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_1/pdf/byelokoz.PDF.

2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО), видані Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2013 р. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_015.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 627. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.02.2014 № 48. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

**** Науковий керівник – Дугар Тетяна Євгеніївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії*

Педяш Оксана Володимирівна,
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

Відповідно до принципу відповідності нарахування доходів і витрат, вартість основного засобу не може бути віднесена на витрати підприємства в тому періоді, коли він був придбаний. Протягом усього терміну корисного використання вартість необоротних активів повинна бути списана на витрати підприємства шляхом періодичного нарахування амортизації.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» передбачає можливість використання різних методів нарахування амортизації підприємством, що в свою чергу надає різні розрахункові величини амортизаційних відрахувань, що впливає на собівартість виготовленої продукції, витрати звітного періоду і, відповідно, на розрахункову величину отриманого прибутку (збитку) звітного періоду. Це доводить важливість формування правильної амортизаційної політики підприємства і необхідність виважено підходити до вибору методів амортизації.

До її основних завдань амортизаційної політики належать:

- визначення амортизації як витрат, що включаються в собівартість продукції, та як джерела нагромадження коштів для відтворення основних засобів;
- обґрунтування доцільності використання певного методу нарахування амортизації основних засобів;
- затвердження в наказі про облікову політику обраного методу нарахування амортизації;
- документальне оформлення операцій з основними засобами, зокрема з нарахування амортизації;

- формування системи первинних документів на основі здійснення господарських операцій з нарахування та розподілу амортизації;
- відображення записів господарських операцій в облікових реєстрах на підставі первинних документів [5, с. 2].

Відтак актуальним стає питання формування амортизаційної політики підприємства в контексті підвищення його інвестиційної привабливості. З огляду на це особливу увагу привертають можливості застосування різних методів нарахування амортизації з метою здійснення впливу на розрахункове значення фінансового результату і відповідно на розмір податку на прибуток. Тож, не втрачає актуальність проблема обґрунтування доцільності використання методів нарахування амортизації для стимулювання інвестиційної привабливості підприємства.

При цьому слід пам'ятати, що вимоги Податкового кодексу України щодо нарахування амортизації необоротних активів в основному співпадають із положеннями національних стандартів бухгалтерського обліку. Проте мають місце окремі відмінності, які обов'язково необхідно враховувати в процесі формування амортизаційної політики підприємства.

Подальші дослідження необхідно сконцентрувати на визначенні шляхів ефективної реалізації в Україні Концепції амортизаційної політики, враховуючи передовий зарубіжний досвід застосування методів прискореної амортизації в контексті стимулювання інвестиційної привабливості підприємства.

Список використаних джерел:

1. Моссаковський В. Шляхи вдосконалення обліку амортизації / В. Моссаковський, Т. Кононенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 4.
2. Осіпчук С.Г. Система первинного обліку амортизації як джерела відтворення основних засобів/ С.Г. Осіпчук // Вісник ЖНАЕУ. – 2011 – С. 2.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2736-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>

Пилипенко К.А., д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Кривеженко І.О., ЗВО СВО Магістр, спеціальності облік і оподаткування
Полтавської державної аграрної академії
(Україна, м. Полтава)

ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Витрати є однією з найважливіших економічних категорій, яка відображає інформацію, необхідну для формування ціни на виготовлений продукт, забезпечення та зростання прибутку підприємства, прийняття ефективних управлінських рішень. Дієва система управління витратами є запорукою успішного функціонування будь-якого підприємства. Управління витратами передбачає реалізацію різних функцій, систем та методів управління.

Методами управління витратами вважають облік і калькулювання витрат. У вітчизняній практиці ведення обліку затрат на виробництво розглядає чотири методи: позамовний, попроцесний, попередільний і нормативний. За вибором об'єкта обліку виробничих витрат усі існуючі системи можна поділити на основні методи: позамовний та попередільний.

На сучасних підприємствах застосовують традиційні методи обліку витрат, які передбачають лише розрахунок собівартості продукції, не враховуючи витрат, як об'єкта управління. Іноземний досвід переконує в ефективності застосування багатьох новітніх методик обліку та калькулювання витрат.

Позамовний метод обліку витрат на виробництво використовують у індивідуальному та дрібносерійному виробництвах. До таких виробництв належать: суднобудівне, меблеве, авіабудівне, машинобудівне, металообробне та інші – тобто це ті виробництва, де можливо визначити витрати з окремого замовлення або окремої партії продукції.

Собівартість замовлень (робіт) визначають методом сумування всіх витрат з дня відкриття замовлення до його закінчення, калькуляція складається після того, коли буде виконано замовлення. Це є недоліком позамовного методу, тому

що в умовах виконання виробів за замовленням протягом тривалого часу дуже важко визначити собівартість окремого замовлення за певний місяць.

Труднощі пов'язані з тим, що непрямі витрати розподіляються в кінці завершення робіт і до завершення звітної періоду фактичну собівартість визначити неможливо.

У тому випадку, коли витрати виробництва не можуть бути повністю віднесені до окремого замовлення або до деяких з них, використовують попередільний метод або комбінацію двох методів – позамавного та попередільного.

Попередільний метод обліку застосовують на виробництвах з однорідною за вихідною сировиною, матеріалом і характером обробки масовою продукцією. Перетворення сировини на готову продукцію на таких підприємствах відбувається в умовах безперервного й короткого технологічного процесу чи ряду послідовних виробничих процесів, кожний з яких або група яких являють собою окремі самостійні переділи (фази, стадії) виробництва (наприклад, у хімічній, нафтохімічній, лісовій, металургійній, текстильній, шкіряній, харчовій галузях промисловості). Попередільний метод обліку застосовують також у виробництвах з комплексним використанням сировини [2, с. 138].

При застосуванні попередільного методу облік витрат ведуть за калькуляційними статтями витрат у розрізі видів або груп продукції по переділах.

Відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, було розроблено Методичні рекомендації для застосування на українських підприємствах, відповідно до яких доцільно використовувати систему, яка відкриває нові суттєві можливості для вдосконалення обліку й аналізу витрат – директ-костинг [1, 5].

Американський учений Дж. Харісон у 1936 р. запропонував систему директ-костинг, яка полягає в тому, що записи виробничого (управлінського) та фінансового обліку об'єднують у загальну систему й відображають у головній книзі. Регулярно виробничі витрати та звіт про прибутки й збитки подають

керівництву у вигляді залежності даних «вартість – обсяг виробництва – прибуток». Такий метод називають моністичною системою ведення обліку.

Систему директ-костинг широко застосовують у країнах з ринковою економікою, вона являє собою метод зрізаної (неповної) собівартості. Згідно із цим методом обліку й калькулювання виробничі витрати поділяють на змінні та постійні. При цьому постійні витрати вважають витратами поточного періоду, не відносять на собівартість, не розподіляють між виробами (об'єктами калькулювання), а прямо відносять на результати господарської діяльності (збитки). Облік витрат і визначення собівартості готової продукції ведуть тільки за змінними витратами. За змінними витратами оцінюють незавершене виробництво та залишки готової продукції [3, с. 67].

Існують як переваги так і недоліки застосування системи директ-костинг, представлені нами у табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки застосування системи директ-костинг

Система обліку витрат директ-костинг	
ПЕРЕВАГ СИСТЕМИ	НЕДОЛІКАМИ СИСТЕМИ
1. Собівартість, обсяги виробництва й прибуток, які завжди можна отримати з періодичної звітності.	1. Дуже важко без помилки виокремити постійні витрати від змінних.
2. Прибуток за певний період не змінюється під впливом постійних накладних витрат при зміні залишків товарно-матеріальних цінностей.	2. Під час переходу від системи повного розподілу витрат до системи директ-костинг виникають серйозні проблеми у визначенні податку на доходи, оцінюванні запасів при складанні звітів.
3. Звіти про витрати виробництва й доходи, складені за системою директ-костинг більшою мірою відповідають інтересам керівництва фірми, ніж складені за системою розподілу витрат між виробами.	3. Характер і мета управлінського та фінансового обліку настільки різні, що об'єднувати їх недоцільно.
4. Показники маржинального доходу дають змогу оперативно оцінити виробу на основі базових критеріїв: займаної території, категорій замовників, ринків збуту пального, вимірювання потужностей, можливості роботи машино-годин обладнання, вартості використаних матеріалів тощо.	4. Система складна і дорога

Джерело [4, с. 102].

Незважаючи на недоліки система, її використовують великі компанії багатьох країн світу. А в Україні застосування системи директ-костинг запроваджується дуже повільно, а якщо точніше, то взагалі майже не використовується. На багатьох підприємствах поділу витрат приділяють дуже мало часу, зазвичай до змінних витрат зараховують всі прямі витрати, а до умовно-постійних – загальнопромислові та невиробничі витрати. Це докорінно неправильно, такий розподіл надає недостовірну інформацію про собівартість.

На нашу думку, першочергові проблеми, які потрібно вирішити для того, щоб запровадити в дію цю систему, такі: перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку всіх вітчизняних підприємств; удосконалення управлінського обліку на підприємствах України; удосконалення облікової політики підприємств, зокрема правильний і точний розподіл витрат на постійні та змінні.

Список використаної літератури:

1. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : Наказ Державного комітету промислової політики України від 2 лютого 2001 р. № 47.
2. Економіка підприємства : навч. посіб. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін., за ред. А.В. Шегди. 2-е вид., стер. К. : Знання – Прес, 2002. 335 с.
3. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємства : навч. посіб. К. : Центр навчальної літератури, 2004. 196 с.
4. Лучко М.Р., Бенько І.Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. Тернопіль : Економічна думка, 2004. 236 с.
5. Кочерга С. В., Пилипенко К. А. Облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. К. : ЦНЛ, 2005. 262 с.

Пилипенко К.А., д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Матіїв Іванна, ЗВО СВО бакалавр спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Полтавської державної аграрної академії
(Україна, м. Полтава)

КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ

Підзвітними особами вважаються (можуть бути) особи які працюють на підприємстві і одержали кошти авансом на відрядження або на здійснення господарських операцій.

Підзвітні особі кошти видаються з каси підприємства згідно наказу керівника при наявності довідки з бухгалтерії що за підзвітною особою немає заборгованості по раніше виданих авансах. Фактичний час перебування особи у відрядженні вираховується за відмітками в квитках щодо виїзду з основного місця роботи і приїзду до місця постійної роботи.

Термін відрядження визначається керівником підприємства, але не можуть бути більшим ніж 30 календарних днів в межах України. І 60 календарних днів за кордоном.

За відрядженням зберігається місце постійної роботи. А також його середній заробіток за час відрядження. Відрядженій особі відшкодовуються виплати за проїзд, на проживання, виплачуються добові.

Протягом 5 банківських днів підзвітна особа має повернути невитрачені кошти в касу підприємства і здати авансовий звіт. На підставі отриманого авансового звіту і підтверджуючих документів бухгалтерія відображає синтетичний і аналітичний облік розрахунків з підзвітними особами в регістрах бухгалтерського обліку.

Серед розрахункових операцій особливе місце займають розрахунки з підзвітними особами, які є на кожному підприємстві, незалежно від форми власності та галузі діяльності. Оскільки, операції по розрахунках з підзвітними особами, відображаються і в податковому, і в фінансовому обліку, то на них необхідно звернути особливу увагу. Щодо фінансового обліку - усі суми, які

витрачені підзвітною особою і затверджені керівником включаються до витрат підприємства.

Розрахунки з підзвітними особами призводять до виникнення як дебіторської так і кредиторської заборгованості, стан якої важливий під час прийняття управлінських рішень, тому аудит розрахунків з підзвітними особами набуває актуальності.

Розрахунки з підзвітними особами виникають в основному при оплаті дрібних господарських витрат і витрат у відрядженнях. Перелік осіб, яким видається аванс під звіт, встановлюється наказом керівника, що служить документом на видачу авансу на господарські потреби, а в разі видачі авансу на відрядження оформлюється, крім того, і посвідчення про відрядження.

Облік розрахунків із підзвітними особами ведеться на рахунку № 372 «Розрахунки з підзвітними особами». На дебет цього рахунка відноситься сума виданого авансу.

Як джерела інформації та об'єкти контролю бухгалтерія підприємства подає для перевірки зброшуровані в окремі справи по місяцях чи кварталах року реєстри бухгалтерського обліку, первинні документи, які ведуться на підприємстві.

Послідовність і основні напрями аудиту розрахунків з підзвітними особами:

1. Контроль дотримання правил видачі авансових сум підзвітним особам здійснюється за методом нормативної перевірки за датами видачі з каси, обсягами сум, цільовим призначенням.

2. Перевірка доцільності, правомірності та правильності оформлення відряджень окремих працівників.

3. Контроль звітів про використання підзвітних сум на повноту та достовірність документів з витрат, які підлягають відшкодуванню підзвітним особам, оформлення документів та звітів про використання підзвітних сум.

4. Перевірка правильності визначення розмірів відшкодування витрат на відрядження по звітах про використання підзвітних сум.

5. Контроль обґрунтованості бухгалтерських записів у журналі №3 при

відображенні операцій з видачі авансових сум, повернення надлишкових невикористаних сум, списання за рахунок відповідних джерел коштів (на витрати виробництва, обігу чи за рахунок інших джерел, рахунки 9 класу).

6. Контроль обґрунтованості бухгалтерських записів у регістрах бухгалтерського обліку при відображенні операцій з видачі авансових сум, повернення надлишкових невикористаних сум, списання за рахунок відповідних джерел коштів.

7. Закінчуючи перевірку операцій за місяць, потрібно перевірити правильність узагальнень (підсумків оборотів за місяць), визначення залишків у розрізі підзвітних осіб на кінець місяця та відповідності їх даним на початок місяця у журналі-ордері в наступному місяці, а також даним книги Головних рахунків щодо обсягів оборотів за дебетом і кредитом рахунку 372 та залишків.

8. Перевірка стану контролю бухгалтерії за своєчасністю розрахунків (контроль термінів здачі звітів про використання підзвітних сум та невикористаних залишків авансових сум).

Механізм видачі грошей під звіт та звітування за результатом їх витрачання регулюється в цілому Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затвердженим Постановою НБУ від 29.12.2017 р. № 148. Відповідно до зазначеного документа видача готівки із каси установи під звіт здійснюється за умов повного звіту конкретної підзвітної особи за раніше отриманими нею підзвітними сумами. Видача підзвітних сум проводиться касиром на основі виписаного бухгалтерією видаткового ордера, який, в свою чергу, складається на підставі наказів про відрядження чи розпоряджень за результатами проведених видатків по звітним коштам. Відповідна особа подає до бухгалтерії звіт про використання підзвітних сум за витраченими сумами з доданням оригіналів усіх виправдовувальних документів (рахунків, проїзних квитків, квитанцій, посвідчення про відрядження тощо). Звіт про використання підзвітних сум подається разом із невикористаним залишком готівки у такі терміни:

- упродовж трьох днів після повернення з відрядження;

- упродовж наступного робочого дня після отримання готівкових коштів під звіт на господарські потреби [2].

Список використаних джерел:

1. Ловінська Л. Г., Жилкіна Л. В., Голенко О. М. та ін. Бухгалтерський облік: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2002. 374с.
2. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: Постанова Правління НБУ від 29.12.2017р. №148
3. Законодавство України [Електронний ресурс] - <https://zakon.rada.gov.ua>
4. Шеремет А. Д., Суйц В. П. Аудит: Учеб. посібник для підготовки аудиторів та складання кваліфікаційного іспиту на атестат аудитора, а також для студентів, що навчаються за спеціальністю «Бухгалтерський облік і аудит», «Фінансовий менеджмент». М.: ИНФРА-М, 1995.

Пилипенко К.А., д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Сінельнікова А., Полонська Н.С., ЗВО СВО «Магістр» спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавської державної аграрної академії
(Україна, м. Полтава)

АНАЛІЗ ТА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Дебіторська та кредиторська заборгованість є невід'ємною складовою основної діяльності підприємства, та характеризує фінансовий стан. При цьому існування дебіторської заборгованості вважається кредитуванням своїх клієнтів. Як правило, основна частина дебіторської заборгованості формується за рахунок боргів покупців. Але вчасні та достатні надходження коштів від покупців та замовників є головним завданням управління рухом дебіторської заборгованості. Тому, кредитна політика підприємства, що є внутрішнім ініціатором виникнення дебіторської заборгованості, має бути виважена, та відповідати економічним інтересам підприємства, бо її наслідки прямо пропорційно мають вплив на ліквідність балансу.

Дебіторська заборгованість в балансі суб'єкта господарювання відображається в складі активів (рядки 1125-1155 за винятком рядка 1136), становить значну питому вагу в структурі поточних активів та істотно впливає на фінансовий стан підприємства. Виникнення дебіторської заборгованості – звичайна господарська практика, коли має місце розрив в часі між моментом реалізації продукції (наданням послуг) та її оплатою. Проте нормальною вважають дебіторську заборгованість зі строком погашення до трьох місяців, а зі строком погашення понад три місяці – протермінованою. Наявність простроченої, особливо безнадійної, заборгованості, як і необґрунтоване зростання дебіторської заборгованості, в цілому негативно впливають на фінансовий стан підприємства, призводять до дефіциту фінансових ресурсів у господарській діяльності [4, с. 59].

У сукупності ці складові формують методикку проведення аналізу (рис. 1.).

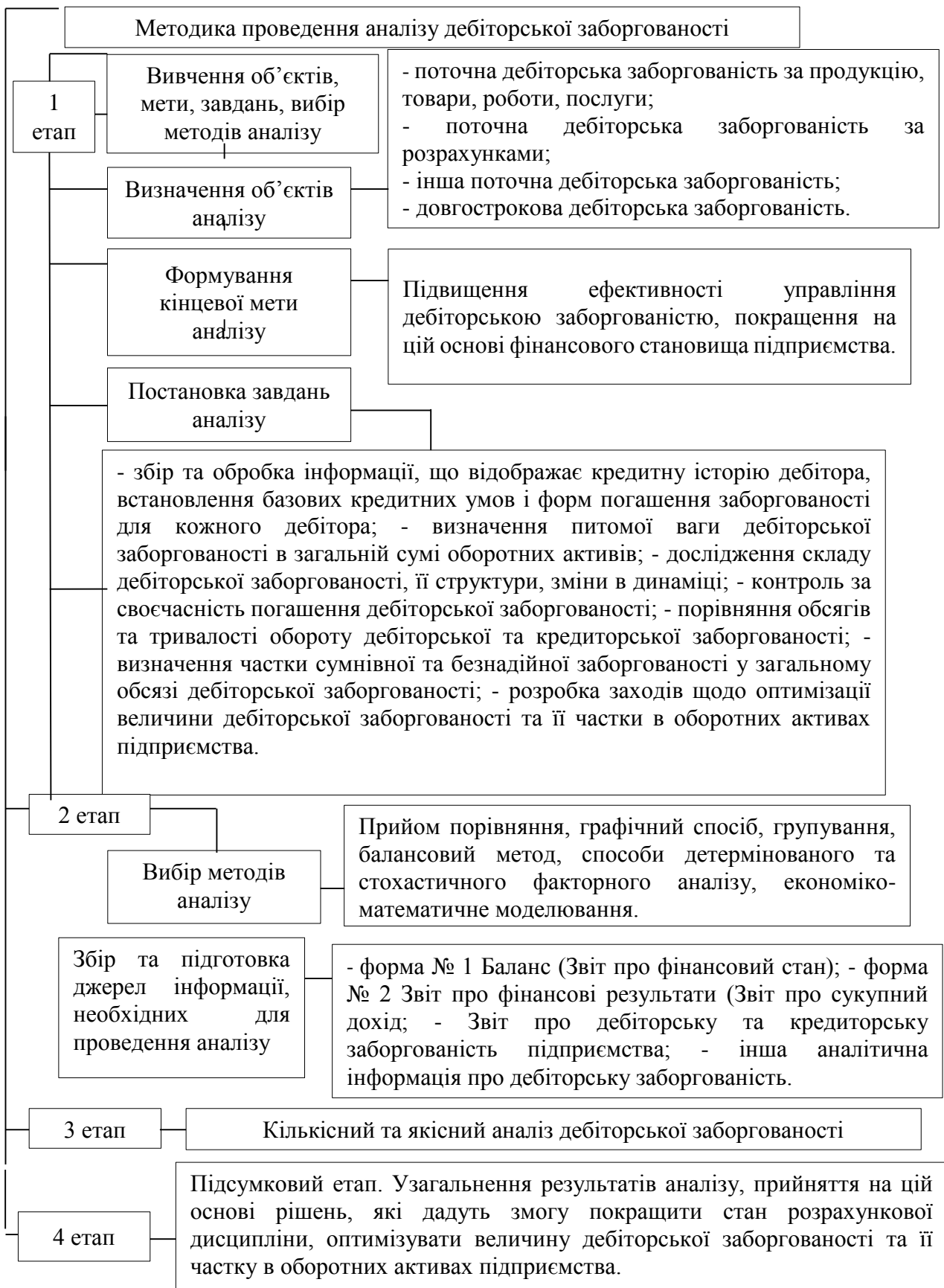


Рис. 1. Модель проведення аналізу дебіторської заборгованості [1, с 30]

Аналіз дебіторської заборгованості слід здійснювати з дотриманням

сукупності відповідних правил, прийомів, способів та визначеної послідовності його проведення. За даними фінансової звітності (ф № 1, 2, 5) можна розрахувати узагальнюючі показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості. Алгоритм розрахунку таких показників повинен базуватися на урахуванні норм Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Збільшення або зменшення обсягу кредиторської заборгованості призводить до зміни фінансового стану підприємства. Тому виникає потреба в проведенні моніторингу й аналізу стану розрахунків. Особливо важливим для виробничоторговельного підприємства є систематичний аналіз кредиторської заборгованості підприємства з метою ефективного управління його оборотним капіталом та запобігання виникненню кризових ситуацій. Науковці [3, с.38] розробили спеціальну методику аналізу зобов'язань, основним завданням якої стало виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та запобігання його банкрутству (рис. 2.).

Значну частку в складі джерел коштів підприємства становлять позикові кошти, у т. ч. й кредиторська заборгованість. Тому необхідно вивчати й аналізувати її склад та структуру, після чого проводити порівняльний аналіз із дебіторською заборгованістю.

Послідовність аналізу кредиторської та дебіторської заборгованості однакова. Її вивчають загалом, а також за окремими видами та кредиторами. За даними балансу й аналітичного обліку розрахунків з кредиторами виявляють зміни в обсязі та складі кредиторської заборгованості, реальність і характер боргів, час і причини їх виникнення. Особливу увагу варто приділяти простроченій кредиторській заборгованості.

До поточної кредиторської заборгованості належить заборгованість перед постачальниками за одержані від них товарноматеріальні цінності, заборгованість перед бюджетом за податками і платежами, заборгованість перед працівниками з оплати праці, заборгованість за авансами покупців у рахунок майбутніх відвантажень та ін. Залежно від умов виникнення розрізняють

допустиму і не виправдану кредиторську заборгованість.

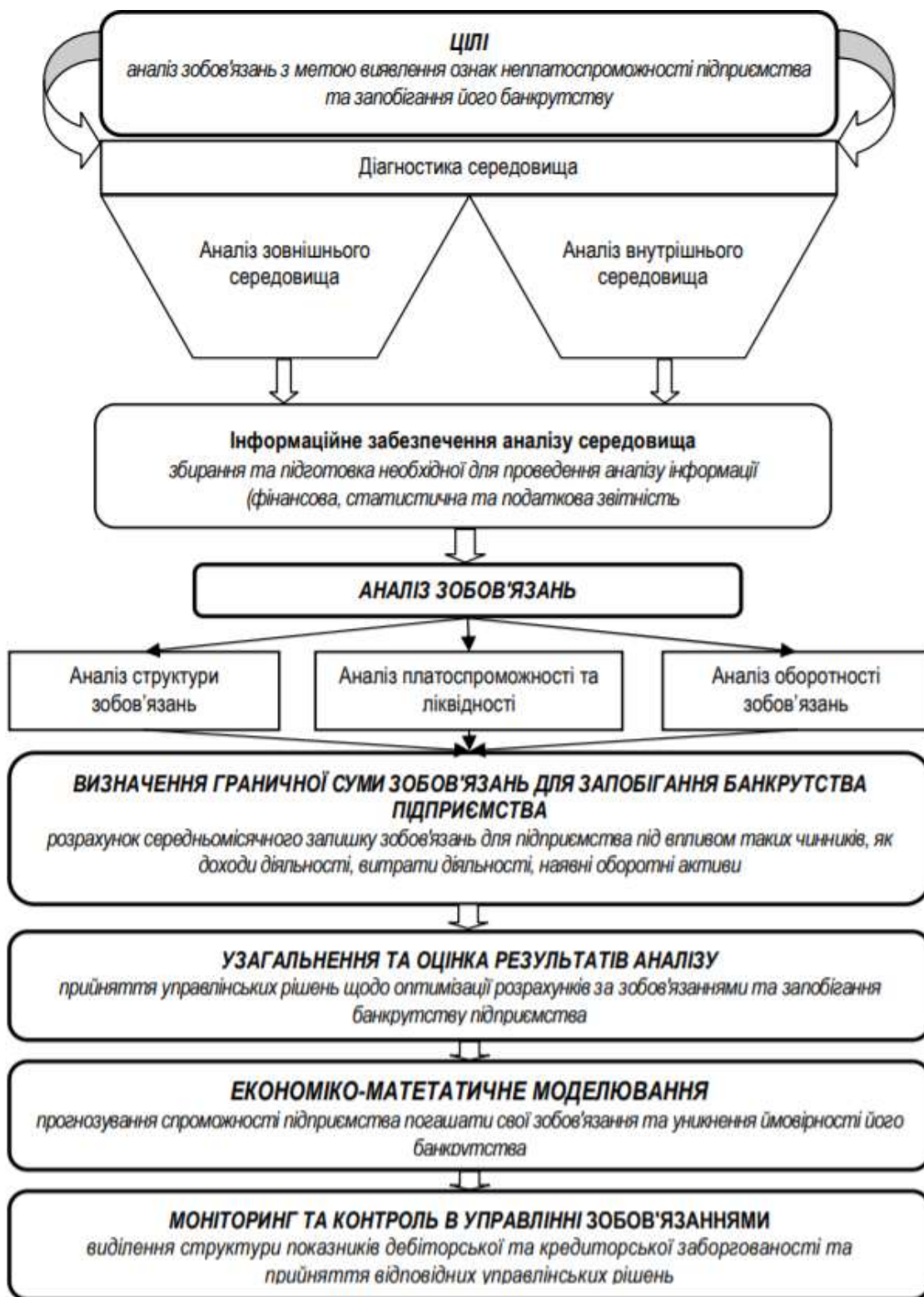


Рис. 2. Методика аналізу зобов'язань [3, с. 38]

Важливим напрямом забезпечення ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є аналіз і внутрішній контроль, що їх має

здійснювати спеціальний підрозділ підприємства. Для ефективного управління нею, підприємству потрібно вибрати оптимальну кредитну політику, яка дозволить йому управляти оборотними активами й маркетинговою політикою підприємства, спрямованою на розширення обсягу реалізації продукції.

Список використаних джерел:

1. Паянок Т. Савченко А. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства за допомогою економіко-математичних методів. *Економіст*. 2017. №3. С. 27–32.

2. Гнатенко Є. П., Волошина В. В. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. *Економічні науки*. 2015. №1. С. 38–42.

3. Гнатенко Є. П. Щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві. *Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського*. 2016.

4. Гуня В., Белозерцев В. Розробка механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства: концептуальний підхід. *Економіст*. 2013. №3. С. 57–60.

Пилипенко К. А., д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Шевченко Ю. В., ЗВО, СВО «Магістр»
Спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ОБЛІКУ ЗАПАСІВ

Бухгалтерський облік повинен бути направлений на відображення економічної і господарської діяльності як в середині установ і організацій. Питання оформлення первинних документів з обліку запасів на підприємствах є дуже важливим.

Нормативне регулювання запасів будується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9, де зазначено основи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси та її розкриття у фінансовій звітності.

Оприбуткування запасів на підприємство оформлюється відповідними документами, типові форми яких затверджуються Державним комітетом статистики України та іншими центральними органами виконавчої влади.

Шляхами надходження запасів на сільськогосподарське підприємство в основному від постачальників, взаємовідносини з якими регулюються на підставі договорів постачання. На матеріали, придбані у постачальників одержують розрахункові документи: платіжні вимоги, рахунки – фактури, платіжні вимоги з специфікацією, товарно – транспортні накладні та інші документи (специфікації, сертифікати, паспорти, посвідчення на якість). Ці документи реєструються працівником, який займається постачанням у Журналі обліку вантажів, що надходять форми М – 1, затвердженої наказом Міністерства статистики України № 193 від 21.06.1996 р.

Приймання продукції від постачальників та від власного виробництва оформляються на відповідних складах як правило, шляхом складання Накладних (внутрішньогосподарського користування) форма № 87 або прибутковим ордером М – 4, які виписуються на підставі розрахункових та інших

супроводжувальних документів постачальника.

При завезенні мінеральних добрив завідувач складу або комірник розписується про одержання вантажу в Товарно – транспортній накладній, яку він потім повертає шоферу – експедитору, який доставив мінеральні добрива.

Для оформлення надходження і використання виробничих запасів підприємства використовують типові форми облікових первинних документів, затверджені наказами Міністерства статистики України № 193 від 21.06.1996 р. «Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів», № 291 від 07.10.1996 р. «Про затвердження типової форми первинного обліку № М – 2б», а також спеціалізовані форми первинних облікових документів виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах затверджених Мінагрополітики України [1, с. 5].

Щомісяця (кварталу) матеріально відповідальні особи на підставі первинних документів складають «Матеріальний звіт» за формою № М – 19, затвердженою наказом Міністерства статистики України № 193 від 21.06. 1996 р., в одному примірнику або у двох примірниках (якщо не ведеться картотека).

Спеціалізована форма «Акт №___ про використання мінеральних, органічних і бактеріальних добрив та засобів хімічного захисту рослин» (форма № ВЗСГ – 3), складається керівником структурного підрозділу та агрономом після внесення мінеральних, органічних і бактеріальних добрив та засобів хімічного захисту рослин по кожному полю в розрізі культур. Спеціалізована форма «Акт №___ витрати насіння і садивного матеріалу» (форма № ВЗСГ – 4), рекомендовано використовувати сільськогосподарськими підприємствами для списання насіння і садивного матеріалу до витрат на вирощування відповідних сільськогосподарських культур [2, с.10].

Спеціалізовану форму «Відомість витрати кормів» (форма № ВЗСГ – 9), рекомендується застосовувати для оформлення та обліку щоденного відпуску кормів (зернових відходів, комбікормів, сіна, силосу сінажу та ін.) на тваринницькі ферми зі складів (токів, силосних ям, буртів тощо) та інших місць зберігання.

Спеціалізовану форму «Книга складського обліку» (форма № ВЗСГ – 10), рекомендується використовувати для забезпечення збереження сільськогосподарської продукції та інших товарно – матеріальних цінностей на складах, в коморах та інших місцях їх зберігання.

Господарські операції аграрних підприємств у бухгалтерському обліку потрібно проводити на підставі оформлених первинних документів, забезпечуючи їхнє зберігання та обробку. На підприємствах повинен діяти графік документообігу, яким передбачено перелік типових форм документів, що застосовуються підприємством для обліку різних господарських операцій. Це дасть можливість забезпечити виконання Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», де зазначено: «...будь – яка господарська операція повинна бути відображена в бухгалтерському обліку», та уникнути небажаних помилок.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах: затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України від 21 грудня 2007 р. № 929. *Баланс – Агро*. 2008. № 4. С.4 – 9.

2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 10 січня 2007 р. № 2. *Бухгалтерія в сільському господарстві* 2013. № 15-16. С.6 – 16.

3. Пилипенко К. А., Чекрізова Є. Використання первинних документів з обліку запасів – необхідність для прийняття управлінських рішень в аграрних підприємствах. *Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики*: матеріали У Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених (м. Полтава, 25 жовтня 2018р). Полтава, 2018. С. 89-92.

Пластун Н.І., викладач вищої категорії,
Новомосковський кооперативний коледж
економіки та права ім. С.В. Литвиненка
(м. Новомосковськ, Україна)

Воскобойник Т.М., студентка-магістрант групи ОАм-61 (Н),
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ: УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОБЛІКУ

Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств призводять до виникнення проблем, пов'язаних з забезпеченням стабільності та стійкості їх роботи. Власний капітал підприємства є головною складовою його загального потенціалу. Структура і динаміка власного капіталу є одними з найважливіших показників, що визначають фінансовий стан підприємства. Інформація, необхідна для ефективного управління власним капіталом підприємства, акумулюється системою бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Повне розкриття інформації про формування і використання власного капіталу сприятиме підвищенню достовірності інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, спрямованих на забезпечення фінансової стійкості підприємства. Протягом останніх років внесені певні зміни в порядок відображення в обліку власного капіталу підприємства в обліку і звітності, які спрямовані на наближення НП(С)БО до МСФЗ. Це потребує детального аналізу і оцінки змін, що відбулися в обліку, виділення існуючих проблем обліку та пошуку шляхів удосконалення обліку власного капіталу підприємства.

Проблемам обліку формування та використання власного капіталу присвячені праці таких провідних вітчизняних вчених, як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, М.С. Пушкар, В.Ф. Палій, В.В. Сопко та ін. І хоча проблемам обліку власного капіталу присвячено багато праць, й нині існує проблема удосконалення методології бухгалтерського обліку власного капіталу з урахуванням сучасних вимог обліку та міжнародного досвіду.

На законодавчому рівні поняття «власний капітал» закріплене у НП(С)БО 1

«Загальні вимоги до фінансової звітності» [1]. Під власним капіталом розуміється частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Це визначення відображає порядок розрахунку власного капіталу, але не розкриває джерел формування та напрямків використання власного капіталу.

У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку не використовується такий термін, як «власний капітал», еквівалентом до нього в зарубіжній практиці є поняття «чисті активи» (net assets).

Для більш повного розкриття сутності власного капіталу необхідно визначитись з його складовими. Власний капітал складається з таких капіталів: зареєстрований (пайовий) капітал; капітал у дооцінках; додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); – вилучений капітал; неоплачений капітал.

Ці складові показують суму, яку власники передали в розпорядження підприємства як внески, чи залишили у формі нерозподіленого прибутку.

У процесі обліку інформація про власний капітал фіксується у первинних документах, потім систематизується на рахунках бухгалтерського обліку 4 класу Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Завершальним етапом бухгалтерського обліку є складання фінансової звітності. Інформація про власний капітал представлена у різних формах звітності: форма 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форма 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», форма 4 «Звіт про власний капітал». У Балансі власний капітал відображається у першому розділі пасиву. При заповненні статей Балансу в них переносяться залишки відповідних рахунків.

У Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) інформація про власний капітал представлена у розділі II «Сукупний дохід». Сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з

власниками). При заповненні відповідних рядків II розділу Звіту про фінансові результати використовуються залишки відповідних рахунків.

Однак у Звіті про власний капітал представлена інформація стосовно розподілу прибутку, внесків учасників та вилучення капіталу, для представлення якої потрібна попередня підготовка і відповідна обробка бухгалтерської інформації.

Для більшої наочності інформації на рахунках бухгалтерського обліку пропонується введення наступних аналітичних рахунків:

– до субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»: 443.1 «Прибуток, використаний для виплати дивідендів»; 443.2 «Прибуток, використаний для поповнення зареєстрованого капіталу»; 443.3 «Прибуток, використаний для поповнення резервного капіталу»;

– до субрахунку 451 «Вилучені акції»: 451.1 «Акції, вилучені з метою анулювання»; 451.2 «Акції, вилучені з метою перепродажу»;

– до субрахунку 452 «Вилучені вклади та паї»: 452.1 «Частки, вилучені з метою анулювання»; 452.2 «Частки, вилучені з метою перепродажу».

Для забезпечення більш точної інформації доцільним є внесення певних змін та доповнень до Плану рахунків, а саме: внески у незареєстрований статутний капітал відображати не на субрахунку 404, а на окремому рахунку; до субрахунку 443 відкрити три аналітичні рахунки за напрямками використання прибутку; до субрахунків 451 та 452 відкрити аналітичні рахунки виходячи з мети вилучення акцій та часток.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку URL: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm>.

2. Прохар Н. В., Ночовна Ю.О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.

Т. Б. Прийдак, к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
С. В. Токар, В. О. Кириченко, здобувачі вищої освіти СВО – магістр
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ВИТРАТИ НА РЕМОНТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ДОКУМЕНТУВАННЯ ТА ОБЛІК

Основні засоби, складаються з великої кількості конструктивних елементів, що виконують різні технологічні функції, мають неоднакове експлуатаційне навантаження, і як наслідок, спрацьовуються нерівномірно.

Для цілей бухгалтерського обліку витрати, пов'язані з поліпшенням об'єктів основних засобів, розподіляються на:

- витрати, спрямовані на збільшення майбутніх економічних вигід, із самого початку очікуваних від використання об'єктів основних засобів. До таких витрат належать витрати, пов'язані з модернізацією, модифікацією, добудовою, реконструкцією і т. д. Відповідно до п. 14 П(С)БО 7 на суму таких витрат, пов'язаних із поліпшенням об'єкта основних засобів, збільшується його первісна вартість;

- витрати, здійснювані для підтримки об'єкта основних засобів у робочому стані, а саме: на всі види ремонтів і технічне обслуговування об'єктів основних засобів. Відповідно до п. 15 П(С)БО 7 ці витрати включаються до складу витрат звітного періоду [1].

Ремонт основних засобів виконують: господарським способом (виконання ремонтних робіт власними силами з витрачанням матеріалів підприємства для виконання ремонту об'єктів основних засобів, без користування послугами сторонніх організацій); підрядним способом (виконання ремонтних робіт сторонніми організаціями або відповідними підрозділами цієї організації); внутрішньо підрядним способом (виконання ремонтних робіт спеціалізованими структурними підрозділами підприємства) [1]. Документальне забезпечення виконаного ремонту залежить від виду ремонту (рис. 1).

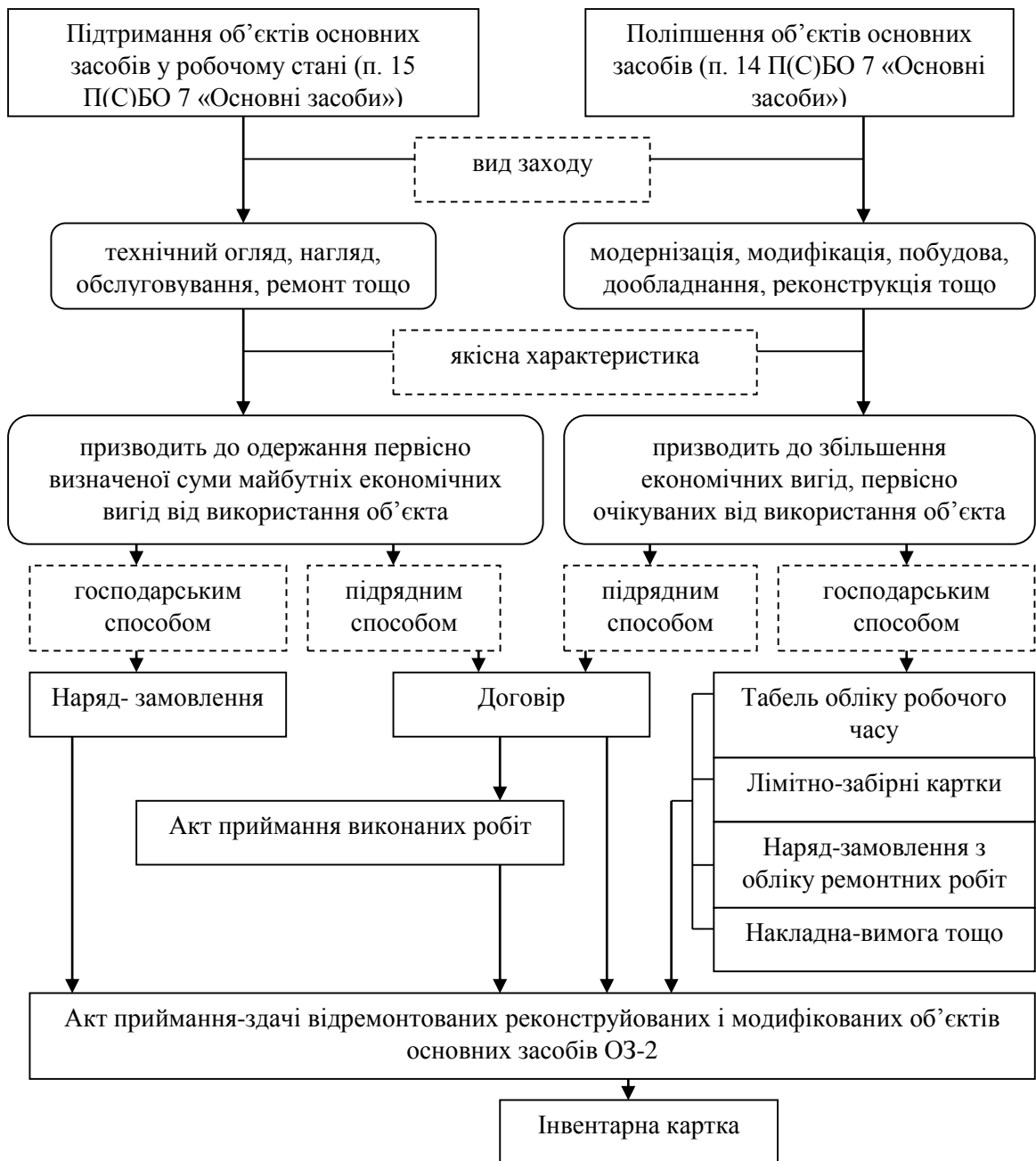


Рис. 1. Схема документування обліку витрат на ремонт основних засобів*

Джерело: [2]

Згідно з Інструкцією № 291 від 30.11.1999 р. витрати на поліпшення об'єктів основних засобів, що збільшують їх первісну вартість, відображаються у складі капітальних інвестицій за дебетом рахунку 15 «Капітальні інвестиції» та кредитом рахунків 13 «Знос (амортизація) необоротних активів»; 20 «Виробничі запаси»; 22 «Малоцінні швидкозношувані предмети»; 65 «Розрахунки за страхуванням»; 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» тощо (якщо роботи

здійснюються господарським способом). За умови виконання поліпшення підрядником такі витрати відносять на кредит рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». Після закінчення робіт суми таких витрат списуються з кредиту рахунку 15 «Капітальні інвестиції» на дебет рахунку 10 «Основні засоби» на збільшення вартості об'єкта основних засобів.

Витрати на ремонт, здійснюваний для підтримки об'єкта основних засобів у робочому стані, й одержання з самого початку певної суми економічних вигід від проведення ремонту, відображаються за дебетом рахунку 23 «Виробництво» або рахунків класу 9 «Витрати діяльності» (91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності» тощо) та кредитом рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» (якщо роботи виконує підрядник).

Отже, нерівномірність потоків первинних документів, що супроводжують отримані матеріали і надходять до бухгалтерії та виписуються бухгалтером для сплати, ускладнює роботу бухгалтерської служби. Дотримання схеми документування операцій щодо ремонту та модернізації забезпечить стабільність роботи бухгалтерії, чіткість та оперативність обробки і руху документів.

Список використаних джерел:

1. Задорожний О., Бескидевич С. Ремонт і поліпшення основних засобів. *Вісник Державної фіскальної служби*. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/4052>. (дата звернення 14.09.2019).

2. Лега О. В., Яловега Л. В. Витрати на ремонт основних засобів: облік та нормативно-правове забезпечення. *International Scientific-Practical Conference From Baltic to Black Sea: Models of Economic Systems: Conference Proceedings*, March 25, 2016. Riga: Baltija Publishing, 240- 245 pag.

Т. Б. Прийдак, к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
А. В. Шило, здобувач вищої освіти СВО – магістр
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ОБЛІК ПАЛИВА ЗА СМАРТ-КАРТКАМИ

Використання смарт-карток є одним з ефективних способів розрахунків за ПММ, що споживаються. Смарт-картка є пластиковою картою з мікропроцесором, засобом зберігання інформації про кількість і асортимент отриманих та оплачених покупцем нафтопродуктів, які можуть бути відпущені на АЗС, що дає можливість здійснювати операції з відпуску палива пред'явникові картки, а також фіксувати зазначену операцію безпосередньо на АЗС. Паливні смарт-картки можуть бути літровими та грошовими [1].

Літрові смарт-картки – у цьому випадку за такою картою є можливість одержати ПММ певної марки, попередньо оплачені підприємством-покупцем. На карті акумулюються дані про кількість літрів певної марки ПММ, які можна одержати на АЗС. Також за необхідності можна сформувати аналітичні дані щодо оплачених і отриманих ПММ у кількісному (кількісно-сумарному) виразі за заданий період: обумовлені умови щодо використання, обігу та зберігання смарт-карток.

Грошові смарт-картки – у цьому випадку на картці акумулюється інформація про суму коштів, які перебувають на віртуальному рахунку підприємства та які можна використовувати для закупівлі нафтопродуктів. Також, як правило, за необхідності можна сформувати аналітичні дані за заданий період за коштами, що надійшли та використані. За допомогою такої смарт-картки є можливість придбати будь-які нафтопродукти, а також супутні товари, що відпускаються на АЗС, у межах наявних коштів [2].

До договору між постачальником і покупцем додається перелік АЗС, на яких можна заправитися за смарт-картками. Також обумовлюється порядок

оплати покупцем ПММ.

З метою контролю покупцем раціонального використання ПММ можуть установлюватися граничні ліміти споживання ПММ у грошовому або кількісному виразі. Такі обмеження можуть установлюватися на певний, погоджений сторонами, відрізок часу: добу, декаду, місяць.

На підприємстві, що використовує смарт-картки під час закупівель ПММ, необхідно здійснювати контроль та облік їх використання. Із цією метою доцільно: призначити особу, відповідальну за одержання, зберігання, видачу та облік смарт-карток; затвердити список водіїв, яким видаватимуться смарт-картки; затвердити правила використання смарт-карток, ознайомити з ними під розпис особу, відповідальну за роботу зі смарт-картками, а також водіїв; завести журнал обліку руху смарт-карток.

Під час здійснення заправки за смарт-карткою водій одержує інформаційний чек POS-терміналу. У ньому зазначаються дата і час обслуговування за карткою, номер картки, марка, кількість відпущеного пального, залишок ліміту на картці (за його наявності). Чек друкується у двох примірниках, перший залишається у оператора АЗС із підписом водія. Після закінчення місяця постачальник ПММ надає підприємству-покупцеві зведену накладну на відпуск ПММ, і бухгалтерія має можливість звірити дані інформаційних чеків з даними такої накладної.

Відповідно до вимог Інструкції № 291 для обліку руху ПММ використовується субрахунок 203 «Паливо». За дебетом цього субрахунку фіксується придбання ПММ, у тому числі придбаного за безготівковим розрахунком і потім отриманого на АЗС за допомогою смарт-картки, а за кредитом відображається списання ПММ згідно з даними про фактичне споживання, відображеними у первинних документах [3].

Перевагами використання смарт-карток є [4]:

1. Смарт-картки дозволяють налагодити гнучкий облік витрачання палива, а також надають повну звітну інформацію.
2. Мають необмежений термін придатності.

3. Мають надійну систему захисту від копіювання інформації та підробки.
4. У пам'яті однієї смарт-картки можуть одночасно зберігатися персональні дані клієнта, інформація про залишки на рахунках і ряд останніх операцій, зроблених по карті.
5. За допомогою смарт карти легко контролювати заправку «до повного бака» або заправку будь-якої дрібної кількості палива.
6. Розрахунки за смарт-картками проводяться швидше, так як немає необхідності в перерахунку грошей і їх розміні.
7. У випадку втрати смарт-картки буде видана нова карта з відновленням коштів, що на ній залишилися.
8. У випадку крадіжки карти вона може бути оперативно заблокована.
9. Смарт-картки мають опцію віддаленого поповнення.

Список використаних джерел:

1. Смарт-картка на паливо. URL: [http:// i.factor.ua/ukr/journals/ms/2016/may/issue-5/article-17804.html](http://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2016/may/issue-5/article-17804.html). (дата звернення 14.09.2019).
2. Одержання ПММ за смарт-картками: організаційні питання, бухгалтерський облік. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8593>. (дата звернення 14.09.2019).
3. Відображення в обліку придбаних талонів та смарт-карток. URL: <http://news.dtkk.ua/accounting/individual-transactions/38340>. (дата звернення 14.09.2019).
4. Лега О. В., Ткаченко А.О. Облік палива за смарт-картками. *Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств*: тези доповідей II Всеукраїнської науково- практичної інтернет-конференції 10-11 травня 2018 р. Дніпро : ННІЕ, 2018. С. 150 – 153.

Н.В. Прохар, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
О.М. Дігтяр, студентка-магістрант групи ОА-61м,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН): ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ

Розвиток ринкових відносин та загострення економічної ситуації в Україні вимагає принципово нових підходів до управління підприємством. Головною умовою успішного функціонування суб'єктів господарювання є збереження їх власності, тобто наявних у підприємств основних засобів, нематеріальних активів, виробничих запасів, товарів, грошових коштів, фінансових інвестицій тощо, інформація про які в узагальненому вигляді відображається в Балансі (Звіті про фінансовий стан) підприємства. Його інформація має бути точною, своєчасною та зрозумілою користувачам.

Дослідженням особливостей складання бухгалтерського балансу та використання його даних в управлінні у різні роки займалися такі відомі вітчизняні вчені як О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, В.І. Єфіменко, С.Я. Зубілевич, М.В. Кужельний, В.С. Лень, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Р.Л. Хом'як. У зарубіжній літературі методика складання Балансу (Звіту про фінансовий стан) розкрита у працях А.М. Андросова, Я.В. Соколова, М.Ф. Ван Бреда, М.Р. Метьюса, Е.С. Хендріксена та інших.

Баланс (Звіт про фінансовий стан) в Україні включається до складу як квартальної, так і річної фінансової звітності підприємств та складається на останній день звітного періоду. У ньому наводиться інформація про необоротні й оборотні активи, власний капітал та зобов'язання підприємства.

Для складання Балансу (Звіту про фінансовий стан) використовується оборотна відомість або Головна книга за рахунками першого - шостого класів Плану рахунків бухгалтерського обліку.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності не

визначають формат звіту про фінансовий стан, тому підприємство може саме обирати форму подання інформації про фінансове становище, якщо інше не передбачено законодавством. Звіт про фінансовий стан у зарубіжних країнах складається за нормами МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [1].

Відповідно до МСБО 1 «Подання фінансової звітності», Звіт про фінансовий стан має включати, як мінімум, статті:

- а) основні засоби;
- б) інвестиційна нерухомість;
- в) нематеріальні активи;
- г) фінансові активи;
- г) інвестиції, обліковані із застосуванням методу участі в капіталі;
- д) біологічні активи;
- е) запаси;
- є) торговельна та інша дебіторська заборгованість;
- ж) грошові кошти та їх еквіваленти;
- з) загальна сума активів, класифікованих як утримувані для продажу, та активи, включені у ліквідаційні групи, класифіковані як утримувані для продажу;
- и) торговельна та інша кредиторська заборгованість;
- і) забезпечення;
- ї) фінансові зобов'язання;
- й) зобов'язання та активи щодо поточного податку;
- к) відстрочені податкові зобов'язання та відстрочені податкові активи;
- л) зобов'язання, включені у ліквідаційні групи, класифіковані як утримувані для продажу;
- м) неконтрольовані частки, представлені у власному капіталі;
- н) випущений капітал і резерви, що відносяться до власників материнського підприємства [1].

У міжнародній практиці набули поширення такі моделі балансу):

$$\text{Активи} = \text{Зобов'язання} + \text{Власний капітал}$$

та

Активи - Зобов'язання = Власний капітал

Перша модель може бути реалізована у вертикальній або горизонтальній формі, а друга – лише у вертикальній.

Крім того, в межах цих моделей статті звітності можуть бути класифіковані як поточні та непоточні й наведені в послідовності зростання чи зниження їх ліквідності (терміну погашення).

Підприємствам надано право складати судження щодо додаткового подання окремих статей на основі оцінки: характеру і ліквідності активів; функції активів у межах суб'єкта господарювання; сум, характеру та строків зобов'язань.

Суб'єкт господарювання може розкривати у Звіті про фінансовий стан або у Примітках більш детальну розбивку поданих рядків з використанням класифікації, яка підходить для операцій суб'єкта господарювання.

Таким чином, у вітчизняній практиці формат Балансу (Звіту про фінансовий стан) чітко регламентований державою, тоді як у зарубіжній практиці міжнародні стандарти бухгалтерського обліку й фінансової звітності не визначають формат, структуру та постатейний склад Звіту про фінансовий стан, але містять мінімальний перелік його статей.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (дата звернення 11.10.2019).

2. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 11.10.2019).

Н.В. Прохар, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Н.С.Калініна, студентка-магістрант групи ОА-61м (Х-н),
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах ринкової економіки фінансова звітність господарюючих суб'єктів стає основним засобом комунікації і найважливішим елементом інформаційного забезпечення фінансового аналізу. Будь-яке підприємство тією чи іншою мірою постійно потребує додаткових джерел фінансування. Знайти їх можна на ринку капіталів, залучаючи потенційних інвесторів і кредиторів шляхом об'єктивного інформування їх щодо своєї фінансово-господарської діяльності, тобто, за допомогою фінансової звітності.

Теоретичні та практичні аспекти формування показників фінансової звітності знайшли своє відображення в працях таких вчених, як В.М. Андрусик, І.В. Баришевська, Ю.А. Верига, І.М. Вигівська, О.С. Височан, О.В. Гандзюк, Н.В. Прохар, В.Ю. Гордополов, О.О. Григоревська, О.С. Григоренко, Н.Р. Домбровська, І.М. Єпіфанова, Л.В. Коваль, М.Б. Кулинич, Г.М. Курило, В.Ф. Мінка, Л.Є. Момотюк, Ю.О. Романченко, Н.М. Стоцька, Г.О. Тарасова, О.Ф. Томчук, Ж.Г. Чухлата, В.Ю. Царук, Н.С. Шевчук, Ю.В. Штик.

Сучасні умови господарювання значно підвищують роль фінансової звітності для підприємства та інших суб'єктів ринкової економіки. Сьогодні це не тільки культура ведення бізнесу та елемент економічної безпеки, а й важлива інформаційна складова управління. В ній узагальнюється інформація щодо різних аспектів фінансово-економічного значення. Водночас, серед вчених відсутня єдність поглядів на фінансову звітність. Тому пропонуємо під нею розуміти звіт підприємства про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів за певний період в паперовій, електронній чи іншій формі, який складається за правилами, визначеними законодавчо та надається відповідній

зацікавленій особі.

Фінансова звітність суб'єкта господарювання включає в себе шість основних компонентів: форма № 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)»; форма № 2 «Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)»; форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)» або форма № 3-н «Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)»; форма № 4 «Звіт про власний капітал»; форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»; форма № 6 «Додаток до приміток «Інформація за сегментами».

Відповідно до норм Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 28.02.2013 р. № 336/22868 [1], під складовими фінансової звітності підприємства розуміють наступні (табл. 1).

Таблиця 1

Складові фінансової звітності підприємства

Складові фінансової звітності	Визначення
Баланс (звіт про фінансовий стан)	звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал
Звіт про власний капітал	звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду
Звіт про рух грошових коштів	звіт, який відображає надходження і вибуття грошових коштів (грошей) протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності
Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)	звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід
Примітки до річної фінансової звітності	містить інформацію, що підлягає розкриттю у фінансових звітах

Отже, фінансова звітність на сьогодні не є комерційною таємницею, не належить до конфіденційної інформації, не відноситься до інформації з обмеженим доступом, в тому може використовуватися для прийняття рішень як зовнішніми, так і внутрішніми користувачами.

Список використаних джерел:

1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 16.10.2019).

Н.В. Прохар, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ВНЗ Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
А.В Керіта студентка-магістрант групи ОА-61м (Х-н),
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ТОВАРНІ ЗАПАСИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ

На будь-якому підприємстві господарська діяльність супроводжується кругообігом ресурсів. Важливу роль у ньому відіграють запаси. Якщо підприємство займається виробництвом, то серед запасів переважають виробничі, а якщо торговельною діяльністю - то товарні запаси). Досить часто трапляється ситуація, коли ефективність управління товарними запасами на торговельних підприємствах є недостатньою і це впливає на отримання виручки від реалізації та у кінцевому рахунку – на прибутковість. У зв'язку з цим, товарні запаси слід визнати важливою економічною та обліковою категорією, окремим об'єктом обліку та важливим фактором ефективності діяльності підприємства.

У працях відомих вітчизняних вчених, зокрема О.В. Артюх, О.Т. Бровко, Р.М. Воронко, О.М. Дзюби, М.В. Китаня, Л.В. Коваля, А.В. Кононова, О. С. Роєва, А. О. Семенця, М.І. Скрипника та інших досліджено низку питань, пов'язаних з методичними підходами до організації обліку та аудиту товарних запасів. Разом з тим, значне коло питань як у теоретико-методичному, так і в практичному аспекті щодо сутності товарних запасів залишаються не розкритими.

Найчастіше у науковій літературі поняття запасів визначається через перерахування їх різновидів (сировина, допоміжні матеріали, напівфабрикати, готова продукція; засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності) або через перерахування ознак: вони утримуються для подальшого продажу; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством тощо.

Окрім цього, використовуються і такі ознаки, як потік, місце знаходження, причини створення тощо. Подібна ситуація спостерігається і щодо такого окремого різновиду запасів, як товарні запаси. При цьому підходи вчених відрізняються значною диференціацією. Узагальнення їх підходів представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Узагальнення підходів різних вчених до терміну «товарні запаси»

Автори	Визначення сутності запасів
Кононова А.В. [1, с. 259]	товари, які очікують моменту реалізації
Шляхтина Ю.Б. [5, с. 120]	товарні ресурси, обсяг яких визначений на певний момент часу, наприклад, на початок чи кінець планового періоду
Сотник І.М. [4, с. 183]	сукупність товарної маси, що знаходиться у сфері обігу і призначена для продажу та служить для задоволення попиту споживачів
Окландер М. [2, с. 102]	регулятор між поставками і споживанням, які здійснюються в різному ритмі

Аналіз визначень, які представлено в табл. 1, дозволяє стверджувати, що поняття товарних запасів часто ототожнюють з поняттями товарів, товарною масою, товарними ресурсами, хоча ці поняття не є ідентичними. Така ситуація обумовлена тим, що частину свого життєвого циклу товар перебуває у вигляді запасів. Водночас відзначимо, що в нормативно-правових актах поняття «товарні запаси» не розкривається, а в самому Балансі (звіті про фінансовий стан) до складу запасів включено категорію «Товари».

Найбільш повним і вдалим є визначення, наведене в ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення», в якому під терміном «товарні запаси» розуміються товари, що знаходяться на певну дату в сфері товарного обігу в формі поточного, сезонного зберігання або дострокового завезення, а також товари в дорозі і товари на складах виробника [3, с. 4].

Вважаємо, що до товарних запасів слід відносити лише ті товари, які очікують моменту реалізації. При цьому такі запаси утворюються на всіх стадіях руху товару. Вони класифікуються за різними ознаками: за типами, за місцем знаходження, призначенням, за галузевою специфікою, за обсягами формування,

ступенем ліквідності тощо.

Зазначимо, що всі підприємства прагнуть збільшити оборот товарних запасів, щоб при меншій площі складів та менших витратах на утримання запасів отримати найбільший обсяг продажу а, отже, прибутку. Товарні запаси багато в чому формують майбутній асортимент та зумовлюють структуру товарообороту. Окрім того, значення товарних запасів полягає і у формуванні безпечних умов його функціонування в мінливому конкурентному середовищі.

За результатами дослідження сутності товарних запасів доходимо висновку, що на рівні окремого підприємства роздрібною торгівлі товарні запаси виступають важливою складовою господарської системи, оскільки становлять значну частину його активів і є важливим елементом його ресурсного потенціалу. Товарні запаси утворюються на всіх стадіях руху товару: на складах оптових і роздрібних підприємств, складах підприємств-виробників, у дорозі. Під товарними запасами доцільно розуміти товари, що знаходяться на певну дату в сфері товарного обігу в формі поточного, сезонного зберігання або дострокового завезення, а також товари в дорозі і товари на складах виробника.

Список використаних джерел:

1. Кононова А.В. Экономическое содержание понятий товар, товарные запасы и тара. *Экономика и социум*. 2018. № 2. С. 258-261.
2. Окландер М. Логістика. Київ: ЦНЛ, 2018. 346 с.
3. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення. ДСТУ 4303: 2004. Київ: Держспоживстандарт, 2004. – 28 с.
4. Сотник І. М. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник. Сотник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
5. Шляхтина Ю.Б. Товарные запасы: понятие и их учет в бухгалтерском учете. *Молодой ученый*. 2017. № 52. С. 120-121.

Н.В. Прохар, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Н.В. Князева, студентка-магістрант групи ОА-61 (Х-н),
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН): ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ТА СУЧАСНІСТЬ

З часу свого виникнення і донині бухгалтерський облік ніколи не був річчю в собі, він був і є послугою, корисність якої споживач визначає за якістю фінансової інформації, необхідної для ухвалення рішень. Господарські операції, які щоденно здійснюються підприємствами, оформлюються первинними документами та відображаються в облікових регістрах. Для управління діяльністю підприємства, оцінки його результатів, виявлення резервів підвищення економічної ефективності діяльності підприємства складається фінансова звітність, у тому числі й баланс (звіт про фінансовий стан).

Теоретичні аспекти складання бухгалтерського балансу досліджувалися такими науковцями, як Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Я. Зубілевич, В.С. Лень, О.В. Лишиленко, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко та інші.

Баланс – це найстаріший вид узагальнення даних про фінансово-економічне життя підприємства. Точні дані про походження бухгалтерського балансу невідомі. В архівах компанії Франческо Датіні вперше в історії можна знайти документально підтверджений принцип застосування подвійного запису при відображенні операцій на рахунках. Крім цього, в його торгової компанії в першій половині 1390-х років був складений перший річний бухгалтерський баланс, прототип сучасного балансу. Баланс, який був описаний Лукою Пачолі в 1494 році, представляв собою структурований документ, що складався з двох сегментів - активу і пасиву, які повинні бути рівні.

У працях відомих вчених, дослідників у сфері економіки, бухгалтерів-практиків, серед яких Євгеній Леоте, Адольф Гільбо, Йоган Фрідріх Шер,

Г.А. Бахчисарайцев, було досліджено низку питань, пов'язаних з удосконаленням сучасного балансу (звіту про фінансовий стан).

У другій половині ХІХ століття в США і Великобританії активно розвивалася банківська справа і фінансові ринки. В результаті з'явилася добре структурована і досить уніфікована звітність, яка будувалася, виходячи з інтересів різних користувачів [1].

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-ХІV, фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства за звітній період. Фінансова звітність складається з: балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал, приміток до звітів [2].

Баланс є основною формою фінансової звітності, яка дозволяє зовнішнім і внутрішнім користувачам інформації оцінити платоспроможність і ліквідність, рівень фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності підприємства та визначити ступінь розвитку кризи, її масштаби, наслідки продовження, ймовірність настання банкрутства.

Отже, за результатами численних досліджень можемо зробити висновок, що баланс (звіт про фінансовий стан) є невід'ємною складовою частиною фінансової звітності, як за національними стандартами так і за Міжнародними стандартами фінансової звітності та є основним джерелом інформації для управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Баланс (Звіт про фінансовий стан). –StudFiles.net [Електронний ресурс]. URL: <https://studfiles.net/preview/5370344> (дата звернення 15.10.2019).
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-ХІV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 15.10.2019).

Н.В. Прохар, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
М.С. Кобилка, студентка-магістрант групи ОА-61м (Х),
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

СИСТЕМИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ

Своєчасність і достовірність інформації про наявність і рух виробничих запасів підприємств залежить від раціональності й точності документального оформлення, відображення операцій з надходження, видатку та переміщення виробничих запасів в регістрах обліку та в звітності. Тому підприємства намагаються автоматизувати обліковий процес руху виробничих запасів та постійно підвищують аналітичні можливості існуючих комп'ютерних програм.

У працях відомих вітчизняних вчених, зокрема М.І. Бондаря, А.Г. Загороднього, С.О. Левицької, Я.Д. Крупки, А.Ф. Павленка, С.В. Свірко, Н.М. Ткаченко, К.А. Пилипенко, Р.Л. Хом'яка досліджено низку питань, пов'язаних з методичними підходами до організації обліку виробничих запасів, хоча в умовах сьогодення оперативне управління виробничими запасами потребує удосконалення.

У міжнародній практиці застосовуються як постійна, так і періодична системи обліку запасів. У свою чергу, постійна система обліку запасів є широко розповсюдженою на підприємствах України. Вона передбачає суцільне та безперервне відображення в обліку надходження та вибуття запасів. Придбання та продаж запасів відображаються з допомогою рахунків класу 2 «Запаси» Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 90.11.1999 р. № 291 [2].

Нами узагальнено характерні особливості постійної системи обліку виробничих запасів, а саме:

1) придбання запасів з метою продажу або виробництва відображається за дебетом відповідних рахунків класу 2 «Запаси»;

2) транспортно-заготівельні витрати, що пов'язані з доставкою запасів і понесені покупцем, повернення запасів (у випадку поставки неякісних запасів тощо), а також знижки при придбанні відображаються на відповідних рахунках запасів;

3) собівартість реалізованих (спожитих) запасів розраховується за формулою: собівартість одиниці запасів помножена на кількість вибулих запасів і відображається за дебетом рахунку собівартості реалізації;

4) додаткові записи, що відображають кількість і вартість кожного типу запасів, здійснюються на аналітичних рахунках, які відкриваються до синтетичних рахунків.

Таким чином, постійна система обліку запасів забезпечує безперервність записів щодо руху та залишків запасів на відповідних рахунках з однойменною назвою і собівартості їх реалізації [3].

При системі періодичного обліку запасів кількість наявних запасів визначається лише періодично на підставі проведеної інвентаризації, як правило, при складанні фінансової звітності. Впродовж звітного періоду надходження та видаток запасів на рахунках з обліку запасів не відображається. Для обліку придбаних матеріальних цінностей застосовується рахунок «Закупки». У кінці звітного періоду сальдо рахунків запасів на початок періоду та сальдо рахунку «Закупки» списується на рахунок фінансових результатів. Собівартість продажу чи вибуття визначається балансовим методом: додаванням собівартості залишку запасів на початок періоду та собівартості запасів, що придбані впродовж періоду і відніманням собівартості залишку запасів на кінець періоду [1, с.114-116].

Таким чином, періодична система обліку запасів не забезпечує суцільність записів щодо руху та залишків запасів на відповідних рахунках впродовж звітного періоду.

Проведене дослідження дає підстави для висновків, що періодична система обліку запасів у порівнянні з постійною системою є спрощеною, менш трудомісткою, а тому може застосовуватися фізичними особами –

підприємцями, які не здійснюють ведення суцільного обліку своєї діяльності. Однак, застосування періодичної системи обліку запасів в Україні юридичними особами не врегульоване законодавчими актами, а Планом рахунків не передбачені рахунки, які використовуються в системі періодичного обліку запасів.

Список використаних джерел:

1. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 9.11.1999 р. № 291. URL: <http://www.buhoblik.org.ua/uchet/organizacziya-buxgalterskogo-ucheta/388-plan-rahunkiv.html> (дата звернення 12.10.2019).
2. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2012. 368 с
3. Кочерга С. В., Пилипенко К. А. Облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. К. : ЦНЛ, 2005. 262 с.

Н.В. Прохар, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Я.І. Коломієць, студентка-магістрант групи ОА-61м,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

Виробничий процес, що передбачає здійснення закупівельно-торговельної діяльності, а також виготовлення готової продукції, потребує наявності матеріальних оборотних активів, а саме запасів. Тому з метою здійснення процесу виробництва, підприємство повинно мати в необхідну кількість сировини й матеріалів, тари й тарних матеріалів, палива, запасних частин та інших виробничих запасів. При споживанні запасів під час виробництва збільшуються витрати на виробництво, а отже – зростає виробнича собівартість готової продукції. У складі собівартості готової продукції підприємств частка витрат запасів складає в середньому 50-85%.

У працях відомих вітчизняних вчених, зокрема М.І. Бондаря, Ф.Ф. Бутинця, Ю.А. Вериги, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, С.О. Левицької, Л.М. Кіндрацької, Я.Д. Крупки, С.В. Свірко, В.В. Сопка, Н.М. Ткаченко, Н.В. Хоменко, Р.Л. Хом'яка досліджено низку питань, пов'язаних з методичними підходами до організації обліку виробничих запасів. Разом з тим, значне коло питань як у теоретико-методичному, так і в практичному аспекті щодо сутності та обліку виробничих запасів на підприємствах залишаються не розкритими.

Дослідження свідчить, що в економічній літературі трактування терміну «запаси» є дискусійним (табл. 1).

Проаналізовані визначення запасів, на думку авторів, можна поділити на дві групи, що розкривають бухгалтерський та економічний підхід до трактування вказаного терміну.

Бухгалтерська сутність терміну «запаси» передбачає їх включення до оборотних активів підприємства, що відображаються у балансі (звіті про

фінансовий стан) та використовуються з певною метою. Однак, економічний підхід до трактування терміну «запаси» передбачає їх розуміння за певними видами (сировина, матеріали, малоцінні швидкозношувані предмети, готова продукція тощо) та той факт, що запаси ще не використовуються із запланованою метою.

Таблиця 1

Сутність запасів в економічній літературі

Автори	Визначення
Одношевна О.О. [7]	Запаси – це матеріали та продукція, складова частина оборотних активів підприємства, що відображаються а активі балансу і не використовуються в даний момент у виробництві, зберігаються на складах чи в інших місцях та призначені для подальшого використання
Верига Ю.А. та інші [1]	Запаси – це активи, які: утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством
Демченко Т.А. [2]	Запаси – наявність відповідних матеріальних ресурсів, до яких належать засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності, необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери матеріального виробництва та задоволення потреб населення і ще не використовуються
Дмитренко А.В. [3]	Запаси – це будь-які ресурси підприємства, що призначені для використання, але тимчасово не використовуються (сировина, матеріали, паливо, товари, електроенергія тощо)
Єрмоленко Г.С. [4]	Запасом є будь-який ресурс, який використовуються для того, щоб задовольнити поточну або майбутню потребу (заготовки та вихідні матеріали, напівфабрикати, що перебувають у виробничому процесі і готові вироби)
Коваленко А.М. [5]	Під запасами трактує оборотні активи підприємства, які використовуються, переважно, в одному операційному циклі або в період до одного року
Лень В.С. [6]	Запаси – це все те, на що є попит, але в даний момент виключено з виробничого або особистого споживання, це всі матеріальні, фінансові, трудові та інші ресурси, які в даний момент не використовуються

Однак, вважаємо не досить коректним включати до запасів засоби виробництва, а саме основні засоби, а також трудові, фінансові й інші ресурси, які в поточний момент не використовуються.

За результатами дослідження сутності запасів доходимо висновку, що під запасами слід розуміти матеріальні цінності, які є складовою частиною оборотних активів, утримуються для подальшого продажу, з метою виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством. Вказане трактування терміну «запаси» може бути використане для раціональної постановки обліку на підприємстві та деталізації даних про запаси в аналітичному обліку.

Список використаних джерел:

1. Верига Ю. А., Орищенко М. М., Прохар Н. В. Звітність підприємства [Електронний ресурс]: навч. посібник. Полтава: ПУЕТ, 2014. – Спосіб доступу: локальна мережа ПУЕТ.
2. Демченко Т. А., Чвертко Л.А. Проблеми обліку виробничих запасів та напрями його вдосконалення на підприємстві. *Науковий журнал «Економічні горизонти»*. 2017. № 1(2). С. 48–56.
3. Дмитренко А.В., Балабась І.В. Економічна сутність поняття виробничі запаси. *Економіка і регіон*. 2016. № 2 (57). С. 149-152.
4. Єрмоленко Г. С. ,Організація обліку виробничих запасів, недоліки обліку та шляхи його удосконалення. *Зб. наук. пр. Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту*. 2012. № 3. С. 29–34.
5. Коваленко А.М. Бухгалтерський облік в Україні. Від теорії до практики / [за ред. А. М. Коваленко]. Дніпропетровськ: ВКК «Баланс- Клуб», 2011. 1024 с.
6. Лень В.С. Фінансовий облік: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2011. 608 с.
7. Одношевна О.О. Практичні аспекти та шляхи вдосконалення обліку виробничих запасів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. – Випуск 6, Ч. 2. С. 146–148.

Н.В. Прохар, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Н.В. Кудлюк, студентка-магістрант групи ОАМ-61(Н),
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Бухгалтерський облік є основою інформаційного забезпечення фінансової звітності та виступає як важлива функція управління, заключним етапом якого є узагальнення показників у фінансовій звітності підприємства. Без вчасного, якісного фінансового звіту подальше управління підприємством є неможливим. Фінансові звіти корисні як для економічних, так і юридичних цілей, але вони не завжди є інформаційною базою для прийняття щоденних управлінських рішень.

Значення та методичні аспекти складання фінансової звітності на підприємстві розглядалась багатьма науковцями в сфері бухгалтерського обліку, серед яких: М.Т. Білуха, Ю.А. Верига, А.М. Герасимович, Я.Д. Крупка, В.А. Кулик, С.О. Левицька, Н.М. Малюга, В.В. Сопко, Є.В. Швець, та інші. Однак, зі зміною законодавства щодо складу та змісту фінансової звітності виникають нові дискусійні аспекти її використання для прийняття управлінських рішень.

Фінансова звітність в сучасних динамічних ринкових умовах є основним інструментом для фундаментального аналізу показників діяльності підприємства, оскільки саме вона дозволяє оцінити ефективність його діяльності. Фінансові звіти підприємства є важливим інструментом комунікації, адже вони містять інформацію про місію, пріоритети та стратегію надання послуг підприємства. Фінансова звітність є засобом передачі інформації про суб'єкт господарювання [1].

Основна мета аналізу фінансової звітності полягає в прийнятті рішень щодо інвестування в цінні папери підприємства, збільшення обсягів виробництва чи торгівлі, залучення банківського кредиту тощо. Під час аналізу фінансових звітів

найважливішим завданням є оцінка фінансового стану підприємства за звітний період. Такий аналіз дає змогу визначити вірогідність успіху чи банкрутства суб'єкта господарювання. При цьому з'ясовують: 1) фінансову структуру - активи, які належать компанії, і зобов'язання, котрі вона на себе взяла; 2) оперативний цикл - стадії, через які проходить компанія для того, щоб її продукція та послуги з'явилися на ринку; 3) тенденції та порівняльну ефективність, напрям розвитку компанії у тому вигляді, в якому він проявляється, виходячи із зіставлення фінансових результатів за певні періоди діяльності цієї компанії [3]. Аналітики використовують показники фінансової звітності для оцінки минулих результатів та поточного фінансового стану підприємства, щоб формувати уявлення про здатність підприємства отримувати прибуток і генерувати грошові потоки у майбутньому [2].

Власники та менеджери різних рівнів використовують фінансові звіти для прийняття важливих поточних та довгострокових ділових рішень щодо продовження або припинення певного виду діяльності, виробництва певних видів готової продукції чи надання послуг, придбання або взяття в оренду офісних і виробничих приміщень, певного обладнання, встановлення продажної ціни на товари й послуги тощо.

Інвестори використовують фінансові звіти для проведення фінансового аналізу, інтерпретація результатів якого є основою при прийнятті інвестиційних рішень.

Кредитна установа оцінює фінансовий звіт підприємства, щоб вирішити, чи позичати їй кошти та яку заставу необхідно оформити. Банки, які надають кредити, можуть використовувати фінансові звіти для оцінки кредитоспроможності бізнесу.

Благодійні організації можуть використовувати фінансові звіти некомерційних організацій для визначення того, куди робити пожертвування коштів.

Державні контролюючі органи потребують фінансових звітів, щоб з'ясувати правильність та точність обчислення податків та інших обов'язкових платежів,

заявлених та сплачених підприємством.

Працівники також можуть використовувати звіти для укладання колективних договорів з певним підприємством. Профспілкові організації можуть контролювати заборгованість за заробітною платою та витрати підприємства з оплати праці.

Контрагенти на підставі фінансової звітності оцінюють надійність партнерів. Аудитори використовують звітність для підтвердження достовірності її складання.

Отже, фінансова звітність є інформаційною базою для прийняття управлінських рішень. Інформація фінансової звітності є важливою для керівників, менеджерів, контрагентів, громадськості, фінансових установ та благодійних організацій. Деталізація показників звітності стає можливою за умови її складання з допомогою сучасних програмних продуктів. Використання програмного забезпечення для ведення обліку та складання звітності є передумовою підвищення якості управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Будько О. В. Фінансова звітність як джерело інформації для прийняття управлінських рішень. *Ефективна економіка*. 2013. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_1_20 (дата звернення 10.10.2019).
2. Прохар Н. В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.
3. Тарасова Г. О. Фінансова звітність в управлінні підприємством. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2018. Вип. 6 (2). С. 42-44.

Н.В. Прохар, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
В.О. Ладоба, студентка-магістрант групи ОА-61м (Х),
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

СПІЛЬНІ ОЗНАКИ ТА ВІДМІННОСТІ ФІНАНСОВОГО І ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Розрахунки між контрагентами в сучасних умовах господарювання призводять до виникнення дебіторської заборгованості, яка відволікає грошові кошти з господарського обороту та призводить до нестачі робочого капіталу підприємства, тому контроль правильності фінансового й податкового обліку такої заборгованості та своєчасності її стягнення є надзвичайно важливим.

Питанням дослідження методичних аспектів обліку дебіторської заборгованості займалося багато вітчизняних вчених, зокрема М. Д. Білик, С. Л. Береза, Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, С. Ф. Голов, Є. В. Дубровська, С. М. Ксьондз, С. О. Кучеркова, О. Г. Лишенко, Н. М. Малюга, Н. М. Новікова, Л. В. Руденко, В. В. Сопко, А. П. Шаповалова та інші.

Облік дебіторської заборгованості в Україні регулюється законодавчими актами, але, незважаючи на повний контроль з боку держави, в системі розрахунків між дебіторами існує низка проблем.

Основними нормативно-правовими актами, які регламентують відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку, є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [2] та П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [3], податковий облік дебіторської заборгованості регламентується Податковим кодексом України [1].

Основні спільні ознаки та відмінності дебіторської заборгованості в фінансовому та податковому обліку наведені в табл. 1.

**Спільні ознаки та відмінності фінансового й податкового обліку
дебіторської заборгованості**

Критерій порівняння	П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [2]	Податковий кодекс України [1]
1. Визнання дебіторської заборгованості	1) Існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена сума; 2) Визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації товарів, робіт, послуг	Визнається за датою переходу покупцеві права власності на товар або за датою складення акта чи іншого документа, оформленого відповідно до вимог чинного законодавства, який підтверджує виконання робіт або надання послуг
2. Оцінка дебіторської заборгованості	Поточна дебіторська заборгованість оцінюється за первісною вартістю. Поточна дебіторська заборгованість включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю, для цього на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів	Оцінка дебіторської заборгованості щодо операцій з постачання товарів/послуг визначається виходячи з їх договірної вартості (у разі здійснення контрольованих операцій - не нижче звичайних цін) з урахуванням загальнодержавних податків та зборів. До складу договірної (контрактної) вартості включаються суми коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, що передаються платнику у зв'язку з компенсацією вартості товарів/послуг
3. Сутність безнадійної заборгованості	Безнадійна дебіторська заборгованість - поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності	Безнадійна заборгованість - має відповідати одній з таких ознак: а) заборгованість, щодо якої минув строк позовної давності; б) прострочена заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності майна; в) заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами або припинених у зв'язку з їх ліквідацією; г) заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха
4. Припинення визнання	Виключення безнадійної дебіторської заборгованості з активів здійснюється з одночасним зменшенням резерву сумнівних боргів. У разі його недостатності безнадійна дебіторська заборгованість списується з активів на інші операційні витрати	Списання суми дебіторської заборгованості виникає, якщо відбувається будь-яка з таких подій: платник податку звертається до суду з позовом про стягнення заборгованості з покупця або про порушення справи про його банкрутство; за поданням продавця нотаріус вчиняє виконавчий напис про стягнення заборгованості з покупця або стягнення заставленого майна

Критерій порівняння	П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [2]	Податковий кодекс України [1]
5. Визначення суми резерву сумнівних боргів	Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості або коефіцієнта сумнівності. За методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості резерв визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. За методом застосування коефіцієнта сумнівності резерв розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності	Витрати на створення резерву сумнівної заборгованості визнаються витратами з метою оподаткування в сумі безнадійної дебіторської заборгованості. З метою оподаткування сума відрахувань у резерв залежить від періоду прострочення погашення боргу

Таким чином, використання в практичній діяльності підприємств П(С)БО та норм Податкового кодексу призводить до виникнення дискусійних питань. П(С)БО визначають загальні методологічні засади формування облікової інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності, тоді як Податковий кодекс більш детально регламентує процедуру оцінки доходів підприємств, а отже – й дебіторської заборгованості, а також порядок списання безнадійних боргів з метою обчислення оподаткованого прибутку.

Список використаних джерел:

4. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 15.10.2019).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» від 8.10.1999 р. № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення 15.10.2019).
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» від 30.11.2001 р. № 559 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01> (дата звернення 15.10.2019).

Н.В. Прохар, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
А.Г. Міфтахова, студентка-магістрант групи ОА-61м (Х),
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Кожне підприємство, що здійснює господарсько-фінансову діяльність, вступає у економічні відносини з іншими організаціями чи установами. Вони охоплюють купівлю майна, виконання робіт, надання послуг, а також сплату зобов'язань перед державою, погашення позичок банку, виплату заробітної плати та різних платежів готівкою з каси або поточного рахунку. Тому грошові кошти є найбільш ліквідними активами, що повинні бути належним чином відображені і бухгалтерському обліку. Раціональна постановка обліку грошових коштів залежить від їх обґрунтованої класифікації.

Дослідженням сутності та класифікації грошових коштів у різні роки займалися такі відомі вітчизняні вчені, як О.Я. Базилінська, Ю.В. Бакун, О.Г. Величко, Ю.А. Верига, Н.І. Власюк, С.Ф. Голов, П.Л. Гордієнко, В.І. Єфіменко, Н.В. Ковальчук, Л.П. Кулаковська, Н.М. Ткаченко та інші, однак це питання і у наш час лишається відкритим. З іноземних вчених необхідно відзначити А. Апчерча, Д. Нортон, Р. Каплана, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова.

У бухгалтерському обліку, як і в економічній теорії, грошові кошти є найбільш ліквідними активами. Вони присутні на початковому та кінцевому етапах облікового циклу, який включає придбання товарів, виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, а також їх подальший продаж і отримання виручки.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III, кошти – це гроші у національній або іноземній валюті чи їх еквівалент [4].

Відповідно до національного Положення (стандарту) бухгалтерського

обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73, грошові кошти (гроші) – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. У свою чергу еквіваленти грошових коштів – це короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості [2].

Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті від 21.01.2004 р. № 22 визначає грошові кошти як грошову одиницю України, яка виконує функцію засобу платежу та обліковується на рахунках у банках [1].

Відповідно до Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні від 29.12.2017 р. № 148, готівка – грошові знаки національної валюти України (банкноти і монети, у тому числі розмінні, обігові, пам'ятні монети, які є платіжними засобами) [3].

На нашу думку, найбільш повно сутність грошових коштів розкриває НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» як сукупність готівки, коштів на рахунках у банках та депозитів до запитання. Однак, вживання терміну «гроші» ми вважаємо розмовним та не достатньо коректним. Тому сутність грошових коштів було б доцільно трактувати як фінансові засоби, що включають готівку, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

В. В. Сопко наводить наступну класифікацію грошових коштів [5, с. 215]:

- за видами валют: національна валюта, іноземна валюта;
- за місцем зберігання: аванси видані, підзвітні кошти, еквіваленти грошових коштів, рахунок в банку, каса;
- за призначенням: необоротні, оборотні;
- за джерелами надходження: власні, запозичені, залучені.

Вважаємо, що не можна включати до класифікації грошових коштів за місцем зберігання видані аванси, підзвітні кошти, еквіваленти грошових коштів. Видані аванси та підзвітні кошти є дебіторською заборгованістю. Еквіваленти грошових коштів - це частина фінансових інвестицій. Також не коректним є поділ грошових коштів на оборотні та необоротні, оскільки грошові кошти за своєю суттю є оборотними активами, тобто будуть використані у господарській

діяльності протягом 12 місяців з дати балансу або протягом операційного циклу, якщо він довший за 12 місяців. Також не коректним є поділ грошових коштів на оборотні та необоротні, оскільки грошові кошти за своєю суттю є оборотними активами, тобто будуть використані у господарській діяльності протягом 12 місяців з дати балансу або протягом операційного циклу, якщо він довший за 12 місяців. Крім того, поділ грошових коштів залежно від джерел надходження на власні, запозичені та залучені не несе в собі ніякої користі для користувачів бухгалтерської інформації, тому що в результаті господарської діяльності підприємства грошові кошти постійно перебувають у процесі кругообігу, їх питома вага у підсумку балансу більшості підприємств є незначною і їх залишок в короткостроковому періоді може сильно змінюватися. Таким чином, розроблені пропозиції сприятимуть раціоналізації обліку грошових коштів підприємства.

Список використаних джерел:

7. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04> (дата звернення 16.10.2019).

8. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 16.10.2019).

9. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: Постанова Правління національного банку України від 29.12.2017 р. № 148. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17> (дата звернення 16.10.2019).

10. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення 16.10.2019).

11. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2006. 526 с.

Н.В. Прохар, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
А.В. Могила, студентка-магістрант групи ОА-61м,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

У процесі здійснення своєї діяльності підприємства вступають у господарські зв'язки з різними підприємствами, організаціями й особами, тому відбувається кругообіг господарських засобів, що призводить до виникнення кредиторської заборгованості. Вона може бути як зовнішньою, так і внутрішньою. Від динаміки кредиторської заборгованості залежить платоспроможність підприємств (організацій), їх фінансове становище й інвестиційна привабливість. Раціональна організація розрахунків з контрагентами, правильність постановки обліку кредиторської заборгованості попереджають негативні наслідки по цих операціях.

Особливості сутності та класифікації кредиторської заборгованості досліджували науковці, серед яких Т.А. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.М. Ткаченко, В.В. Качалін, С.І. Травінська та інші.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. №z0336-13 [2], зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють економічні вигоди.

Зобов'язання є однією із складових Балансу (звіту про фінансовий стан) і розглядаються як джерела формування фінансових ресурсів для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємств. У майбутньому заборгованість за зобов'язаннями має бути погашена шляхом передачі кредиторам певних активів або послуг. Тому кредиторська заборгованість - це вимоги кредиторів стосовно активів підприємства, які зменшують економічні вимоги підприємства і його капітал.

Проведені дослідження сутності зобов'язань та заборгованості дають авторам підстави для висновків, що кредиторська заборгованість або

зобов'язання – це сукупність боргів суб'єкта господарювання (підприємства, установи, фізичної особи-підприємця) перед іншими суб'єктами, яка виникає в результаті здійснених раніше дій (подій), оцінена в гривнях і щодо якої в підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк. Кредо – значить, вірити. Інші контрагенти вірять, що підприємство поверне борг.

Вимоги кредиторів щодо активів підприємства мають вищий пріоритет, порівняно з вимогами власників. Інформація про зобов'язання допомагає користувачам фінансових звітів аналізувати фінансовий стан підприємства та приймати управлінські рішення.

Згідно з П(С)БО 11 «Зобов'язання» від 31.01.2000 р. № 20 [1], передбачено такі види зобов'язань: довгострокові, поточні, забезпечення, непередбачені зобов'язання, доходи майбутніх періодів.

Т.А. Бутинець, Л.В. Чижевська, С.Л. Береза, Н.М. Ткаченко зобов'язання поділяють на: монетарні й немонетарні; поточні і майбутні; довготермінові та поточні; фактичні, оціночні й умовні [4, с.314].

Сутність поточних зобов'язань у вітчизняній економічній літературі є дискусійною. Так В.В. Качалін вважає, що поточні зобов'язання – це зобов'язання, для ліквідації яких використовуються поточні активи, які могли б бути використані в звичайній діяльності підприємства [6, с. 334].

У свою чергу С.І. Травінська розглядає поточні зобов'язання як зобов'язання, що підлягають погашенню на вимогу кредиторів, а також та частина зобов'язань, яка буде погашена протягом операційного циклу або одного року, починаючи з дати балансу [7].

Економісти Н.С. Абалмасова, В.С. Терещенко мають такий підхід до визначення поточних зобов'язань: це короткострокові фінансові зобов'язання, які повинні бути погашені протягом поточного операційного циклу підприємства чи протягом року з дати складання бухгалтерського балансу (із цих двох термінів обирають довший); зобов'язання, які оплачуються на вимогу кредиторів або, як очікується, вони будуть ліквідовані впродовж 12 місяців [3].

У свою чергу, іноземні вчені мають власний погляд на проблему та економічну сутність поточних зобов'язань. А саме Керміт Д. Ларсон, Джон Дж.

Уайльд, Б. Чіапетта стверджують, що поточні зобов'язання – це ті, які повинні бути погашені протягом одного року, проте, якщо операційний цикл більше ніж один рік, то вони можуть бути сплачені протягом цього строку [5, с.48] .

На думку авторів, під поточними зобов'язаннями необхідно розуміти зобов'язання, які повинні бути погашені протягом року з дати складання бухгалтерського балансу, які оплачуються на вимогу кредиторів або, як очікується, вони будуть ліквідовані впродовж 12 місяців. Класифікація зобов'язань або кредиторської заборгованості за різними ознаками є основою автоматизованого управління та прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» від 31.01.2000 р. №20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> (дата звернення 12.10.2019).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. №73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 12.10.2019).
3. Абалмасова Н.С. Удосконалення бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в Україні на підставі міжнародного досвіду // Н.С. Абалмасова, В.С. Терещенко [Електронний ресурс]. – URL: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64247.doc.htm (дата звернення 12.10.2019).
4. Бутинець Т.А. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / Т.А. Бутинець, Л.В. Чижевська, С.Л. Береза; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 672 с.
5. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета /Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.
6. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP / В.В. Качалин. – 4-е изд. – М.: Дело, 1998. – 432 с.
7. Травінська С.І. Класифікація поточних зобов'язань в законодавстві та бухгалтерському обліку [Електронний ресурс]. – URL: http://bukuniver.edu.ua/Applications/zbirnik/n6/31_Klas.pdf (дата звернення 12.10.2019).

Н.В. Прохар, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
В.В. Чорнуцький, студент-магістрант групи ОА-61м,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ

Формування ринкових відносин передбачає конкурентну боротьбу між різними товаровиробниками, перемогти в якій зможуть ті із них, хто найбільш ефективно використовує всі види наявних ресурсів з метою виробництва та продажу готової продукції. Тому проблема вдосконалення системи бухгалтерського обліку готової продукції є актуальною, оскільки контроль виробленої продукції дасть можливість успішно вирішувати завдання, що стоять перед виробниками.

Дослідженням проблем сутності та методики обліку готової продукції впродовж століть займалися такі вітчизняні науковці як Ф. Ф. Бутинець, Н.І. Верхоглядова, Ю.А. Верига, Н.Л. Жила, О. С. Іванілов, Ю.В. Карпенко, А.М. Коваленко, Л. І. Слюсарчук, В. В. Сопко, Н.М. Ткаченко, В. В. Тютюник, Д.М. Фесенко та інші, однак ці питання й у наш час залишаються відкритими та потребують додаткового вивчення і вдосконалення.

В економічній теорії та бухгалтерському обліку сутність готової продукції розглядається різними авторами, що узагальнено в табл. 1.

У загальному розумінні готова продукція – це продукція, що виготовлена на підприємстві, повністю пройшла всі стадії обробки, призначена для використання або продажу та відповідає технічним і якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно – правовим актом.

Отже, готова продукція, незалежно від її видів, повинна відповідати основним вимогам:

- вироблена на даному підприємстві;
- пройшла всі стадії обробки;

- характеризується суспільною значимістю – виробництво повинне орієнтуватися на продаж продукції споживачам;

- має товарну завершеність, тобто повинна відповідати технічним та якісним характеристикам.

Таблиця 1

Трактування сутності готової продукції в бухгалтерському обліку

Автор	Визначення
Верига Ю. А. та інші [1]	Готова продукція – це продукція, призначена для продажу, яка за своїми технологічними якостями і характеристикам відповідає визначеним вимогам
Карпенко Ю.В. [2]	Готова продукція – це сукупність виготовлених на підприємстві виробів і продуктів, які призначені для випуску на сторону
Коваленко А.М. [3]	Готова продукція – це продукція, що виготовлена на підприємстві, призначена і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншими нормативно – правовими актами
Ткаченко Н.М. [4]	Готова продукція – це продукція, що повністю закінчена обробкою на даному підприємстві, пройшла всі стадії технічного випробування, відповідає технічним умовам

На нашу думку, під готовою продукцією слід розуміти результат виробництва, що має матеріальну форму, повністю закінчений обробкою на підприємстві, пройшов усі стадії технічного випробування, відповідає технічним умовам та стандартам якості.

З метою управління, при організації обліку готової продукції необхідно чітко визначати її вид:

- за формою готова продукція може бути уречевленою (матеріальною), певним видом роботи чи виконаної послуги;

- за ступенем готовності напівфабрикатом є виріб окремих технологічних фаз (переробок, цехів, ділянок, бригад тощо), який повинен пройти одну або декілька технологічних фаз обробки у виробництві, перш ніж стати готовою продукцією, але для даної стадії (фази, переробки) він є закінченим продуктом. Один і той же продукт для різних стадій виробництва може бути сировиною,

напівфабрикатом (незавершеним виробництвом) і готовою продукцією;

- за технологічною складністю продукцію поділяють на просту і складну;

- залежно від видів діяльності готова продукція розрізняється за видами галузей промисловості та сільського господарства в Україні;

- за правом власності готова продукція може належати власнику чи бути отриманою у користування;

- залежно від технологічних особливостей виробництва вона може бути основною, побічною або супутньою. Супутню, попутну та побічну продукцію за отриманням економічних вигод можна умовно поєднати у другорядну (вторинну) продукцію. Однак, у зв'язку з відмінністю їх одержання у виробничому процесі, вони повинні розглядатися як окремі об'єкти обліку.

Таким чином, сутність та класифікація готової продукції є основою організації аналітичного обліку з метою управління підприємством, що передбачає чітке розмежування видів номенклатур та їх введення у довідники сучасних інформаційних систем.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський облік і аудит: термінологічний словник: українсько-російсько-англо-азербайджанський; русско-українсько-англо-азербайджанський; English-Ukrainian-Russian-Azerbaijani: навч. посібник / Ю. А. Верига, О.В. Карпенко, В. Л. Іщенко, Я. К. Алхасов, Т.В. Гладких, А. Ж. Пшенична, Н. О. Кулявець. – Київ : Центр учб. л-ри, 2015. – 368 с.

2. Карпенко Ю.В. Економіка і фінанси підприємства: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни за кредитно-модульною системою організації навчального процесу. Полтава: ПУЕТ, 2014. 266 с.

3. Коваленко А.М. Бухгалтерський облік в Україні. Від теорії до практики. Дніпропетровськ: ВКК «Баланс- Клуб», 2011. 1024 с.

4. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність: підручник. Київ: Алерта, 2013. 982 с.

Романченко Юлія Олександрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Липко Альона Миколаївна,
Копча Вікторія Миколаївна
здобувачі вищої освіти спеціальності
071 «Облік і оподаткування» ступеня магістр,
Полтавська державна аграрна академія,
(м. Полтава, Україна)

ДЕРЖАВНИЙ ВНУТРІШНІЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ

У сучасних моделях державного управління базовим елементом системи державного внутрішнього фінансового контролю є загальна відповідальність керівників органів державного і комунального сектору перед парламентом та громадськістю. Тому базовим елементом зазначеної системи в країнах ЄС є фінансове управління і контроль як функція керівників, відповідальних за діяльність конкретного органу. Ці питання частково врегульовано ст. 26 Бюджетного кодексу України та ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

В ст. 26 Бюджетного кодексу України, передбачено етапи здійснення аудиту та фінансового контролю на всіх стадіях бюджетного процесу підрозділами внутрішнього фінансового контролю. Й розмежовано понятійний апарат «внутрішнього фінансового контролю» і «зовнішнього фінансового контролю» залежно від суб'єктів здійснення такого контролю [3]. Зокрема завданням внутрішнього контролю є надання керівникові центрального органу виконавчої влади, його територіального органу та бюджетної установи об'єктивних і незалежних висновків та рекомендацій щодо: функціонування системи внутрішнього контролю та її удосконалення; удосконалення системи управління; запобігання фактам незаконного, неефективного та не результативного використання бюджетних коштів; запобігання виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності центрального органу виконавчої влади, його територіального органу та бюджетної установи.

Стосовно внутрішнього фінансового контролю – це відповідний підрозділ

в структурі розпорядника бюджетних коштів, в бюджетній установі. У законодавчих актах не розкрито суть поняття внутрішнього контролю. Зазначене питання також не має належного наукового та методичного обґрунтування. Як наслідок, дієве функціонування внутрішнього контролю в органах державного і комунального сектору на даний час не забезпечено. Недостатнім є розуміння керівниками таких органів усіх рівнів їх персональної відповідальності за діяльність та досягнення мети очолюваних ними органів. Фактично у системі внутрішнього контролю повинні бути задіяні всі підрозділи органів державного і комунального сектору.

В органах державного і комунального сектору країн ЄС функціонують служби децентралізованого внутрішнього аудиту, що досліджують діяльність апарату органу та підпорядкованих і підзвітних йому органів і звітують про результати проведеного аудиту відповідному керівнику. Зазначені служби діють незалежно від інших підрозділів. Внутрішній аудитор незалежний у власних діях щодо проведення аудиту.

Оскільки державний фінансовий контроль поділяється на внутрішній і зовнішній, то і державний фінансовий аудит діяльності бюджетних установ як елемент системи державного фінансового контролю, реалізується в системі державного зовнішнього контролю та у системі державного внутрішнього контролю [1].

Сьогодні і Україні механізм утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та у бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади внутрішнього аудиту регламентовано Порядком утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, який

затверджено Постановою КМУ від 28.09.2011 р. № 1001 [2].

Система державного внутрішнього фінансового контролю в Україні не має достатнього наукового, інформаційно-технічного та кадрового забезпечення в частині впровадження в практику сучасного вітчизняного та зарубіжного досвіду, розроблення та реалізації новітніх інформаційно-програмних проектів, задоволення потреб у підготовці кадрів та підвищенні їх кваліфікації.

Список використаних джерел:

1. Бугаєнко В. Проблеми державного фінансового аудиту діяльності бюджетних установ URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>
2. Порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, який затверджено постановою Кабінету міністрів України від 28.09.2011 р. № 1001. URL :[http:// www.nau.kiev.ua](http://www.nau.kiev.ua).
3. Романченко Ю. О. Фінансовий контроль в бюджетних та фінансових установах : навч. посіб. Полтава : ФОП Крюков, 2012. 344 с.

К.С. Рудницька, Х.Д. Туряк,
курсанти 2 курсу факультету економіко – правової безпеки
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
(м. Дніпро, Україна)

ПРОБЛЕМАТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ АНАЛІЗУ, ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

В час глобалізації інформаційних технологій, питання обліку, аналізу і контролю є важливим і надзвичайно актуальними. В даній роботі ми розглянемо проблематику, основні зміни та вдосконалення обліку, аналізу та контролю під призмою впливу на них новітніх інформаційних технологій. В теперішніх умовах розвитку суспільства є відомим той факт, що глобалізація інформаційного простору надзвичайно прискорює глобалізації світового ринку в цілому. Це говорить про те, що суспільству потрібні нові підходи до обліку, аналізу та контролю економічної та звітної інформації.

Дана проблема яскраво виражена у відносинах підприємців та держави при процесі оподаткування. Сама система обліку і контролю, сформована в Україні в останні роки являється очевидно неефективною. Прикладом є інформація Державної служби статистики України, що протягом останніх років в судах доведено факти фіктивного відшкодування ПДВ, тому можна припустити, що відсутність правового та економічного механізму обліку і контролю наносить колосальні збитки економіці України, що суперечить національним інтересам нашої держави [1, с. 89].

Нездатність України здійснювати ефективний контроль за обліком податкових відносин є прямим наслідком неспроможності обліковувати, аналізувати і контролювати інформаційні потоки, які ростуть кожного року в геометричній прогресії. Збільшення об'єму інформаційних потоків досягло такого високого рівня, що навряд будь-яка країна здатна їх ефективно та цілеспрямовано контролювати з використанням механізмів оподаткування, які ґрунтуються на складних економічних розрахунках. Економічний контроль та

аналіз перестає відображати реальну суть економічних явищ та є відірваним від інструментів стимулювання економічної діяльності і є одним із основних чинників гальмування будь-яких суспільних процесів. Яскравим прикладом соціальної несправедливості і недосконалої системи оподаткування є велика кількість олігархів та мільйонерів, які з'явилися на пострадянському просторі.

Але вищевказана несправедливість може бути легко виправлена за рахунок модернізації, запровадження нових підходів та методів обліку, аналізу та контролю, в яких буде враховуватися актуальні аспекти глобалізації та колосального збільшення інформаційних потоків в економічній сфері України. Підходи можуть бути наступними:

1. Визначення майна чи майнового права об'єктом оподаткування. В даному випадку зрозумілим є принцип соціальної справедливості при оподаткуванні, який говорить про те, що той хто володіє більшим майном, той і платить більше податків.

2. Спрощення процедури оподаткування. Цей принцип полягає в тому, щоб будь-яке майно можна було з легкістю виміряти в фізичному еквіваленті. Застосування грошового еквіваленту податкового зобов'язання до цифрового виміру фізичної властивості певного майна дозволяє максимально спростити облік, аналіз і контроль податкових взаємовідносин.

Загальновідомим є факт, що аналіз як економічне явище ґрунтується на двох наукових принципах: порівняння і динаміка. Використання даних принципів дозволяє встановити чіткі критерії порівняння при аналізі податкових відносин, а також чітко простежувати термін, протягом якого існують будь-якого роду податкові зобов'язання.

Використання і дотримання вищевказаних принципів дозволить сформувати систему оподаткування, яка буде відповідати сучасним Європейським вимогам обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації інформаційних технологій [3, с. 288-289].

В даній роботі ми висвітлили основну проблематику функціонування аналізу, обліку і контролю в умовах глобалізації інформаційних технологій на

прикладі недосконалості податкової системи нашої держави. Визначили основні напрямки подолання даної проблеми і запропонували власні варіанти даного процесу. З'ясували, що модернізація методології та підходів до аналізу, обліку та контролю, може покращити фінансовий стан нашої держави та призвести до подальшого економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Мних Є.В. Аналіз і контроль в системі управління капіталом. К. : КНЕУ. 2005. 232 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. Житомир: ПП «Рута». 2002. 544 с.
3. «Актуальні проблеми розвитку обліку, контролю та аналізу в умовах глобальних економічних змін»: матер. міжн. наук.-практ. конф. 7-8 жовт. 2010р Полтава: ТОВ «АСМІ», 2010. 500 с.
4. Писаревська Т.А. Інформаційні системи обліку та аудиту. К. : КНЕУ. 2004. 369 с.

***** Науковий керівник - Соломіна Ганна Валеріївна**

Самсоненко Яна Сергіївна, ЗВО СВО «Магістр»,
Фурса Катерина Володимирівна, ЗВО СВО «Магістр»,
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»,
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

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, при складанні балансу, звіту про фінансові результати, різноманітної фінансової звітності.

Зокрема, цим питанням присвячено наукові праці таких вчених, як: Г. М. Азаренкова, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк, В. М. Гринькова, В. М. Жук, Т. М. Журавель, А. Г. Загородній, В. О. Коюда, Р. М. Михайленко, Г. О. Партин, А. М. Поддєрьогін, Р. А. Слав'юк, О. С. Філімоненков, Я. В. Соколова, Ю. А. Верига.

Вдосконалення нормативної бази та обґрунтування питань оцінки визнання доходів та витрат в діяльності підприємства, уточнення видів в класифікації доходів, фінансових результатів підприємства надасть повну інформацію про визнання в кінці звітного періоду суми відповідно чистого прибутку (збитку) у фінансовому обліку, або в податковому обліку суми податкового зобов'язання по податку на прибуток, при достовірності даних складових податкових доходів та податкових витрат.

Національний положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначає основні засади формування сукупного доходу Звіту про фінансові результати, визначає зміст і форму, а також загальні вимоги до розкриття його статей.

За даними обліку витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення

власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) за звітний період.

Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період [2].

Доходи і витрати, які наводяться у Звіті про фінансові результати з метою визначення чистого прибутку або збитку звітного періоду. За умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена, дохід у Звіті про фінансові результати відображається у момент надходження активу або погашення зобов'язання, які призводять до збільшення власного капіталу підприємства. Якщо актив забезпечує економічні вигоди протягом кількох звітних періодів, то витрати відображаються у Звіті про фінансові результати на основі систематичного та раціонального їх розподілу протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди. Витрати слід негайно відображати у звіті про фінансові результати, якщо економічні вигоди не відповідають або перестають відповідати такому стану, за якого вони визнаються активами підприємства.

В податковому кодексі поступово наближається поняття доходів до даних бухгалтерського обліку та відповідні узгодження елементів доходів і витрат в бухгалтерському та податковому обліку подано в табл. 1.

Таблиця 1

Відповідні узгодження елементів доходів та витрат в бухгалтерському та податковому обліку

Бухгалтерські доходи і витрати	Види доходів та витрат згідно з	
	ПКУ	П(С)БО
Дохід від виконання довгострокових договорів	Інші доходи	Операційна діяльність
Винагорода за управління майном	Інші доходи	Операційна діяльність
Доходи, отримані при першому відступленні права вимоги	Інші доходи	У бухгалтерському обліку відображають залежно від основних операцій
Доходи, не враховані під час обчислення доходу періодів, які передують звітності, та виявлені у звітному податковому періоді	Інші доходи	
Втрати від неопераційних курсових різниць	Інші операційні витрати	Інші витрати
Організаційні витрати	Інші витрати	Адміністративні витрати

Витрати на податки, збори, інші перед-бачені законодавством платежі	Інші операційні витрати	Адміністративні витрати
Сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів	Інші витрати	Інші операційні витрати
Витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення	Інші витрати	Інші операційні витрати
Інші витрати операційної діяльності (благодійна допомога)	Інші витрати	Інші операційні витрати

Реальність обсягів реалізації встановлюють за допомогою зустрічних перевірок, взаємозвіряння документів: транспортних накладних, приймальних квитанцій, дорожніх листків, відомість руху зерна та іншої продукції, реєстрів реалізації продукції, касових книг і ордерів (уразі реалізації за готівку). Взаємно звіряються також розрахунки з покупцями, а паралельно – первинні документи з метою з'ясування достовірності натуральної та залікової маси реалізованої продукції. Особливо перевіряють реальність знижок і надбавок до фактичної маси кожного виду реалізованої продукції [3].

Більшість сучасних наукових розробок теоретичного й прикладного характеру, що стосуються процесів реалізації продукції, обліку доходів та витрат, фінансових результатів діяльності підприємств, містять обґрунтування методологічних і певних методичних аспектів адаптації існуючої системи формування та розподілу прибутку до умов сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук Р. В. Методичні підходи до аналізу рентабельності та беззбитковості виробництва продукції й оптимізації асортименту / Р. В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2017. – № 5. – С. 133-140.

2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України» № 4834 від 24 трав. 2012 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

3. Шара Є. Ю. Бухгалтерський фінансовий та податковий облік : [навчальний посібник] / Є. Ю. Шара. – К. : ЦУЛ, 2011. – 422 с.

**** Науковий керівник -Т. Є. Дугар, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПРОФЕСІЙНОЇ ЕТИКИ БУХГАЛТЕРА

Сьогодні в українському підприємницькому середовищі існує необхідність у сучасній, чіткій і достовірній системі бухгалтерського обліку й аудиту. Розглядаючи професію бухгалтера та аудитора з боку достовірності показників фінансової звітності, підготовки й інтерпретації обліково-економічної інформації для прийняття стратегічних бізнес-рішень, їх діяльність виходить за межі інтересів одного суб'єкта господарювання.

Професійна етика – набір правил, що визначає поведінку фахівця під час виконання службових обов'язків, а також дотримання ним норм, які відповідають чинним законам та іншим нормативно-правовим актам, професійним знанням, відносинам із колегами та замовниками, глибокому усвідомленню моральної відповідальності за виконання професійних обов'язків [1].

Розуміння стандартів професійної етики, дотримання професійної культури поведінки є важливою складовою компетентності сучасних бухгалтерів та аудиторів. Дотримання правил етики у професійній сфері особливого значення набуває в умовах економічної кризи. Наразі професійна діяльність бухгалтерів, аудиторів здійснюється в умовах соціально-економічної, політичної невизначеності та ризику [3, с. 235].

Правила професійної етики встановлюються для врегулювання професійних відносин у площині моральної свідомості. Відсутність етичної поведінки у спілкуванні між зацікавленими сторонами, недотримання або ігнорування етичних правил приводить до виникнення неправомірних дій та фальсифікації облікових даних. Роль фахівця з обліку у цій ситуації значна. Зокрема, за даними Держаудитслужби України за 2017 рік [2] за результатами проведених контрольних заходів на 335 підприємствах всіх форм власності виявлено фінансові порушення, що привели до втрат на суму майже 483,8 млн. гривень.

Дослідження показало, що бухгалтери стикаються з етичними проблемами

у двох основних аспектах. Перший аспект визначається неетичним тиском з боку управлінського персоналу середньої ланки або третіх осіб, прямо зацікавлених у корегуванні обліково-економічної інформації для прийняття або зміни управлінських рішень. Наполегливість у прийнятті (зміні) рішення може зумовлюватися вигодою окремих осіб. Прикладами таких рішень є: необґрунтоване нарахування премій, завищення суми відшкодування витрат на відрядження, списання завданих підприємству матеріальних збитків на рахунок фінансових результатів тощо. В окремих випадках, ініціатором неетичного тиску може виступати і вище керівництво через бажання приховати істинний фінансовий стан суб'єкта бізнесу для одержання кредиту банку, мінімізації податкових платежів, підтримання позитивного іміджу тощо.

Другий аспект визначається необхідністю дотримання бухгалтером етичних правил професійної поведінки для досягнення максимального рівня корисності в умовах невизначеності та несприятливих умов. Наприклад, висловлювання активної позиції в умовах скорочення персоналу через підвищення оплати праці, підтримання режиму економії, всебічного контролю в умовах обмеженості ресурсів, цільового використання коштів тощо. Якщо мають місце випадки неправомірних дій з боку керівництва, то повідомляючи про ці факти компетентні органи контролю, професійний бухгалтер може порушити зобов'язання про дотримання конфіденційності [4].

Бухгалтер, діючи всупереч вимогам стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, втрачає власну ділову репутацію, що позначається на його подальшій професійній кар'єрі та оплаті праці. Якщо виконання посадових обов'язків забезпечує легалізацію доходів, одержаних незаконним шляхом або з порушенням чинного законодавства, то відповідальність за скоєне порушення поширюється і на бухгалтера.

Введення в оману інших зацікавлених посадових осіб або надання неповної інформації про фінансово-майновий стан господарського суб'єкта зумовлюють порушення інформаційних управлінських потоків, що знижує релевантність даних, достовірність обґрунтування рішень. Навмисне спотворення фінансової й іншої інформації в обліку, звітності для корисних цілей зацікавлених осіб із завданням фінансової, матеріальної шкоди суб'єкту бізнесу визначає міру кримінальної відповідальності.

Забезпечення відповідних сприятливих умов для непорушності етики

професійних бухгалтерів, постає найважливішою частиною процесу прийняття рішень. Сфера дотримання стандартів професійної етики повинна бути складовою стратегії розвитку бізнесу, що вимагає розробки відповідних регламентів. Відповідальність за дотримання стандартів професійної етики усередині системи управління покладається на керівництво підприємства. У зв'язку з цим, керівники всіх ланок управління повинні розвивати та підтримувати культуру професійної поведінки співробітників.

Отже, недотримання етичних принципів у діяльності бухгалтера негативно впливає на формування повної та достовірної інформації, поданої у фінансовій, податковій звітності. Наслідками недотримання бухгалтером кодексу професійної етики є, як правило, втрата ділової репутації, штрафні санкції, втрата бізнес-суб'єктом конкурентних переваг на ринку. Керівна ланка повинна займати активну позицію у становленні стандартів професійної етики: заохочувати їх дотримання; об'єктивно захищати інтереси бухгалтерів при виникненні професійних конфліктів; обґрунтовано реалізовувати санкції за порушення норм етичної поведінки. Розгляд професійної етики як повноправної складової стратегії розвитку бізнесу сприятиме відновленню довіри та репутації професії бухгалтерів, аудиторів у суспільстві.

Список використаних джерел:

1. Балазюк О. Ю. Професійна етика бухгалтера в контексті реформування бухгалтерського обліку в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017.
2. Інформація за результатами діяльності Держаудитслужби, міжрегіональних територіальних підрозділів та управлінь в областях у лютому 2017 року [Електронний ресурс]. 2017. Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua>.
3. Левицька С. О. Професійний рівень бухгалтера: критерії оцінки, вимоги до підготовки, система підвищення кваліфікації. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. Вип.13. С. 230–238.
4. Чабанюк О. А. Професійна етика бухгалтера як складова стратегії розвитку бізнесу. Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції «*Прогнозування та моделювання соціально-економічних процесів сьогодення*». 2017. С. 106–108.

ПСБО АБО МСФЗ?

З метою встановлення єдиних підходів до формування фінансової звітності у світовому економічному просторі та для забезпечення можливості виходу вітчизняних суб'єктів господарювання на світові ринки в Україні в 2007 році прийнято для впровадження Стратегію застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Дискусії з приводу доцільності існування та перспектив розвитку галузевих систем фінансового обліку мають неабияку актуальність для України, де фінансова звітність та вимоги до ведення фінансового обліку є однаковими для супермаркету, промислового, чи аграрного підприємства. Дивно, але прихильники такого уніфікованого підходу посилаються на вимоги МСФЗ, при цьому зовсім не переймаючись проблемами [1].

Незважаючи на те, що міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) служили основою для створення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО), на даний час існують розбіжності між П(С)БО та МСФЗ.

В процесі трансформування фінансової звітності українських підприємств (насамперед – акціонерних товариств) слід врахувати існуючі відмінності між національними та міжнародними стандартами фінансової звітності.

Розглянемо детальніше, чим відрізняються загальні принципи подання інформації, установлені П(С)БО та МСФЗ (табл. 1).

*Таблиця 1***Порівняльна характеристика застосування П(С)БО та МСФЗ**

Критерій порівняння	Вимоги П(С)БО	Вимоги МСФЗ
Зміст стандартів	Визначають принципи і методи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні	Регламентують принципи подання у фінансовій звітності інформації про активи, зобов'язання, капітал, доходи та витрати підприємства

Можливість відхилення від стандартів	Не передбачена	Існує за умови, якщо дотримання вимог стандарту призведе до протиріччя і введе в оману її користувачів. Умови відступу від стандартів обов'язково розкриваються у примітках до звітності
Дії керівництва в разі відсутності стандарту, який регулює обліковий підхід до певного об'єкта	Не передбачені	Керівництву слід спиратися на власне професійне судження, яке б забезпечувало доречність та достовірність звітності
Відображення у звітності несуттєвих статей	Стаття наводиться у звітності за умови, що інформація є суттєвою й оцінка статті може бути достовірно визначена. Стаття, інформація за якою є несуттєвою, у фінансовій звітності окремо не відображається, а об'єднується з іншими статтями, подібними за характером і функціями	
Формат звітності	Стандартизований	Нестандартизований, окреслено мінімальний перелік статей, які повинні бути відображені у звітності
Проміжна звітність та її склад	Проміжна звітність складається щоквартально наростаючим підсумком із початку звітного року і включає Баланс та Звіт про фінансові результати	Надання проміжної звітності заохочується. До складу такої звітності входить повний пакет фінзвітності або комплект стислих звітів за період, менший за звітний

Джерело: [2].

Перехід українських підприємств на міжнародні стандарти обліку і звітності процес незаперечний, але поступовий. Найбільш оптимальним варіантом трансформації бухгалтерського обліку і звітності є максимально можлива гармонізація вітчизняних П(С)БО із МСФЗ, що дозволить вчасно вносити необхідні доповнення в них по мірі розвитку міжнародних стандартів. Даний крок забезпечить чіткішу та зрозумілішу, як організаційно так і методологічно, регламентацію обліку та формування якісної інформації для складання звітності за МСФЗ. Однак з трансформацією обліку за вимогами міжнародних стандартів виникає ризик поверхневого розроблення методологічного забезпечення бухгалтерського обліку, що призведе до отримання неякісної інформації та складання «формальних» фінансових звітів.

Крім того, разом із виникненням необхідності ведення обліку і складання

звітності за міжнародними стандартами, виникає потреба в сертифікації бухгалтерів підприємств. Бажано, щоб таку кваліфікацію можна було отримати разом із вітчизняним дипломом про вищу освіту. На плечі вищих навчальних закладів також треба покласти періодичне підтвердження такої кваліфікації.

У кожному разі, який би варіант трансформації стандартів обліку і звітності не був обраний, процес переходу на міжнародні стандарти повинен регулюватися на державному рівні. Інакше підприємства будуть переходити на нові стандарти тільки у випадку крайньої необхідності, що буде викликати додаткові труднощі й суттєво гальмувати залучення коштів у вітчизняну економіку [3].

Список використаних джерел:

1. Сокіл О.Г. Запровадження МСФЗ в Україні та інших країнах світу. Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці: збірник тез та доповідей I Міжнародної науково-практичної і нтернет-конференції (21 лютого 2013 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. Київ: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2013. С. 195-196.

2. Нищенко Л.П. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами в процесі гармонізації економічних взаємозв'язків. Бухгалтерський облік та аудит. 2006. № 9. С. 6-9.

3. Трачова Д.М., Сахно Л.А. Перехід на міжнародні стандарти обліку та звітності: проблеми на перспективи. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». 2012. № 2 (18), том 6. С. 270-276.

**** Науковий керівник - Сокіл Олег Григорович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри «Облік і оподаткування» Таврійського Державного Агротехнологічного Університету імені Дмитра Моторного*

А.Г. Суха, студентка-магістрант групи ОАМ-61(Н),
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ: ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ

Основною проблемою організації обліку витрат на підприємствах в Україні є проблема повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку. Ця проблема досить багатопланова, надзвичайно складна і стосується всього нашого суспільного ладу, особливо системи влади, способу життя, системи оподаткування та тіньового сегмента української економіки. Однією з основних умов успішної діяльності будь-якого підприємства є правильна організація на ньому управлінського, бухгалтерського, податкового обліку, тому необхідно використовувати нові методи і сучасні технічні засоби побудови різних інформаційних систем.

Значна кількість вітчизняних і зарубіжних наукових праць присвячена вивченню питань організації бухгалтерського обліку витрат. Серед науковців, які досліджували зазначені питання, слід відзначити П.С. Безруких, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, Р.Я. Вейцмана, М.Д. Врублевського, І.О. Гавриленко, А.М. Герасимовича, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, Л.М. Кіндрацьку, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, Ю.А. Кузьмінського, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовську, О.Е. Ніколаєву, О.В. Олійник, В.Ф. Палія, В.П. Пантелєєва, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Р.О. Савченка, М.Г. Чумаченка, В.О. Шевчука, В.Г. Швеця, М.Я. Штеймана, А.Д. Шеремета.

Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств гнучкої політики діяльності та швидкого реагування на будь-які її зміни. Одним із важливих питань ефективного управління підприємства є система обліку і контролю витрат. Величина витрат представляє собою головний резерв підвищення прибутку підприємства.

Залежно від системи обліку витрати можуть мати доцільний характер, і навпаки, тому питання вдосконалення обліку витрат не втрачає своєї

актуальності.

Реформування та гармонізація вітчизняної системи бухгалтерського обліку в Україні потребують упровадження нових і вдосконалення наявних інструментів для відображення їх в обліку.

Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для обліку витрат від операційної діяльності передбачено рахунки 9-го класу «Витрати діяльності».

Багато вітчизняних учених акцентують увагу на певному спотворенні інформації, що відображається в обліку адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат підприємства. Така ситуація пояснюється тим, що на деяких підприємствах існують випадки віднесення значної частини адміністративних витрат і деякої частини витрат на збут до складу інших операційних витрат. Доцільність даної операції викликає сумніви.

Такі обставини сприяють значному спотворенню інформації про витрати, особливо для зовнішніх користувачів.

Серед недоліків організації обліку невиробничих витрат – відображення в обліку різних за економічною сутністю витрат на рахунках 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності» у розрізі відповідних субрахунків для цілей управлінського обліку, наявність значної кількості субрахунків без подальшого їх аналітичного групування за видами витрат, що ускладнює сприйняття інформації про зазначені витрати під час прийняття управлінських рішень.

Для покращання організації обліку невиробничих операційних витрат підприємства варто в Наказі про облікову політику підприємства виокремити трансакційні витрати як окремий об'єкт обліку. Це дасть змогу упорядкувати інформацію про невиробничі операційні витрати для цілей управління і розробити чи вдосконалити робочий план рахунків підприємства шляхом запровадження чіткої системи групування витрат у розрізі відповідних статей [2].

Наявність у складі адміністративних витрат різних за своєю природою й

економічною сутністю загальногосподарських витрат, спрямованих на обслуговування та управління підприємством, зумовлює потребу організації відокремленого їх обліку із застосуванням субрахунків у складі рахунку 92 «Адміністративні витрати».

На основі дослідження еволюції концепцій бізнесу, що сформувалися під впливом розвитку ринку, можна зробити висновок, що діяльність підприємства, пов'язана зі збутом, рекламою та маркетингом, має свої функціональні особливості і є незалежною одна від одної, тому більш інформативною є назва синтетичного рахунку 93 «Витрати на збут, рекламу та маркетинг» та відокремлені у його складі субрахунки.

Чітко налагоджена облікова система підприємства є запорукою його успішного становлення на ринку як потенційного ділового партнера. Сучасна практика ведення обліку адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат недостатньою мірою відповідає потребам управління в умовах розвитку ділового партнерства підприємств, тому пропонуємо виокремити рекомендовані субрахунки з-поміж інших, що сприятиме формуванню нового підходу до організації синтетичного й аналітичного обліку невиробничих операційних витрат і, як наслідок, підвищенню інформативності облікових показників для прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку URL : <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm>.
2. Прохар Н.В., Ночовна Ю.О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.

Темник Аліна Юріївна,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
спеціальності «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОСНОВНІ ЕТАПИ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО СТАНУ

Метою ефективного використання основних засобів за умови найбільш інтенсивного їх використання є пошук резервів підвищення їх віддачі.

Наразі основними завданнями аналізу основних засобів є: оцінка та аналіз основних тенденцій розвитку; кількісне обчислення впливу основних факторів на їх величину; виявлення резервів їх ефективного використання; надання обґрунтованих розрахунків для ведення ефективної діяльності підприємства.

Порядок забезпечення комплексності економічного аналізу основних засобів суб'єкта господарювання передбачає кілька етапів, зокрема:

- підготовчий (складання плану на основі врахування основної мети та завдань аналізу основних засобів й обґрунтування набору показників;

- основний (систематизація й аналітична обробка вихідних та розрахункових даних про стан та рух основних засобів підприємства з метою виявлення впливу факторів на ефективність їх використання);

- заключний (узагальнення результатів аналізу стану та руху основних засобів підприємства та оформлення в підсумковій документації конкретних пропозицій щодо їх ефективності використання на підприємстві).

Складність оцінки руху та інтенсивності використання основних засобів зумовлюється багатоаспектністю показників, використання яких є доцільним для проведення такого аналізу. Відповідно до засад системності та комплексності здійснено спробу коректного розмежування та виділення відповідних блоків показників щодо оцінювання ефективності використання основних засобів, зокрема:

1. Показники ефективності відтворення основних засобів:

- оцінка оновлення основних засобів – коефіцієнти: оновлення, вибуття і ліквідації, приросту, інтенсивності оновлення;

- оцінка технічного стану основних засобів – коефіцієнти: зношеності, придатності, середній термін експлуатації, співвідношення.

2. Показники ефективності використання основних засобів:

- узагальнюючі показники: фондovіддача, фондомісткість продукції, фондоозброєність праці, рентабельність основних засобів;

- оцінка використання активної частини основних засобів - коефіцієнти: екстенсивного використання устаткування, інтенсивного використання устаткування, середній термін експлуатації, співвідношення.

Показниками, що визначають ефективність використання основних засобів є: прибутковість; фондovіддача; рентабельність основних засобів. Алгоритм розрахунку відповідних показників наведено на рис. 1.

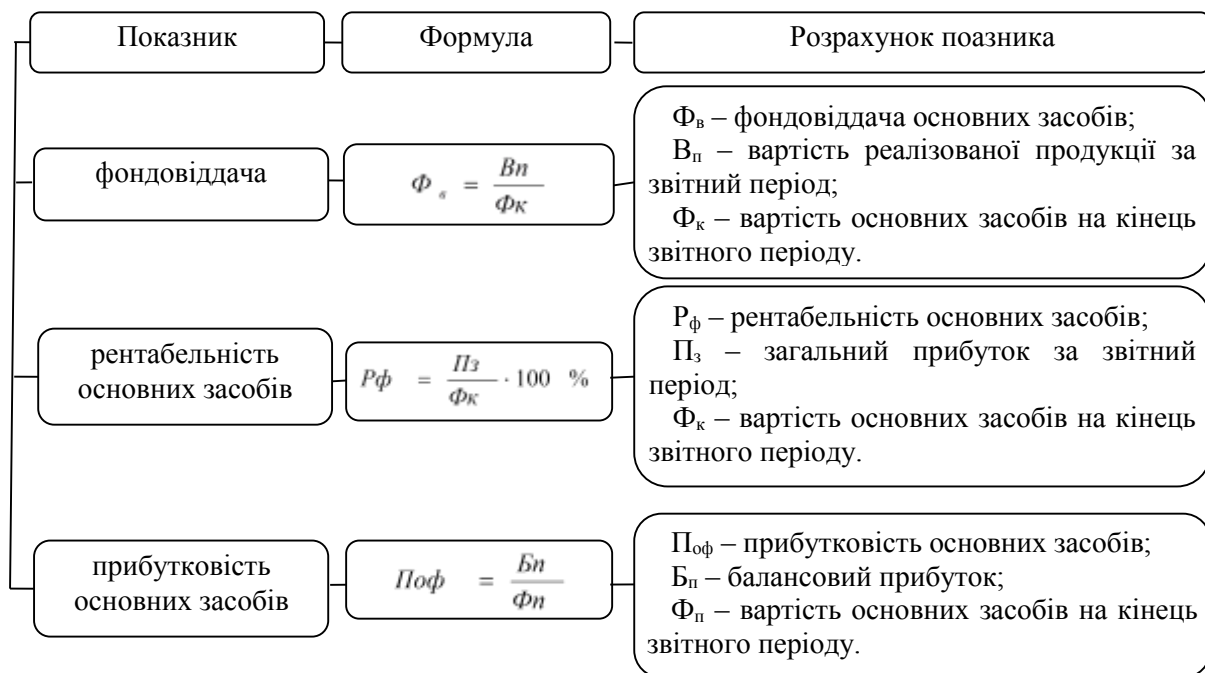


Рис. 1. Алгоритм розрахунку показників, що визначають ефективність використання основних засобів

Водночас, аналіз інвестицій в основні засоби включає: загальну оцінку інвестиційних потреб в основні засоби; вибір напрямів інвестиційної діяльності та інвестиційних проєктів в основні засоби підприємств; аналіз форм

інвестування та їх ризику; розробка заходів поліпшення інвестиційної діяльності підприємств.

Проблематика покращення функціонального стану основних засобів має важливе значення для інтенсифікації виробничого процесу. Наразі розрізняють інтенсивний та екстенсивний шляхи покращення функціонального стану основних засобів, характеристика яких наведена на рис. 2.

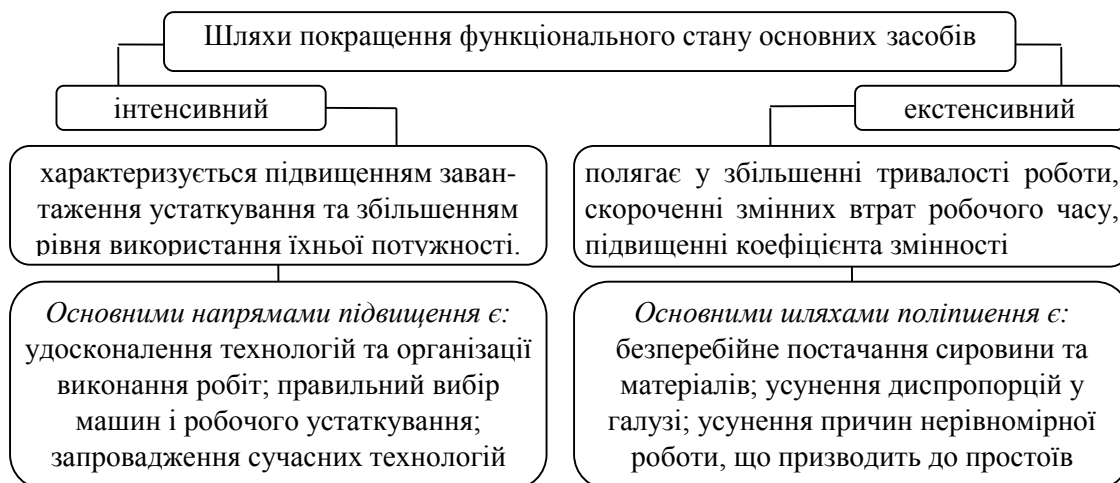


Рис. 2. Шляхи покращення функціонального стану основних засобів

Отже, у практичній діяльності підприємств використання запропонованих заходів уможлиблює збільшити обсяги виробництва готової продукції, підвищити показники фондовіддачі, а також збільшити величину чистого прибутку від реалізації продукції (виконання робіт та надання послуг), а відтак, і рентабельність основних засобів підприємства.

Список використаних джерел

1. Руденко А. І. Економка підприємства: навч. посібник. Мінськ, 1995. 425 с.
2. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Полтава: ПДАА, 2016. 432 с.

***** Науковий керівник - Ульянченко Л. В., к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії**

І.В. Трикоз, старший кафедри менеджменту;
А.О. Тимошенко, ЗВО другого (магістерського) рівня
ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(м. Бердянськ, Україна)

МОЖЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Необхідність формування системи управлінського обліку закладів охорони здоров'я виникла відносно недавно, тому управлінський облік повинен стати частиною інформаційної системи установи, що формує релевантну інформацію і забезпечує нею всі рівні управління для оцінки ефективності використання наявних ресурсів і прийняття рішень, спрямованих на підвищення якості наданих медичних послуг.

Впровадження системи управлінського обліку в управлінську діяльність закладів охорони здоров'я сприятиме: створенню конкурентного середовища; повного охоплення показників, що впливають на обсяги медпослуг та їх фінансове забезпечення; раціонального використання ресурсів; спрощення розрахунків при плануванні; інтенсифікації лікувального процесу; формування сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, корпоративної культури і соціальної захищеності працівників лікарні; ефективної реалізації функцій загальної системи управління медзакладом [2; 3].

Саме тому можливості системи управлінського обліку для медичного закладу покладені у наступному:

1. Розробка варіантів діяльності лікарні при різних змінах в обсягах і структурі роботи всередині профілю по групах діагнозів і за рівнями їх складності; придбання навичок балансування зобов'язань і ресурсів за профілями, по окремих лікарях і відділеннях.

2. Прийняття рішення про зміну або збереження потужностей лікарні на основі економічної оцінки оптимальних витрат: ефект від здачі в оренду або вивільнення приміщень клініки; втрат від неповної завантаженості наявних ресурсів тощо.

3. Розробка варіантів зміни оргструктури лікарні з метою зниження накладних витрат: усунення дублюючих ланок і функцій; реконструкції структурних підрозділів; відмова від надання своїми силами послуг, які можливо дешевше придбати в інших медустановах.

4. Зіставлення реальних витрат медзакладу з тарифами для оцінки витрат або економії за прийняття рішень про збільшення обсягів (при перевищенні тарифів над витратами) і варіанти їх наближення (при перевищенні витрат).

5. Удосконалення системи розподілу коштів всередині клініки.

6. Набуття навичок управління ресурсами лікарні для зіставлення альтернативних і виявлення найбільш клінічно ефективних і дешевих маршрутів і технологій пацієнтів клініки.

7. Перехід від оцінки фактичних витрат на утримання потужностей клініки, до оцінки витрат у розрахунку на результат діяльності – конкретну послугу, програму роботи з пацієнтами, випадок лікування.

8. Введення в постійну економічну практику зіставлення доходів і витрат з метою створення гнучкої системи внутрішнього розподілу зароблених коштів і перерозподілу ресурсів у клініці.

Без використання ІТ-технології неможливо організувати і застосовувати управлінський облік. Саме швидкодія і універсальність даної схеми зробили ІТ-технології настільки затребуваними, в тому числі, в охороні здоров'я і медицині - в «digital medicine» [4]. Грамотне впровадження управлінського обліку за допомогою програмного рішення «1С: Медицина» [1; 5] в управлінську діяльність медичних установ необхідно для керівників всіх рівнів управління і фахівців лікарень для планування, регулювання управлінської діяльності і контролю в лікарні і прийняття якісних рішень. Ключовими факторами у цифровій медицині у цілому і роботі фінансових служб організацій охорони здоров'я, є дані у цифровому вигляді, обробка великих обсягів інформації, використання результатів аналізу якої дозволяє підвищити ефективність медичних технологій, особливо на стадії діагностики, консультування та профілактики.

Успішне впровадження і функціонування системи управлінського обліку в управлінську діяльність медичних установ сприятиме ефективній реалізації функцій загальної системи управління даним медичним закладом. А пріоритетними завданнями медичних установ буде: облік витрат за видами послуг і калькулювання їх індивідуальної собівартості, з метою обґрунтування цінової політики на медичні послуги; облік і контроль руху грошових коштів з метою оптимізації їх використання; організація бюджетування та стратегічного бізнес-планування для управління фінансовим положенням медзакладу.

Список використаних джерел:

1. Боровков П. Впровадження управлінського обліку на підприємстві : інформаційний сайт консалтингової компанії «ІНТАЛЄВ». URL: <http://www.intalev.ua> (дата звернення: 25.07.19).
2. Вахрушина М.А., Милиновська Н.В. Управленческий учет деятельности медицинских (муниципальных) учреждений: перспектива или реальность? *Международный бухгалтерский учет*. 2015. №385. 354 с.
3. Ильичева Н. Управленческий учет в бюджетных учреждениях здравоохранения. *Мудрый Экономист. Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение*. 2015. №2. URL: <https://wiseeconomist.ru> (дата звернення: 14.09.19).
4. Пащенко І.В. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах. *Стратегічні вектори соціально-економічного розвитку на мікро- та макрорівні* : матер. Всеукр. науково-практ. конф., 17-18 лист. 2016р. Полтава, 2016. С. 172-176.
5. Рішення 1С: Медицина. Огляд рішень для охорони здоров'я : інформаційний сайт. URL: <http://programmist1s.ru/programs/1s-meditsina-poliklinika> (дата звернення: 23.03.19).

С. В. Тютюнник, к.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ЗМІНИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ЩОДО СКЛАДАННЯ СПРОЩЕНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Наказом Міністерства фінансів України № 226 від 31.05.2019 р. «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» було внесено зміни і до Наказу Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [2]. П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» з 23.07.2019 р. перейменовано у Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність».

У новій редакції НП(С)БО 25 враховано сучасну класифікацію підприємств, яка передбачена Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також регламентовано зміст, форму та порядок заповнення фінансової звітності малого підприємства (форми № 1-м Баланс та форми № 2-м Звіт про фінансові результати) та фінансової звітності мікропідприємства (форми № 1-мс Баланс та форми № 2-мс Звіт про фінансові результати).

У відповідності до змін фінансовий звіт малого підприємства призначений для малих підприємств, які визнані Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів - до 4 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 8 мільйонів євро; середня кількість працівників - до 50 осіб. Також фінансовий звіт малого підприємства призначений для представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності [1].

Фінансовий звіт мікропідприємств складають мікропідприємства, які визнані Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Мікропідприємствами є підприємства, показники яких на дату

складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів - до 350 тисяч євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 700 тисяч євро; середня кількість працівників - до 10 осіб. Також фінансовий звіт мікропідприємств складають підприємства, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів і витрат відповідно до податкового законодавства та непідприємницькі товариства.

Залишилися без змін норми про те, що спрощену фінансову звітність не можуть застосовувати підприємства, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за МСФЗ.

Також у НП(С)БО 25 уточнено, що у статті «Нематеріальні активи» відображається вартість об'єктів, які включені до складу нематеріальних активів [3]. У цій статті зазначаються первісна та залишкова вартість нематеріальних активів, а також сума накопиченої амортизації. У зв'язку з цим у фінансову звітність малого підприємства включено рядки для відображення нематеріальних активів. А саме, форма № 1-м Баланс доповнена такими рядками: 1000 – нематеріальні активи, 1001 – первісна вартість, 1002 – накопичена амортизація.

Таким чином, внесені зміни до нормативно-правових актів врегулювали питання про подання фінансового звіту малого підприємства та фінансового звіту мікропідприємства.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-IX / Верховна Рада України. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

2. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 31 травня 2019 р. № 226 / Міністерство фінансів України. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 р. № 39 / Міністерство фінансів України. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

Ю. М. Тютюнник, к.е.н., доцент,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Г. М. Лоза, здобувач вищої освіти ступеня магістр
спеціальності «Облік і оподаткування»
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ПОСЛІДОВНІСТЬ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ КОЕФІЦІЄНТІВ ЛІКВІДНОСТІ

Важливим напрямом аналізу фінансового стану підприємства є вивчення його платіжних можливостей щодо своєчасного виконання поточних зобов'язань. У Положенні «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» наводиться визначення терміна «платоспроможність» як здатності боржника (контрагента) банку здійснювати розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань відповідно до умов договорів [3]. У Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства дається таке визначення: платоспроможність (ліквідність) – один з основних якісних показників діяльності підприємства, що визначає спроможність підприємства здійснювати платежі, розраховуватися з боргами у необхідному обсязі та в зазначений строк наявними у нього коштами або такими, які безперервно поповнюються за рахунок його діяльності [2].

У залежності від того, якими видами платіжних засобів підприємство має можливість здійснити оплату своїх поточних зобов'язань, визначаються три рівні платоспроможності [5, с. 146]:

- грошова – характеризується коефіцієнтом абсолютної ліквідності (нормативне значення $\geq 0,2$);
- розрахункова – характеризується коефіцієнтом швидкої ліквідності (нормативне значення $\geq 0,7$);
- майнова – характеризується коефіцієнтом загальної ліквідності (нормативне значення $\geq 1,0$).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена активами, що мають абсолютну ліквідність: грошима і поточними фінансовими інвестиціями. Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена не лише за рахунок грошових коштів, але й очікуваних надходжень від дебіторів. При цьому вірогідність результатів розрахунків залежить від якості поточної дебіторської заборгованості (строків утворення, фінансового стану боржників тощо). Коефіцієнт загальної ліквідності визначається відношенням усіх оборотних активів до поточних зобов'язань і відображає прогностичні платіжні можливості підприємства на період, що дорівнює середній тривалості одного обороту оборотних активів, за умови своєчасних розрахунків з дебіторами, реалізації готової продукції і товарів, а в разі потреби, і запасів.

Важливе значення у фінансовому аналізі відіграє використання методик детермінованого факторного аналізу для визначення впливу факторних показників на зміну результативних показників. Такий аналіз доцільно проводити в тих випадках, коли між результативним і факторними показниками існує функціональний зв'язок, тобто результативний показник може бути представлено як суму, різницю, добуток або відношення факторних показників. Для проведення детермінованого факторного аналізу будується модель факторної системи, що відображає математичну залежність між результативним і факторними ознаками, з дотриманням таких вимог [1, с. 40]:

- фактори, що включаються у модель, повинні реально існувати і мати конкретний економічний зміст;
- факторні показники, що входять у систему факторного аналізу, повинні мати причинно-наслідковий зв'язок із результативним показником;
- факторна модель повинна забезпечити можливість кількісного виміру рівня впливу кожного фактора на зміну результативного показника.

Механізм детермінованого факторного аналізу включає [4, с. 422-423]:

- 1) обґрунтування факторної моделі результативного показника (адитивної, мультиплікативної, кратної або комбінованої);

2) вибір методичного способу (прийому) факторного аналізу (ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, індексного, інтегрального та ін.);

3) розрахунок впливу факторів на зміну результативного показника (у динаміці, фактично порівняно з планом, прогнозом, нормативом);

4) інтерпретацію одержаних результатів з метою інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Наприклад, факторний аналіз коефіцієнта абсолютної ліквідності пропонуємо проводити за допомогою змішаної моделі:

$$КЛ = (\Gamma + П\Phi I) \div ПЗ, \quad (1)$$

де КЛ – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

Γ – гроші та їх еквіваленти;

ПФІ – поточні фінансові інвестиції;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Використання методичного способу ланцюгових підстановок передбачає розрахунок умовних значень результативного показника ($КЛ_{ум1}$, $КЛ_{ум2}$):

$$КЛ_{ум1} = (\Gamma_1 + П\Phi I_0) \div ПЗ_0, \quad (2)$$

$$КЛ_{ум2} = (\Gamma_1 + П\Phi I_1) \div ПЗ_0, \quad (3)$$

де Γ_1 і Γ_0 – грошові кошти відповідно у звітному і базовому роках;

$П\Phi I_1$ і $П\Phi I_0$ – поточні фінансові інвестиції відповідно у звітному і базовому роках;

$ПЗ_0$ – поточні зобов'язання у базовому році.

Тоді, загальна зміна (+, -) коефіцієнта абсолютної ліквідності у звітному році порівняно з базовим роком:

$$\Delta КЛ = КЛ_1 - КЛ_0, \quad (4)$$

у тому числі за рахунок факторів:

$$1) \text{ грошей та їх еквівалентів: } \Delta КЛ_{\Gamma} = КЛ_{ум1} - КЛ_0; \quad (5)$$

$$2) \text{ поточних фінансових інвестицій: } \Delta КЛ_{П\Phi I} = КЛ_{ум2} - КЛ_{ум1}; \quad (6)$$

$$3) \text{ поточних зобов'язань: } \Delta КЛ_{ПЗ} = КЛ_1 - КЛ_{ум2}. \quad (7)$$

Іншим прикладом є факторний аналіз коефіцієнта загальної ліквідності ($КЗЛ$), який проводиться за допомогою кратної моделі:

$$КЗЛ = ОА \div ПЗ, \quad (8)$$

де ОА – оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Визначається умовне значення коефіцієнта загальної ліквідності ($КЗЛ_{ум}$):

$$КЗЛ_{ум} = ОА_1 \div ПЗ_0, \quad (9)$$

де $ОА_1$ – оборотні активи у звітному році;

$ПЗ_0$ – поточні зобов'язання у базовому році.

Тоді, загальна зміна (+,-) коефіцієнта загальної ліквідності у звітному році порівняно з базовим роком:

$$\Delta КЗЛ = КЗЛ_1 - КЗЛ_0. \quad (10)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) оборотних активів: $\Delta КЗЛ_{ОА} = КЗЛ_{ум} - КЗЛ_0;$ (11)

2) поточних зобов'язань: $\Delta КЗЛ_{ПЗ} = КЗЛ_1 - КЗЛ_{ум}.$ (12)

Перспективи вдосконалення механізмів детермінованого факторного аналізу результативних показників фінансового стану підприємств пов'язані з:

- розширенням інформаційного забезпечення аналітичних досліджень з урахуванням вимог НП(С)БО 1 і НП(С)БО 25;

- трансформацією моделей факторного аналізу за рахунок поділу факторів першого порядку на фактори другого порядку, факторів другого порядку – на фактори третього порядку і т. д.;

- обґрунтуванням резервів поліпшення відповідних характеристик фінансового стану підприємства на підставі результатів факторного аналізу.

Список використаних джерел:

1. Губарик О.М. Оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства на підставі фінансової звітності та бухгалтерського балансу. *Загальні питання економіки*. 2010. № 23. С. 38–41.

2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства / наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 р.

№ 1361). Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06> (дата звернення 30.09.2019 р.).

3. Положення «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» / постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 р. № 351. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16> (дата звернення 30.09.2019 р.).

4. Тютюнник Ю. М., Тютюнник С. В. Механізми факторного аналізу показників фінансового стану галузей економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 5(179). С. 421-429.

5. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз. Полтава: ПДАА, 2016. 432 с.

Тютюнник М. С., здобувач вищої освіти спеціальності 071 «Облік і оподаткування» СВО «Магістр»,
Романченко Ю. О., к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю; Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, Україна)

КОНФЛІКТИ ІНТЕРЕСІВ ПРОФЕСІЙНИХ БУХГАЛТЕРІВ: ВИДИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ НАСЛІДКИ

У процесі спільної діяльності на підприємствах часто виникає безліч, суперечливих питань через розбіжності позицій сторін, що призводить до виникнення конфліктів [5]. З точки зору ділового спілкування конфлікт – це протиріччя, що виникають між людьми, колективами в процесі їх спільної трудової діяльності через нерозуміння або протилежності інтересів, відсутність згоди між двома і більше сторонами [2].

У науковій літературі існують різні класифікації конфліктів. Зокрема за джерелом виникнення конфлікти можна розділити на об'єктивно обумовлені, що пов'язана зі складною суперечливою ситуацією (незадовільні умови роботи, нечіткий розподіл функцій та обов'язків) та суб'єктивно обумовлені, що виникають у зв'язку з особистісними особливостями конфлікуючих (порушення службового етикету, трудового законодавства, несправедливою оцінкою результатів праці, психологічна несумісність деяких людей) [1].

За службово-комунікативними напрямками взаємодії конфлікти розподіляються на вертикальні та горизонтальні. Вертикальні конфлікти можуть бути типу «керівник-працівник», «працівник-керівник», в основі їх лежать виробничі питання: незадовільні умови праці, погане постачання, застарілі технології, а не поганий характер людей. Горизонтальні – конфлікти в яких задіяні особи однакового соціального рангу або статусу [4, 5].

За значенням для організації конфлікти поділяються на конструктивні та деструктивні. Конструктивним конфлікт буває тоді, коли опоненти не виходять за рамки етичних норм, ділових відносин і розумних аргументів. Функціональними наслідками таких конфліктів є [4, 6]: переосмислення співробітників змісту своєї роботи і професійних перспективи; розв'язання

конфлікту знімає напруження; вирішення проблеми таким шляхом, який задовольняє всі сторони, і співробітники відчують власну причетність до вирішення важливої для них проблеми; зниження «синдрому покірності», а отже стимулювання активності людей тощо.

Відповідно конфлікти, що перешкоджають ефективній взаємодії та прийняттю рішень, називають деструктивними, основними наслідками яких є [4, б]: погіршення мікроклімату в колективі, зниження продуктивності праці, відволікання частини людей для вирішення конфлікту (створення для них дискомфорту, витрати на невідпрацьовані за виробничим планом години); конфронтаційні прояви в стосунках, які спрямовані більше на перемогу, ніж на розв'язання проблеми для обох сторін; негативний пвідбиток на психологічному стані учасників, що може призвести до стресів тощо.

Крім того, у професійній діяльності бухгалтера об'єктивно виникає загроза конфлікту інтересів – реальні або такі, що видаються реальними, протиріччя між приватними інтересами особи та її службовими повноваженнями, наявність яких може вплинути на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень, а також на вчинення чи невчинення дій під час виконання наданих їй службових повноважень. Відповідно в разі виявлення значних загроз, професійний бухгалтер повинен застосувати застережні заходи, які зазначені в Кодексі етики професійних бухгалтерів [3], а саме: інформування клієнта про діловий інтерес або діяльність фірми, що можуть становити конфлікт інтересів, та отримання його згоди на роботу за таких обставин; інформування всіх відомих відповідних сторін про те, що професійний бухгалтер-практик працює на дві або кілька сторін стосовно питання, в якому їхні відповідні інтереси суперечать один одному, та отримання їхньої згоди на роботу за таких обставин; інформування клієнта про те, що професійний бухгалтер-практик не працює виключно на одного клієнта під час надання запропонованих послуг (наприклад, в конкретному сегменті ринку або стосовно конкретної послуги), та отримання їх згоди на роботу за таких обставин.

Отже, конфлікти виникають практично у всіх сферах людської

життєдіяльності, в тому числі й у сфері ділових відносин професійних бухгалтерів. Серед більшості людей існує думка, що конфлікт – явище завжди небажане, але в багатьох ситуаціях конфлікт допомагає виявити різноманітність точок зору, дає додаткову інформацію, допомагає виявити більше число альтернатив або проблем. Тому для того щоб ефективно взаємодіяти в діловій сфері, необхідно знати: що таке конфлікт, які бувають конфлікти і які можуть бути функціональні наслідки.

Список використаних джерел

1. Бороздіна, Г. В. Психологія та етика ділового спілкування: навч. посіб. М.: «Юрайт», 2016. С. 463. – URL: https://stud.com.ua/7213/etika_ta_estetika/psihologiya_i_etika_dilovogo_spilkuvannya
2. Герасимова Л. Н. Професійна етика та цінності бухгалтерів і аудиторів: навч. посіб.] М.: «Юрайт», 2017. С. 318. – URL: https://stud.com.ua/59909/etika_ta_estetika/profesiyna_etika_i_tsinnosti_buhgalteriv_i_auditoriv
3. Кодекс етики професійних бухгалтерів. Рада з Міжнародних стандартів етики бухгалтерів. URL: https://lexinform.com.ua/wp-content/uploads/2018/09/Code-of-Ethics_ukr.pdf
4. Родигіна, Н. Ю. Етика ділових відносин: навч. посіб. М.: «Юрайт», 2015. С. 430. URL: https://stud.com.ua/88556/etika_ta_estetika/etika_dilovih_vidnosin
5. Савенкова Л.О. Психологія спілкування: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2015. С. 309. URL: https://pidruchniki.com/83346/psihologiya/psihologiya_spilkuvannya
6. Сидорко І. Роль керівника в управлінні конфліктами у колективі. *Педагогічний процес: теорія і практика*. 2017. Вип. 1. С. 100-105. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pptp_2017_1_18

Ю. М. Тютюнник, к.е.н., доцент, професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
О. О. Сайно, Іванко А. В., ЗВО СВО магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

МОДЕЛЮВАННЯ ФАКТОРІВ ЗМІНИ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

З метою уникнення кризових явищ у виробничо-фінансовій діяльності та для забезпечення стійкого економічного зростання необхідно підвищувати ділову активність підприємства, що мінімізує ризики в умовах економічно нестабільного ринкового середовища. При цьому рівень ділової активності суб'єкта господарювання оцінюється не лише за досягнутими економічними показниками в короткостроковому періоді. Пріоритетною є ділова активність стратегічного виміру, що характеризується стійкістю економічного зростання. Основними показниками стійкого економічного зростання підприємства є:

1. Стабільні або зростаючі темпи приросту активів. При цьому важливо врахувати вплив інфляції на зміну вартості майна.
2. Приріст обсягів довгострокового фінансування (довгострокові інвестиції та довгострокове залучення капіталу) за параметрами прибутковості та оптимістичного ризику.
3. Збільшення величини власного капіталу (абсолютний приріст і стійкі темпи зростання) насамперед за рахунок акціонерної діяльності та фінансових результатів.
4. Прискорення оборотності активів, що зумовлює їх вивільнення для розширення підприємницької діяльності.

Пріоритетним джерелом забезпечення стійкості економічного зростання є чистий прибуток, тому можливості підприємства щодо розширення основної діяльності за рахунок реінвестування власних коштів визначаються за допомогою коефіцієнта стійкості економічного зростання (коефіцієнта реінвестування прибутку) (K_{CE3}), який розраховується за формулою [3, с. 114]:

$$K_{CEZ} = \frac{ЧП - Д}{ВК} \times 100 = \frac{П_P}{ВК} \times 100, \quad (1)$$

де ЧП – чистий фінансовий результат: прибуток (форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», рядок 2350);

Д – дивіденди (виплати власникам) (форма № 4 «Звіт про власний капітал», рядок 4200, гр. 10);

ВК – середньорічна вартість власного капіталу (форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», рядок 1495, (гр. 3+гр. 4)÷2);

П_Р – реінвестований прибуток (прибуток, спрямований на розвиток виробництва).

Коефіцієнт стійкості економічного зростання зазвичай використовується для характеристики ділової активності акціонерних компаній і показує, скільки прибутку реінвестує підприємство на формування власних активів у розрахунку на 1 грн власного капіталу. Власний капітал акціонерної компанії може збільшуватись або в результаті додаткового випуску акцій, або за рахунок реінвестування отриманого чистого прибутку. Таким чином, коефіцієнт стійкості економічного зростання відображає, як збільшується власний капітал за рахунок результатів господарської діяльності, а не завдяки залученню додаткового капіталу. Вплив факторів на зміну коефіцієнта стійкості економічного зростання аналізується з використанням такої детермінованої багатофакторної моделі [4, с. 424]:

$$K_{CEZ} = \frac{П_P}{ЧП} \times \frac{ЧП}{ЧД} \times 100 \times \frac{ЧД}{А} \times \frac{А}{ВК}, \quad (2)$$

де П_Р – реінвестований прибуток;

ЧП – чистий фінансовий результат: прибуток;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

А – середньорічна вартість активів (сукупного капіталу);

ВК – середньорічна вартість власного капіталу.

Економічна інтерпретація факторів (коефіцієнтів) моделі [3, с. 115]:

- перший (П_Р÷ЧП) – частка реінвестованого прибутку (ЧРП): характеризує

дивідендну політику підприємства, що полягає у виборі економічно доцільного співвідношення між дивідендами і часткою чистого прибутку, що реінвестується у виробництво;

- другий ($ЧП \div ЧД \times 100$) – рентабельність продажу (РП): характеризує прибутковість чистого доходу;

- третій ($ЧД \div А$) – ресурсовіддача (коефіцієнт обертання активів) (РВ): характеризує величину чистого доходу в розрахунку 1 грн середньорічної вартості активів;

- четвертий ($А \div ВК$) – коефіцієнт фінансової залежності (КФЗ): характеризує співвідношення між сукупним і власним капіталом.

Отже, на зміну коефіцієнта стійкості економічного зростання впливають такі фактори: дивідендна політика; зміна рентабельності продажу; зміна ресурсовіддачі (оборотності активів); зміна коефіцієнта фінансової залежності.

Аналіз впливу факторів на зміну коефіцієнта стійкості економічного зростання (K_{CE3}) здійснюється з використанням чотирифакторної мультиплікативної моделі (формула 3), побудованою за формулою (2):

$$\hat{E}_{\bar{N}AC} = \times \hat{D}\bar{I} \times \hat{D}\bar{I} \times \hat{D}\bar{A} \times \hat{E}\hat{O}\hat{C}. \quad (3)$$

З використанням способу ланцюгових підстановок розраховують умовні значення результативного показника, %:

1. Показник умовний 1:

$$K_{CE3UM1} = ЧРП_1 \times РП_0 \times РВ_0 \times КФЗ_0; \quad (4)$$

2. Показник умовний 2:

$$K_{CE3UM2} = ЧРП_1 \times РП_1 \times РВ_0 \times КФЗ_0; \quad (5)$$

3. Показник умовний 3:

$$\hat{E}_{\bar{N}ACOI_3} = \times \hat{D}\bar{I}_1 \times \hat{D}\bar{I}_1 \times \hat{D}\bar{A}_1 \times \hat{E}\hat{O}\hat{C}_0. \quad (6)$$

Загальна зміна (+, -) коефіцієнта стійкості економічного зростання, в. п.:

$$\Delta K_{CE3} = K_{CE31} - K_{CE30}, \quad (7)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) частки реінвестованого прибутку:

$$\Delta K_{CE3ЧРП} = K_{CE3УМ1} - K_{CE30}; \quad (8)$$

2) рентабельності продажу:

$$\Delta K_{CE3РП} = K_{CE3УМ2} - K_{CE3УМ1}; \quad (9)$$

3) ресурсовіддачі:

$$\Delta K_{CE3РВ} = K_{CE3УМ3} - K_{CE3УМ2}; \quad (10)$$

4) коефіцієнта фінансової залежності:

$$\Delta K_{CE3КФЗ} = K_{CE31} - K_{CE3УМ3}. \quad (11)$$

Факторами підвищення коефіцієнта стійкості економічного зростання є:

- зниження частки виплачених дивідендів;
- підвищення рентабельності продажу;
- зростання ресурсовіддачі (прискорення оборотності активів);
- підвищення частки позикового капіталу в джерелах формування капіталу

(при цьому зростання позикових коштів обмежується вимогою забезпечення фінансової стійкості підприємства).

Розширену модель факторного аналізу коефіцієнта стійкості економічного зростання (за сімома факторами) можна представити так [1, с. 167-168; 2, с. 213-214]:

$$K_{CE3} = \frac{ПР}{ЧП} \times \frac{ЧП}{ЧД} \times 100 \times \frac{ЧД}{ОАВ} \times \frac{ОАВ}{ОА} \times \frac{ОА}{ПЗ} \times \frac{ПЗ}{А} \times \frac{А}{ВК}, \quad (12)$$

де $ОАВ$ – середньорічна вартість власних оборотних коштів;

$ОА$ – середньорічна вартість оборотних активів;

$ПЗ$ – середньорічна величина поточних зобов'язань і забезпечень;

$ЧД \div ОАВ$ – коефіцієнт обертання власних оборотних коштів;

$ОАВ \div ОА$ – коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами;

$ОА \div ПЗ$ – коефіцієнт загальної ліквідності;

$ПЗ \div А$ – частка поточних зобов'язань і забезпечень у сукупному капіталі підприємства.

Використання багатофакторних моделей коефіцієнта стійкості економічного зростання дає змогу спрогнозувати темпи розвитку підприємства й оцінити вплив кожного факторного показника на загальну стійкість

економічного зростання. Створення умов для стійкого економічного зростання мінімізує ризики втрати конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика. К.: Центр учбової літератури, 2011. 328 с.
2. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий аналіз. К.: Центр учбової літератури, 2008. 392 с.
3. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз. Частина II. Полтава: РВВ ПДАА, 2014. 394 с.
4. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз. К. : Центр учбової літератури, 2008. 566 с.

К. В. Черненко, к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, Україна);

«КРЕАТИВНИЙ ОБЛІК»

Існування альтернативних методів і способів ведення обліку надає можливість суб'єктам господарювання маніпулювати обліковими даними та показниками фінансової звітності в межах чинного законодавства. В останні роки науковці часто приділяють увагу дослідженню креативного обліку [1].

Креативний облік (creative accounting) зустрівся ще у 19 столітті. Термін creative (англ. творчий) має широке застосування у бухгалтерському обліку і часто сприймається як негативний. Це сталося з тих причин, що з появою господарських (в т.ч. акціонерних) товариств відбулось відокремлення власності від управління та виникли суперечливі інтереси власників і управлінців. До того ж, на той час не були достатньо розроблені облікові стандарти та законодавчі акти. Бухгалтери – практики почали приховувати прибуток.

Навіть з розробкою облікових стандартів та законодавчих актів факти приховування прибутку мають місце. Це робиться для того, щоб більш вигідно відобразити діяльність підприємства для акціонерів, інвесторів й інших зацікавлених осіб і ввести їх в оману.

Загальноприйняті терміни, що характеризують креативний облік такі:

- a) fiddling the book — підтасування, підгонка рахунків;
- b) cooking the book — підтасування, підгонка рахунків;
- c) cosmetic reporting — косметична звітність;
- d) window dressing the account — оформлення вітрини.

Креативний облік у кращих своїх проявах — це будь-який науковий метод, який не відповідає загальноприйнятій практиці чи встановленим стандартам та принципам, але не використовується для прямого порушення законодавства для відображення основних тенденцій у зміні вартості бізнесу і достовірної картини

стану справ фірми, особливо, якщо не існує інших методів відображення операції в обліку .

За даними досліджень, проведених Фондом інтенсивних технологій, метою застосування креативного (творчого) обліку суб'єктами господарювання є:

1) Зниження (збільшення) реальної прибутковості компанії задля зменшення (збільшення) дивідендних виплат.

2) Корегування показників дохідності підприємства задля отримання бажаного податкового статусу підприємства.

3) Коригування показників дохідності підприємства задля отримання бажаного податкового статусу підприємства.

4) Маніпулювання зі структурою капіталу для досягнення необхідних вимог щодо формування статутних фондів.

5) Завищення показників дохідності, прибутковості та ліквідності для заохочення потенційних стратегічних інвесторів.

6) Маніпулювання у визначенні та відображенні валових витрат підприємства з метою оптимізації бюджетних платежів з податку на прибуток.

7) Маніпулювання зі структурою та вартістю активів для задоволення офіційних обмежень, запроваджених чинним законодавством [2].

Список використаних джерел:

1. Олійник С.О. Роль креативного обліку та його прояви. *Міжнародний науковий журнал «Науковий огляд»*, Том 7 № 50 (2018). URL: <https://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/1610> (дата звернення 15.09.2019).

2. Амеліна О.В. Креативний облік та маніпулювання фінансовою звітністю. *Вісник Львівської комерційної академії* / [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. Вип. 35. С. 9 – 11.

Черненко К. В., к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
В. І. Жовнір, здобувач вищої освіти СВО – магістр
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: ОСНОВНІ МОМЕНТИ

Для обліку дебіторської заборгованості підприємства використовують рахунки 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами», 38 «Резерв сумнівних боргів». Інвентаризація дебіторської заборгованостей полягає у збірці документів і записів у реєстрах обліку і перевірці обґрунтованості сум, відображених на відповідних рахунках, та оформлюється актом інвентаризації.

Основні етапи та документальне забезпечення інвентаризації заборгованості представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Алгоритм інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості*

I. ЗВІРКА З ДЕБІТОРАМИ І КРЕДИТОРАМИ	
Підприємство-кредитор передає всім своїм дебіторам виписки з аналітичних рахунків про їх заборгованість, і в свою чергу отримує виписки про стан своєї кредиторської заборгованості. Якщо до кінця звітного періоду розбіжності не усунені або залишаються нез'ясованими, розрахунки з дебіторами і кредиторами відображаються кожною стороною в сумах, які обліковуються у бухгалтерському обліку та визнаються нею правильними.	Виписка про стан розрахунків довільної форми, Акт звірення розрахунків
II. ПРОВЕДЕННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОЇ ПЕРЕВІРКИ РОЗРАХУНКІВ	
У ході річної інвентаризації розрахунків шляхом документальної перевірки встановлюють: <ul style="list-style-type: none">- правильність розрахунків з банками, контролюючими органами, іншими підприємствами, а також структурними підрозділами підприємства, виділеними на окремі баланси;- заборгованість підзвітних осіб. При інвентаризації підзвітних сум перевіряють відповідність даних бухобліку виданим авансам і звітам підзвітних осіб про них;- правильність і обґрунтованість сум заборгованості за нестачами і крадіжками. Інвентаризація заборгованості за нестачами і втратами від псування цінностей полягає в перевірці причин, з яких затримуються розгляд матеріалів щодо виявленої нестачі і віднесення її на винних осіб або списання в установленому порядку; <ul style="list-style-type: none">- правильність і обґрунтованість сум дебіторської, кредиторської і депонентської заборгованостей, у тому числі суми кредиторської і депонентської заборгованостей, за якими строк позовної давності сплив;- реальність заборгованості працівникам з оплати праці;- реальність заборгованості громадянам із соціальних виплат, а також за безготівковими розрахунками із цих виплат.	

III. АНАЛІЗ ОТРИМАНИХ У ПРОЦЕСІ ЗВІРКИ ТА ДОКУМЕНТАЛЬНОЇ ПЕРЕВІРКИ ВІДОМОСТЕЙ

Інвентаризація дебіторської і кредиторської заборгованостей полягає у звірянні документів та записів у реєстрах обліку і перевірці таких заборгованостей стосовно: дотримання строку позовної давності; обґрунтованості сум, що обліковуються на рахунках обліку розрахунків з покупцями, замовниками, постачальниками, підрядниками, отриманих і виданих векселів, отриманих позикових коштів, наданих кредитів (позик), з підзвітними особами, депонентами, іншими дебіторами та кредиторами.

IV. ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ

За результатами інвентаризації розрахунків оформляють акт інвентаризації. У таких актах обов'язково вказують найменування проінвентаризованих субрахунків та суми виявленої неузгодженої дебіторської і кредиторської заборгованостей, безнадійних боргів, а також кредиторської і дебіторської заборгованостей, за якими строк позовної давності сплив.

Форму акта інвентаризації ви можете обирати з декількох форм, таких як:

- акт інвентаризації розрахунків з дебіторами і кредиторами. До нього додають довідку про дебіторську і кредиторську заборгованості, за якими строк позовної давності сплив. У цій довідці вказують: (а) найменування і місцезнаходження дебіторів або кредиторів, (б) суми заборгованостей зі строком позовної давності, що сплив, (в) причини і підстави виникнення заборгованості, (г) дату, на яку строк позовної давності за заборгованістю сплив.

- акт інвентаризації розрахунків з покупцями, постачальниками й іншими дебіторами і кредиторами.

Крім того, за необхідності окремо складають:

- акт інвентаризації дебіторської або кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої сплив і яка планується до списання;

- акт інвентаризації розрахунків з відшкодування матеріального збитку. У ньому вказують такі дані: (а) П. І. Б. боржника; (б) за що і коли виник борг; (в) дата прийняття судового рішення або рішення іншого органу (добровільної згоди боржника) про відшкодування суми матеріального збитку.

V. ВІДОБРАЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ТА ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ

* Узагальнено на підставі [2], [3], [4]

У бухгалтерському обліку результати інвентаризації відображають, керуючись нормами П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

Дебіторську заборгованість із терміном позовної давності, що минув, списують з активів підприємства:

- якщо на підприємстві створюється резерв сумнівних боргів Дт 38 Кт 36;

- якщо резерв не створюється або його недостатньо: Дт 944 Кт 36, 37.

Списану дебіторську заборгованість обліковують мінімум 3 роки на рахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість» для спостереження за можливістю її стягнення у випадках зміни майнового становища боржника.

Отже:

- обов'язкову інвентаризацію розрахунків з дебіторами проводять щороку перед складанням річної фінансової звітності в період 3 місяців до дати балансу;
- при інвентаризації всім дебіторам підприємства-кредитори повинні передати виписки з аналітичних рахунків про їх заборгованість;
- складають акт інвентаризації заборгованості, строк позовної давності якої минув і яка планується до списання, та акт інвентаризації розрахунків щодо відшкодування матеріальних збитків.

Список використаних джерел:

1. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України № 879 від 02 верес. 2014 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14> (дата звернення 28.09.2019).
2. Інвентаризація дебіторської та кредиторської заборгованості. *Все про бухгалтерський облік. Добірка корисних консультацій*. С. 13 – 16.
3. Вороная Н., Білова Н., Чернишова Н. Інвентаризація розрахунків. *Податки та бухгалтерський облік*. 2015. № 15. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2015/november/issue-93/article-13304.html>. (дата звернення 28.09.2019).
4. Товстоп'ят Ю. Річна інвентаризація: «дебіторка» і «кредиторка». *Бухгалтер* 911. 2017. № 45. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/2017/november/issue-45/article-30979.html>. (дата звернення 28.09.2019).

Д. О. Швед, Ю. В. Городнича, М. В. Дворник,
здобувачі вищої освіти
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

Податок на прибуток підприємств є одним із головних загальнодержавних податків, які складають дохідну частину державного бюджету України. Тому доцільно розглянути етапи його становлення, як змінювалась ставка податку впродовж років і як саме це впливало на економіку та життя в Україні.

Таблиця. 1

Етапи реформування податку на прибуток

Етапи	Характеристика
<i>Соколовська В.В виділяє сім етапів становлення податку на прибуток підприємств.</i>	
I (1991-1992 рр.)	Прийнято Закон УРСР «Про систему оподаткування», де закріплено принципи оподаткування, права та обов'язки платників податків, перелік загальнодержавних зборів та обов'язкових платежів. Ставка податку на прибуток 35%.
II (1992 - 1997 рр.)	База оподаткування - валовий дохід і ставка податку на прибуток 18%.
III (1997-2000 рр.)	Приймається Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств». В ньому прибуток визначався шляхом зменшення суми валового доходу на суму валових витрат, а також на суму амортизаційних відрахувань, а ставка податку на прибуток складає 30%.
IV (кін. 2000-2004 рр.)	Прийняття Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами». Ставка податку на прибуток в цей період 30%.
V (кін. 2004 – 2010 рр.)	Внесено зміни в Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Передбачалося, що за вибором платника податків для податкової оцінки вибуття запасів пропонується вже не два, а п'ять бухгалтерських методів оцінки запасів, передбачених П(С)БО 9 «Запаси». Знижено ставку податку на прибуток - 25%.
VI (2011 - 2014 рр.)	Прийняття ПКУ. Запроваджено ряд новацій в оподаткуванні прибутку підприємств (податкові канікули; 5 методів нарахування амортизації по 16 групам основних засобів, передбачених бухгалтерським обліком) та поступове зниження ставки податку до 16% з 01.01.2014 р. Втім було накладено мораторій на подальше зниження ставки податку на прибуток підприємств, яка в 2014 році повинна була знизитися до 16%, і встановлено ставку 18%
VII (2015 р. – теперішній час)	Внесено багато змін до ПКУ в частині податку на прибуток (найвагомішою стала зміна бази оподаткування даного податку) та максимальне скорочення відмінностей між бухгалтерським та податковим обліком. Ставка податку на прибуток в цей період 18%.
<i>Копчинська К. О. виділяє 6 етапів реформування оподаткування прибутку підприємства</i>	
I (з часів СРСР до 1991 р)	Об'єкт оподаткування: дохід (прибуток), додана вартість продукції (робіт, послуг), вартість продукції (робіт, послуг). Основна ставка 35%

Етапи	Характеристика
II	1992 рік – основна ставка 18%. Об'єкт оподаткування: валовий дохід 1993 рік – основна ставка 30%. Об'єкт оподаткування: валовий прибуток 1993 по 1994 р – основна ставка 22%. Об'єкт оподаткування: валовий дохід 1995 р. по 1996 р – основна ставка 30%. Об'єкт оподаткування: балансовий прибуток
III (1997 – 2004 р)	Основна ставка 30 %. Об'єкт оподаткування: прибуток = валовий дохід – валові витрати – амортизація
IV 2004 – 2011 р (I кв.)	Основна ставка 25%. Об'єкт оподаткування: прибуток = валовий дохід – валові витрати – амортизація
V (з II кв 2004 р. - 2014 р.	Основна ставка - 23%, 21% , 19%, 16%. Об'єкт оподаткування: прибуток = доходи – собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг – інші витрати
VI з 2015 р.(сьогод ення)	Основна ставка – 18 %. Об'єкт оподаткування: прибуток = фінансовий результат до оподаткування (прибутку або збитку) ± податкові різниці
<i>Шорохова Ю. С. виділяє чотири етапи становлення податку на прибуток</i>	
I з 01.10. 1992 р.	прийнято Закон України «Про систему оподаткування», першого в історії незалежної України Закону що стосується податків
II етап 1992 – 1997 рр.	прийнято Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств і організацій», головна ідея якого зводилася до подолання інфляційних процесів
III етап 1997 – 2000 рр.	Прийняття ряду законодавчих актів, впровадження нових форм обліку та звітності, реєстрів, які до того часу не використовувалися. Такі нововведення торкнулися і порядку сплати податку на прибуток.
IV етап з 2000 р.	Прийняття великої кількості законодавчих актів, стрімкою їх зміною, спрямування у світовий простір, інтеграція внутрішніх податкових норм до норм країн ЄС.

Отже, підсумовуючи вище сказане, можна зробити висновок:

1. Становлення податку на прибуток відбувався під впливом різних факторів. Зокрема, Закон Української РСР «Про систему оподаткування» прийнято у умовах постійного зростання безробіття, гіперінфляції, недосконалої державної структури управління; відсутності власної нормативно-правової бази з питань оподаткування. За 1992 – 1997 рр. відбулися широкомасштабні процеси роздержавлення і приватизації, поява значної кількості приватних підприємств, домінування жорстких адміністративних державних прийомів щодо оподаткування.

2. Протягом досліджуваного періоду неодноразово змінювалися об'єкт і ставка оподаткування. Наприклад, об'єктом оподаткування зазначалися дохід

(прибуток), додана вартість продукції (робіт, послуг), вартість продукції (робіт, послуг), валовий дохід, валовий прибуток, балансовий прибуток, прибуток (валовий дохід – валові витрати – амортизація; валовий дохід – валові витрати – амортизація; доходи – собівартість реалізації – інші витрати).

3. На сьогодні, зобов'язання перед бюджетом з податку на прибуток формуються відповідно до Податкового кодексу України, що визначено у розділі III «Податок на прибуток підприємств». Об'єктом оподаткування у ПКУ (ст. 134) за базовою (основною) ставкою 18 % є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який розраховується за наступною формулою: $Pr = D - V \pm PP$, де Pr – прибуток звітного податкового періоду; D – доходи звітного податкового періоду; V – витрати звітного податкового періоду; PP – податкові різниці.

Список використаних джерел:

1. Соколовська В. В Історичний аспект становлення податку на прибуток в Україні. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6313/1/192.pdf> (дата звернення 20.09.2019).

2. Копчинська К. О. Етапи реформування податку на прибуток підприємств України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Випуск 14. Частина 3. С. 125-130. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_14/115.pdf. (дата звернення 20.09.2019).

3. Шорохова Ю. С. Історія виникнення податку на прибуток підприємств на теренах України. *Проблеми законності*. 2015. Вип. 128. С. 112-118. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pz_2015_128_17 (дата звернення 20.09.2019).

4. Лега О. В., Тютюнник І. Ю. Податок на прибуток: особливості нарахування та сплати. Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. Полтава, 2018. С. 166 - 168.

СЕКЦІЯ 4

**ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
АУДИТУ**

Білоус Анна Іванівна,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
спеціальності «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

АУДИТ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Методика як важливий інструмент, забезпечує процес організації ефективного аудиту, що насамперед, розпочинається з планування роботи аудитора, і сприяє концентрації його уваги на основних напрямках перевірки та уможлиблює здійснювати контроль за виконанням аудиторських процедур.

Процес організації аудиту сільськогосподарської продукції досить складний, він потребує фундаментальних знань методології бухгалтерського обліку, діючих законодавчих актів та нормативних документів із бухгалтерського й податкового обліку. Аудит сільськогосподарської продукції враховує технологічний характер галузі, адже кожна окремо взята галузь має свої специфічні особливості, не є винятком і підприємства, що займаються виробництвом сільськогосподарської продукції. Саме ця галузь потребує детального дослідження, адже саме тут необхідно враховувати: сезонність, спеціалізацію, залежність від природних факторів. Оскільки відомості про облік сільськогосподарської продукції є підґрунтям для прийняття більшості управлінських рішень, то успіх господарюючого суб'єкта залежить від своєчасної та достовірної інформації щодо їх стану та наявності, яка має оцінюватися в процесі аудиторської перевірки.

Метою аудиту продукції сільськогосподарського виробництва є встановлення законності господарських операцій щодо наявності й використання продукції сільськогосподарського виробництва та правильності відображення їх в обліку.

Важливість своєчасного проведення аудиту продукції сільськогосподарського призначення важко переоцінити, оскільки він виконує

низку функцій, зокрема:

- контроль повноти та своєчасності оприбуткування продукції сільськогосподарського виробництва;
- контроль за збереженням сільськогосподарської продукції та дотриманням встановлених лімітів;
- перевірка правильності документального оформлення руху продукції сільськогосподарського виробництва;
- контроль правильності методів оцінки продукції сільськогосподарського виробництва та забезпечення незмінності застосування впродовж звітного періоду;
- контроль виконання планів за обсягом, асортиментом, якістю виробленої продукції й зобов'язань щодо її постачання;
- контроль за дотриманням бюджету продажу сільськогосподарської продукції й своєчасністю оплати покупців;
- виявлення рентабельності всієї сільськогосподарської продукції та її окремих видів [1].

Водночас, виробнича діяльність суб'єкта господарювання може бути об'єктом як зовнішнього, так і внутрішнього аудиту, що здійснює систематичний контроль правильності облікового відображення. Відтак, ключовими стадіями внутрішнього аудиту є: попередня (планування напрямів внутрішнього аудиту; підготовка аудитором питань перевірки; підбір кадрів для проведення внутрішнього аудиту); стадія дослідження (ознайомлення облікової політики підприємства; перевірка первинних документів; перевірка реєстрів обліку; вибіркоче опитування персоналу); заключна стадія (оцінка результатів; формування звіту; формування плану дій) [2].

Аудит продукції сільськогосподарського виробництва передбачає вибір методу організації перевірки (суцільний, вибіркочий чи комбінований) та види аудиторських процедур, що фіксуються в програмі аудиту. Висновки аудитора за кожним розділом програми, вносяться до робочих документів та є фактичним

матеріалом для складання аудиторського звіту, а також підставою для формування його об'єктивної думки.

Основними джерелами інформації для проведення аудиту продукції сільськогосподарського призначення є:

- акти здавання-приймання, здавальні накладні, накладні;
- матеріали інвентаризацій;
- картки складського обліку, сортові оборотні відомості;
- картки кількісно-сумового обліку, матеріальні звіти;
- оборотні відомості (у розрізі матеріально відповідальних осіб і номенклатурних номерів);
- журнали реєстрації доручень;
- відомості аналітичного обліку з покупцями та замовниками;
- головна книга;
- баланси підприємства та форми його звітності.

Отже, чітка організація аудиту сільськогосподарської продукції сприяє успішному вирішенню поставлених завдань. При ефективному здійсненні обліку та аудиту сільськогосподарської продукції господарюючий суб'єкт зможе визначити очікуваний розмір прибутку, наявність запасів готової продукції та собівартість продукції. З метою удосконалення процесу обліку та аудиту сільськогосподарської продукції, необхідно, дотримуватися вимог чинної нормативної бази та розробленої облікової політики підприємства.

Список використаних джерел:

1. Загородній А. Г., Корягін М. В. Аудит: теорія і практика: навч. посібник. Львів: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2004. 456 с.
2. Огіччук М. Ф., Утенкова К. О. Організація і методика аудиту: навч. посібник. Київ: Алерта, 2016. 304 с.

**** Науковий керівник – Яловега Л. В., к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії*

М. О. Коцар, ЗВО СВО Магістр спеціальність 071 Облік і оподаткування
О.О. Прохорова, ЗВОСВО Магістр спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЗНОСУ (АМОРТИЗАЦІЇ) ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Основні засоби є важливим елементом ресурсного потенціалу будь-якого підприємства, оскільки визначають обсяги виробництва і його виробничу потужність та є одним із важливих чинників, які впливають на визначення фінансових результатів діяльності підприємства. Тому організація належної облікової системи основних засобів на підприємстві та проведення якісного аудиту – важливе і складне завдання та набуває на сьогодні особливої актуальності [2].

Проведення аудиту амортизації основних засобів на підприємстві набуває особливої актуальності, так як від правильного нарахування зносу (амортизації) основних засобів залежить правильність відображення зносу і залишкової вартості основних засобів, що безпосередньо впливає на величину витрат підприємства та на визначення фінансових результатів його діяльності.

Оскільки аудит амортизації основних засобів є частиною загального аудиту основних засобів, тому перед аудитом, безпосередньо, амортизації основних засобів необхідно перевірити всі аспекти обліку основних засобів, які впливають на амортизацію.

Перед початком проведення аудиту основних засобів необхідно сформулювати мету перевірки. Мета проведення аудиту основних засобів відповідно до МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» [1] є висловлення аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації щодо основних засобів.

Задля забезпечення більш раціональної організації аудиту основних

засобів пропонується така класифікація завдань, представлена на рис. 1.



Рис. 1. Класифікація завдань аудиту основних засобів підприємства

Джерелами інформації для здійснення аудиту основних засобів є: вимоги нормативних документів, що регламентують облік основних засобів; наказ про облікову політику підприємства; розпорядчі документи керівника підприємства щодо руху основних засобів; установчі документи (статут, засновницький договір); первинні документи з обліку основних засобів; регістри синтетичного і аналітичного обліку по рахунках: 10 «Основні засоби», 13 «Знос необоротних активів», 15 «Капітальні інвестиції», 23 «Виробництво», 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал», 41 «Капітал у дооцінках», 42 «Додатковий капітал», 46 «Неоплачений капітал», 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками», 74 «Інші доходи», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати»,

94 «Інші витрати операційної діяльності» тощо; акти та довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки, дані внутрішнього контролю та інша документація, що узагальнює результати контролю; контракти, угоди про оренду, страхові поліси, кошториси, плани ремонтів основних засобів; фінансова та статистична звітність (ф.1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан), ф.5 «Примітки до річної фінансової звітності» тощо); відповіді на запити аудитора; результати, отримані в ході аудиторської перевірки тощо [3].

Документом організаційно-методологічного характеру є план аудиту амортизації основних засобів, який містить основні стадії процесу аудиту. Поетапна послідовність дій аудитора, тобто за якими напрямками та з якою інтенсивністю буде проводитись аудит амортизації основних засобів, визначає план перевірки.

Ефективність аудиту амортизації основних засобів підприємства в першу чергу залежить від рівня інформаційного забезпечення аудиту. Аудиторську перевірку основних засобів потрібно планувати та здійснювати в такому порядку, щоб урахувати в повному обсязі всі аспекти та господарські операції стосовно основних засобів та їх амортизації, специфіку діяльності підприємства, загальні масштаби аудиту та вимоги редакції міжнародних стандартів аудиту.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2014 року. Частина I. / Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України; редкол.: І. І. Нестеренко, Н. І. Гаєвська та ін. / пер. з англ. О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов. К. : 2015.

2. Томчук В. В., Лесік Є. С. Сучасні аспекти аудиту основних засобів. *Економіка і організація управління*. 2018. № 4 (32). С. 100-110. URL: [jeou.donnu.edu.ua > article > download](http://jeou.donnu.edu.ua/article/download) (дата звернення: 17.10.2019).

3. Утенкова К. О. Аудит основних засобів підприємств АПВ в контексті вимог Міжнародних стандартів аудиту. *Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал*. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/audit-osnovnih-zasobiv-pidpriemstv-apv-v-konteksti-vimog-mizhnarodnih-standartiv-audit.html> (дата звернення: 17.10.2019).

*****Науковий керівник - Мац Тетяна Павлівна к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавська державна аграрна академія**

В.О. Петровська, магістр
С.А. Власюк, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування
Уманського національного університету садівництва
(м. Умань, Україна)

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В БАНКУ

Банківська система є кровотворчою системою України, яка наповнює всю економіку країни, а саме: забезпечує розрахунки між фізичними особами, фізичними особами суб'єктами господарювання та юридичними особами, банками та державою, сприяє залученню коштів на депозити, з подальшим їх інвестування позичальникам як кредитних ресурсів, проведення своєчасних розрахунків як з позичальниками, так і з вкладниками тощо.

Оцінка та аналіз діяльності комерційних банків в період нестабільності та фінансових криз вказує на те, що недостатньо уваги приділено виявленню й дослідженню ризиків, які сприяли виникненню проблем у сфері внутрішнього контролю та пов'язаних з ними втрат в деяких кредитних організаціях.

Ризики банківської діяльності в Україні є на досить високому рівні, а саме: низька якість активів, зростають прострочена заборгованість та портфель цінних паперів, зберігаються високі регуляторні і валютні ризики, значна концентрація наданих кредитів, неефективна нормативно-правова база тощо.

Первинна мета дослідження та моніторингу ризиків полягає в тому, щоб ідентифікувати будьякі нові види ризиків і гарантувати збереження ефективності їх обробки. Моніторинг та управління ризиками – це процес виявлення, аналізу та планування новопосталих ризиків, відстеження ідентифікованих ризиків і тих, які включені в список для постійного спостереження. Крім того, зазначений комплексний процес передбачає перевірку виконання операцій реагування на ризики та оцінку ефективності певних заходів [1, с. 388].

Система внутрішнього контролю управління ризиками може слугувати ефективним і результативним джерелом оцінок.

Заплановані операції з реагування на ризики повинні відповідати серйозності ризику, бути економічно ефективними у вирішенні проблеми,

своєчасними, реалістичними в контексті проекту та погодженими з усіма учасниками [2, с. 256].

Важливість діагностики кризи банківської системи виокремлюється не лише з особливостей діяльності банківської системи, а й з її необхідності як для фінансово-економічної системи держави в цілому, так і безпосередньо для конкретного суб'єкта. Наразі гостро постає питання якісної діагностики банківської системи, виявлення ймовірних криз та мінімізації їх наслідків для суб'єктів економічних відносин, що виступає гарантом економічної безпеки країни, а також окреслення ролі державних органів, враховуючи на вагомий рівень державного регулювання банківської системи. Не є можливим передбачення або прогнозування кризи банківської системи, визначення необхідного інструментарію і розробки будь-якої антикризової програми без обґрунтування природи та сутності кризи, її якісних та кількісних характеристик, особливостей проявів тощо.

Будь-які незначні негаразди навіть в певному банку можуть спричинити непередбачувані негативні наслідки в межах окремої банківської або соціально-економічної системи, макрорівні окремої держави, а зважаючи на значний рівень глобалізації фінансової системи – на міждержавному, регіональному рівнях тощо.

Характеризуючи антикризове управління, варто відмітити, що економічний механізм його функціонування є складовим елементом системи управління банком, та містить три підсистеми: забезпечення, функціональна та управління проблемними активами.

Отже, основним завданням внутрішнього контролю, на нашу думку, є мінімізація ризиків банківської діяльності, забезпечення належного рівня ліквідності, надійності і стійкості банку.

Список використаних джерел

1. Сапоговська О.В. Внутрішній аудит оцінки та управління проектними ризиками. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2015. Серія «Економіка». Випуск 1 (45). Т.2. С. 386-388.

2. Савчук В.П. Управління міжнародними інвестиційними проектами: навч. посібник / за заг. ред. С.І. Прилипка. К. : КНЕУ, 2013. 469 с.

Пилипенко К. А., д.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю
Васільєв А. С., ЗВО, СВО Магістр
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія
(Україна, м. Полтава)

ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ

Господарська діяльність підприємства неможлива без застосування контролю, тобто без систематичного спостереження і перевірки фактів господарського життя. В умовах формування і становлення нових соціально - економічних відносин з урахуванням існуючих організаційно-правових форм підприємницької діяльності виникають завдання створення ефективного контролю та вдосконалення його структури. Для встановлення методики проведення контролю операцій щодо розрахунків дебіторської заборгованості визначимо мету і завдання (рис. 1).

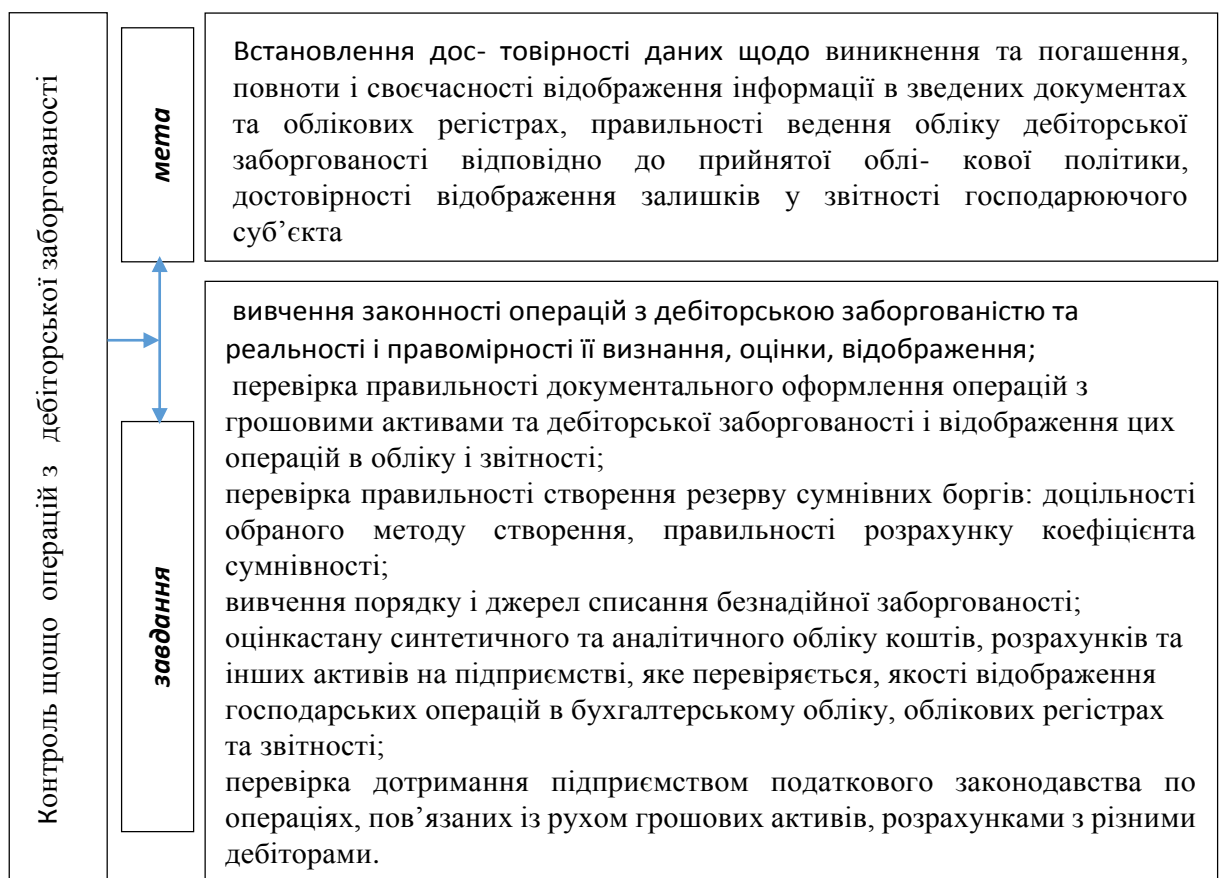


Рис. 1. Мета і завдання контролю операцій щодо дебіторської заборгованості

Методику аудиту дебіторської заборгованості необхідно поділяти на загальну (що ґрунтується на застосуванні єдиних правил, підходів, прийомів при вивченні операцій з грошовими активами та дебіторською заборгованістю на підприємствах будь-якої галузі економічної діяльності, містить обов'язкові для цих об'єктів аудиту способи, прийоми, техніку і тактику) та і часткову (що розробляє особливості аудиту вузьких місць, шляхом узагальнення практики виявлення нетипових порушень, включаючи способи їх здійснення). Також методика внутрішнього контролю складається з трьох рівнів: перший – об'єкти дослідження, другий – джерела одержання інформації третій – способи вивчення операцій з грошовими активами та дебіторською заборгованістю.

В процесі планування аудиту важливим етапом є розробка програми проведення перевірки операцій з обліку дебіторської заборгованості, що визначає характер, терміни і обсяги запланованих прийомів і способів аудиту, необхідних для того, щоб здійснити загальний план аудиту. Від правильності і повноти складання програми залежить ефект всієї перевірки. Загальний план перевірки повинен визначити її цілі та масштаб, давати можливість контролювати роботу всередині групи контролерів, підвищувати ефективність внутрішнього контролю, допомагаючи наперед виявити прийоми і способи, у виконанні яких немає необхідності, визначати галузі, які повинні бути перевірені більш ретельно, і рахунки, для яких існує імовірність, що вони неправильні.

При перевірці розрахунків з використанням різних форм безготівкових розрахунків контролер повинен звернути увагу на наявність всіх виправдовуючих документів, а в ряді випадків – провести зустрічну перевірку в банку або в організації, з якої були здійснені розрахунки.

При методиці аудиту дебіторської заборгованості важливим є врахування досвіду і знання контролерів про ймовірні типові помилки. Доцільною є розробка перевіряючим до початку перевірки класифікатору можливих порушень і помилок, ймовірність виникнення яких на конкретному підприємстві є значною. Попереднє складання класифікатора допомагає ефективніше здійснювати перевірки

При проведенні перевірки в умовах комп'ютерної обробки даних аудитор повинен з'ясувати питання про технічне, програмне і математичне забезпечення комп'ютерів, а також системи обробки інформації. Аудитор повинен визначити, як впливають на організацію та проведення аудиту використання системи комп'ютерної обробки даних у господарюючого суб'єкта.

Список використаних джерел:

1. Гуцаленко Л.В., Коцупатрий М.М., Марчук У.О. Внутрішньогосподарський контроль : [навч. посіб.]. К. : ЦУЛ, 2014. 496 с.
2. Корінько М. Д. Внутрішньогосподарський контроль господарської діяльності підприємства. К. : Вища школа, 2007. 357 с.

Пилипенко К. А., д.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю
Маначинський Т.О., ЗВО СВО «Бакалавр»,
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Більше 20 років в Україні існує система незалежного аудиту подібна країнам з ринковою економікою. З року в рік динамічно вдосконалюється інфраструктура, забезпечення та функціонування цієї системи. Але, на жаль, аудиторські фірми, навіть сьогодні стикаються з такими невизначеними питаннями, що стосуються розроблення базової теорії аудиту; опрацювання стратегій формування конкурентних переваг аудиторських фірм; формування методологічних засад і методичних аспектів проектування траєкторії розвитку професійного аудиту; конструювання оптимальної структури аудиторських фірм для визначення національної моделі промислового зростання країни.

Аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів.

Дослідженням розвитку аудиту в Україні займаються чимало вітчизняних спеціалістів та науковців, а саме: В. Рудницький, С. Канигін, С. Голов, Б. Усач, В. Жук, Ю. Прозоров, В. Галкін, М. Білуха, А. Кузьминський, Н. Дорош та інші.

Успішний розвиток аудиту можливий за умови вирішення і такої проблеми як проблема сучасного аудитора та довіри до нього. Питання вибору аудитора – це, по-перше, питання довіри. Тобто перед тим як клієнт вирішить надати інформацію аудитору, він повинен бути впевнений, що в аудитора вистачить сил і можливостей зберегти в конфіденційності. Це, звичайно, пов'язано з

професіоналізмом аудитора та юридичним захистом його діяльності.

Офіційним регулятором вітчизняного аудиту є Аудиторська палата України, яка створюється і функціонує як незалежний самостійний орган і є юридичною особою, що вирішує важливі питання у сфері методологічного й організаційного управління аудитом в Україні. Повноваження Аудиторської палати України поширюються на такі важливі сфери аудиторської діяльності:

- підвищення кваліфікації аудиторів;
- сертифікація аудиторів;
- стандартизація аудиторської діяльності (застосування стандартів аудиту і кодексу професійної етики);
- реєстрація аудиторських фірм та аудиторів – приватних підприємців і ведення реєстру суб'єктів аудиторської діяльності;
- контроль якості аудиторських послуг [1].

До проблемних питань аудиту можна віднести:

- брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;
- відсутність нормативної бази аудиту – аудиторських стандартів, що забезпечили б єдині критерії якості аудиту (посадові обов'язки, службова відповідальність тощо);
- відсутність методичних рекомендацій щодо проведення аудиту;
- недостатня кількість кваліфікованих кадрів, а звідси і неосвоєний ринок аудиторських послуг;
- відсутність типових форм документів з аудиту (договорів, висновків тощо);
- комп'ютеризація аудиту тощо.

Разом з тим впровадження аудиту в сферу підприємницької діяльності має в цілому для держави істотні переваги порівняно з іншими формами фінансовогосподарського контролю, зокрема:

- значна економія державних коштів на утримання контрольно-ревізійного апарату;
- надходження додаткових коштів у бюджет за рахунок сплати аудиторськими фірмами (аудиторами-підприємцями) податків;

- незалежність, конкурентна боротьба, відповідний професіоналізм аудиторів, що сприяє підвищенню якості перевірок;
- можливість вибору аудитора замовником тощо.

Щоб вирішити вищеописані проблеми, необхідно використовувати різні шляхи подолання та перспективи розвитку в Україні, а саме:

- 1) розробити механізм ціноутворення на аудит та аудиторські послуги шляхом вивчення міжнародного досвіду з цього питання;
- 2) зменшити обсяги «тіньового» бізнесу;
- 3) підвищити престиж аудиторської професії;
- 4) розробити внутрішньо-фірмові методики аудиту, робочої документації;
- 5) удосконалити навчальні плани підготовки обліковців у вищих навчальних закладах, адаптувати їх знання до потреб практики реального життя [2].

Покращенню якості аудиту в Україні сприятиме лише система цілісних і комплексних заходів, які будуть спрямовані на розвиток правового поля аудиту, запровадження якісної системи комп'ютеризації аудиту, здійснення контролю над рівнем компетентності аудиторів і якості наданих послуг, забезпечення реальної незалежності аудитора та запровадження санкцій і покарань аудиторів щодо недостовірності надання аудиторських послуг.

Отже, аудиторські послуги в Україні розвиваються досить швидкими темпами, хоча існують певні проблеми. Більш глибоке дослідження цих проблем може стати основою для визначення пріоритетних напрямків вдосконалення аудиторської діяльності з огляду на перспективи розвитку ринкової економіки і відносин власності в Україні, а їх розв'язання сприятиме подальшому впровадженню аудиторської професії в господарську практику і формуванню у громадськості впевненості у високій професійній майстерності аудиторів.

Список використаних джерел:

1. Калінська Т.А. Сучасний стан і проблеми вітчизняного аудиту. *Науково-виробничий журнал*. 2013. (дата розгляду 21.10.2019)
2. Одінцов Л.М., Титаренко А.О., Швець М.В. Система фінансового контролю і розвиток аудиторства в Україні. *Вісник Кременчуцького державного політехнічного університету*. 2012. (дата розгляду 21.10.2019)

Ходаківська Лілія Олександрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та
економічного контролю
Лубенець Катерина Володимирівна,
ЗВО «Магістр» за ОПП Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ

Сучасна економічна реальність потребує нових підходів до здійснення господарської діяльності підприємства: на перший план виходить ефективність, раціональність та гнучкість управління. Основою для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень є повна, правдива та всебічна інформація про економічний стан підприємства, джерелом якої виступають дані бухгалтерського обліку та звітності. Проте, внаслідок існування як об'єктивних, так і суб'єктивних причин виникають розбіжності між даними обліку і фактичною господарською діяльністю, і, як наслідок, відбувається викривлення показників звітності підприємства.

Забезпечити достовірність показників обліку і запобігти можливим відхиленням покликана інвентаризація – один із головних методів обліку і контролю.

Після закінчення інвентаризації необхідно задокументувати і відобразити її результати в бухгалтерському обліку. Документи, в яких реєструються етапи інвентаризаційного процесу, можна згрупувати наступним чином (рис. 1). Матеріали інвентаризації оформляються не менше, ніж у двох примірниках. У ході інвентаризації інвентаризаційна комісія оформляє:

– інвентаризаційні описи, в яких фіксує наявність, стан і оцінку активів підприємства й активів, що належать іншим підприємствам і обліковуються за балансом;

– акти інвентаризації, в яких показує наявність грошових документів, бланків документів суворої звітності, фінансових інвестицій, готівки, а також повноту відображення грошових коштів на рахунках у банку (реєстраційних

рахунках), дебіторської і кредиторської заборгованостей, зобов'язань, коштів цільового фінансування, витрат і доходів майбутніх періодів, забезпечень (резервів), що створюються відповідно до вимог П(С)БО, міжнародних стандартів та інших актів законодавства [2].



Рис. 1. Документи інвентаризаційного процесу

Оформлені в установленому порядку інвентаризаційні описи (акти інвентаризації) передають до бухгалтерії [2]. Бухгалтерія звіряє фактичну наявність активів і зобов'язань з даними бухгалтерського обліку. За тими обліковими статтями, щодо яких встановлено розбіжності, вона складає звіральні відомості. Сумове вираження лишків і нестач цінностей у звіральних відомостях зазначають відповідно до їх оцінки в регістрах бухгалтерського обліку.

Результати інвентаризації, які зафіксовані у звіральних відомостях, інвентаризаційна комісія оформляє спеціальним **протоколом**. Протокол, складений за результатами інвентаризації, передають на розгляд і затвердження

керівнику підприємства. Він затверджує документ протягом 5 робочих днів після завершення інвентаризації. У такому протоколі відображають:

- інформацію про причини нестач, втрат, лишків;
- пропозиції щодо заліку виявлених нестач і лишків за пересортицею;
- пропозиції щодо списання нестач у межах норм природного убутку, а також понаднормових нестач і втрат від псування цінностей із зазначенням вжитих заходів щодо попередження таких втрат і нестач [2].

Інвентаризаційна комісія повинна з'ясувати, чому виникли нестачі (крадіжка, втрати від псування цінностей, нестача в межах норм природного убутку або понад установлені норми). При цьому комісія вивчає всі обставини справи (внутрішнє розслідування, експертизу тощо) і проводить роботу з урегулювання виявлених розбіжностей. Матеріально-відповідальні особи надають комісії усні та письмові пояснення щодо виявлених розбіжностей. При встановленні факту крадіжки подається заява в правоохоронні органи [3].

Іноді в результаті інвентаризації виявляють розбіжність, яка стала наслідком облікової помилки. Наприклад, документ не проведений в обліку, неправильно оприбутковані (списані) деякі позиції за накладною, двічі проведений один і той самий документ тощо. Таку розбіжність не вважають фактичним лишком або нестачею. Її ліквідовують у порядку виправлення помилок згідно з П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [1]. Підставою для коригування слугує бухгалтерська довідка.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» № 137 від 28 травня 1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99> (дата звернення: 17.10.2019).

2. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань № 879 від 02 вересня 2014 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14> (дата звернення: 10.10.2019).

3. Відображаємо результати інвентаризації в обліку. Податки та бухгалтерський облік. 2018. № 94 URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2018/november/issue-94/article-40782.html> (дата звернення: 07.10.2019).

Г.Ю. Шевякіна,
студентка 3 курсу, економічного факультету
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
(м. Херсон, Україна)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Правові основи аудиторської діяльності в Україні визначає Закон України «Про аудиторську діяльність». Згідно цього Закону аудит в Україні може проводитися виключно сертифікованими аудиторами. Сертифікація аудиторів проводиться Аудиторською палатою України.

Процес розвитку аудиту в Україні супроводжується виникненням проблемних питань, які обумовлені впливом цілого ряду факторів і обставин: недосконалість законодавства України, регулюючого аудит, незначний практичний досвід, відсутність загальнодоступних методик з проведення та документування процесів аудиту. Наразі в Україні аудит фінансової звітності розвивається прискореними темпами. Так, починаючи з 2004 року, аудит фінансової звітності проводиться відповідно до Міжнародних стандартів аудиту (МСА), що прийняті в якості Національних стандартів аудиту. Всі аудитори повинні дотримуватися Кодексу етики професійних бухгалтерів, прийнятого Міжнародною Федерацією Бухгалтерів. Аудит є незалежною експертизою фінансової звітності комерційних підприємств уповноваженими на те особами (аудиторами) з метою підтвердження її достовірності для державних податкових органів і власників. Іншими словами, аудит - це надання практичної допомоги керівництву й економічним службам підприємства щодо ведення справ і управління його фінансами, а також щодо налагодження бухгалтерського фінансового і управлінського обліку, надання різних консультацій. Аудит також дає змогу дати оцінку майна під час приватизації і при акціонуванні підприємств різних форм власності.

Аудиторські компанії в Україні повинні впровадити в себе систему внутрішнього контролю якості аудиторських послуг. Міжнародні аудиторські

мережі відрізняються наявністю спільних політик, методик, підходів і процедур аудиту, які є обов'язковими для впровадження в кожній аудиторській фірмі - члені. Завдяки цьому в ідеалі досягається висока стандартизація професійних послуг незалежно від країни.

Причини виникнення і розвитку аудиторської діяльності безпосередньо пов'язані з особливостями ринкової економіки. Прийняття будь-якого управлінського рішення має ґрунтуватися на економічній інформації, яка формується переважно на основі даних бухгалтерського обліку. Отже, для прийняття зваженого рішення щодо іншого підприємства необхідно мати певні гарантії достовірності і реальності його бухгалтерської інформації. Головною метою аудиторської перевірки є перевірка правильності, законності, повноти і достовірності даних бухгалтерської звітності підприємства.

До проблемних питань аудиту слід віднести:

- недостатню кількість методичних розробок з аудиторського контролю;
- брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;
- недостатню кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, а звідси - і неосвоєний ринок аудиторських послуг;
- відсутність типових форм документів з аудиту;
- відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту тощо.

Фактично ринок аудиту в Україні складається з трьох незалежних частин: ринку обов'язкового аудиту, ринку «міжнародного» аудиту і ринку податкового аудиту.

Поточна ситуація на ринку національного аудиту не зміниться до тих пір поки не з'явиться суспільний запит на аудиторські послуги. У найближчі роки очікувати розвитку українського фондового ринку не доводиться. Крім того, самі «оператори» і гравці фондового ринку ніяких вимог до достовірності фінансової звітності не висувають.

Впровадження аудиту в сферу підприємницької діяльності має в цілому для держави істотні переваги порівняно з іншими формами фінансово-

господарського контролю, зокрема:

- значна економія державних коштів, які витрачаються на утримання контрольно-ревізійного апарату;

- надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок сплати аудиторськими фірмами (аудиторами-підприємцями) податків;

- незалежність, конкурентна боротьба, професіоналізм аудиторів, що сприяє підвищенню якості перевірок;

- можливість вибору аудитора замовником

Вважається, єдиними перспективними замовниками для національних аудиторських фірм в найближчому майбутньому є кредитори - банки, лізингові компанії та компанії, що надають значні товарні кредити. І тут є, що запропонувати українському аудиту кредиторам. Вдосконалення організаційних і методичних аспектів аудиту пов'язане з поглибленням практики виконання аналітичних процедур на усіх етапах аудиту та визначення стандартизованих підходів до певних методів дослідження.

Список використаних джерел:

1. Закон України про аудиторську діяльність {Із змінами, внесеними згідно з Законами № 2210-VIII (2210-19) від 16.11.2017, ВВР, 2018, № 6-7, ст.38}.

2. Закон України про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 9, ст.50) від 21 груд. 2017р. за № 2258 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2258-19> (дата звернення 29.09.2019 р.)

3. Білуха М.Т. Аудит у бізнесі: посібник для бізнесменів. Дніпропетровськ, «Преском», 1994. 240 с

4. Рядська В.В. «Аудит», 2018р. 416 с.

****Науковий керівник – О.С. Пристемський, д.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»*

СЕКЦІЯ 5

**ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА
ДЕРЖАВИ**

Л.В. Барабаш, к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманського національного університету садівництва
(м. Умань, Україна)

ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В умовах євроінтеграційних процесів, що спостерігаються на вітчизняних теренах уже певний період, все більшої актуальності набуває питання підтримки розвитку та функціонування підприємницьких структур в аграрному секторі економіки. Оскільки саме аграрна галузь є одним з базовим сегментом розвитку як внутрішньої, так і зовнішньої економіки України, питання її державної підтримки, зокрема у сфері оподаткування, має стати ключовим елементом провадження подальших реформ.

Згадуючи про оподаткування аграрних підприємств, варто зауважити, що дана сфера вже тривалий період раніше мала певні преференції від держави. До таких, зокрема, відносився фіксований сільськогосподарських податок спеціальний режим справляння ПДВ тощо. Однак протягом останніх років кількість таких пільгових форм оподаткування було зведено до мінімуму, а ставки податків для аграрних підприємств значно зросли. Внаслідок останнього відбувається зниження рентабельності аграрного виробництва та згортання діяльності малих форм аграрного підприємництва.

З огляду на прерогативу євроінтеграційного шляху розвитку економіки держави, слід виокремити завдання, які нині постають перед аграрними підприємствами крізь призму реформ, що провадяться. Так, одна з основних – децентралізаційна – має на меті покращення рівня життя сільського населення та розвитку сільських територій; окремо стоїть питання посилення екологічної складової у розвитку держави та провадженні у даному напрямі діяльності агроформуваннями різних видів і типів; водночас реформа освіти переслідує ціль інтенсивного розвитку аграрної освіти і науки.

Зважаючи на таку різновекторність, питання оподаткування підприємств

аграрного сектору відходить на інший план. Однак саме за допомогою податків і грамотної податкової політики можна досягти більшість з означених цілей. Для цього варто виокремити пріоритети вітчизняного розвитку аграрної сфери, виходячи зі світових і європейських тенденцій.

Аналіз досвіду провадження державної підтримки аграрної сфери у зарубіжних країнах дозволило виокремити наступні прерогативи їх подальшого розвитку:

- пом'якшення природних і цінових ризиків (США, Франція, Австралія, Канада);
- підвищення якості та екологічності продукції (Нідерланди);
- заохочення молоді до заняття фермерською діяльністю (Нідерланди);
- підвищення рівня механізації аграрної сфери й оновлення виробничих потужностей (Франція, Австралія);
- захист державою власної продукції за рахунок впровадження спеціальних видів мита й обмеження імпорту (Австралія, Канада, Польща);
- виокремлення пріоритетних галузей (Австралія, Німеччина);
- державна монополія на окремі види сільськогосподарської продукції (Канада);
- пріоритетність розвитку аграрної науки (Канада);
- заохочення до розвитку агропідприємств у формі малих сімейних господарств (Польща) [2].

Означені вище пріоритети можуть стати основоположними і для вітчизняної стратегії розвитку аграрної сфери. Однак на перешкоді їх втіленню у практичній діяльності стає система оподаткування, яка не передбачає жодних стимулів для розвитку.

Наразі система оподаткування аграрної сфери в Україні провадиться за двома механізмами: спрощеним, представленим четвертою групою єдиного податку, та загальним, що взагалі не передбачає будь-яких преференцій. На відміну від вітчизняної практики, зарубіжні підприємства аграрної сфери оподатковуються інакше. Так, у Великобританії вони сплачують за

прогресивною ставкою податок на доходи фізичних осіб (до 50%), корпоративний податок (до 30%), податок на майно (ним не оподатковуються землі сільськогосподарського призначення), ПДВ за градуйованими залежно від роду товарів і послуг ставками та соціальні виплати. У Німеччині – податок на доходи фізичних осіб (прогресія від 14% до 47,5%) і корпоративний податок (ставка варіюється від 15% до 30,2%), земельний податок за ставкою 1,2%, ПДВ та соціальні виплати. У Польщі – податок на доходи фізичних осіб (прогресивна ставка від 18% до 32%), корпоративний податок (19%), податок на майно (1–2%), ПДВ (стандартна ставка 23%, залежно від роду товарів і послуг – від 0% до 8%), соціальні виплати [1, с. 277].

Виходячи з наведеного вище, варто наголосити на необхідності провадження державної податкової підтримки окремих галузей аграрної сфери, зокрема, таких як тваринництво, та малих селянських (фермерських) господарств у формі спрощеної системи оподаткування за зниженими ставками податку. Виробництво екологічно чистої продукції та продукції і товарів, що відносяться до переліку першої необхідності, має підтримуватися державою шляхом зменшення ввезення імпортних товарів-аналогів через впровадження системи спеціальних мит і за рахунок впровадження диференційованих ставок ПДВ.

Список використаних джерел

1. Добрунік Т.П. Оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств: національні реалії та міжнародний досвід. *Вісник ХНАУ*. 2017. Серія : Економічні науки. № 4. С. 269–280.
2. Світові моделі підтримки сільського господарства. Укрінформ: мультимедійна платформа іномовлення України. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2012230-svitovi-modeli-pidtrimki-silskogo-gospodarstva.html> (дата звернення 15.09.2019)

О. В. Безкровний, к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СПРАВЛЯННЯ ПОДАТКІВ З НЕРУХОМОСТІ

У сучасних умовах складних економічних перетворень в Україні, обумовлених світовою фінансовою кризою, особливо актуальною є проблема своєчасного забезпечення достатнього обсягу податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів держави. Як показує світова практика, у розвинених країнах, вагомим інструментом мобілізації коштів до бюджетної системи та регулювання доходів членів суспільства є податок на нерухоме майно. На жаль, Україна – одна із небагатьох країн світу де проблема створення дієвої системи оподаткування нерухомого майна є однією із найбільш актуальних у процесі становлення в державі ринкових відносин.

Зарубіжний досвід в оподаткуванні нерухомості, дає підстави виділити основні принципи: об'єктом оподаткування виступає земля, будівлі і споруд (податок сплачується власниками нерухомості); при визначенні оподаткованої бази використовується ринкова вартість оподатковуваних об'єктів; при визначенні вартості нерухомого майна звичайно використовується не індивідуальна оцінка кожного окремого об'єкту, а масова оцінка на основі застосування стандартних процедур розрахунку вартості об'єктів для мети оподаткування.

На сьогодні, історично склалася ситуація наявності у кожної країни своїх особливостей оподаткування нерухомості. При цьому підтримуємо позицію А. Фрадинського, який вважає, що податки на нерухомість є найважливішими з точки зору наповнення місцевого бюджету. Так, загальна підстава для оподаткування майна полягає в тому, що сам факт володіння ним породжує певні вигоди для його власника, а також у тому, що принаймні частину вартості майна можна розглядати як прибутки від приросту капіталу. При цьому податки на нерухомість вважаються найбільш ефективними саме на місцевому рівні [5, с. 92].

Так, в Канаді єдиний податок на нерухоме майно існує у всіх провінціях, на місцевому рівні, ґрунтується на щорічно оцінюваній вартості нерухомості (ринкової вартості землі зі всіма спорудами, які на ній знаходяться). Ставки розрізняються залежно від виду майна і в різних адміністративно-територіальних одиницях.

У Великобританії стягується єдиний податок на майно, що використовується для ведення підприємницької діяльності. Органи місцевого самоврядування стягують податок на нерухомість [4].

В Німеччині податок на нерухомість обкладається щорічно органами місцевого самоврядування на нерухоме майно, незалежно від його призначення (комерційне користування чи ні). Він накладається на податкову вартість майна по загальній федеральній ставці 0,35%.

Одночасно, як доречно зауважує, Е. Аблязова, в Голландії податок на нерухомість теж щорічно накладається місцевими органами, однак він складається з частини що накладається на власників нерухомості і частини, що накладається на користувачів нерухомості. Оподаткована база встановлюється державною оцінкою. Місцеві власті планують ставку податку на нерухомість виходячи з передбачуваних бюджетних витрат і величини наявної оподаткованої бази. В Іспанії ж, базою для справляння податку на нерухомість є кадастрова вартість. Вона переоцінюється кожні 8 років Кадастровим управлінням (державною структурою, яка займається переписом, оцінкою і переоцінкою майна) з посиланням на ринкову вартість майна, включаючи вартість землі і споруд [1, с. 7-8].

Крім того як свідчить практика таких країн, як США, Канада, Естонія, Фінляндія, Франція, Ірландія, Польща та Туреччина місцевий характер податку на нерухомість обумовлюється тим, що він є платою за послуги, пов'язані з нерухомістю, а саме: стан доріг, центральне освітлення, каналізаційні мережі, державне управління, прибирання вулиць, забезпечення громадського порядку. [3, с. 47-49].

В цілому, порівнюючи податки на нерухоме майно з іншими місцевими податками і зборами є можливим виділити їх певні переваги, зокрема здатність

отримувати постійні надходження за будь-яких умов; справедливий розподіл податкового тягаря; відносна легкість в адмініструванні; майнові податки не є конкурентними щодо державних податків у частині бази оподаткування та сплати до бюджету; тощо.

Крім того, слід відмітити наявність у багатьох країнах гнучких методик обчислення податків на нерухомість, що забезпечує якісне зростання обсягів податкових надходжень до місцевого бюджету, і водночас, не вступає в суперечність з принципом соціальної справедливості в оподаткуванні.

Так, досвід Польщі свідчить, що запровадження такого виду податку на майно, як «за квадратний метр», підвищує щорічно рівень ВВП приблизно на 1% або рівень загальних доходів громади на 15 % [2, с.57-58].

Підсумовуючи вищесказане, слід зауважити, що податок на нерухомість – важливе джерело формування доходів бюджетної системи. Позитивом даного податку є чітка визначеність кола платників податку та об'єктів оподаткування, відносна простота і прозорість адміністрування. В свою чергу вибір податкової стратегії в Україні повинен ґрунтуватися на комбінованому підході, який передбачає використання прогресивних методів і фіскального досвіду щодо майнового оподаткування в розвинених зарубіжних країнах з урахування специфіки національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Аблязова Е. З. Світовий досвід оподаткування нерухомості. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечнікова*. 2013. Т. 18. Вип. 3/1. С. 7-10.
2. Бондарчук Т. Г. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування та можливості його застосування в Україні. *Збірник наукових праць національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 1. С. 56-66.
3. Вишневський В. П., Чекіна В. Д. Оподаткування нерухомості: теорія та зарубіжний досвід. *Фінанси України*. 2007. № 11. С. 43-52.
4. Стіпахно В. І. Зарубіжний досвід стягнення податку на нерухомість. *Макроекономічні аспекти сучасної економіки*. 2016. № 9(64). С. 18-25.
5. Фрадинський О. А. Основи оподаткування: навч. посібник. Львів: «Новий світ – 2000», 2010. 344 с.

А.А. Бікусув, ЗВО СВО Магістр
 спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Борісова І. С., к.е.н., доцент,
 доцент кафедри фінансів та кредиту
 Полтавської державної аграрної академії
 (м. Полтава, Україна)

ПРИНЦИПИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Управління фінансовою стійкістю суб'єкта господарювання є системою принципів, методів та прийомів розроблення і реалізації управлінських рішень, що пов'язані із забезпеченням постійного зростання прибутку, збереженням платоспроможності і кредитоспроможності, підтриманням фінансової рівноваги. Зрозуміло, що управління фінансовою стійкістю підприємства та її стратегічна націленість має свої певні особливості. Зокрема:

- по-перше, відповідає ознакам підпорядкованості до загальної системи управління господарсько-фінансовою діяльністю всього підприємства;
- по-друге, залежить від економічних особливостей конкурентного середовища та організаційно-правової форми функціонування підприємства;
- по-третє, завжди має зв'язок з постійною дією певних фінансових ризиків погіршення економічної урегульованості використання ресурсного потенціалу.

На нашу думку, процес стратегічного управління фінансовою стійкістю суб'єкта господарювання доцільно розглядати на основі економічних принципів, що адекватні умовам та особливостям на різних рівнях господарської діяльності. Враховуючи економічні можливості підприємств в умовах ринкового середовища, нами пропонуються наступні принципи стратегічного управління фінансовою стійкістю досліджуваного підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства

Принципи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства	
Загальні	Специфічні
системність управління фінансовою стійкістю	врахування рівня фінансових ризиків
комплексний характер формування управлінських рішень	інтегрованість із загальною системою управління підприємством
гнучкість процесу управління фінансовою стійкістю	орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства

науковість методів оцінки фінансової стійкості	високий динамізм управління фінансовою стійкістю
оптимальність вибору найбільш економічно вигідного варіанта при плануванні, що базується на альтернативній основі	постійне зростання інтенсивності обороту грошових потоків
взаємна внутрішньогосподарська і внутрішньовідомча узгодженість планів та координація дій ефективного використання фінансових ресурсів	соціальна орієнтованість керування грошових ресурсів на економічний розвиток
визначення провідних ланок і напрямів першочергового спрямування коштів	

З врахуванням сутності та принципів управління фінансовою стійкістю сільськогосподарських підприємств формуються його стратегічні цілі. Зокрема, стратегічні цілі управління фінансовою стійкістю належать більшою мірою до напряму зміцнення становища підприємства в галузі, збереження і підвищення її довгострокових конкурентних позицій на ринку.

Дані цілі, як правило, встановлюються на більш середньострокові періоди та орієнтовані на досягнення економічного результату в досить недалекому майбутньому.

На нашу думку, під час визначення системи цілей управління фінансовою стійкістю підприємства потрібно використовувати комплексний підхід, як відображення економічних можливостей суб'єкта господарювання відповідно до змін конкурентного ринкового середовища. Це можна забезпечити за допомогою побудови так званого «дерева цілей», де встановлюються конкретні цілі, що покладені в основу певних видів діяльності.

Список використаних джерел:

1. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз фінансах : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2015. 592 с.
2. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. ; 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : Ельга, Ника-Центр, 2007. 521 с.
3. Любенко Н. М., Герасименко Є. С. Удосконалення механізму управління фінансовою стійкістю підприємства *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 6 (157). С. 128 – 132.
4. Решитнякова А. В., Щербань О. Д. Управління фінансовою стійкістю підприємства. *Молодий вчений*. 2016. С. 139 – 144.

Булах І.І.,
викладач вищої кваліфікаційної категорії, викладач-методист
Шиманська О.В.,
викладач вищої кваліфікаційної категорії, викладач-методист
Відокремлений структурний підрозділ Агротехнічний коледж
Уманського національного університету садівництва
(м.Умань, Україна)

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ

Структурні перетворення фінансової системи, моделей соціально-економічного розвитку, циклічність економічних процесів обумовлюють необхідність адаптації фінансової політики до змін інституційного середовища, посилення дієвості її регуляторного механізму. В умовах рецесії, нестабільності розвитку світової економіки вагомим значення набувають питання активізації ролі системи державного фінансового регулювання у забезпеченні економічного зростання. Для зниження впливу кон'юнктурних факторів, необхідним є реалізація стимулюючих контрциклічних заходів фінансового регулювання, водночас, пріоритетним завданням держави є створення відповідних умов для стійкого інтенсивного розвитку економіки. З огляду на зазначене, доцільним є підвищення рівня ефективності системи державного управління, мінімізація економічних та інституційних ризиків. Важливим є формування довгострокової фінансової стратегії, що сприятиме збалансованості та узгодженості перспективних макроекономічних цілей.

Разом з тим, в умовах сучасних економічних перетворень, важливим є поглиблення розкриття сутності державного фінансового регулювання у якості інструменту економічного розвитку, удосконалення інституційних засад фінансової політики країни, активізація процесів залучення інвестицій. Потребують підвищення ефективності механізми впливу держави на економічні процеси з урахуванням періодів дії фінансових інструментів та важелів. Доцільним є подальший розвиток положень середньострокового фінансово-

бюджетного прогнозування, що спрямовано на забезпечення стійкості та збалансованості фінансової системи [1, с.12].

За умов економічної нестабільності зростає значення державної фінансової політики як основи для відновлення економічного зростання та розвитку галузей суспільного виробництва. Комплексний підхід до формування системи державного фінансового регулювання економічного розвитку передбачає посилення взаємоузгодженості використання інструментів податкового, бюджетного, монетарного регулювання, підвищення дієвості заходів відповідних державних фінансових інститутів, які відповідають за формування та реалізацію економічної політики. Важливим є удосконалення методологічних засад фінансової політики, підвищення рівня її ефективності в процесі регулювання відповідно до економічної циклічності, посилення дієвості механізмів підтримки конкурентоспроможності вітчизняної економіки [2,с.26].

Підвищення обґрунтованості економічних рішень у сфері управління фінансовою системою потребує удосконалення інструментарію з використанням сукупності стохастичних методів. Доцільним є визначення взаємозалежностей між макроекономічними показниками, у тому числі валовим внутрішнім продуктом, експортом, імпортом, курсом національної валюти, індексом споживчих цін, складовими доходної частини зведеного бюджету [1,с.42].

З метою посилення дієвості функціонування підприємств державної форми власності важливим є встановлення індикативних планових показників результативності підприємств державного сектору економіки, удосконалення механізму конкурсного відбору керівників підприємств. Для усунення олігополії в певних секторах економіки необхідним є підвищення дієвості антимонопольного регулювання. Доцільним є спрямування заходів митного, податкового, бюджетного регулювання у період постстабілізаційного відновлення на зниження податкового навантаження на інноваційну та високотехнологічну діяльність, виділення бюджетних асигнувань на підтримку значущих напрямів суспільного розвитку [3, с.148].

Розробка заходів фінансової політики залежить від поставлених завдань, які потребують вирішення на певному етапі суспільного розвитку. Необхідним є посилення рівня взаємозв'язку прогнозування показників бюджету із пріоритетними напрямками соціально-економічного розвитку країни, розширення можливостей застосування монетарних, бюджетних, податкових, митних, тарифних інструментів регулювання для досягнення визначених цілей державної фінансової політики.

Основні напрями державного фінансового регулювання економіки на середньострокову перспективу є складовою реалізації стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни. Пріоритетними заходами грошово-кредитного регулювання є розвиток механізму рефінансування банків, сприяння збалансуванню валютного ринку задля активізації процесів кредитування реального сектору економіки, створення відповідних стимулів для економічного зростання. Бюджетно-податкове регулювання має бути спрямованим на посилення ефективності видаткової частини бюджету, розвитку інституційних секторів економіки, підвищення рівня фінансової стійкості системи державних фінансів.

Список використаних джерел:

1. Поважний О.С., Орлова Н.С. Корпоративні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: Монографія Дніпро: Видавництво, 2018. 200 с.
2. Селіверстова Л.С. Місце і роль фінансів корпорацій у фінансовій системі України // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 22. С. 27–31.
3. Бондаренко О.С. Вплив логістизації економіки на управління фінансовими потоками // Бізнес Інформ. 2019. №1. С. 312–317.

С.В. Гончар, студентка групи ННІ фінансів,
банківської справи Університету державної фіскальної служби України
(м. Ірпінь Україна)

РОЗВИТОК РИНОКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Страховий ринок України є одним з головних складових ринкової фінансової системи будь-якої країни. Досвід країн з розвинутою економікою свідчить про те, що рівень розвитку національної економіки держави найчастіше визначається за діяльністю страхових компаній, які за своєю рентабельністю в багатьох країнах випереджають промисловий та банківський сектори. Створене страхове середовище має здатність забезпечувати страховий захист господарюючим суб'єктам і фізичним особам які в зв'язку з наслідками страхових подій, в свою чергу зменшують значною мірою витрати державного бюджету на відшкодування збитків, спричинених внаслідок надзвичайних ситуацій, різноманітних природних лих, а також захищає бізнес від непередбачуваних ризиків та забезпечує соціальну підтримку населення.

Важливий внесок у дослідженні ринку страхових послуг зробили такі вчені як: В.Д. Базилевич, Л.М. Богріновцева, Т.Г. Венгуренко, О.Д. Заруб, С.В.Онишко.

Аналізуючи сучасний стан страхового ринку України, необхідно відмітити, що на даний час він займає далеко не передове місце на світовій арені. Навіть, враховуючи світові тенденції до економічного спаду та кризові явища, Україна все одно залишається країною з малорозвиненим ринком страхування. На сьогодні страхування є одним із стратегічних секторів національної економіки, адже окрім реалізації компенсаційної функції, здатне значною мірою сприяти розв'язанню низки макроекономічних завдань держави шляхом акумуляції заощаджень у вигляді страхових премій і перетворення їх в інвестиції. Водночас, страховий ринок України перебуває під дією ризиків, які виступають «інгібіторами» його розвитку, основними серед яких є:

- глобальні ризики, зумовлені циклічним характером розвитку світової економічної та фінансової систем;

- макро- та мікроекономічні ризики, пов'язані із збереженням тенденцій до зниження темпів зростання національної економіки, рівня інвестиційної активності, високих рівня інфляції та відсотків за банківським кредитуванням, низького рівня життя населення України;

- фінансові ризики, що включають незадовільний фінансовий стан значної частини страховиків, низький рівень якості їхніх активів;

- ризики, до яких належать посилення цінової конкуренції та загроза банкрутства значної кількості страховиків, зростання обсягу невиконаних зобов'язань між страховиками [1].

За оцінками експертів, частка страхових платежів за особистим страхуванням в Україні становить усього 4-5%, тоді як у Західній Європі та США цей вид послуг займає близько 60%, у Японії – 80%, у Великобританії – 70%, а у світі в середньому – 58,3%. Загальний обсяг страхових послуг на фінансовому ринку України в останньому десятиріччі за зібраними преміями дорівнював 0,06% світового обсягу і був меншим у 400 разів порівняно із США, у 60 разів – із Німеччиною, у 50 разів – із Францією.

Кількість страхових компаній у Державному реєстрі фінансових установ

Реєстрація страхових компаній	Станом на 30.06.2017	Станом на 30.06.2018	Станом на 30.06.2019
Загальна кількість	294	291	249
в т.ч. СК "non-Life"	261	260	223
в т.ч. СК "Life"	33	31	26

Джерело:[4]

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2019 становила 249, у тому числі СК "life" – 26 компаній, СК "non-life" – 223 компанії, (станом на 30.06.2018 – 291 компанія, у тому числі СК "life" – 31 компанія, СК "non-life" – 260 компаній). Кількість страхових компаній продовжує тенденцію до зменшення, так станом на 30.06.2019 порівняно з

аналогічною датою 2018 року, кількість компаній зменшилася на 42 СК (або на 14,4%)[4]. Це все свідчить про те, що на даний час в Україні зменшується кількість страхових компаній, все це тому що українці не довіряють страховим компаніям, і в свою чергу цим компаніям без внесків населення не вигідно функціонувати на ринку і тому їм краще припинити свою роботу чим працювати собі в збиток.

Отже, на даний час вдосконалення страхового ринку України має забезпечити сприятливі умови для розвитку ринкової трансформації національної економіки України та стабільного розвитку міжнародних відносин. Але попри те, що кількісні показники розвитку страхового ринку України мають позитивну динаміку, його інституційні та функціональні характеристики в цілому ще на даний час не відповідають реальним потребам національної економіки нашої держави. Для розвитку та покращення ситуації на ринку страхових послуг України необхідно згадженість роботи як нашої держави, так і страхових компаній в цілому.

Список використаних джерел:

1. Страховий ринок Екрані: сучасний стан та проблеми розвитку Г. М. Пурій, к. е. н., доцент. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/pdf> (дата звернення 30.09.2019).
2. Золотарьова О.В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні / О.В. Золотарьова // Економіка і суспільство. – 2018.
3. Малікова І.П. Оцінка концентрації страхового ринку України, її зв'язок з процесами монополізації та конкуренції / І.П. Малікова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2017.
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2019 рік URL:<https://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk.pdf> (дата звернення 30.09.2019).

***** Науковий керівник - В.В. Федина, ст. викладач кафедри фінансових ринків
Університет державної фіскальної служби України**

Гульчевська Б.З., Студентка групи ФБ-17-1
Університет державної фіскальної служби України
(м. Ірпінь, Україна)

СТАН ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

На сьогодні інновації відіграють важливу роль у фінансовому забезпеченні розвитку держави. Одним з перших кроків до поживлення економічного стану країни є створення необхідних умов для надходження інвестицій, які спрямовуються на розвиток інноваційної діяльності країни.

Так для прикладу виявлено, що у Франції, Німеччині, США та Японії від 50 до 95% приросту ВВП отримується за рахунок інновацій, при цьому займаються інноваційним бізнесом до 25% працездатного населення. В той час коли в Україні зростання ВВП на основі впровадження інноваційної діяльності знаходиться на рівні менше 1% [1].

Згідно з офіційно оприлюдненими даними із державної статистики для діяльності вітчизняних підприємств за 2017-2018 рр. має місце поживлення їх інноваційної активності. Однак спостерігається, що у Німеччині, Франції, США та Японії частка інноваційних підприємств становить 70-80% від їх загальної кількості [1], то Україні середній показник підприємств, що впроваджували інновації складає відповідно від 14% - 17,1%. Це характеризується недостатнім рівнем використання інноваційного потенціалу. Адже досвід країн світу свідчить, що національна продукція втрачає конкурентоспроможність, коли частка інноваційної продукції у ВВП країни становить менше 20% [2].

Фінансування інноваційної діяльності упродовж 2012-2017рр. мало нерівномірний характер (рис. 1).

Впродовж 2012-2014 рр. спостерігалася тенденція до зменшення обсягу фінансування інновацій. В 2015 році обсяг склав 13813,7 млн. грн. Однак, у 2016 році виявлено тенденцію до швидко скорочення видатків на інновації, які у 2017 р. порівняно 2015 р. зменшилися приблизно в півтора рази, тобто увесь обсяг фінансування інноваційної діяльності складає 91,5 млн. грн. або 0,3% ВВП.



Рис. 1. Динаміка загального обсягу фінансування інноваційної діяльності у 2012-2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [3]

* залучення коштів без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО

Однією з проблем, що виявлені в результаті проведених досліджень є небажання вітчизняних підприємств здійснювати інновації. Це пов'язано із відсутністю стратегічних цілей і низьким попитом на ринку. Також, не менш вагомими є проблеми, що пов'язані з недосконалістю законодавчої бази та високим економічним ризиком.

Для вирішення актуальних проблем фінансування інноваційної діяльності необхідно: використовувати досвід у розвинених країнах, удосконалити податкове законодавство, залучити науково-технічного інтелект, придбати за кордоном ліцензій та найновіших технологій та ін. А також впровадження заходів (пільгові ставки за кредитами, субсидій, грантів, інноваційних ваучерів, створення умов для розвитку лізингу, факторингу та залучення іноземних інвестицій сприятиме збільшенню).

Список використаної літератури

1. Home – Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/home?>
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. Київ : УкрІНТЕІ, 2018. 28 с.

****Науковий керівник: Рінна Марія Богданівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, Університет державної фіскальної служби України*

Дивнич Анатолій Володимирович,
старший судовий експерт відділу економічних досліджень
Полтавського науково-дослідного експертно-криміналістичного
Центру МВС України
(м. Полтава, Україна)

УПУЩЕНА ВИГОДА ПРИ НЕСАНКЦІОНОВАНОМУ ВИКОРИСТАННІ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ПІД ПРИВАТНИМИ ЗАБУДОВАМИ

У теперішній час, в ході активізації земельної реформи в Україні, комплекс накопичених проблем обліку прав використання земель сільськогосподарського призначення потребує нагального вирішення. Особливої актуальності набули питання передачі прав оренди земель державної та комунальної форм власності, і, в подальшому – забезпечення належного бухгалтерського обліку таких прав та стягнення можливих збитків за несплату вартості користування земельними ділянками.

Вказані виклики посилюються неналежним станом реєстрації земель у Державному земельному кадастрі. Віднесення землевпорядних робіт щодо обліку земель державної та комунальної форм власності до категорії менш пріоритетних завдань, неналежне фінансування таких робіт призвело до того, що наразі обліком охоплено земель приватної власності – 27 млн га (79,8% від загальної території України та 86% від земель цієї форми власності), державної власності – 6,4 млн га (відповідно 18,8% та 22,3%), комунальної власності – 0,49 млн (відповідно 1,4% та 91,1%) [1, с. 38].

Окремо слід наголосити на проблематиці бухгалтерського обліку прав використання земель, розташованих під відчуженими у приватну власність будівлями та спорудами. Вітчизняна судова практика з даного питання може бути охарактеризована як доволі суперечлива. Так, відповідно до постанови Верховного Суду України від 12.04.2017 у справі № 922/207/15 [2], із часу виникнення права власності на нерухоме майно у суб'єкта господарювання виникає й обов'язок укласти та зареєструвати договір оренди на спірну земельну ділянку. У подальшому, зазначений суб'єкт господарювання зобов'язується

сплатити розраховану суму недоотриманої орендної плати за весь час фактичного використання земельної ділянки з дати придбання будівлі як упущеної вигоди.

Зазначимо, що статтею 1 Закону України «Про оренду землі» [3], дефініція оренди землі тлумачиться як засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для проведення підприємницької та інших видів діяльності. Нарахування орендної плати, згідно з положеннями п. 288.1 Податкового кодексу України [4], також провадиться на підставі договору оренди такої земельної ділянки.

Наріжним каменем у вказаній ситуації постає саме об'єкт правовідносин – земельна ділянка та пов'язані з нею часткові майнові права, зокрема, право користування. Статтею 79¹ Земельного кодексу України [5] передбачено, що земельна ділянка може бути об'єктом цивільних прав виключно з моменту її формування та державної реєстрації права власності на неї (п. 9), а сформованою земельна ділянка вважається з моменту присвоєння їй кадастрового номера (п. 4).

За “звичайних” обставин земельна ділянка може бути передана органом державної влади (стосовно земель державної форми власності) чи місцевого самоврядування, територіальної громади (комунальної форми власності) в оренду з отриманням за її використання орендної плати. У протилежному випадку, відповідно до п. 2 ч. 2 ст. 22 Цивільного кодексу України [6], доходи, які особа (у даному випадку – відповідний орган влади) могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене (через несанкціоноване землекористування шляхом зайняття земельної ділянки приватними будівлями), трактуються як упущена вигода.

Таким чином, у ситуації, коли землі державної чи комунальної форми власності не внесені до Державного земельного кадастру, відсутнє документальне підтвердження прав на них. Навіть коли доведено факт землекористування шляхом господарського відання та користування нерухомістю, розташованої на таких земельних ділянках без здійснення плати за використання, визначення розміру

упущеної вигоди унеможливлене. Логічним наслідком є також унеможливлення укладення договору оренди відповідної земельної ділянки та отримання до бюджету орендної плати.

Список використаних джерел

1. Нізалов Д., Данкевич В., Івінська К. Моніторинг земельних відносин в Україні 2016-2017: Статистичний щорічник. Київ: КШЕ, 2018. 167 с. URL: <http://www.kse.org.ua/download.php?downloadid=1081>.

2. Постанова Верховного Суду України від 12.04.2017 у справі № 922/207/15. Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/66486030>.

3. Про оренду землі: Закон України від 06.10.1998 № 161-XIV. Дата оновлення: 01.01.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/161-14> (дата звернення: 26.09.2019).

4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. Дата оновлення: 01.07.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 26.09.2019).

5. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III. Дата оновлення: 17.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (дата звернення: 26.09.2019).

6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. Дата оновлення: 26.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 26.09.2019).

Жадько Наталія Віталіївна, здобувач вищої освіти спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

У період нестабільності економічного розвитку та загострення соціально-економічних проблем в Україні надзвичайно актуальним є підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами держави. Цьому сприяє належно сформована, ефективна бюджетна політика, як вагома складова фінансової політики держави.

Значення бюджетної політики країни та способу її реалізації у формуванні та розподілі ВВП відображається через виконання державою покладених на неї суспільних функцій. Як відомо, бюджетна політика здатна і повинна створювати сприятливі умови для задоволення потреб та розв'язання тих проблем суспільства, які не у повній мірі вирішує ринковий механізм саморегулювання.

Задоволення потреб суспільства супроводжується постійним ускладненням взаємодії суб'єктів економіки, суспільства, державних органів влади; суспільні проблеми охоплюють економічну, соціальну, політичну сфери. Бюджетна політика є складовою суспільно-економічних відносин, що відображають взаємозалежність та взаємовплив економічних, політичних, правових, інституційних компонентів бюджетного простору й інституційного середовища суспільства у процесі формування бюджету та спрямування бюджетних коштів на досягнення стратегічних і тактичних цілей та завдань розвитку суспільства [1].

Скорочення кредитування економіки, несприятливий інвестиційний клімат, зменшення внутрішнього ринку – фактори що створюють гостру потребу у своєчасному прийнятті збалансованого та об'єктивного Державного бюджету, що в свою чергу вимагає детального аналізу динаміки сучасних бюджетних надходжень а також прогнозування її на наступний період.

В умовах нестабільної економіки проблеми формування доходів бюджету і забезпечення їх ефективного використання постають вкрай важливим питанням [2].

Для аналізу ефективності потрібно розглянути основні показники бюджетного механізму, що наведені на сайті Міністерства Фінансів України. У 2018 р. доходи держбюджету становили на рівні 928,1 млрд. грн., що на 134,7 млн. грн. більше, ніж у 2017 році. Витрати склали 985,8 млрд. грн., що на 146,1 млн. грн. більше, ніж 2017 р. Дефіцит бюджету в 2018 р., відповідно, становив 59,3 млрд. грн., а у 2017р. – 47,9 млрд. грн., тобто зріс на 11,4 млрд. грн. Також в 2018 р. відбувається зростання ВВП на 575,8 млрд. грн., а інфляція – 3,9 % [3].

Мінімальна заробітна плата в 2018 р. зросла на 16% – до 3723 грн., прожитковий мінімум зріс на 9% (з 1762 грн. в 2017 р. до 1853 грн. у 2018 р.). Також були виділені кошти на підтримку малозабезпечених сімей та інших одержувачів соціальної допомоги в розмірі 59,9 млрд. грн., що на 6 млрд. грн. більше, ніж у 2017 р.

На дорожній фонд було виділено рекордну суму – 46,7 млрд. грн., що на 11,7 млрд. грн. більше, ніж у 2017 р. Особливу увагу приділено фінансуванню оборонних відомств. Витрати за цією статтею збільшилися до 165 млрд. грн., що на 21,3 млрд. грн. більше, ніж у 2017 р. Для місцевих бюджетів виділено 556,1 млрд. грн., що на 73 млрд. грн. (15,1%) більше порівняно з 2017 р [4].

Пріоритетними цілями бюджетної політики на 2018-2020 рр. окреслено: продовження децентралізації й зміцнення місцевих бюджетів, підвищення соціальних стандартів, стимулювання промисловості й створення нових робочих місць [6].

Проект Бюджетної резолюції на 2020 р. започатковує новий процес планування державних фінансів на середньострокову перспективу (на три роки) і передбачає: ріст економіки України на 4%, зниження інфляції до 5%, зниження дефіциту бюджету до 2% та зниження частки боргу до 55 % ВВП. Важливим є

перехід на середньострокове планування, оскільки це є світовою практикою і дозволяє формувати перспективні програми розвитку.

Для підвищення ефективності бюджетної політики, її дієвого впливу на економіку, відтворювальні процеси, рівень доходів, інвестиційно-інноваційну активність та підприємницьку діяльність необхідно внести в систему державних фінансів певні корективи, які б сприяли не тільки їх адаптації до динамічних процесів, що відбуваються у суспільстві, а й активному впливу на них засобів бюджетного регулювання.

Процес розвитку бюджетної політики має орієнтуватися на удосконалення її складових у контексті розвитку економіки та соціальної сфери в умовах фінансової глобалізації. Передумовами та наслідком формування проекту Державного бюджету України на відповідний рік має стати економічне відновлення, сталий розвиток суспільства, встановлення сприятливих умов для ведення бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Лисяк Л.В. Напрями вдосконалення бюджетної політики України в умовах децентралізації. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2017. №2 (58). С. 42-57.

2. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку: інституційний аспект. *Економічний вісник університету*: Зб. наук. праць. 2016. Вип. 27/1. С. 595-601.

3. Офіційний сайт Державної Казначейської служби України: Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/>

4. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України України: Режим доступу: <https://minfin.com.ua/>

***** Науковий керівник - Капасва Людмила Миколаївна, к.е.н., доцент, професор кафедри Фінансів і кредиту, Полтавська державна аграрна академія**

О.Р. Західна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Ю.О. Мосолова, студент
Львівського національного університету імені Івана Франка
(м. Львів, Україна)

РОЛЬ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ

Бюджет займає важливе місце в економічному середовищі, оскільки вважається важливим інструментом реалізації економічної та соціальної політики держави. Тому виникає питання розгляду ролі бюджетної політики у забезпеченні фінансової безпеки України, визначення переваг та недоліків її реалізації та стратегічні можливості.

Бюджетна політика розглядається як процес формування і розподілу фінансових ресурсів держави для виконання відповідних їх функцій. Ефективність бюджетної політики є важливою проблемою в наш час, так як це безпосередньо впливає на формування державного бюджету та є ключовим елементом державних фінансів.

Ефективна бюджетна політика має досить вагоме значення для населення кожної країни, адже є багатоаспектним процесом, який вміщує в себе сукупність форм, методів та напрямів впливу державних органів влади та місцевого самоврядування на бюджетні відносини для ефективної діяльності бюджетної системи. Через це виникає запитання, яке відповідно породжує ще досить багато інших й нових – як саме можна позитивно вплинути на фінансову безпеку та забезпечити зростання економіки України в цілому?

Фінансова безпека – це стан фінансово-кредитної ланки держави, який характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних факторів, здатністю забезпечувати достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання[1].

Бюджетна політика має бути націлена на формування перспективних умов для удосконалення соціально-економічного стану країни та розв'язання певних запитань, які уповільнюють розвиток фінансового сектору країни. На даному етапі однією із найважливіших є потреба раціонального розподілу та

перерозподілу фінансових і нефінансових активів для задоволення потреб жителів України та досягнення необхідної планки фінансової безпеки.

Проте, необхідно зупинитися на тому, що у процесі формування бюджетної політики вагомими залишаються інституційні чинники. Тобто, МФУ по суті нав'язує міністерствам, об'єднаним територіальним громадам їхні бюджети, структурні реформи, які вони змушені виконувати. Звідси, можемо стверджувати, що МФУ практично не прислухається до думки міністерств, коли доводить їм ліміти для складання бюджетних запитів, і майже не проводить обговорення проекту бюджету з міністрами, або проводить це формально[2].

Найважливіші напрями бюджетної політики України щодо забезпечення фінансової безпеки на період 2015-2020 рр. відображені у табл.1.

Таблиця 1

Напрями бюджетної політики України щодо забезпечення фінансової безпеки на період 2015-2020 рр.

Рік	Основна ідея
2015	Стабільний розвиток економіки, забезпечення ефективності, раціональності та прозорості бюджетної політики, виконання вимог співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.
2016	Створення сприятливих умов для зростання економіки завдяки здійсненню структурних реформ, забезпеченню ефективності бюджетної політики, першочергового фінансування безпеки та оборони.
2017	Забезпечення сталого розвитку економіки, зрівноваженості державного бюджету, виконання завдань міжнародних фінансових організацій та поглиблення співробітництва з ЄС
2018-2020	Проактивний характер управління коштами різних бюджетів із забезпеченням фінансової стабільності та економічного зростання зі зменшенням рівня державного боргу.

Джерело: [3].

Адаптація бюджетної політики до умов економічної сфери за необхідності коригування наявного стану економіки, рівня безпеки сприяє її удосконаленню. Значний перелік факторів, що обумовлюють пріоритетні напрями бюджетної політики, призведе до деяких змін тактики, але її основна мета щодо забезпечення соціально-економічної рівності, повинна зоставатися незмінною.

Є ряд факторів, які виступають ризиками бюджетній політиці та фінансовій безпеці, а саме: державний борг, дефіцит державного бюджету, підвищення

частки видатків державного бюджету на фінансування оборони, інфляція [4]. Разом з тим потрібно пам'ятати, що граничний державний та гарантований державою боргу за Бюджетним кодексом України становить 60% від ВВП. Щодо бюджетного дефіциту, то в Україні починаючи з 2008 р. і дотепер його розмір щорічно зростає стрімкими темпами як в абсолютному, так і у відносному вираженні.

На даному етапі розвитку України, для зміцнення фінансової безпеки необхідна реалізація наступних принципів:

- підвищення інвестиційної привабливості України;
- формування бюджетних резервів, розвиток децентралізації;
- впровадження системи бюджетної ефективності та контролю;
- детінізація економіки та легалізація капіталів;
- зменшення дефіциту бюджету.

Таким чином, бюджетна політика має бути важливим інструментом забезпечення фінансової безпеки держави, одночасно потрібно контролювати та стимулювати піднесення бюджетної сфери. За умови комплексного та системного підходу органів державної влади до формування бюджетного процесу можливо досягти ефективність реалізації пріоритетів бюджетної політики у зв'язку забезпечення фінансової безпеки.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29.10.2013р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.
2. Бутенко В. В. Роль бюджетної політики в системі забезпечення фінансової безпеки України / В. В. Бутенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2017. – № 1.
3. Грабчук О. М. Трансформації концептуальних засад бюджетної політики України / О. М. Грабчук, І. А. Валуйський // Економіка розвитку. – 2017. – № 3
4. Тарасова О. В. Фінансова політика і бюджетна безпека України / О. В. Тарасова // Економіка харчової промисловості. – 2018. – Т. 10. – Вип. 1.

Ю. О. Кириченко, студентка ЗВО СВО Бакалавр,
3 курсу економічного факультету
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
(м. Херсон, Україна)

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ ЄС НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В країнах Європейського Союзу законодавче регулювання питань оподаткування, встановлення податків та рівня податкових ставок є прерогативою органів влади кожної держави відповідно до її національних пріоритетів. Водночас, кожна країна зобов'язана дотримуватися загальних фундаментальних принципів в організації податкової системи і побудові внутрішньої податкової політики, які полягають в уникненні податкової дискримінації чи обмежень вільного переміщення товарів на внутрішньо європейському ринку.

Найбільш загальним показником, який може бути використаний для характеристики ефективності податкової системи країни та ступеня впливу податків на економіку в цілому, є податковий коефіцієнт. Він визначається як співвідношення суми сплачених податків до ВВП за відповідний рік. Незважаючи на простоту розрахунку і зрозумілість даного коефіцієнта, його застосування не завжди дає об'єктивні результати для проведення порівняння між країнами, адже залежно від особливостей національного законодавства обов'язкові соціальні внески можуть по-різному відображатися в сумі сплачених податків. Тому для проведення аналізу рівня податкового навантаження в країнах ЄС використаємо показник загального податкового навантаження, розрахований як відношення суми податків і обов'язкових соціальних внесків до обсягу ВВП. Податок на додану вартість є основним непрямим податком, яким оподатковується додана вартість, створена на всіх стадіях виробництва і руху товарів від виробника до кінцевого споживача та є основним джерелом наповнення національних бюджетів.

Важливе місце в податковій системі ЄС серед непрямих податків займають

акцизні платежі. Для гармонізації податкового законодавства стосовно встановлення та стягнення акцизних податків в країнах ЄС були узгоджені наступні законодавчі положення: мінімальні ставки акцизів; перелік можливих винятків при оподаткуванні; загальні правила виробництва, зберігання та переміщення підакцизних товарів на території ЄС.

До встановлення і стягнення прямих податків, що включають, насамперед, особисті податки та податки з корпорацій, застосовується інший, відмінний від непрямого оподаткування, підхід. Кожна країна Європейського Союзу уповноважена самостійно вирішувати, які прямі податки встановлювати та за якими умовами проводити оподаткування доходів, прибутків і майна. Водночас, загальними принципами, які повинні бути дотримані при формуванні внутрішньої політики у сфері прямого оподаткування, є уникнення дискримінації і подвійного оподаткування та сприяння мобільності населення. Для більшості країн ЄС характерно встановлення прогресивної шкали оподаткування доходів громадян, коли до більших за обсягами доходів застосовуються вищі ставки податків. Пропорційна шкала, за якої розмір ставки не залежить від величини бази оподаткування, діє лише у деяких східноєвропейських країнах. Окрім рівня податкових ставок, відмінності в оподаткуванні доходів фізичних осіб в ЄС проявляються в особливостях оподаткування майна, капіталу, у тому числі доходів від здачі в оренду активів, отримання дивідендів, відсотків, а також у встановленні податкових пільг зі сплати даного податку. Аналогічно оподаткуванню доходів громадян, у встановленні законодавчих вимог до прямого оподаткування прибутків і доходів юридичних осіб національні уряди наділені достатньою свободою дій і самостійністю вибору податкової політики за умови дотримання принципів уникнення податкової дискримінації і забезпечення вільного руху товарів і послуг. Розбіжності у встановленні максимальних граничних ставок податків у країнах ЄС є достатньо суттєвими. Незважаючи на суттєву автономію урядів в оподаткуванні бізнесу, у даній сфері існує ряд питань, вирішення яких винесене на спільних розгляд Єврокомісії та країн ЄС. Перш за все, вони стосуються

проблем ухилення від оподаткування та подвійного оподаткування. Додаткові ризики виникнення зазначених проблем в ЄС пов'язані із наявністю відмінностей в податковому законодавстві країн-учасниць, що створює потенційні можливості для «агресивного податкового планування» суб'єктів господарювання з метою мінімізації податкових платежів. Враховуючи транскордонний характер уникнення і ухилення від оподаткування, вирішенню даних проблем приділяється значна увага не лише на національному, але й на загальноєвропейському та міжнародному рівнях.

Таким чином, податкова система в країнах ЄС сформована зі збереженням відносної автономії національних урядів щодо формування власної податкової політики при умові дотримання встановлених вимог у податковій сфері, покликаних забезпечити ефективне функціонування загальноєвропейського ринку та вільний рух товарів і послуг, капіталу, робочої сили і технологій на ньому. Основними завданнями податкової політики країн ЄС, що вирішуються на загальноєвропейському рівні, на сучасному етапі є боротьба з ухиленням від оподаткування, податковим шахрайством, а також уникнення подвійного оподаткування доходів фізичних та юридичних осіб, отриманих на території різних країн ЄС.

Список використаних джерел:

1. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії : [монографія] / [Білецька Г. М., Кармаліта М. В. Куц М. О. та ін.]. К. : Алерта, 2012. 222 с.
2. Соколовська А.М. Фіскальна політика в Україні та її макроекономічні наслідки. *Фінанси України*. 2014. №. 11. С. 17–32.
3. Основні засади податкової політики. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua> (дата звернення 01.10.2019).
4. Чугунов І.Я., Пасічний М.Д. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки. *Вісник КНТЕУ*. 2016. №. 5. С. 5–18.

*****Науковий керівник – О.С. Пристемський, д.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»**

Кочерга Тетяна Іванівна, викладач вищої категорії,
голова циклової комісії обліково-фінансових дисциплін
Лубенського фінансово-економічного коледжу
Полтавської державної аграрної академії
(м. Лубни, Україна)

ЗНАЧЕННЯ ПДВ В СИСТЕМІ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ

Податки є найдавнішим джерелом доходів усіх держав світу, у тому числі й України. Саме вони формують найбільшу частку доходів бюджету України. Головною особливістю непрямих податків є те, що вони можуть використовуватися як регулятор цін. Саме завдяки зміні рівня цін держава впливає на реальні доходи споживачів.

При формуванні фінансових ресурсів нашої держави вагоме значення має сплата ПДВ. Порядок розрахунків з податку на додану вартість (ПДВ) регулюється Податковим кодексом України (ПКУ). [1].

Податок на додану вартість (ПДВ) - це непрямий податок, який входить в ціну товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент) [5].

Платником цього податку може бути:

- 1) будь-яка особа, що провадить або планує провадити господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник податку;
- 2) будь-яка особа, що зареєстрована або підлягає реєстрації як платник податку;
- 3) будь-яка особа, що ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню;
- 4) особа, що веде облік результатів діяльності за договором про спільну діяльність без утворення юридичної особи;
- 5) особа - управитель майна, яка веде окремий податковий облік з податку на додану вартість щодо господарських операцій, пов'язаних з використанням майна, що отримане в управлінні за договорами управління майном.

6) особа, що проводить операції з постачання конфіскованого майна, знахідок, скарбів, майна, визнаного безхазяйним;

7) особа, що уповноважена вносити податок з об'єктів оподаткування, що виникають внаслідок поставки послуг підприємствами залізничного транспорту з їх основної діяльності;

8) особа - інвестор (оператор), який веде окремий податковий облік, пов'язаний з виконанням угоди про розподіл продукції.

Об'єктом оподаткування є операції платників податку з:

1) постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України;

2) постачання послуг на митній території України;

3) ввезення товарів на митну територію України;

4) вивезення товарів за межі митної території України;

5) постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом [4].

Сума ПДВ, що підлягає сплаті (перерахуванню) до Державного бюджету України або бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту такого звітного (податкового) періоду.

Відповідно до даних Державної фіскальної служби станом на 1.08.2019 р. фактичне надходження податків і зборів становить – 406,6 млрд грн. Найбільшу питому вагу в загальній сумі надходжень до державного бюджету складають надходження ПДВ [1]. Відповідно до оцінки прогнозу, надходження ПДВ у 2019 році планується в розмірі - 241,8 млрд. грн [3].

Проаналізувавши попередні роки можна зробити висновок, що у 2018 році до загального фонду державного бюджету зібрано 210,8 млрд грн податку на додану вартість, що на 14,9%, або на 27,3 млрд грн більше фактичного збору за

2017 рік (рис 1.) [2].



Рис. 1. Фактичні та прогнозні показники надходження ПДВ.

Отже, надходження ПДВ до державного бюджету з кожним роком збільшується, що доводить важливість та особливість цього податку а також підтверджує його фіскальну ефективність.

Список використаних джерел:

1. Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/nadhodjennya-podatktiv-i-zboriv--obovyaz/nadhodjennya-podatktiv-i-zboriv/> (дата звернення 18.10.2019).
2. Звіт Державної фіскальної служби України за 2018 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf> (дата звернення 18.10.2019).
3. Оцінка прогнозу надходжень ПДВ URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2019/01/evaluation_of_vat_revenue_forecasting_in_2019-2021.pdf (дата звернення 18.10.2019)
4. Податковий кодекс України № 2725-VIII від 16.05.2019 / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n4379> (дата звернення 18.10.2019)
5. Хомутенко В.П. Адміністрування податків, зборів, платежів : навч. посіб. / [В.П. Хомутенко, І.С. Луценко, А.В. Хомутенко]; за заг. ред. В.П. Хомутенко. – Одеса: «Атлант», 2015. – 314 с.

А. В. Круковська, студентка ЗВО СВО Бакалавр,
3 курсу економічного факультету
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
(м. Херсон, Україна)

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Серед важелів, за допомогою яких держава впливає на розвиток економіки, важливе місце належить податкам. Податкова політика відіграє важливу роль у забезпеченні виконання державою своїх функцій та представляє собою діяльність держави у сфері встановлення та стягнення податків, зборів та обов'язкових платежів. Податки є однією із основних ланок економічних відносин у суспільстві, а також головною формою доходів держави. Вони є важливим інструментом впливу держави на соціально-економічні процеси, що в ній відбуваються. Податкові надходження до бюджету обумовлюється як зміною податкової системи так і впливом ряду зовнішніх факторів, що визначаються соціально-економічною та політичною ситуаціями в країні. Головною метою податкової політики України є формування достатнього обсягу надходжень до державного бюджету. Головним завданням податкової політики України на сучасному етапі є ефективне застосування елементів системи оподаткування, виходячи зі стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку України. За останні роки в Україні податкова політика носить фіскальний характер, збільшується питома вага податкових надходжень у доходах бюджету країни.

Досягнути ефективності у формуванні та реалізації податкової політики в державі, можливо лише за умови стабільного податкового законодавства, яке є її базовою основою. Сучасна проблема розвитку податкової політики полягає у відсутності в Україні достатнього науково-практичного досвіду в стратегічному управлінні податковою політикою, і тому держава має йти шляхом експериментального пошуку кращих варіантів податкової системи, роблячи багато помилок.

Сучасна податкова політика України зберігає низку суттєвих недоліків, які є системними. По-перше, витрати платників на виконання вимог податкового законодавства лишаються надмірно високими. По-друге, відсутність стабільного регулювання оподаткування, а діюча нормативно-правова база непрозора та заплутана. По-третє, багаторазове оподаткування (оподатковуються дохід, додана вартість, справляються акцизний збір, обов'язкові відрахування до спеціальних фондів), високі ставки деяких податків, переважно фіскальний характер податкової системи створюють несприятливі умови для підприємництва та стримують економічну активність.

Фінансова політика - складова політики держави. Це сукупність заходів, які здійснює держава через фінансову систему, щодо організації та використання фінансових відносин з метою забезпечення зростання ВВП, підвищення добробуту всіх членів суспільства.

Основні засади та напрями фінансової політики відображаються у: - фінансовому законодавстві; - системі форм і методів мобілізації фінансових ресурсів; - перерозподілі фінансових ресурсів між окремими верствами населення, галузями, регіонами; - структурі доходів та видатків бюджетів.

Головне завдання фінансової політики - забезпечення реалізації тієї чи іншої державної програми необхідними фінансовими ресурсами. Фінансова політика є вагомим інструментом забезпечення соціально-економічного розвитку України. Сьогодні бюджетна, податкова, грошова, кредитна й валютна політики, що в сукупності формують державну фінансову політику, проводяться в умовах нестабільного й суперечливого законодавства та вузьковідомчого підходу до їх реалізації. В Україні практично жоден державний орган постійно не координує фінансову політику в цілому. За таких обставин досягти поставлених цілей як щодо економічного розвитку, так і в соціальній сфері досить складно. Головними проблемами фінансової політики є проблеми забезпечення динаміки зростання, конкурентоспроможності економіки України, утвердження оновленої моделі фінансового розвитку. Саме такий шлях дозволить Україні зберегти і найефективніше використовувати наявний науково-технічний потенціал для

здійснення структурних змін та зайняти належне місце у світовому просторі. Поглиблення курсу ринкових реформ на інноваційних засадах та їх прискорення, радикалізація системних перетворень можуть забезпечити прогресивний розвиток держави. Ефективне функціонування фінансової системи держави залежить від налагодженості фінансових відносин у суспільстві, а також від дієвості фінансового механізму, за допомогою якого реалізується фінансова політика держави

Для покращення ситуації в Україні потрібно запровадити заходи щодо оздоровлення фінансової ситуації в Україні, зокрема фінансів базової ланки економіки – фінансів підприємств та організацій, ефективного стимулювання ділової активності та підприємництва, продукуючого процесу, які можуть дати позитивні результати та зупинити негативні процеси в економіці: падіння рівня виробництва, знецінення грошей, дефіцит держбюджету та забезпечити передумови для подальшого економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Веремчук, Д. В. Сутність податкової політики та її роль у державному регулюванні економіки [Текст]. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України* : зб. наук. праць / ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми, 2010. Вип. 28.
2. Мартиненко, В. Л. Податкова політика в Україні та її вдосконалення з метою активізації інвестиційної діяльності [Текст]. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2010. С. 46-50.
3. Нікітішин, А.О. Податкова політика в умовах світової фінансової кризи; вітчизняна та зарубіжна практика [Текст]. *Вісник податкової служби України*. 2010. №6 (578).

*****Науковий керівник – О.С. Пристемський, д.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»**

Лисенко В. М., студентка
4 курсу економічного факультету
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
(м. Херсон, Україна)

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ТА ПРИНЦИПИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Проблема оподаткування існує і турбує людство ще з часів появи самих податків як одного з атрибутів держави, і з часом вона не втрачає свого надзвичайно важливого значення і актуальності. Питанням формування податкової політики приділяється тим більше уваги, чим вищий рівень розвитку державності, економіки і поряд з цим зростає її важливість з року в рік. Податкова політика – це система дій, які проводяться державою в галузі податків і оподаткування. Вона знаходить своє відображення у видах податків, розмірах податкових ставок, визначені кола платників податків і об'єктів оподаткування, у податкових пільгах, а також є частиною загальної фінансової політики держави на середньострокову та довгострокову перспективу. Державна податкова політика – це діяльність органів державної влади з формування та удосконалення податкової системи.

Мета державної податкової політики: забезпечення надходження доходів до складу державних фондів; проведення регулювання економічного і соціального розвитку країни. Формуючи свою податкову політику, держава шляхом збільшення або скорочення державної маси податкових надходжень, зміни форм оподаткування та податкових ставок, тарифів, звільнення від оподаткування окремих галузей виробництва, територій, груп населення може сприяти зростанню чи спаданню господарської активності, створенню сприятливої кон'юнктури на ринку, умов для розвитку пріоритетних галузей економіки, реалізації збалансованої соціальної політики. Організація оподаткування має значний вплив на реалізацію суспільного продукту, темпи нагромадження капіталу і технічного оновлення виробничого потенціалу держави.

Податкова політика має бути гнучкою, вона проявляється в тому, що коли податковий тиск на суб'єктів господарювання призводить до згорання виробництва, податкова система перебудовується на зменшення податкового тиску в інтересах виробника. Вона також має бути стабільною, тобто ґрунтуватися на чіткому визначенні об'єктів оподаткування, їх обліку, а нормативи оподаткування або обов'язкових платежів не повинні змінюватися протягом бюджетного року. Система пільг щодо оподаткування має стимулювати виробництво й інвестування, адже практично ті кошти, які мали б бути зараховані в бюджет, залишаються у виробника, що є своєрідним бюджетним фінансуванням.

Основними принципами сучасної податкової системи є:

1) Ефективність, що визначається регулюючою і стимулюючою функціями податків.

2) Справедливість – передбачає недоцільність і неможливість перекладання податкового тягаря на бідні версти населення і навіть частковий перерозподіл через механізм оподаткування частини національного доходу на користь найбільш бідних верств.

3) Корисність – стягнені з працівників через податкову систему кошти мають повернутися до них у формі соціальних витрат.

4) Оптимальне співвідношення між економічною ефективністю і справедливістю, що передбачає недоцільність надмірного перерозподілу національного доходу через податковий механізм або вилучення із заробітної плати таких податків, які підривали б зацікавленість безпосередніх працівників у зростанні продуктивності праці;

5) Ефективність адміністрування, витрати на управління мають бути мінімальними, саме управління повинно ґрунтуватися на раціональних законах, а механізм оподаткування – бути зрозумілим для основної маси платників.

6) Економічна обґрунтованість податків – розміри податків повинні встановлюватися на основі показників розвитку економіки країни, та її фінансового стану.

7) Стабільність податкового законодавства – податки не повинні змінюватися протягом бюджетного року.

8) Рівняння та унеможливлення дискримінації – забезпечення однакового підходу до суб'єктів господарювання.

9) Рівномірність сплати – податки повинні сплачуватися в певний термін.

10) Гнучкість – податкове законодавство повинно вчасно реагувати на зміни соціально-економічного життя держави без порушень стійкості податкового законодавства.

11) Доступність та однозначність норм податкового законодавства.

12) Гласність – офіційне опублікування відомостей про суми зібраних податків та їх витрачання.

Для нормального функціонування держави повинна здійснюватися ефективна податкова політика, яка передбачає встановлення і стягнення податків. На жаль, на сьогодні економіка України має багато вад: збільшується кількість збиткових підприємств, зростає безробіття, ускладнюється соціально-економічна ситуація в країні. Зумовлюється це тим, що акцент у податковій політиці зроблено на фіскальній функції, а її регулююча та стимулююча роль фактично зведена нанівець. Тому проблема побудови ефективної податкової системи залишилася однією з найактуальніших у процесі становлення ринкових відносин і закладання підвалин для економічного зростання України.

Список використаних джерел:

1. Василичев Д.В. Розбудова податкової системи України. *Економічний простір*. № 20/2. 2008.

2. Коломієць Н.О. Проблеми та необхідність реформування податкової системи. *Вісник Черкаського національного університету ім. Б.Хмельницького*. 2009. №4. С. 83-87.

3. Податковий кодекс України від 10 груд. 2010 р. за № 2755. URL: www.rada.gov.ua (дата звернення 01.10.2019 р.).

*****Науковий керівник – О.С. Пристемський, д.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»**

Д.Р. Мауер, СВО «Бакалавр»
спеціальності Фінанси, банківська справа та страхування
Л.В. Бражник, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

У фінансовій системі важливе місце займають інституційні інвестори, роль яких проявляється у процесах реорганізації підприємств, дослідженні ринкового середовища, освоєнні нової техніки та впровадженні нових розробок. Діяльність інституційних інвесторів дозволяє акумулювати заощадження населення для довгострокових інвестицій у цінні папери, сприяючи при цьому фінансуванню підприємств реального сектора економіки, що забезпечує економічне зростання країни та підвищення рівня добробуту населення за рахунок надання інструментів пенсійного забезпечення і накопичення заощаджень.

Успішна інвестиційна діяльність інституційних фінансових посередників полягає у формуванні та реалізації ефективних стратегій, спрямованих на вкладення акумульованих коштів в об'єкти інвестування. Основним критерієм для вибору інвестиційної стратегії є досягнення максимальної ефективності від акумулювання вкладених коштів та забезпечення їхнього приросту. Також на вибір стратегії впливає тип інституційного інвестора, механізм його створення, цілі на напрямки його діяльності.

У цілому інвестиційні стратегії ділять на дві групи:

1) стратегії, що визначають можливі варіанти купівлі або продажу акцій на підставі вивчення дохідностей цінних паперів за період, який закінчився (інерційні та протилежно спрямовані);

2) стратегії, що визначають можливі варіанти купівлі або продажу акцій на основі залежностей між курсом цінного папера, який щойно склався, та курсом, який склався за відносно тривалий період (стратегія змінної середньої та розриву лінії ринку) [1].

Інвестиційна стратегія інституціональних посередників ґрунтується на наступних підвалинах:

- визначення цілей інвестора (збереження та зростання капіталу, отримання доходу);
- виконання внутрішніх та зовнішніх обмежень встановлених учасниками колективного інвестування чи законодавчою базою;
- дослідження рівня інвестиційного ризику;
- визначення пріоритетів інвестора, переваг та недоліків.

Основними функціональними та найбільш суттєвими складовими інвестиційної стратегії є її аспекти.

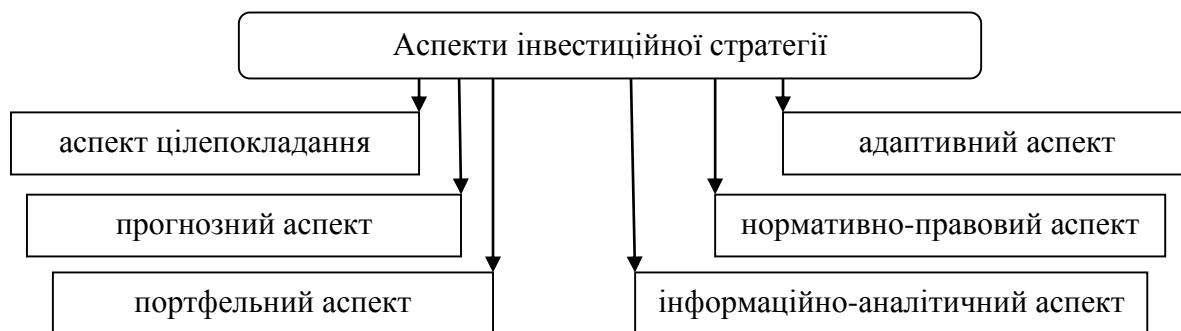


Рис. 1. Основні аспекти інвестиційної стратегії

Джерело: складено на основі [2, с.7].

До структурних складових інвестиційної стратегії інституційних посередників відносять такі елементи як: характер основних інвестиційних цілей; класи активів та їхні частки у портфелі; підхід до управління інвестиційними активами; стан ринку; показники доходності активів; моделі оптимізації інвестиційного портфеля; правила та процедур інвестиційної діяльності та показники оцінювання ефективності інвестування.

Інвестиційна стратегія формується та реалізується для вирішення наступних завдань:

- 1) дослідження та розвиток інвестиційного ринку, аналіз його можливостей та загроз;
- 2) прогнозування кон'юнктури інвестиційного ринку та інвестиційних

якостей фінансових активів;

3) формування оптимального інвестиційного портфеля.

Формування ефективної інвестиційної стратегії інституціональних посередників передбачає розвиток інституціональної економіки, раціональне використання фінансових ресурсів, стабілізацію фінансових потоків та підвищення стійкості до фінансових ризиків.

Список використаних джерел:

1. Рекуненко І.І. Інфраструктура фінансового ринку України: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. 411 с.

2. Камінський А.Б., Ломовацька Я.В. Концептуальні основи розробки інвестиційних стратегій інститутів колективного інвестування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 10. С. 3-8.
URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_10_3 (дата звернення: 08.10.2019).

Н.В. Москаленко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри банківської справи та фінансового моніторингу
К.І. Філіпішина, студентка 3 курсу,
здобувачка освітнього рівня бакалавр
Університет державної фіскальної служби України
(м. Ірпень, Україна)

СУЧАСНІ МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ РЕСУРСІВ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ УКРАЇНИ

Ефективна діяльність банківських установ, їх стійкість та платоспроможність значною мірою залежать від якості, стабільності їх ресурсної бази, оптимального співвідношення між статутним капіталом, резервним фондом, коштами суб'єктів господарювання та вкладками населення тощо. Досвід країн із розвиненою економікою свідчить, що важливою складовою усієї банківської політики є формування банківського капіталу. Залучення коштів для банківських установ є основою їх діяльності, пріоритетним завданням, яке відіграє визначальну роль відносно активних операцій і ефективності їх діяльності загалом. Ефективне управління залученими коштами сприяє зниженню витрат банків та зростанню рівня прибутковості їх діяльності.

В умовах зростання конкуренції на залучені кошти на депозитному ринку при одночасному зниженні відсоткової ставки особливої актуальності для банківських установ набуває питання щодо запровадження якісно нових депозитних інструментів використання яких забезпечувало б можливість клієнтам банку їх реалізації як фінансових активів при здійсненні кредитних операцій.

Одним із ефективних методів залучення грошових коштів є формування індивідуального інвестиційного портфеля та інвестиційної стратегії, а також довірче управління коштами клієнта [2, с. 100]. Суть даного методу полягає у довірчому управлінні фінансовими ресурсами клієнтів шляхом їх розміщення в боргових і пайових цінних паперах, а також у цінних паперах інститутів спільного інвестування.

Також важливим методом, який би стимулював приплив коштів населенні є фінансове планування й управління капіталом клієнта. Однак, він базується на високому рівні довіри клієнта до банку. Даний метод полягає у тому, що на підставі отриманих даних про фінансовий стан клієнта фахівці банку здійснюють комплексну роботу та розроблення пропозицій клієнту щодо збереження його фінансові ресурсів і їх оптимальне використання залежно від потреб клієнта. Фактично фахівці, банку складають детальний перелік доходів і витрат клієнта на рік або декілька років вперед, в якому враховуються податкові зобов'язання клієнта, управління активами, пропонують узгоджені дії із збереження спадку і управління передачею успадкованого майна.

Не менш важливим неціновим методом залучення нових клієнтів та, в свою чергу, банківських ресурсів є використання маркетингових інструментів, найефективнішими з яких є реклама та зв'язки із громадськістю. При розробці реклами увагу населення потрібно акцентувати на приналежності установи до певної міжнародної банківської групи, що свідчить про підтримку материнської компанії в умовах втрати ліквідності та наявності іноземного досвіду з надання фінансових послуг.

Одним із важливих факторів у прийнятті рішення про вкладення власних коштів зі сторони населення є інформаційна прозорість організації бізнесу [3, с. 123]. Саме тому якісне інформаційне забезпечення діяльності банків дозволить залучати більший обсяг ресурсів від фізичних та юридичних осіб. Більшість інформації про діяльність українських банків має конфіденційний характер, окрім частини, яку Національний банк України вимагає висвітлювати. Проте, оприлюднені дані річної та квартальної звітності банків є недостатніми для клієнтів таких фінансових установ, оскільки характеризує рівень ризику та стратегію розвитку банків. Зауважимо, що чимало банків не дотримуються вимог щодо обов'язковості розкриття фінансової звітності в офіційних виданнях. А на сайтах банків в основному розміщується інформація, яка має рекламний суб'єктивний характер та не розкриває політику і результати діяльності банківських установ. Відкритість та прозорість вітчизняного банківського

простору дозволить споживачам банківських послуг приймати раціональні рішення щодо вкладення коштів, а також стимулювало б банки працювати ефективніше.

Однак, варто підкреслити, що в сучасних умовах розвитку економіки, найбільш ефективним методом залучення грошових коштів у населення все-таки залишаються високі відсоткові ставки, які відіграють домінуючу роль у прийнятті рішення про інвестування коштів. Тому привабливим для вкладників є застосування відсоткової ставки, прогресивно зростаючої залежно від часу фактичного перебування коштів у внеску. Такий порядок нарахування доходу стимулює збільшення терміну зберігання коштів і захищає внесок від інфляції.

Підсумовуючи вищесказане, варто відмітити, що банківська система України перебуває в умовах загострення конкуренції та посилення вимог до діяльності банківських інститутів, що визначає необхідність розроблення ефективних методів залучення коштів у фізичних та юридичних осіб з метою поповнення банківського капіталу, який виступає гарантом стійкості, ліквідності, платоспроможності та стабільного розвитку банківської установи. Тому відкриття депозитних вкладів на сьогодні є найважливішим етапом поповнення ресурсів та співпраці банку та клієнта.

Список використаних джерел

1. Алексеев А. Осенние сбережения: как сохранить и приумножить? *Зеркало недели. Украина*. 2012. № 32. URL: http://zn.ua/ECONOMICS/osennie_sbezheniya_kak_sohranit_i_priumnozhit-108763.html.
2. Бартош О.М. Депозитна політика банку та основні етапи її формування. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. № 3. 2008. С. 97-101.
3. Фурсова В.А., Капелюшна М.О. Формування ресурсної бази комерційних банків: сучасний стан і перспективи розвитку. *Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии*. № 50. 2011. С. 118- 124.

А. С. Остапенко, к.т.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Херсонського національного технічного університету

Т. М. Повод, к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»;

І. С. Малярчук, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Херсонського національного технічного університету
(м. Херсон, Україна);

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Поняття «фінансова стабільність» тісно взаємопов'язано з іншими економічними категоріями такими як: гроші та фінанси, фінансова стійкість, фінансова криза, системний ризик, крихкість фінансової системи, цінова стабільність.

На основі вищенаведеного взаємозв'язку під фінансовою стабільністю банківської системи розуміють міру повноти та якості вирішення завдань, поставлених перед системою, виконання банківською системою своєї місії, що забезпечує досягнення позитивного фінансового результату; спроможності максимально ефективно та з мінімальним ризиком трансформувати, розподіляти та використовувати ресурси задля виконання власних зобов'язань, збереження ефективності діяльності банків в умовах допустимого ризику та нівелювання наслідків кризи [1, с. 324].

Так, на фінансову стабільність банківської системи України впливають наступні негативні чинники: високий рівень доларизації, зростання інфляції та відсоткових ставок, посилення фінансової кризи, збої в роботі програмного забезпечення банків, зміни в податковому законодавстві, зниження довіри клієнтів, поширення шахрайства тощо.

Протягом останніх років спостерігається очищення банківського сектору України з 180 банків у 2013 році до 77 банків у 2019 році, але не можна вважати, що на ринку залишилися лише фінансово стабільні банки, адже, банки ліквідовані протягом 2013-2019 років для більшості клієнтів виглядали

надійними, тому будь-який черговий банк також може не встояти перед викликами ринку, конкуренцією, внутрішніми проблемами тощо.

З метою підвищення фінансової стабільності банківського сектору України він повинен стати прибутковою системою, яка виконує функцію оптимального перерозподілу капіталу в економіці і є головним кредитором її інтенсивного розвитку. Тобто банківська система повинна бути ефективним інструментом досягнення макроекономічних пріоритетів держави. Для цього необхідно – з одного боку, «лікування» застарілої структурної хвороби через реалізацію нового економічного курсу і промислової політики, що створить здорову економічну основу (клієнтську базу) для функціонування банківської системи; – з іншого – виправлення помилок монетарного, валютного і банківського регулювання та перехід до нової концепції центрального банкінгу – стимулювання банківського кредитування інноваційного індустріального розвитку економіки [2, с. 7].

Для підвищення фінансової стабільності банківської системи України необхідно підтримувати її сильні сторони, а саме: широкий асортимент банківських продуктів та послуг, нарощування можливості фінансування крупних проектів, розвиток мережі кореспондентських відносин, використання сучасних інформаційних технологій, обслуговування карткових проектів та наявної мережі банкоматів, застосування оперативної системи консультування та підтримки клієнтів [3, с. 55]. Але при цьому необхідно згладжувати недоліки функціонування банківської системи, такі як: короткостроковий характер фондування; високі відсоткові ставки за виданими кредитами; недоліки в системі внутрішнього контролю та аудиту; недостатній рівень залучених від населення ресурсів; висока частка державного капіталу у банківській системі; недостатній рівень капіталізації, звідси обмежена можливість покриття банківських ризиків; недостатня диверсифікація кредитного портфеля; перетікання операцій клієнтів в небанківські установи; висока концентрація ризиків в розрізі секторів та окремих позичальників; високий рівень непрацюючих кредитів тощо.

При цьому банківський сектор має регулюватись не лише на рівні окремих

установ, але й як система. Зауважимо, що макропруденційна політика не може повністю усунути системні ризики, але може не допустити їх надмірного накопичення та знизити ймовірність їх настання.

В Україні для підвищення фінансової стабільності банківської системи застосовують наступні макропруденційні інструменти: інструменти капіталу; інструменти ліквідності; інші інструменти: граничне співвідношення розміру кредиту та вартості забезпечення; граничне співвідношення суми обслуговування боргу та доходу позичальника або загальної суми кредиту та доходу, підвищені вимоги до розкриття інформації.

Таким чином, підвищення фінансової стабільності банківської системи України сприятиме покращенню інвестиційного клімату, зростанню рівня доходів населення, зниженню інфляції та податкового навантаження суб'єктів економіки, збільшенню розміру власного капіталу банків, покращенню якості кредитного портфеля, підвищенню якості послуг, що надаються банками.

Список використаних джерел:

1. Коваленко В. В., Радова Н. В. Моніторинг фінансової стабільності банківської системи України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип.2 (19). С. 321-330.

2. Стратегія розвитку банківської системи 2016-2020: «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки». Київ : Комітет Верховної Ради України з питань фінансової політики і банківської діяльності, 2016. 93 с.

3. Дьячкова Ю. М., Швецова І. В. Удосконалення методів стабілізації банківської системи України в умовах ризикової економіки. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 1 (51). С. 53-59.

О.Т. Прокопчук, к.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманського національного університету садівництва
(м. Умань, Україна);

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні сільське господарство відіграє роль каталізатора розвитку ринкової економіки. Однак наслідком ринкових відносин є посилення конкуренції, збитковості виробництва, факторів випадковості та ймовірність цієї випадковості. Із розвитком ринкової економіки ця проблема зростає, оскільки неплатоспроможність сторін, непогашення боргу, зниження обсягів виробництва з низки причин, зміна ринкової ситуації не на користь підприємця, невизначеність ринкової ситуації, брак достовірної інформації є причиною непередбачених утрат, а отже, і підприємницького ризику. В умовах економічної нестабільності значення ризик-менеджменту значно зростає.

Економічна стабільність всього сільськогосподарського виробництва знаходиться під впливом як кризових явищ різного характеру так і стихійних лих. Це зумовлює необхідність застосування різних методів щодо зниження рівня його залежності від них.

Існує потреба в певному механізмі, що дав би змогу найкраще з точки зору поставлених цілей ураховувати ризик під час прийняття та реалізації господарських рішень. Таким механізмом є управління ризиком. Тобто, важливим аспектом оцінки ризику є не тільки його ідентифікація, а й розробка заходів щодо його нівелювання, або зниження. Сучасні вчені і практики розробили цілий комплекс заходів, спрямованих на скорочення впливу ризику на господарську діяльність підприємств і організацій. Наприклад, зниження виробничих ризиків на мікрорівні можливе із застосуванням елементів планування, розробкою системи показників якості продукції. Однак існує цілий ряд ризиків різної видової сукупності, чия природа знаходиться за межами підприємства, тобто тими видами ризиків, на які підприємство вплинути не

може. В цьому випадку наукою і практикою також пропонується ряд заходів щодо їх скорочення, ключовими з яких є: уникнення ризику та його розподіл; хеджування; диверсифікація виробництва; резервування коштів на покриття непередбачених витрат; страхування (рис. 1). Найбільш дієвим інструментом управління ризиком в сільському господарстві є страхування. Воно являє собою систему економічних відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб при настанні певних подій.

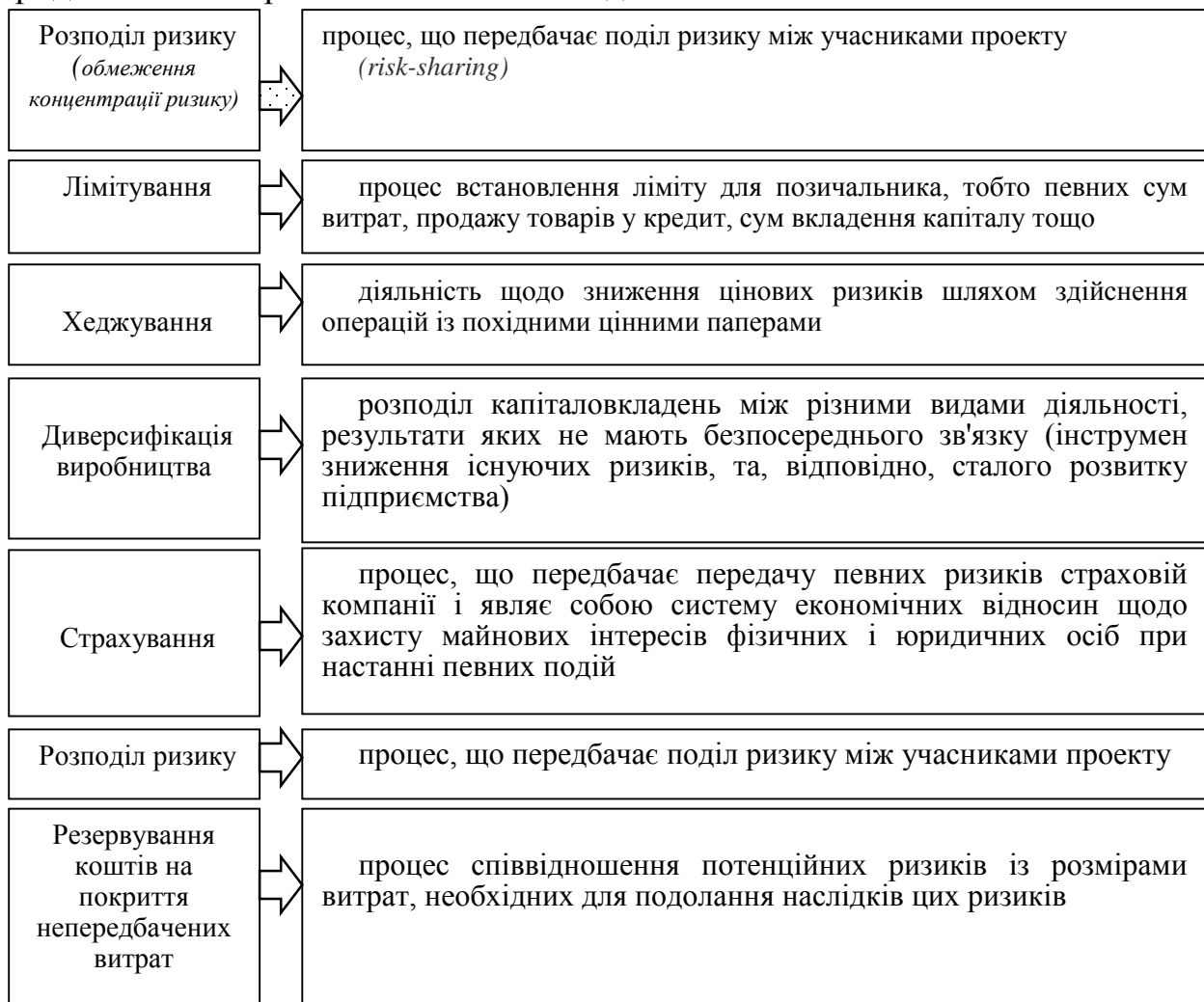


Рис. 1. Ключові інструментія управління ризиками

На даний час в світі сформовано та функціонує ряд схем сільськогосподарського страхування, в основу яких покладено різні підходи. Вони різняться рівнем покриття ризиків, галузевою специфікою, а також ступенем участі держави в системах страхування. Ключовими серед них слід виокремити наступні: страхування врожаю сільськогосподарських культур,

тварин, доходу і т.д. Для кожної із цих систем передбачена та пропонується своя сукупність страхових продуктів з розгалуженою маркетинговою лінійкою останніх.

Отже, діяльність підприємств у сфері сільського господарства завжди пов'язана з ризиками. Як показує вітчизняний і зарубіжний досвід, найбільш ефективний механізм ризик-менеджменту для аграрних підприємств, який давав би змогу нівелювати вплив факторів ризику на врожай, повинен базуватися на страхуванні. Воно здатне забезпечити фінансову стійкість підприємства і безперервність сільськогосподарського відтворення, а також привабливість аграрної галузі для інвестиційних вкладень. До заходів, що сприяють зниженню ризику і здійснюються безпосередньо аграрним підприємством, можна віднести: диверсифікацію виробництва, формування адекватної політики цін і доходів, удосконалення операційних систем, прогнозування фінансових результатів, резервування коштів на покриття непередбачених витрат. Окрім того, в основу процедури прийняття та реалізації рішень, визначення критеріїв ефективності прийнятих рішень має бути покладений вибір інструмента оцінки ризику, що забезпечить більш гнучке управління.

Страхування сільськогосподарської діяльності в Україні характеризується нерозвиненістю, низьким проникненням на ринок, а також відсутністю у більшості банків реальних комплексних програм управління ризиками в області агрофінансування.

Оскільки дана галузь є однією з пріоритетних для України, державний, банківський і приватний сектори повинні сприяти розвитку сільського господарства та мінімізації ризиків для аграрних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Лобова О.М. Ефективність страхування ризиків підприємницької діяльності в аграрному секторі. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2014. 3 (156). 70-76.

2. Мальований М.І., Прокопчук О.Т. Поняття та класифікація ризиків в сільськогосподарській діяльності // *Агропромисловий комплекс України: теорія,*

методологія, практика: Колективна монографія / Під. ред. д.е.н., професора Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець «Сочінський М. М.», 2018. С. 190-196.

3. Prokopchuk O., Prokopchuk I., Mentel G. Index Insurance as an Innovative Tool for Managing Weather Risks in the Agrarian Sector of Economics. *Journal of Competitiveness*. 2018. Vol. 10, No 3. P. 119-131. <https://doi.org/10.7441/joc.2018.03.08>.

4. Prokopchuk O., Nesterchuk Y., Tsymbalyuk Y., Rolinskyi O. Current trends in agricultural insurance market operation in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*. 2019. 17(3), 57-75. doi:10.21511/ppm.17(3).2019.05.

Н.В. Сачук, викладач спецдисциплін
Бердичівського коледжу промисловості, економіки та права
(м. Бердичів, Україна);

НАСЛІДКИ ЗМІН ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ НБУ У 2018 РОЦІ

Облікова ставка Національного банку України — один із монетарних інструментів, за допомогою якого Національний банк України встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених та розміщених грошових коштів [1].

Рішення щодо розміру облікової ставки затверджується Правлінням Національного банку України на засіданні з питань монетарної політики на підставі пропозицій Департаменту монетарної політики та економічного аналізу після обговорення на засіданні Комітету з монетарної політики.

Наслідки збільшення розміру облікової ставки НБУ

1. Позичальники під плаваючу ставку платитимуть більше . Збільшення розміру облікової ставки відіб'ється на позичальниках, які виплачують кредит під плаваючу ставку.

2. Прострочення по кредиту обійдеться дорожче . В Україні існує закон, яким встановлено відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань, за яким передбачено, що у разі невиконання або несвоєчасного виконання грошового зобов'язань боржник зобов'язаний сплатити на користь кредитора пеню, розмір якої не може перевищувати подвійної облікової ставки Національного банку України [2].

3. Інфляція переходить під контроль НБУ. Однак головна мета поточного підвищення облікової ставки – це перехід НБУ до політики інфляційного таргетування. Така вимога прописана в кредитному меморандумі, підписаному з МВФ. Облікова ставка впливає на вартість кредитів, що надаються Нацбанком комерційним банкам. Чим вона вища, тим дорожче обходяться банкам позики рефінансування, тим дорожче вони пропонують власні кредити, тим менше позичальників оформляють позики. Зниження кредитування фізосіб приводить

до того, що зменшується платоспроможний попит на товари і послуги, що часто купуються в кредит.

4. Ставки за вкладами і позиками повинні зростати. Однак потенційно, коли НБУ повістю перейде до інфляційного таргетування, облікова ставка буде впливати на ціну позик і ставки за вкладами фізосіб.

5. Рецесія економіки продовжиться. Зрозуміло, подорожчання кредитних ресурсів відіб'ється не тільки на позичальниках-фізособах – для підприємств позикові кошти також подорожчають. При цьому відновлення української економіки, розвиток виробництва і створення нових робочих місць вимагає якраз доступу виробників до дешевих кредитів.

З іншого боку, пріоритетне завдання НБУ на сьогодні – стабілізація фінансового ринку та приборкання інфляції. Це в свою чергу також важливо для інвестиційного клімату країни і, відповідно, зростання економіки в більш довгостроковій перспективі. А боротьба з інфляцією завжди супроводжується уповільненням зростання виробництва.

Національний банк оприлюднює розмір облікової ставки на сторінці Офіційного інтернет-представництва Національного банку. Розглянемо зміну облікової ставки протягом 2018 року в табл. 1.

Таблиця 1

Розмір облікової ставки НБУ у 2018 році

Період	Облікова ставка, %
26.01.18	16
02.03.18	17
13.07.18	17,5
07.09.18	18

Таблиця побудована на основі джерела [3].

У 2018 році НБУ чотири рази підвищував облікову ставку з 16% до 18% річних, востаннє – наприкінці III кварталу. Попри це в першому півріччі відсоткові ставки за депозитами майже не змінилися, а почали зростати тільки з

кінця III кварталу через уповільнення темпів зростання депозитів та звуження вільної ліквідності низки банків. Посилення конкуренції за кошти корпорацій призвело до подорожчання депозитів бізнесу до 14,5% річних і відповідно, посилювало стимули для заощаджень.

У 2018 році споживча інфляція сповільнилася до 9.8% (з 13.7% у 2017 році) –найнижчого рівня за підсумками року за останні п'ять років. Розворот тренду зростання інфляції, який спостерігався в 2017 році, є результатом насамперед жорсткої монетарної політики Національного банку.

Список використаних джерел:

1. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-
XIV URL: <https://zakon.rada.gov.ua>

2. Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань:
Закон України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, № 5, ст. 28).

3. <https://www.bank.gov.ua> – офіційний сайт НБУ

Д.О. Скоп, ЗВО СВО «Магістр»
С.А. Власюк, к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів, банківської справи і страхування
Уманського національного університету садівництва
(м. Умань, Україна)

КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ІЗ ПОЗИЧАЛЬНИКАМИ

Нині, в Україні функціонують суб'єкти господарської діяльності різних організаційно-правових форм власності, що в свою чергу, утворюють певні ускладнення в організації кредитних відносин між комерційними банками, з одного боку, та суб'єктами господарювання – з іншого. В сучасних умовах відбулися суттєві зміни в сутності кредитних договорів, так як активну роль суб'єкти виконують на паритетних засадах, то необхідним постає питання щодо зміцнення правового поля діяльності кредитора і кредитоодержувача.

Розвиток кредитної системи України значно активізувався на початку 2000-х рр. Фактом її позитивних якісних та кількісних змін стала позитивна тенденція зростання основних параметрів, зниження рівня проблемності, підвищення рівня капіталізації, підвищення рівня довіри до банківських установ, покращення кількісної структури тощо. Вагомим надбанням цього періоду стало поступове зростання обсягів активних операцій комерційних банків та їх висока кредитна активність [1].

Суттєве значення для оцінки та аналізу банківського кредитування має не лише величина обсягів кредитування, а й структура виданих кредитів в розрізі юридичних та фізичних осіб, в розрізі валют кредитування, за строками погашення та за секторами економіки, що дало змогу ґрунтовніше розглянути проблему забезпечення економіки та окремих її галузей банківськими кредитами.

Проте, банківська система України характеризується низькою діловою активністю, що пов'язано з досить високими вимогами до потенційних позичальників, висока присутність ризиків, а також погіршенням кон'юнктури основних виробничо-промислових ринків, що компенсується у розміщенні коштів в ОВДП та інших цінних паперах.

Усі ці тенденції негативно впливають на кредитний ринок та безпосередньо

відображаються у обсягах кредитування. А тому, оптимістичних прогнозів, принаймні на 2020 рік, очікувати не варто.

Оскільки головною метою комерційного банку є отримання прибутку, і кредитні операції займають досить чільне місце в його діяльності загалом, саме тому постає необхідність створення всіх умов для максимального і повного залучення як фізичних осіб, так і всіх суб'єктів господарювання до кредитного процесу. Проте кредитування є досить ризикованою діяльністю, оскільки наявний ризик неповерненості позики, що в свою чергу вже виключає отримання прибутку від даної операції. Тому необхідно зважувати всі ризики.

Визначення умов кредитування безпосередньо між банком і позичальником дозволяє піднести організацію кредитних відносин на якісно новий рівень, що означає добро вільне прийняття на себе суб'єктами кредитування взаємних зобов'язань, від виконання яких залежить ефективність їх діяльності, утворення прибутку і задоволення економічних інтересів партнерів кредитного процесу [2, С.37].

Отже, розвиток кредитних відносин банків з позичальниками – це питання не тільки економічне, а й політичне і соціальне. Основною негативною рисою банківського кредитування в останні роки стала незадовільна структура банківських кредитів України з погляду фінансового забезпечення модернізаційних процесів економіки за рахунок довгострокового кредитування, та значне перетікання коштів у державний сектор економіки та використання їх для обслуговування державних боргів. Крім необхідної економічної і політичної стабілізації; воно потребує також модернізації форм і методів кредитування, вдосконалення процентної політики та умов надання і погашення кредитів, використання досвіду закордонних країн з ринковою економікою.

Список використаних джерел

1. Власюк С.А., Перканюк Д. Кредитні відносини комерційних банків із позичальниками. Колективна монографія. Соціально-економічні аспекти розвитку національної економіки в умовах перманентних кризових явищ / Під ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. Умань : ВПЦ «Візаві» (Видавець Сочінський), 2015. С.263-267.

2. Юдін С.В., Гуржий Т.О., Васькова К.О. Аналіз тенденцій кредитних послуг комерційних банків домогосподарствам в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 1. С. 34-38.

М. Ю. Телятник, ЗВО СВО «Бакалавр»
Спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ВПЛИВ РІВНЯ ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВВП У БЮДЖЕТІ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ

Економічний розвиток держави певною мірою залежить від оптимізації процесу виробництва, ефективної підприємницької діяльності та наявності розвинутого ринку. Важливе місце у цьому посідають фінансові відносини між суб'єктами господарювання. Вчені вважають, що фінансові відносини – це частина економічних відносин, яка пов'язана з формування та використанням фінансових ресурсів з метою здійснення економічних, соціальних, політичних та інших функцій держави, а їх сукупність формує модель фінансових відносин суспільства. Україні потрібно обрати для себе максимально ефективну систему для можливого покращення стану економіки.

Проблеми побудови фінансової моделі висвітлені у працях таких вчених: Т. Андерсен, Р. Барро, Дж. Бьюкенен, Т. Девіг, А. Лаффер, А. Лернер, А. Марков, Р. Масгрейв, Дж. Стігліц, А. Ферреро, С. Фішер.

Кожна фінансова модель має свої відмінності, зокрема, чи держава повністю фінансує основні ланки соціальної сфери (освіта, культура, охорона тощо) або лише окремі частини. Основною особливістю їх є частка ВВП у головному бюджеті країни. Чим більше податків надходить до бюджету, тим більші зобов'язання держави перед суспільством [3, с. 41].

Першим видом фінансової моделі є американська. Рівень централізації ВВП у державних фондах складає 25-30%. Її вперше було застосовано у США і вже потім вона в інших країнах. Вона характеризується майже повним самозабезпеченням і самофінансуванням [1, с. 31]. Найбільшу увагу держава приділяє саме охоронній сфері, а у економічну та соціальні сфери кошти фінансуються за принципом мінімальності. Тобто держава втручається в економіку лише у виняткових ситуаціях, де вже без такого втручання не

обійтись. Щодо певних пільг або пенсій, то їх сплачують лише тим верствам населення, які не в змозі обійтись без державної фінансової допомоги. Оскільки у США така частка населення є незначною, то і потреба у фінансуванні є незначною. Отже, американська модель не передбачає стягнення значних розмірів податків із населення, що допомагає у заощадженні коштів, населення не сподівається на підтримку держави та самостійно дбають про себе. Це досить жорстка модель, але вона є найбільш продуктивною.

Другим різновидом фінансової моделі є європейська. Рівень централізації ВВП у бюджеті складає 40-50 %. На відміну від попередньої, у європейській моделі роль держави є значно більшою. У таких країнах проводиться державне фінансування закладів освіти, культури, науки, однак повністю всі соціальні та економічні сфери держава не охоплює. Дана фінансова система створює передумови для формування освіченого населення, яке буде забезпечувати економічний та соціальний розвиток [2, с. 222]. Однак із зростанням зобов'язань держави зростають також і розміри податкових надходжень. Тому така фінансова модель використовується у економічно розвинутих країнах з достатнім та високим заробітком населення.

Протилежністю американській моделі є скандинавська. Їй характерна розвинута державна соціальна сфера, яка потребує відповідного рівня централізації ВВП у бюджеті – 60% [1, с. 32]. Такі держави надають усі можливі соціальні послуги для населення. Така модель створює умови для формування довіри та впевненості людей у свою державу. Необхідною умовою для побудови такої фінансової моделі є високий рівень культури та свідомості як звичайного населення, яке не буде ухилятися від сплати податків, так і державних працівників, які не будуть зловживати наданою їм довірою та коштами.

Отже, вибір фінансової моделі залежить від багатьох чинників. Основними з них є рівень соціального розвитку населення, рівень безробіття, купівельна спроможність, стан економіки тощо. Кожна країна формує свою власну фінансову модель, яка хоч і спирається на основні характеристики наведених моделей, проте має свої особливості. Щодо України, то найбільш раціональним

є вибір американської моделі. На даному етапі населення не готове до збільшення розмірів податків до бюджету через низький рівень купівельної спроможності, безробіття, інфляції. Також у населення поки що відсутня довіра до влади, тому випадки уникання від сплати податків є значними.

Список використаних джерел:

1. Біла О., Чуй І. Фінанси : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. Львів: «Магнолія-2006», 2014. 390 с.
2. Кремень О.І., Кремень В.М. Фінанси : навч. посіб. Київ, 2010. 447 с.
3. Опарін В. М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : монографія. Київ : КНЕУ, 2010. 240 с.

****Науковий керівник – Л. В. Бражник, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту Полтавська державна аграрна академія*

Улянич Юлія Василівна, к.е.н., доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сторожук Діана Сергіївна, магістр
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Україна)

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ

Розвиток банківської системи і вихід українських банків на міжнародні фінансові ринки потребують нових підходів в їх управлінні, адаптації до світових стандартів банківської діяльності.

Питання управління кредитним портфелем комерційного банку досліджують як у зарубіжні, так і вітчизняні вчені: І.А. Бланк, А.М. Герасимович, В.М. Голуб, О.В. Дзюблюк, Г.Т. Карчева, І.М. Лазепко, О.М. Левченко, А.М. Мороз, С.В. Мочерног, І.М. Парасій-Вергуленко, А.А. Пересади, О.В. Пернарівський, Л.О. Примостка, М.І. Савлук, В.М. Суторміна, та ін.

Головна мета управління кредитним портфелем комерційного банку полягає в забезпеченні максимальної дохідності за певного рівня ризику. Дохідність і ризик є основними параметрами, що характеризують якість кредитного портфеля банку [1].

Кредитний портфель – це сукупність усіх кредитів, наданих банком для одержання доходів. Обсяг кредитного портфеля оцінюється за балансовою вартістю всіх кредитів банку, зокрема прострочених, пролонгованих, сумнівних. У структурі банківського балансу кредитний портфель розглядається як складова активів банку, що характеризується показниками дохідності й відповідним рівнем ризику [2, с. 119].

Під час формування оптимального кредитного портфеля слід прагнути до реалізації розробленої кредитної політики шляхом підбору найбільш ефективних і надійних кредитних вкладень. Процес формування кредитного портфеля банку включає наступні етапи:

- 1) формування системи лімітів кредитування відповідно до цілей і

стратегії кредитної політики банку;

2) відбір конкретних об'єктів кредитування для включення в кредитний портфель;

3) аналіз стану кредитного портфеля, оперативне управління виявленими відхиленнями від оптимального стану [3].

Ефективність управління кредитним портфелем банку залежить від системності, адекватності способів оцінки кредитного ризику, методів контролю за ним та своєчасності системи реагування з боку банків та регулятора. Банки повинні прагнути самостійно створювати комплексну систему ризик-менеджменту, яка забезпечувала б надійний процес виявлення, оцінки, контролю та моніторингу кредитного ризику з метою його мінімізації на всіх етапах кредитного процесу та забезпечення ліквідності, дохідності і надійності кредитного портфеля банку на основі стратегії і тактики ризик-менеджменту, принципи якої відображаються в кредитній політиці банку.

У світовій практиці для зменшення ризику використовують наступні заходи: уникнення ризику (свідоме рішення не наражається на певний вид ризику); взяття ризику «на себе» (покриття збитків за рахунок власних ресурсів); запобігання втратам (виконання дій, цілями яких є зменшення вірогідності втрат і мінімізація їх наслідків).

Під час розроблення заходів, спрямованих на зменшення кредитного ризику, необхідно враховувати: – забезпеченість кредитів (ліквідність забезпечення, достатність забезпечення, збереження забезпечення); – характер кредитних угод (реальність і обґрунтованість кредитних пропозицій); – фінансову стійкість клієнтів (платоспроможність позичальників, достатність капіталу, репутацію, якість управління).

Управління кредитним портфелем банку є однією з ключових умов для ефективного функціонування банківських установ. Основні положення портфельної теорії дають змогу виявити, що прийняття рішень щодо формування кредитного портфеля банку, а також управління ним має відбуватися за результатами аналізу співвідношення дохідності й ризикованості. Основною

проблемою сучасних банків є неповернення кредитів, тому перш за все необхідно вчасно враховувати економічні та політичні зміни, виробляти кредитну стратегію банку з урахуванням визначених факторів та розробляти заходи щодо мінімізації кредитного ризику.

Список використаних джерел:

1. . Тептя О.В. Організація системи управління кредитним портфелем у комерційному банку. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2010. № 5. С. 141-144.

2. Корнєєв Д.І. Финансово-кредитний словник. М. : Перспектива, 2013 р. 440 с.

3. Д'яконов А.М. Оптимізація ризику кредитного портфеля банку. *Наука й економіка*. 2010. № 2. С. 36-48.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ

В умовах економічної нестабільності, необхідною запорукою активізації та розвитку господарських процесів в країні виступає інвестиційна діяльність, ефективне здійснення якої є важливою економічною передумовою для макроекономічної стабілізації.

Для забезпечення економічного зростання країни пріоритетним завданням економічної політики є нарощення обсягів інвестицій та покращення їх структури. У ситуації, коли незначною є частка підприємств, що мають ресурси для здійснення інвестицій, а бюджет має переважно соціальну спрямованість, інвестиціями можуть виступати кошти, що обертаються на фінансових ринках. Невід'ємними учасниками інвестиційного процесу сьогодні є комерційні банки, які посідають вагоме місце в усіх сегментах інвестиційного ринку. Фінансування інвестицій у реальний сектор національної економіки через ринок інвестицій і залучення на ці цілі вітчизняних капіталів, повинно забезпечити сталий економічний розвиток України. Тому розвиток інвестиційного ринку як невід'ємної частини фінансового ринку та активізація діяльності комерційних банків на ньому набувають важливого значення для подальшого економічного розвитку України [3, с.174].

Теоретичні та практичні засади інвестиційної діяльності комерційних банків посідають вагоме місце в наукових дослідженнях українських вчених: З. Васильченко, О. Ф. Андросова [3], А. Пересади, Н. Приказюк, М. Савлука, О. М. Колодізев, Н.М. Власенко [2].

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з даної проблематики, слід зауважити, що дана тема є досі актуальною. Оскільки банки в Україні джерелом прибутків переважно мали доходи від кредитування та обслуговування рахунків клієнтів, проте після зниження попиту

на кредити та зменшення обсягів залучених клієнтів на відкриття рахунків виникла потреба у пошуку інших джерел доходів. Тому існує необхідність банкам активніше здійснювати інвестиційну діяльність, тим самим сприяючи розвитку економіки держави [2, с.346].

Банківська інвестиційна діяльність – це діяльність, зосереджена на активному залученні інвестиційних ресурсів та ефективному вкладенні банком реальних та фінансових інвестицій, а також сприянні підприємствам у залученні інвестицій, з метою отримання прибутку та максимального задоволення потреб клієнтів в ресурсах, необхідних для реалізації інвестиційних проектів [1].

Участь банків в інвестиційних процесах здійснюється у різних формах. Головними з них є: вкладення власних коштів у інвестиційні проекти; інвестування мобілізованих коштів у цінні папери; обслуговування коштів клієнтів; вкладення залучених коштів у розвиток економіки.

Фінансова інвестиційна діяльність банку регулюється чинним законодавством України і нормативними вимогами НБУ, за якими пряма чи опосередкована участь банку в капіталі будь-якого підприємства чи установи не повинна перевищувати 15% капіталу банку, а сукупні інвестиції банку мають бути не більшими 60%. Дане обмеження впливає на інвестиційні можливості банку. За таких умов інвестиційна потужність банку є недостатньою для реалізації великих проектів [2, с.345].

Згідно з нормативних вимогами НБУ інвестиції банку в цінні папери, для їх оцінки та відображення у бухгалтерському обліку, класифікуються так: операції з цінними паперами в торговому портфелі; операції з цінними паперами в портфелі на продаж; операції з цінними паперами в портфелі до погашення; інвестиції в асоційовані та дочірні компанії.

Інвестиції банків у цінні папери можна поділити на п'ять видів: інвестиції у цінні папери центральних органів державного управління; інвестиції у цінні папери місцевих органів 238 державного управління; інвестиції у цінні папери, випущені банками; інвестиції у цінні папери, випущені фінансовими небанківськими установами; інвестиції у боргові цінні папери, випущені не

фінансовими підприємствами [3, с.176].

В управлінні інвестиційною діяльністю банку на ринку цінних паперів важливим завданням є визначення і постановка цілей інвестування. Основними інвестиційними цілями банків України на ринку цінних паперів у сучасних умовах є забезпечення дохідності фінансових вкладень при мінімізації ризику, пошук високодохідних корпоративних цінних паперів з метою отримання контролю над окремими підприємствами, збільшення обсягів торговельних операцій з надійними фондовими цінностями.

Процес формування та розвитку ринку цінних паперів в Україні сприяє активізації діяльності комерційних банків як інвесторів цього ринку. Діяльність на ринку цінних паперів забезпечує банкам розширення активних операцій, надходження додаткових доходів, що в кінцевому підсумку сприяє поліпшенню фінансового стану банківських установ.

Отже, для того, щоб банківські інвестиційні операції стали запорукою економічного зростання та активізації розвитку господарства країни, необхідно щоб банківські установи функціонували в стабільній економічній ситуації. Також не менш важливою умовою економічного зростання повинно стати те, що пріоритетні способи досягнення головної мети банківської діяльності (отримання прибутку) повинні виходити з потреб економіки та її стабільного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” № 2121-III від 07.12.2000р., остання редакція від 25.09.2019 р.
URL: <http://www.zakon.gada.gov.ua> (дата звернення 12.10.2019).

2. Колодізєв О. М., Власенко Н. М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку. *Бізнес Інформ*. 2013. № 11. С. 342-347. URL: www.business-inform.net (дата звернення 12.10.2019).

3. Андросова О. Ф. Інвестиційні операції банків України з цінними паперами. *Економічний простір*. 2008. №19. С. 170-180.

*****Науковий керівник - Вергелюк Юлія Юрївна**

Л.І. Черненко, магістр
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманського національного університету садівництва
(м. Умань, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО, ВІДМІННЕ ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ, НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У світлі активно проваджуваної нині реформи децентралізації влади все більше уваги приділяється місцевим бюджетам, зокрема – їх доходній частині. З цієї позиції перспективним елементом останньої є податок на нерухоме майно, відмінне, від земельної ділянки. Саме цей податок високо оцінений науковцями та практиками, як один з найперспективніших, адже прозорість механізму обчислення дозволяє акумулювати його повною мірою, без фактів ухилень з боку платників.

Згідно податкового законодавства України, платниками податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка. Базою оподаткування є загальна площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його часток [1].

Водночас податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, має для місцевих бюджетів суперечливе значення. З одного боку, до позитивних ознак впливу слід віднести досить невідповідну мобільність бази оподаткування й одночасну здатність надавати місцевим бюджетам стабільне податкове надходження; проте з іншого боку цей податок можна вважати сплатою за загальносуспільні блага, адже діяльність місцевої влади полягає у збільшенні вартості об'єктів нерухомості, тобто житла.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, досить недавно у черговому коригуванні Податкового кодексу України набув нових ознак, крізь які прослідковується аналогія із зарубіжним досвідом його справляння. Однією

з них є розширення бази нежитлової нерухомості, а також їх часток; окрім того, для різних типів житлової нерухомості скорочено перелік податкових пільг для квартир. Податкова ставка також була скорегована і відтепер встановлюється незалежно від виду нерухомості та її площі до 1,5% розміру мінімальної заробітної плати.

Світова практика неодноразово демонструвала, що при застосуванні необхідного підходу, податок на нерухоме майно може стати однією з найвагоміших статей прибуткової частини бюджету. Так, у країнах, де економіка перебуває на стадії розвитку, податок на нерухомість становить 40–80% платежів до місцевого бюджету, а в країнах з розвиненою економікою – майже до 100%. Щодо нарахування податку на нерухоме майно залежно від його цінної категорії, потрібно зауважити, що в Україні на даний час відсутній єдиний реєстр нерухомості, тож залишаються невизначеними чіткі нормативи, які можуть дати можливість оцінювати вартість конкретної нерухомості.

Слід також відмітити, що пільги з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, згідно Податкового кодексу України, що сплачується на відповідній території з об'єктів нежитлової нерухомості, визначаються лише залежно від майна, яке відповідає об'єкту оподаткування. Також пільги встановлюються відносно об'єктів житлової і нежитлової нерухомості, які: знаходяться у власності органів місцевого самоврядування; перебувають у зонах відчуження та обов'язкової евакуації, знаходяться у власності громадських організацій; перебувають у власності релігійних організацій; гуртожитки; належать дітям-сиротам, дітям-інвалідам та одиноким матерям; будівлі дитячих будинків; промислові будівлі; будівлі та споруди сільськогосподарських виробників; будівлі дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів [2].

Водночас Кодексом встановлено певні обмеження, відповідно до яких пільга з податку не надається відносно:

- об'єкта/об'єктів оподаткування, якщо їх площа перевищує п'ятикратний розмір неоподаткованої площі, затвердженої рішенням органів місцевого самоврядування;

– об'єктів оподаткування, що використовуються їх власниками з метою одержання доходів (здаються в оренду, лізинг, позичку, використовуються у підприємницькій діяльності).

Відповідно, існують порядки та строки сплати податку, який сплачується за звітний період в місцеві бюджети. Так, фізичні особи сплачують податок протягом 60 днів з дня вручення податкового повідомлення; юридичні особи перераховують щоквартально до 30 числа місяця, наступного за звітним кварталом авансові внески.

Загалом варто наголосити, що в Україні податок на майно, у частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, потребує значного реформування. В першу чергу, це призведе до зменшення рівня тіньової економіки, рівномірного розподілу податків, створення відповідних умов для економічного зростання й ефективного використання майна та підвищення рівня передбачуваності податкових платежів і доходів бюджету.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: Закон України № 2755 у редакції від 01.07.2019 р. Офіційний портал «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 15.09.2019)
2. Нікітішин А. Сучасні принципи побудови податкової системи реалізації податкової політики. *Світ фінансів*. 2010. № 3. С. 130–136. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/19276/1Нікітішин%20А..pdf> (дата звернення 14.09.2019)

*****Науковий керівник - Барабаш Л. В., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва**

СЕКЦІЯ 6

МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ

Акчуріна С. Р., студентка,
Лебедченко В. В., ст. викладач,
старший викладач кафедри економіки і маркетингу
Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського
«Харківського авіаційного інституту»
(м. Харків, Україна);

ЕКОЛОГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ У СИСТЕМІ ЕКОЛОГО- ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

В сучасних умовах всесвітнього погіршення екологічного стану, поняття «екологічного маркетингу» набуває все більшого поширення серед багатьох галузей промисловості в процесі поступової «екологізації» виробництва.

Екологічний маркетинг, вийшовши на рамки суто економічного терміну, став невід'ємною частиною світової політики, діяльність якої спрямована на вирішення та розв'язання глобальних екологічних питань, пов'язаних із забрудненням атмосфери, гідросфери, літосфери, скороченням біологічного різноманіття та загальної деградації стану навколишнього природного середовища. Одним із пріоритетних завдань екологічного маркетингу в умовах сьогодення є забезпечення населення якісною продукцією, склад та подальша експлуатація якої орієнтовані на мінімізацію нанесення шкоди довкіллю, навіть, в якості накопичення побутових відходів споживання. А також пристосування виробництва до умов ринку з розробкою екологічної продукції, яка має високу конкурентоспроможність, може тривалий час задовольняти потреби актуальних та потенційних клієнтів, а також з інтенсифікацією її збуту й отриманням додаткового прибутку за рахунок екологізації виробництва.

Останні проведені дослідження якості життя населення в сучасних екологічних умовах демонструють критичне зниження показників здоров'я, а також задовільного стану навколишнього природного середовища, включаючи усі його складові біологічні компоненти. В результаті, постає питання «екологізації» продуктів харчування, впровадження новітніх технологій виробництва, а також поліпшення якості життя шляхом скорочення викидів

шкідливих речовин та встановлення жорстких нормативних вимог.

Отримання переваг, що властиві екологічним товарам, як правило, супроводжується набагато більш високими витратами виробництва, і, отже, їх ціна вище в порівнянні з аналогами. Проте, потрібно зазначити, що в останні десятиліття попит на продукцію сумнівної якості поступово витісняються попит на продукти, які є більш дорогими, але більш високу якість і більш безпечним в споживанні [1, с. 61].

Включення в систему екологічного маркетингу формування фінансових структур підтримки екологічних дій свідчить про активне привернення уваги суспільства та зацікавлених організацій до проблем екологічної продукції, екобрендингу, екологічного маркетингу, а також впровадження прозорості процесу проведення екологічного аудиту та зміни форм звітності виробників.

Українські виробники все частіше зазначають про «екологічну чистоту» своєї продукції. Деякі виробники продуктів харчування шукають способи відмовитися від методів, які загрожують життю, виснажують ресурси та воду й ґрунт, забруднюють повітря. Інші ж, бажають бути конкурентоспроможними відносно виробників аналогічної продукції і не хочуть навантажувати себе турботами про екологічність. Тому часто вони наносять на свою продукцію всілякі написи та знаки, які не є затверджені, але стверджують, що продукція «вирощена без використання пестицидів» «натуральна», «біо», «екологічно чиста», «без консервантів» та інше, що явно вводять в оману споживача [2, с. 65-67].

Нова екологічна продукція розробляється й випускається переважно в таких секторах української економіки, як виробництво й переробка нафти і газу, машинобудування та металообробка, хімічна промисловість, чорна металургія, виробництво будматеріалів, виробництво енергії, транспорт; точне устаткування, легка промисловість, харчова промисловість, деревообробна промисловість, друкарські послуги, екологічні послуги.

Екологічні товари виробництва, також супутні послуги у своїй більшості є новими для вітчизняних виробників, тобто інноваційними. Відповідно до

концепції маркетингу, процес пошуку нових ідей екологічної продукції, має ґрунтуватися, насамперед, на результатах аналізу потреб і запитів споживачів, а також з урахуванням сучасної ринкової політики та економічної ситуації у країні.

Введення екологічного маркетингу в економічну, промислову та торгівельну сфери діяльності базується на екологічній політиці виробництва, екологічної відповідальності підприємств-виробників та прозорості виробничо-технологічних процесів, а також екологічно спрямованої діяльності громадських організацій.

Список використаних джерел:

1. Артиш В. І. Розвиток світового ринку органічної продукції [Текст]. *Економіка АПК*. 2010. № 3. С. 113-116.
2. Дудар О. Т. Розвиток органічного агровиробництва в Україні [Текст]. *Економіка АПК*. 2012. № 3. С. 121-126.
3. Безус Р. М., Антонюк Г. Я. Ринок органічної продукції в Україні: проблеми та перспективи [Текст]. *Економіка АПК*. 2011. № 6. С. 47 – 52.
4. Воскобійник Ю. П., Гаваза Є. В. Ємність ринку органічної продукції в Україні [Текст]. *Агроінком*. 2013. № 4-6. С. 7 – 10.
5. Кудачька. Ю. Сучасний стан ринку екологічно чистої продукції в Україні [Текст]. *Політико-інформаційний менеджмент, Студентські публікації*. – Науковий блог. Національний університет «Острозька академія» [Електронний ресурс].

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У науковій літературі виділяють чотири основні групи методів оцінки ефективності маркетингової діяльності [2]:

1. Кількісні (фактографічні) – передбачають порівняння результативних показників маркетингової діяльності з витратами на її здійснення: рентабельність інвестицій у маркетинг; оцінка вартості бренда; оцінювання ринкового успіху підприємства у зоні конкурентів.

2. Соціологічні – націлені на використання інструментів прикладної соціології, а саме: на розробку соціологічних досліджень та проведення досліджень відповідно до цих програм (наприклад, оцінювання комунікацій).

3. Експертні (суб'єктивні) – передбачають використання спеціальних знань та практичного досвіду експертів для отримання загальних суджень про ефективність маркетингової діяльності підприємства переважно у вигляді оцінок (балів).

4. Якісні методи засновані на проведенні аудиту маркетингу – це комплексна, систематична, незалежна та періодична перевірка зовнішнього середовища маркетингу, цілей, стратегій та конкретних напрямків маркетингової діяльності для підприємства в цілому або для його окремих структурних підрозділів. Проводиться власними силами або незалежними експертами.

При проведенні маркетингових заходів, пов'язаних з капітальними витратами, доцільно використовувати показник рентабельності маркетингових інвестицій, який дозволяє порівнювати і здійснювати вибір із різних маркетингових заходів, підвищувати рентабельність маркетингових кампаній.

На українських підприємствах популярним є підхід до вимірювання ефективності маркетингової діяльності за допомогою показника ROIM

(повернення інвестицій у маркетинг), який розраховується як відношення різниці додаткової виручки від здійснених маркетингових заходів та собівартості вироблених товарів (послуг), які просуваються за рахунок маркетингових заходів, до вартості самих маркетингових заходів [1]. Його використання дозволяє одержати конкурентні переваги компанії та підвищити її прибутковість, розробляти більш якісні стратегії та приймати ефективні інвестиційні рішення.

Для оцінки ефективності системи маркетингу використовують велику кількість методик. При цьому стандартної схеми або стандартного набору показників не існує, так як показники повинні відображати маркетингові стратегії. Ці стратегії різні, відповідно і набір маркетингових метрик буде різним. Однак частина показників є досить універсальною і застосовується для діяльності будь-якого підприємства (див. табл. 1) [3].

Таблиця 1

Маркетингові метрики оцінки ефективності маркетингової діяльності [3]

Показник	Частка застосовування, %	Частка володіння інформацією вищим керівництвом, %
Обізнаність	78	28
Частка ринку (обсяг або вартість)	78	33
Відносна вартість компанії	70	35
Рівень незадоволеності	69	30
Задоволеність споживачів	68	36
Загальне число споживачів	65	38
Репутація	64	32
Лояльність	64	50

Пропонується використовувати дев'ять показників, які дозволяють комплексно оцінити результативність маркетингу [3, с. 99]:

1) обізнаність про бренд (brand awareness) – характеризує відсоток споживачів, які підтвердили, що їм відома дана торгова марка;

2) споживачі, які спробували продукт до покупки (test-drive);

3) рівень відтоку клієнтів (churn rate) – співвідношення тих клієнтів, хто пішов до кінця певного моменту часу до тих, хто прийшов на початку цього періоду;

4) рівень задоволеності (CSI, customer satisfaction index) – оцінка рівня задоволеності клієнта після взаємодії з компанією. CSI відображає наскільки успішним був клієнтський досвід споживача;

5) прибуток (profit);

6) чиста дисконтована вартість (NPV);

7) внутрішня норма прибутковості (IRR);

8) окупність інвестицій (payback);

9) довічна цінність клієнта (CLTV, customer lifetime value) – це передбачуваний обсяг валового прибутку, яку може принести клієнт протягом свого життя.

Данні метрики являють собою класичні маркетингові показники: з 1 по 5 – найбільш важливі не монетарні показники, з 6 по 9 – фінансові показники.

Аналіз підходів до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства та виявлення найефективніших методів управління маркетингом, дозволяє мінімізувати витрати суб'єкта господарювання та досягти максимального результату діяльності.

Список використаних джерел:

1. Багієв Г. Л. Економіка маркетинга. СПб. : Видавництво СПбГУЭФ, 2007. С. 175.

2. Резніченко А. Оцінювання ефективності маркетингової діяльності підприємства. URL: http://feu.kneu.edu.ua/ua/confere_nce/stud_cons_soc_ek_13/sect_2.

3. Штучка Т. В. Методичні підходи до оцінки маркетингової діяльності підприємств агропродовольчого сектору. *Економічний аналіз*. 2014. №3. С. 96–102.

*****Науковий керівник - Шульга Л. В., к.е.н., доцент, професор кафедри маркетингу
Полтавська державна аграрна академія**

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

NEW MOBILE MARKETING STRATEGY IN THE CONTEXT OF TARGET MARKETS AND TARGET AUDIENCE

A huge amount of everyday purchases and sales are making through the Internet nowadays and with help of the devices that can make it easily and with pleasure, these are laptops and smartphones. This state of business is constantly influence the development of the new marketing strategies; mobile marketing is one of the most important. Any marketing effort, every brand and organization seek to develop a unique mobile strategy based on the industry and target audience. New mobile technologies are all about customization and personalization.

There is a big amount of the researches and publications on the presented topic. Generally they cover the issues on the following directions: target market (customer) analysis, comparative statistic data, analytic reviews, business recommendations and forecasts. For example we can find the recommendations on the «Top 10 free digital marketing statistics covering secondary data sources for Global, European, UK, US. Asia and Latin America and use Google Analytics to improve the results from online marketing» [1; 2].

The target marketing research data is a basis of any successful business. You should understand your audience, it is the first step to any marketing strategy, and the consumers are a valuable resource to work it out. Buyer personas you have calculated are simply fictional representations of your various types of customers. First step you do is a creation of a profile that describes eachone's background, job description, main sources of information, goals, challenges, preferred type of content, objections, and/or role in the purchase process. It makes you easier to determine a channel and voice for your marketing messages when you have a clear picture of your target audience. Next, you should make a specific point to detail your

target audience's mobile habits to understand them well. The spots to light are: how much of their web usage happens on mobile devices; are they comfortable completing a purchase on a smartphone and other. The research big data reports on mobile usage can help. Some interesting observations include [1]: — 70 % of all email is first opened on a mobile device; — 54 % of users prefer to start their mobile internet sessions on a search engine; — 56 % of B2B (business to business) buyers frequently use smartphones to access vendors' content. — 97 % of adults primarily use their smartphones to access content/information [1].

Approving your Internet business try to do all your other marketing efforts because mobile marketing needs to be tested and optimized. You should also determine the realistic and measurable KPIs (Key Performance Indicators) that define your mobile campaign's success. They might be the followings: 1. Engagement is providing mobile-friendly content for potential customers who are searching for information about your industry or product. It means that you should make sure your website is mobile-responsive to improve mobile SEO (Search Engine Optimization) [2]. 2. Acquisition is making sure lead nurturing emails are mobile-friendly with clear calls-to-action. Buttons in messages should be accessible and to be «big enough to easily tap in order to facilitate click-through actions.» Then make it as easy as possible for someone to fill out a form on your mobile-optimized landing page [2]. 3. Customer Service is about that in a connected, social marketplace, customer service is very much a marketing opportunity. Allow your customers to easily reach you through any platform they want, including simple click-to-call buttons for smartphone users [2].

There are more important indicators in order to identify the right KPIs for your mobile marketing campaign we consider to name: — increasing conversions from email messages; — trying to improve traffic to sales pages; — generating more qualified prospects; — improving sales by converting more traffic on certain pages. In our research we use Google Analytics data that can help to monitor mobile usage of the site: Mobile behavior data reveals how well your mobile content engages your audience. Mobile conversion data will indicate whether or not some of «your usually

used pages still needs to be optimized for mobile browsing [2].»

There is next important factor, it's a mobilefriendly website that is no longer an option — it's a must! The rise in mobile traffic coupled with «Google's mobile-friendliness ranking factor» and that means a brand's site must adapt to mobile devices in order to stay business competitive [2].

As a result we can summarize our main findings and evidences of the modern mobile marketing strategies and present the followings results: all new mobile marketing technologies are about customization and personalization; building a successful online business today you should especially consider Google Analytics and use the other big data sources for Global, European, UK, US, etc. to improve your marketing results; study all the time, do not ignore business recommendations, for instance how to boost your leads and sales from online marketing and the proposals to learn website design best practices; when you are going to reach your audience on mobile devices try to use all the resources to connect your customers: SMS, MMS or multimedia message services; to better engaging your brand you should constantly work out your program applications, it leads your business through small smart devices to big mobile marketing success.

Список використаних джерел:

1. Our recommendations on the top 10 free digital marketing statistics covering secondary data sources for Global, European, UK, US, Asia and Latin America. Smart Insights, 01 Feb, 2019. URL: [https://www. smartinsights.com/marketplace-analysis/customeranalysis/digital-marketing-statistics-sources](https://www.smartinsights.com/marketplace-analysis/customeranalysis/digital-marketing-statistics-sources) (дата звернення: 24.04.2019).

2. Unlock the power of Google Analytics to improve your results from online marketing. Smart Insights. URL : <https://www.smartinsights.com/improve/google-analytics-toolkit> (дата звернення: 24.04.2019).

Дядик Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри маркетингу
Іванов М.В., ЗВО СВО Магістр
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

HR-БРЕНД ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Простий маркетинг і HR-маркетинг має відмінності: маркетинг створює і реалізовує продукт цільовій аудиторії і якщо його хто-небудь купить інший, маркетолог буде тільки щасливий, адже одержить незапланований прибуток; HR-маркетолог продає бренд роботодавця (наявне вільне робоче місце) тільки конкретному кандидату. Якщо маркетолог відповідає за формування та просування товару виробника, підтримання його іміджу для реальних і потенційних покупців, то HR-маркетолог формує імідж підприємства на ринку праці – HR-бренд. Для сучасного підприємства HR-бренд це складова конкурентоспроможності по двом основним причинам: сильний бренд роботодавця дозволяє зацікавлювати і залучати з ринку праці кращих співробітників з одного боку; з іншого – репутацію кращого роботодавця цінують і клієнти, адже таке підприємство має персонал, що працює ефективніше, забезпечуючи високу якість продукції та послуг.

HR-маркетолог – це фахівець, який відповідає за формування і розвиток HR-бренду компанії. Професіоналізм HR-маркетолога стане порятунком для тих компаній, які відчувають дефіцит персоналу і прагнуть утримати кращих працівників [1]. Основним завданням для HR-ів підприємства є не тільки створення привабливого HR-бренду ззовні, а і створення внутрішнього маркетингу орієнтованого на утримання 93% кандидатів сьогодні готові покинути свого роботодавця заради компанії з відмінною репутацією [2].

Якщо мета роботодавця – утримання співробітників на поточній роботі, то варто зайнятися формуванням внутрішнього HR-бренду. Стабільний, що розвивається колектив дозволяє економити гроші на пошуку і навчанні нового

персоналу. Внутрішній HR-бренд можна побудувати в компанії, якщо реалізувати такі етапи: проведення дослідження, аналіз отриманої інформації, сформулювати чіткі і зрозумілі цінності підприємства, створити корпоративну культуру. Розвиток HR-бренду компанії слід починати саме з внутрішнього образу, оскільки запускається ефект, коли співробітники радять своїм друзям і знайомим саме це підприємство.

Зовнішній HR-бренд спрямований на оптимізацію формування кадрового резерву. У тих сферах, де наявна значна кількість компаній з приблизно однаковими умовами праці та рівнем зарплати, HR-бренд дозволяє переманювати кращих фахівців. Етапи створення зовнішнього образу компанії наступні: дослідження поточного образу компанії, формування портрета компанії, співвідношення очікувань співробітників і кандидатів з реальними умовами праці.

У 2018 р. в Україні на здобуття «Премії HR-бренд Україна» були заявлені 45 практичних кейсів у сфері HR. Це проекти, які продемонстрували успішні результати у залученні, мотивації та утриманні персоналу, роботі з пошукачами роботи, розвитку HR-бренда компанії в цілому та її репутації як роботодавця. Проекти оцінювалися експертним складом Жюрі Премії за трьома критеріями: актуальність задуму; сучасність методів реалізації; ефективність та результативність проекту (табл. 1).

Таблиця 1

Успішні HR-бренди підприємств-роботодавців в Україні за результатами конкурсу «Премії HR-бренд Україна», 2018 р.

Місце, компанія	Назва проекту
Номінація «Світ»	
I місце Mars Україна	«Майстерність Лінійного Менеджера»
II місце Ubisoft	«Coding Campus: Talent has no age»
III місце SoftServe	«Побудова Employee Value Proposition для залучення та утримання талантів»
Номінація «Україна»	
I місце ПриватБанк	«Онлайн-практика»
II місце компанія Датагруп	«DATA LAB: залучаємо, надаючи можливості»
III місце Метінвест Холдинг	«STEM-екосистема Метінвесту. Як зробити важку промисловість привабливою для молоді?»

Номінація «Столиця»	
I місце компанія Salateira	«JOB BOT». Salateira стала першою українською компанією в ресторанній сфері, що запустила співбесіди за 90 секунд за допомогою Job Bot.
II місце Телеканал СТБ	«StarLive» (проект дослідження та підвищення рівня залученості працівників)
III місце Медіа Група Україна	«WE CREATE – майбутні технології роботи команд вже сьогодні!»
Номінація «Регіон»	
I місце ДТЕК (Академія ДТЕК)	«Розрахувати не можна вгадати. Де поставити кому? Як HR-аналітика зберігає життя та здоров'я людей».
II місце Метінвест Холдинг	«Центр кар'єри Метінвесту. Candidate journey для промислової компанії»
III місце Агротек	«Service. Reload»

Джерело: узагальнено за даними: [3]

Отже, не можна сказати, що займатися побудовою привабливого іміджу необхідно всім роботодавцям. Якщо підприємство не має потреби в постійному пошуку кандидатів, а плинність кадрів не перевищує нормативного значення у 5%, то витратити великий бюджет, щоб просто виділитися на фоні інших нелогічно. Побудова HR-бренду необхідно для підвищення конкурентоспроможності підприємства, тому дві категорії підприємств, яким не варто розвивати бренд для пошукачів роботи – стабільні і не потребують розвитку компанії та організації на межі банкрутства. Для інших підприємств HR-бренд може стати інструментом для оптимізованого пошуку співробітників і скорочення плинності кадрів.

Список використаних джерел:

1. Новая профессия: HR-маркетолог. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1510> (дата звернення 20.09.2019).
2. Маркетинг в HR: модный тренд или необходимость? URL: <https://marhr.ru/marketing-v-hr-modnyuy-trend-ili-neobhodimost> (дата звернення 21.09.2019).
3. Премія HR-бренд. URL: <http://hrbrand.com.ua/> (дата звернення 20.09.2019).

О.В. Ігнат'єв,
ЗВО СВО Магістр
Бердянського університету менеджменту і бізнесу
(м. Бердянськ, Україна);

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ

Важливою складовою стабілізації роботи підприємств та усіх учасників ринкових відносин є маркетингова діяльність – як одна із сфер господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою та науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом товарів, послуг, виходом підприємств, організацій на зовнішній ринок. Освоєння світових, європейських ринків продукції, товарів та послуг українськими підприємствами потребує нових форм та підходів до розроблення ефективних стратегій маркетингу.

Маркетинг – комплексна система організації виробництва і збуту продукції, орієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів і отримання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринку, вивчення внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства-експортера, розробки стратегії і тактики поведінки на ринку за допомогою маркетингових програм [1, с. 127].

У маркетингу відбуваються зрушення від об'єктивних аналітичних і формальних оцінок, від орієнтації на зовнішні ідеали в бік повсякденних турбот споживачів. Кількість інновацій і нових продуктів, збільшення кількості часу, який люди проводять в мережі Інтернет роблять працю маркетологів все більш складною і значущою.

Головними тенденціями, що стосуються маркетингу в Україні, є зростаючий вплив маркетингу на всі сфери людської діяльності, свідомість і поведінку людини, а також дедалі більш чутливе реагування маркетингу як системи на всі суттєві зміни у суспільстві. Величезні перспективи має маркетинг в нашій країні, але його розвиток гальмується тим, що ця сфера діяльності вимагає значних інвестицій на навчання, дослідження, реорганізацію виробничої діяльності та збутової функції. Однак в умовах конкуренції, що загострюється, його будуть

опанувати, їм будуть займатися всі, хто прагне забезпечити фірмі довгостроковий успіх. Змінюється поведінка споживача: послаблюється сила впливу маркетологів на споживача, споживач стає більш інформованим і вимогливим. Підприємство прагне отримувати прибуток і формувати цей прибуток можуть тільки споживачі продукції, які її купують. Для того, аби вплинути на споживачів, підприємство реалізує маркетингову політику [2, с. 156].

Сучасний маркетинг складний, як ніколи раніше. Це не означає, що раніше не було проблем, просто проблеми сьогодні зовсім інші. Сьогодні проблеми полягають у боротьбі з надмірною фрагментацією, насиченням товарами, які щодня з'являються на ринках, тому постійно змінюються напрями сучасного маркетингу. Сучасний напрям в розвитку маркетингу – глобальний маркетинг – пов'язаний з його інтернаціоналізацією. Цей процес особливо характерний для великих транснаціональних корпорацій, які заходять і на український ринок.

В умовах сучасного маркетингу можна виділити нові перспективи розвитку маркетингу, а саме: – «зверхмаркетинг» – концентрація зусиль на створення комплексної пропозиції, що сприяє вирішенню одночасно кількох проблем споживача, а не просто задоволення однієї потреби; – «мультимаркетинг» – багатоканальний товарорух; – «турбомаркетинг» – скорочення часу на створення нового товару, на відповідну реакцію фірми на виявлений попит [3, с. 178]. На жаль, ринкова економіка України орієнтована на прибуток, а не на задоволення потреб людини, динамічний розвиток сучасного маркетингу відбувається саме в цих умовах.

Найбільш важливими проблемними питаннями маркетингу є проблема маркетингу та маркетингової діяльності, що полягає в тому, щоб збути, продати, реалізувати товар будь-яким способом і будь-якої якості. Така економіка ніколи не буде працювати на потреби людей, її завдання полягає у стимуляції попиту людей на товари за допомогою реклами і моди, щоб їх реалізація приносила максимальний прибуток. Тому маркетологи представляють інтереси не споживача, а виробника (підприємця) [4, с. 121].

Підсумовуючи, можна сказати, що в системі маркетингу існує чимало проблем, за яких маркетингові служби на українських підприємствах працюють з низькою ефективністю. Існує низка негативних дій, які роблять українські підприємці: необґрунтоване застосування західних методик, несистемне використання окремих елементів маркетингу, асоціювання маркетингу лише з рекламою, нетворчий підхід до маркетингової діяльності, орієнтація тільки на короткострокову перспективу.

Сучасний маркетинг повинен базуватися на швидкому, гнучкому плануванні нововведень, рекомендується застосовувати CRM-технології [4, с. 124].

Підприємствам слід приділяти велику увагу проблемам росту бізнесу, але такому, який би сприяв росту ринкової вартості підприємства, наявності вільних коштів та прийнятному ризику ведення даного бізнесу. Подальші дослідження доцільно спрямувати на обґрунтування стратегій маркетингу, найбільш актуальних для українського бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Балабанова, Л. В., Холод В. В., Балабанова І. В. Маркетинг підприємства : навчальний посібник для студентів вищ. навч. закл. Київ, 2012. 612 с.
2. Лилик І.В. Маркетинг в українській економіці: монографія. Київ: КНЕУ, 2008. 243 с.
3. Гармідер Л. Д. Підходи щодо оцінки ефективності маркетингової діяльності на підприємствах сфери послуг. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2016. № 3. С.177–181.
4. Григор М. К. Інтернет-технології та їх вплив на маркетингову діяльність підприємства. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. Економічні науки*. 2013. Вип. 27. С. 121–125.

*****Науковий керівник - к.е.н., доц. Кірова Людмила Леонідівна,
ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»**

В. О. Кібальник,
ЗВО спеціальності «Менеджмент» СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Процес формування конкурентної стратегії має свої етапи, структуру, логіку й діалектику, до того ж він є трудомістким, оскільки всі етапи і складові повинні перебувати у взаємозв'язку та взаємообумовленості.

Етап розробки стратегії пов'язаний із вирішенням проблеми якнайшвидшого досягнення поставлених цілей в умовах внутрішнього середовища та ситуації на ринку. Для стабільного довготривалого розвитку підприємства замало сформувати ефективну стратегію та втілити її у реальність, необхідно також передбачити систему заходів, що допоможуть вчасно реагувати на зовнішні зміни, вимоги ринку, зростаючу конкуренцію.

Основне завдання формування стратегії будь-якого підприємства передбачає розробку плану дій або наміченої стратегії та її адаптацію до мінливого зовнішнього середовища. Добре продумана стратегія, зазвичай, повинна складатися із зусиль, спрямованих на: покращання якості продукції та обслуговування покупців; диверсифікацію ризиків; інтеграцію у межах галузі й економіки держави; захист від непередбачених ситуацій та дій конкурентів; географічне розширення та зміна ринків збуту продукції; посилення міжгалузевої інтеграції, диверсифікації; доходної бази фірми; відпрацювання коректних і доцільних методів управління найважливішими функціями і діями підприємства та його структурних елементів [1, с. 57].

Процес формування конкурентної стратегії для кожної галузі національної економіки має свої характерні етапи. Передусім це стосується такої специфічної сфери діяльності, як сільське господарство та його галузей. Тому для сільськогосподарських підприємств пропонуємо наступний алгоритм формування конкурентної стратегії, що представлений на рис. 1.



Рис. 1. Етапи формування конкурентної стратегії підприємства [2, с. 15]

Першим етапом формування конкурентної стратегії підприємства є аналітичний, що складається з трьох послідовних стадій:

- аналіз ефективності конкурентної стратегії підприємства на міжнародному рівні й дослідження тенденцій розвитку світового ринку. Зокрема, вивчаються обсяг попиту та пропозиції, цінова ситуація, виявляються країни-лідери, їх вагомість і досягнення у аграрній сфері, прогнозується майбутній розвиток із подальшим встановленням основних причин;

- дослідження сучасного стану, тенденцій розвитку та оцінка ефективності конкурентної стратегії. Що передбачає аналіз динаміки й структури обсягу виробництва продукції, дослідження кількісних та якісних показників розвитку галузі за останні роки у країні в цілому, і у розрізі областей

України та районів Полтавської області;

- аналіз сучасного стану розвитку, оцінка конкурентної стратегії досліджуваних господарств та визначення їх позиції на обласному рівні.

Теоретичні підходи до оцінки ефективності конкурентної стратегії поділяються на дві основні групи: аналітичні і графічні.

До аналітичної групи відносять метод рейтингової оцінки конкурентоспроможності підприємства, що використовується двома конкуруючими групами дослідників – Світовим економічним форумом, який щорічно публікує Глобальний звіт про конкурентоспроможність (The Global Competitiveness Report), та Міжнародним інститутом менеджменту та розвитку (MIMR, Лозанна), який публікує «Щорічник світової конкурентоспроможності» (The World Competitiveness Report) [3].

Крім аналітичного оцінювання ефективності конкурентної стратегії підприємств, як уже зазначалося раніше, використовують і графічні. Вони передбачають побудову певних матриць, розбитих на зони, що відповідають певному рівню ефективності і визначають статус підприємства.

Лише комплексне застосування сучасних методів стратегічного управління підприємством підвищить ефективність конкурентної стратегії, даючи можливість завчасно попередити кризові явища, розробити відповідні заходи з метою підвищення рівня конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Сумець О. М. Стратегія підприємства. Теорія, ситуації, приклади. Київ, 2005. 320 с.
2. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства. Тернопіль, 2006. 390 с.
3. The World Economic Forum is an independent international organization committed to improving the state of the world by engaging business, political, academic and other leaders of society to shape global, regional and industry agendas. URL: <http://www.weforum.org/>.

****Науковий керівник – Терещенко І. О., к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу Полтавська державна аграрна академія*

Коноваленко Анастасія Сергіївна,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Таврійського державного агротехнологічного
університету імені Дмитра Моторного

ДОВГОСТРОКОВІ НАСЛІДКИ МАРКЕТИНГОВОГО ВПЛИВУ НА ДІТЕЙ ШКІЛЬНОГО ВІКУ НА ПРОДУКТОВОМУ РИНКУ

Держава гарантує охорону здоров'я дітей, сприяє створенню безпечних умов для життя і здорового розвитку дитини, раціонального харчування, формуванню навичок здорового способу життя [1]. Діти шкільного віку потрапляють у дорослий ринковий сегмент на ринку продуктів споживання, обирають та споживають продукти харчування, стають об'єктом маркетингового впливу виробників та складають специфічну цільову аудиторію. Держава встановлює вікові обмеження на продаж дітям тютюнових та алкогольних виробів. Загальна ж маса продуктів харчування, представлених у роздрібному продажі та продукти закладів громадського харчування доступні для придбання ними без обмежень. Аналіз вікових особливостей різних категорій дітей шкільного віку дозволяє стверджувати, що у віці до 18 років дитяча психіка є незрілою та знаходиться у процесі формування, у дітей відсутні сталі, сформовані харчових стереотипів та уподобання [2].

Споживча модель поведінки дітей шкільного віку характеризується тим, що свій вибір та купівлю продуктів харчування вони здійснюють на основі емоційного вибору під впливом моди, реклами, існуючих тенденцій. Діти прагнуть задовольнити короткострокові потреби, які найчастіше мають характер «забаганок», а не обумовлені прагненням отримати довгостроковий ефект від споживання, який може бути обумовлений особливостями потреб організму у відповідності до вікових особливостей, стану здоров'я, прагненням підтримати стан здоров'я на бажаному рівні протягом тривалого часу.

Засвоєння дітьми маркетингового комунікаційного впливу виробників продуктів харчування в умовах незрілості споживчої моделі поведінки дітей може призвести до негативних наслідків, а саме:

- раціон харчування та харчовий режим за відсутності контролю з боку батьків та осіб, які їх замінюють, може бути порушеним;
- тривале споживання шкідливих продуктів харчування сприяє формуванню спотворених харчових звичок, психоемоційну та смакову залежність;
- споживання дітьми шкідливих продуктів харчування спричиняє незбалансованість раціону харчування та, як наслідок, погіршення стану їх здоров'я у довгостроковій перспективі;
- ризик появи надлишкової ваги, хронічних захворювань ЖКТ та ендокринної системи, спричинених неправильним харчуванням;
- формування викривлених моделей споживчої поведінки, харчових стереотипів;
- скорочення тривалості та якості життя.

Подібні негативні наслідки вже мають місце та зазначаються науковцями за результатами проведених досліджень [3]. Набуття викривлених харчових звичок дітьми може обумовити формування сталої моделі споживчої поведінки на все життя та передачу побідних стереотипів наступним поколінням.

За даними на початок 2019 року Україна посідає 8 місце (з 195 країн) у рейтингу країн із найвищим ризиком смертності, яка спричинена неправильним харчуванням. Таким чином, стан харчування населення в Україні можна характеризувати, як критичний. Отже всебічне управління безпекою харчування дітей та набуття новими поколіннями раціональних харчових стереотипів сьогодні є гострою проблемою та чинником покращення рівня життя населення України у майбутньому. Регулювання маркетингового впливу виробників продуктів харчування на дітей шкільного віку має стати аспектом державного регулювання та державної політики, а також потребує залучення усіх суб'єктів маркетингу на ринку продуктів харчування до зниження ризику виникнення негативних наслідків маркетингового впливу на дітей задля забезпечення реалізації стратегічних завдань держави щодо забезпечення високого рівня якості життя населення та створення гідних умов зростання дітей.

Враховуючи зміну шляхів формування культурних цінностей, ментальних установок, процесу прийняття рішень сучасними дітьми, існує необхідність пошуку інноваційних підходів до підвищення рівня їх усвідомленої споживчої поведінки на ринку продуктів харчування. Таким чином, застосування ефективного маркетингового механізму в системі управління безпекою харчування дітей шкільного віку є актуальною та затребуваною сферою діяльності та потребує розробки наукових засад із застосування сучасних інформаційних технологій та новітніх підходів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про охорону дитинства» від 26 квітня 2001 року № 2402-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2402-14> (дата звернення 15.10.2019).
2. Вікова та педагогічна психологія / Скрипченко О.В. К., 2001. С. 40-76.
3. Аналітична довідка за результатами опитування дітей віком 10–17 років у межах проекту «Права дітей в Україні: реалії та виклики після 20 років незалежності». URL: <http://www.president.gov.ua/news/24361.html> (дата звернення 15.10.2019).

І. П. Міхалець,
ЗВО спеціальності «Менеджмент» СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ»

Конкурентоспроможність підприємства – здатність виробляти й реалізовувати свою продукцію швидко, дешево, якісно, продавати її в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування виробництва [1, с. 71].

З. Шершньова, С. Оборська визначають: «Конкурентоспроможність підприємства – рівень його компетенції відносно інших підприємств конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результируючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність [2, с. 23].

Конкурентоспроможність продукції – ступінь її відповідності на певний момент вимогам цільових груп споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними тощо» [2, с. 59].

Конкурентоспроможність товару відображає його здатність більш повно відповідати запитам покупців порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку. Вона визначається конкурентними перевагами: з одного боку, якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями, з іншого боку – цінами, установлюваними продавцями товарів. Крім того, на конкурентоспроможність впливають переваги в гарантійному й післягарантійному сервісі, рекламі, іміджі виробника, а також ситуація на ринку, коливання попиту. Високий рівень конкурентоспроможності товару свідчить про доцільність його виробництва й можливості вигідного продажу [3, с. 69].

Ю. Іванов [4, с. 11] пише: «По-перше, під конкурентоспроможністю розуміють ступінь відповідності конкретного товару в кожний даний момент часу вимогам обраного ринку за технічними, економічними і іншими характеристиками. По-друге, це комплекс факторів, що відображають як техніко-економічні характеристики продукції, так і умови їхньої реалізації.

По-третє, під конкурентоспроможністю товару розуміється комплекс споживчих і вартісних характеристик, у зв'язку з якими відбувається розподіл попиту між даним товаром і іншими товарами, що обертаються на ринку.

Незважаючи на наявні розходження у формулюваннях, загальним є те, що конкурентоспроможність товару проявляється на ринку в момент обміну, тобто реалізації продукції. Рівень конкурентоспроможності товару визначається в остаточному підсумку покупцем, який, здобуваючи продукцію, визнає її відповідність своїм потребам» [4, с. 11-14].

Разом з тим конкурентоспроможність товару – це не тільки висока якість і технічний рівень, але й уміле маневрування в ринковому просторі та у часі, а головне – максимальний облік вимог і можливостей конкретних груп покупців. Причини конкурентоспроможності товару необхідно шукати в конкурентних перевагах окремих його характеристик, що є наслідком більш ефективного управління процесом розробки, реалізації й експлуатації пропонованої продукції [4, с. 11-14].

Конкурентоспроможність продукції й конкурентоспроможність підприємства співвідносяться між собою як частина й ціле. Зазвичай можливість фірми конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності її товарів (послуг), а також сукупності економічних методів управління господарською діяльністю, що впливають на результати конкурентної боротьби [4, с. 11-14].

Конкурентоспроможність об'єкту будь-якого рівня не є сталою характеристикою. Вона нерозривно пов'язана з мінливістю конкуренції. М. Портер відзначає, що конкуренція – є динамічною і базується на оновленні та пошуку стратегічних відмінностей [5, с. 39].

Поняття конкурентоспроможності містить у собі великий комплекс економічних, правових та інших характеристик, що визначають положення підприємства на галузевому, регіональному або світовому ринку. Цей комплекс може включати характеристики товару, обумовлені сферою виробництва, а також фактори, що формують у цілому економічні умови виробництва і збуту продукції. Рівень конкурентоспроможності підприємства – дзеркало, в якому відображаються сукупні підсумки роботи усіх служб підприємства, а також стан зовнішнього довкілля [6, с. 7-8].

Список використаних джерел:

1. Фасхиев Х. Модель управління конкурентоспособностью предприятия. *Проблемы теории и практики управления*. 2018. № 2. С. 69-80.
2. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління. Київ, 1999. 384 с.
3. Юданов А. Ю. Конкуренция : теория и практика. Москва, 2012. 476 с.
4. Иванов Ю. Конкурентоспособность в системе категорий рыночной экономики. *Бизнес Информ*. 2004. № 11. С. 11-14.
5. Портер М. Международная конкуренция. Москва, 2013. 896 с.
6. Янкового О. Г. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення. Одеса, 2013. 470 с.

*****Науковий керівник – Писаренко В.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри маркетингу Полтавська державна аграрна академія**

Б. М. Перетяка,
ЗВО спеціальності «ПТБД» СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджуючи сутність поняття «потенціал», ми також встановили, що у наукових працях поняття «потенціал» тісно пов'язана з характером цілей підприємства. Високий потенціал дозволяє розширити коло можливих стратегій, зробити їх найбільш активними та наступальними. Однак практика засвідчує, що навіть, володіючи достатнім потенціалом, підприємство не завжди повною мірою використовує його [1, с. 48-49].

Вивчаючи маркетинговий потенціал у системі управління аграрними підприємствами, В. Кучер [2] зазначає, що найважливішим елементом підприємницької діяльності у сільськогосподарських підприємствах є маркетинг, який є засобом, що забезпечує ділову активність, стабільність, конкурентоспроможність і ефективність роботи сільськогосподарського підприємства.

Вчені Г. Мерзлікіна і Л. Шаховська [3] маркетинговий потенціал підприємства називають ринковим та характеризують його за допомогою інформації про частку ринку, темпи зміни фізичного обсягу виробництва, конкурентів, модифікацію продукції, клієнтури, фізичний попит на продукцію підприємства, професійний склад кадрів, співвідношення реалізованої і виробленої продукції.

О. Птащенко [4] відзначає, що маркетинговий потенціал, будучи складовою загального потенціалу, полягає у максимальній можливості підприємства використовувати всі передові напрацювання у сфері маркетингу.

Р. Марушков [5] підкреслює належність маркетингового потенціалу саме до господарського потенціалу, вбачаючи в ньому здатність маркетингового середовища задовольняти потреби ринку в певному обсязі матеріальних благ і

послуг. Маркетинговий потенціал підприємства доцільно розглядати як єдність економічного та ринкового потенціалу в межах взаємодії одного з одним.

На думку Ф. Котлера [6], від ставлення цільового покупця до товару підприємства та самого підприємства залежить вплив інших чинників. Але перш ніж підприємство зможе задовольнити покупця, воно повинно ідентифікувати його потреби. Вважаємо, що маркетингова діяльність підприємства вимагає ретельного аналізу цільової аудиторії. Тому схилиємося до думки, що з огляду на насиченість ринку зростає роль такого чинника, як відношення споживачів до продукції підприємства, оскільки саме воно формує попит на продукцію підприємства, а отже, впливає на його прибутковість.

Складові загального потенціалу підприємства та фактори, що формують структуру маркетингового потенціалу підприємства, систематизовано на рис. 1.

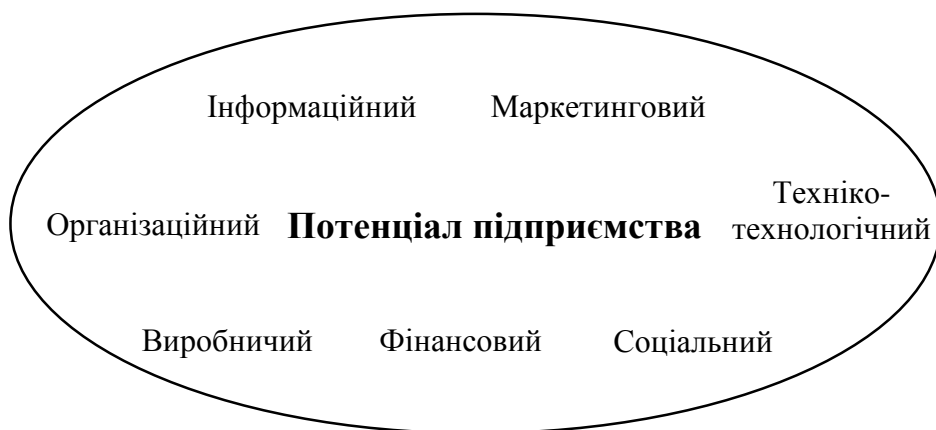


Рис. 1. Маркетинговий потенціал підприємства в структурі загального потенціалу підприємства [1-6]

Таким чином, сукупність ресурсів підприємства визначає можливі досягнення цілей потенціалу підприємства, багатоаспектні складові, що містить як матеріальні, так і нематеріальні активи, що забезпечують ефективність діяльності підприємства [1-6].

Маркетинговий потенціал є невід'ємною складовою загального потенціалу підприємства, що в цілому спрямоване на досягнення корпоративних цілей та, як правило, передбачає отримання прибутку від діяльності. Маркетинговий потенціал підприємства формують низка факторів, які в загальному визначають

реальні можливості формування конкурентоспроможності промислового підприємства на ринку [1-6].

У цілому до елементів потенціалу підприємства можна зарахувати усе, що пов'язане з його функціонуванням і розвитком. Він являє собою сукупність людських (цінні знання та навички, які мають працівники, а також їхні здібності та готовність до спільної діяльності з іншими членами організації), матеріальних (активи, які відображаються в балансі компанії: основні й оборотні засоби, інвестиції) та нематеріальних ресурсів [1-6].

Список використаних джерел:

1. Барибіна Я. О. Підходи до визначення сутності поняття «потенціал» у категоріальному апараті. *Наук. Вісн. Полтавського ун-ту економіки і торгівлі*. 2011. № 6 (51), ч. 2. С. 48-53.
2. Кучер В. В. Маркетинговий потенціал в системі управління аграрним підприємством. URL: http://www.khntusg.com.ua/files/vestnik_11.pdf.
3. Мерзликина Г. С., Шаховская Л. С. Оценка экономической состоятельности предприятия. Санкт-Петербург, 1996. 160 с.
4. Птащенко О. В. Удосконалення маркетингового забезпечення товарної інноваційної політики підприємства шляхом впровадження бренд-сайту. *Управління розвитком*, 2010. № 20. С. 101-103.
5. Марушков Р. В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли). : автореф. дис. канд. экон. наук. Москва, 2000. 39 с.
6. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. Санкт-Петербург, 2012. 816 с.

*****Науковий керівник – Дядик Т.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу Полтавська державна аграрна академія**

О.О. Пустильник,
курсант 2 курсу факультету економіки – правової безпеки
Г.В. Соломіна, к.е.н.,
доцент кафедри фінансово – економічної безпеки
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
(м. Дніпро, Україна)

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ВПЛИВУ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ

Для ефективного управління маркетинговою діяльністю в умовах конкурентної боротьби варто виділити такі напрямки:

1. Стратегія блакитного океану. Її суть полягає в створенні нового продукту, формуванні коли яка була раніше попиту, нового ринку, де практично відсутні конкуренти. Під “блакитним океаном” розуміється як раз новий неконкурентний ринок. Проект повинен створювати інновацію цінності для споживача, а не просто цінність. Нова цінність створюється для споживачів за допомогою інноваційних товарів, інноваційних методах їх виробництва і принципово нових способів продажу, які ринок раніше ніколи не пропонував; Проект повинен мати низькі витрати, які обумовлені тим, що інноваційний продукт не вимагає капітальних витрат, великого числа робочих, витрат на просування і ін. Тобто, зниження витрат відбувається за рахунок скасування і зниження факторів, через які йде конкуренція в галузі [1].

2. Соціальний маркетинг: одночасно виступає як соціально-маркетингова, ефективна управлінська технологія, що формулює основні принципи і підходи до побудови сучасного соціального управління на основі теорії соціального, некомерційного обміну послугами, ідеями, цінностями і тому подібне. Управління соціальним маркетингом - складний процес, що вимагає від компаній істотної концептуально-стратегічної і організаційної перебудови: розробки корпоративних планів «стійкого розвитку» і корпоративних звітів про соціальну відповідальність, спеціальні PR-заходи: проведення переговорів і

обмін досвідом на загальносвітовому, європейському і національному рівнях, презентації компаній за кордоном. Зростання капіталізації і міжнародного іміджу підприємства безумовно окуплять ці вкладення у разі успіху.

Управління соціальним маркетингом здійснюється шляхом аналізу, планування та контролю виконання маркетингових програм, спрямованих на маркетинговий бізнес-процес (створення, підтримку та розширення вигідних відношень з цільовими споживачами). Управління соціальним маркетингом підприємства повинно здійснюватися на: корпоративному, функціональному та інструментальному [2] та базуватись на трьох рівнях:

- внутрішній - реалізація фірмою своєї соціальної відповідальності перед співробітниками своєї організації шляхом вкладення ресурсів в створення максимально сприятливих умов праці і психологічного клімату в колективі, сприяння його соціальному розвитку, підвищенню кваліфікації персоналу, розширенню участі працівників в управлінні організацією;

- зовнішній - реалізація соціальної відповідальності перед споживачами шляхом формування і задоволення потреб людей в зручних, безпечних і недорогих товарах і послугах;

- соціальний - реалізація соціальної відповідальності перед територіальною общиною шляхом сприяння її стійкому розвитку через участь в рішенні пріоритетних соціальних проблем, підтримка слабких і недієздатних, підвищення рівня культури населення, стимулювання його ділової активності, збереження навколишнього середовища [2].

3. Мультиканальність маркетингу - одночасна взаємодія компаній з цільовими аудиторіями (клієнтами) за допомогою off-line (реклами, спеціалізованих видань, конференцій, мерчандайзингу тощо) і on-line каналів маркетингових комунікацій (пошукових систем, соціальних мереж, професійних співтовариств, електронної пошти, блогів, форумів, вебінарів, мобільних додатків та ін.) [3].

Варто відмітити не менш важливий інструмент здійснення конкурентної боротьби в управлінні маркетинговою діяльністю – бенчмаркінг. Застосування

бенчмаркінгу передбачає системне вивчення всіх факторів і причин, які визначають позиції лідера. В даний час бенчмаркінг є широко використовуваною технологією пошуку нових прикладів для вивчення і впровадження в бізнес [4]. Для перевершення конкурентів підприємствам, незалежно від розміру та сфери діяльності, необхідно постійно вивчати і застосовувати передовий світовий досвід у всіх сферах ділової активності, переймати всі види ефективних технологій. Він сприяє відкритості та підвищенню ефективності бізнесу: надає організації сигнали раннього попередження у разі її відставання, з'ясовує рівень організації порівняно з кращими в світі, веде до швидкого впровадження нових підходів при мінімальному ризику, скорочує витрати на створення нових проектів [4].

На управління маркетинговою діяльністю впливає характер конкурентної боротьби, яка за декілька років збільшилась майже вдвічі. Саме в таких умовах управлінці вимушені шукати нові способи до підвищення ефективності маркетингу, для того, щоб зберігати та покращувати позиції на ринку та бути впевненими, що споживачі мають лояльне відношення до продукції підприємства.

Список використаних джерел:

1. Блакитний океан – стратегія. 2016. URL: <http://moyaosvita.com.ua/marketing/blakitnij-ocean-strategiya/>.
2. Чередниченко К. Соціальний маркетинг. URL: <https://sites.google.com/site/cherednychenkokatya40kd/home/socialnijmarketin>
3. Жадько С.В. Використання мережі internet при просуванні лікарських препаратів до кінцевих споживачів *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. 2013. № 2(28).
4. Командровська В.Є. Оцінка стратегії діяльності підприємства за допомогою методу бенчмаркінгу. URL: <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/306/295>.

Романенко С.В., ЗВО СВО Магістр,
спеціальність «Економіка»,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У довгостроковій перспективі виживання і розвиток підприємства залежать від здатності своєчасно передбачити зміни на ринку і відповідним чином адаптувати свою структуру і зміст портфеля продукції. Щоб бути ефективним, таке стратегічне мислення має бути системним і націленим на «підприємство майбутнього», на підготовку дій, які забезпечать бажані результати.

Стратегія виступає не тільки як інструмент обґрунтування, вироблення і реалізації довгострокових цілей і завдань виробничого, науково-технічного, економічного, організаційного та соціального характеру, не тільки як фактор, що регулює діяльність підприємств доти, доки намічені цілі і завдання не будуть досягнуті, а й одночасно як засіб зв'язку підприємства із зовнішнім ринковим середовищем [1, с. 503].

Стратегічний маркетинг є основою ринкової політики підприємства, яка враховує інтереси всіх суб'єктів ринку в навколишньому його середовищі. Стратегічний маркетинг базується на результатах аналізу і прогнозу існуючих умов навколишнього середовища, а також обліку сильних і слабких сторін діяльності підприємства. Отже, він зберігає і розвиває досягнуті успіхи на ринку, відкриває нові можливості, створює і забезпечує перспективи розвитку підприємства в довгостроковій перспективі. Виходячи з цього, стратегічний маркетинг можна розглядати як нову концепцію маркетингової діяльності, тісно інтегровану зі стратегічними цілями розвитку підприємства.

Стратегічний маркетинг – це сучасний маркетинг, який базується на певному баченні підприємства навколишнього світу і своєї ролі в ньому, на принципах глобалізації, інноваційності, інтегрованості, переваги структурних досліджень перспектив потреб ринку і моніторингу середовища, активного використання зав'язків з громадськістю. У цільовому відношенні він

орієнтований на збалансованість, гармонізацію інтересів підприємства, споживачів і суспільства в цілому, партнерство всіх учасників відносин ринкового обміну і забезпечує створення товарів і послуг більш високої цінності, ніж у конкурентів.

Алгоритм формування маркетингової стратегії підприємства представлений на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм формування маркетингової стратегії підприємства

Найважливішим методологічним інструментом стратегічного управління є портфельний аналіз. За допомогою портфельного аналізу формуються стратегії підприємства і вибирається найбільш краща з них.

Портфельний аналіз дозволяє узагальнити інформацію про ринкові позиціях підприємства; виявити тенденції ймовірного розвитку ринку; підготувати управлінське рішення і вибрати стратегію.

Процес портфельного аналізу можна розбити на три етапи. На першому етапі аналізуються можливості підприємства в сьогоденні і майбутньому, виробляються оцінки ринків (їх зростання і частки) і конкурентоспроможності продукції, будуються відповідні матриці. Аналогічно матриці будуються для

підприємств-конкурентів з метою виявлення найбільш ймовірних напрямків їх діяльності.

На другому етапі розробляється «цільовий портфель» стратегій підприємства, який являє собою сукупність приписів щодо зміни продуктового портфеля підприємства.

Третій і заключний етап портфельного аналізу полягає в аналізі можливостей підприємства по реалізації представлених змін [3, с. 506].

Ефективність маркетингової стратегії полягає у задоволенні потреб споживача. Якщо споживач задоволений, про що свідчать обсяги продажів, зростання частки ринку, то це означає, що підприємство досягає своїх цілей. Це означає, що кожен співробітник компанії вирішує своє завдання, знаходиться на своєму місці і плани керівництва цілком реалістичні і досяжні.

Маркетингова стратегія підприємства покликана характеризувати довгострокові цілі підприємства, забезпечувати координацію маркетингової діяльності з іншими функціональними видами діяльності і, нарешті, узгоджувати різні види маркетингових рішень. Маркетингові стратегії повинні відповідати умовам зовнішнього середовища підприємства з погляду можливостей, що відкриваються, зростання і перешкод, а також її внутрішніх ресурсів і можливостей.

Список використаних джерел:

1. Кобець Д.Л. Теоретичні підходи до формування маркетингової стратегії на підприємствах. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск. 13. С.502-506.
2. Логоша Р.В. Особливості формування маркетингових стратегій сільськогосподарських підприємств. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2018. № 11(51). С. 22-26.
3. Мельник Ю.М. Маркетингові інструменти антикризового управління підприємством *Маркетинг. Менеджмент. Інновації* : монографія ; за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. Суми : Папірус, 2010. С. 505–516.

І.А. Романюк, к.е.н.,
асистент кафедри маркетингу та медіакомунікацій
Харківського національного технічного університету
сільського господарства ім. Петра Василенка
(м. Харків, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТУРИСТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сьогодні надзвичайно актуальним є питання розробки новітніх маркетингових заходів просування туристичних послуг, оскільки докризові засади маркетингової діяльності вже не знаходять реального відображення у ситуації, що склалася на туристичному ринку. При цьому метою використання новітніх підходів є формування позитивного іміджу та налагодження довгострокових стосунків туристичних підприємств із клієнтами. Як і формування, удосконалення маркетингової комунікаційної політики передбачає прийняття великої кількості рішень, пов'язаних з визначенням величини рекламного бюджету, вибором оптимальних засобів розповсюдження рекламних звернень, використання засобів комерційної пропаганди, методів стимулювання збуту [1, с. 215]. Просування послуг створює образ престижності, підтримує популярність існуючих товарів, створює сприятливу атмосферу для підприємства та його послуг у змаганні з конкурентами.

Сучасний стан і розвиток ринку туристичних послуг в Україні характеризують такі особливості: динамічний розвиток за наявності великих резервів щодо розширення його видової структури, нарощування обсягів реалізації послуг; ефективне функціонування в його структурі малих господарських утворень; досягнення підприємствами колективної форми власності найкращих показників діяльності за обсягами, видовою структурою; залежність розвитку малого підприємництва на ринку туристичних послуг від нагальної уваги [2, с. 43]. Однак проблеми економічного розвитку, наповнення

державного і місцевих бюджетів унеможливають оптимальну його фінансову підтримку.

Умови функціонування сучасної економіки, які характеризується гострою конкуренцією, вимагають від керівництва туристичними підприємствами постійної модернізації бізнес-процесів підприємства, використання інноваційних технологій. Впровадження комплексу Інтернет-маркетингу дозволяє сучасним українським туристичним підприємствам автоматизувати процес взаємодії з клієнтами, надаючи індивідуальне обслуговування в зручний час, ефективно організувати зворотний зв'язок, оперативно отримувати маркетингову інформацію і на цій основі приймати ефективні, обґрунтовані маркетингові рішення, проводити високоефективні рекламні кампанії [3, с. 26].

Для сучасної української моделі економіки цінність системи маркетингових комунікацій з використанням Інтернету визначається тим, що вона дозволяє туристичним підприємствам цілеспрямовано впливати на споживача, вибирати лише необхідну цільову аудиторію і налагоджувати правильні взаємини з клієнтом. Такі маркетингові комунікації дають змогу супроводжувати споживача на всіх етапах здійснення покупки турпродукту, при цьому впливати на нього, отримувати у відповідь позитивну реакцію, вести діалог з цільовою аудиторією, забезпечувати створення міцних і довготривалих стосунків.

Реалізація маркетингової комунікаційної політики потребує затрат, тому для розрахунку бюджету виділяють аналітичні та неаналітичні підходи, кожен з яких має різні методи. Основними напрямками удосконалення маркетингової комунікаційної політики є продовження застосування TTL-інструментів, адже вони допомогли залучити більше клієнтів та збільшити рівень прибутку [4, с. 253]. Також доцільно застосовувати direct-маркетинг, що дасть змогу розширити варіацію туристичних послуг, що збільшить кількість клієнтів. Застосовувати такий інструмент – big data, який допоможе відслідковувати потреби клієнтів і на основі цього розробляти пропозиції і просувати їх на ринку. Для сучасних туристичних підприємств необхідно вдосконалювати роботу власних сайтів.

Список використаних джерел:

1. Романюк І.А., Мандич О.В., Нікітіна О.М. Особливості впровадження маркетингових комунікацій в туристичні послуги. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2016. Вип. 174. С. 212-218.
2. Білецька І.М. Моніторинг тенденцій розвитку міжнародного туризму. *Глобальні та національні проблеми розвитку*. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Миколаїв, 2016. С. 41-46. Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/11.pdf>
3. Волчецький Р.В. Світовий досвід розвитку сфери туризму та перспективи його впровадження в Україні. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечнікова*. 2016. Т. 21. Вип. 3. С. 25-28. Режим доступу: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2016_21_3/06.pdf
4. Ігнатенко М.М. Проблеми та перспективи розвитку сільського туризму в Україні. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького*. Серія «Економічні науки». Т. 12, № 1 (43). Львів, 2010. С. 252-255.

І.О. Терещенко,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
К. О. Ткаченко,
ЗВО спеціальності «ПТБД» СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, Україна)

ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТЬ «ЕФЕКТИВНІСТЬ» І «РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ» ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день широке обговорення в наукових колах одержало зіставлення понять «ефективність» і «результативність». Так, В. С. Тікін в роботі «Ефективність – не коефіцієнт» пропонує чітко розмежувати ці категорії. Обґрунтовуючи свою точку зору, він посилається на відомого американського економіста Пола Хейне, який вважав, що ефективність і економічність характеризують «результативність» використання засобів для досягнення цілей. «... Отримувати якнайбільше з доступних нам обмежених ресурсів – ось що ми маємо на увазі під ефективністю і економічністю» [1, с. 94].

Таким чином, ефективність розглядається як поняття більш вузьке, ніж результативність. Ґрунтуючись на висловлюваннях Пітера Друкера. Друкер: «результативність» (effectiveness) означає «робити правильні речі» (doing the right things), а «ефективність» (efficiency) – «робити речі правильно» (doing things right). Подібне розділення він виводить з різного написання і вимови однокореневих слів [2, с. 4].

Укладення професора філософії М. С. Солодкої, пояснює виникнення цих форм еволюцією поняття «ефективність», завдяки якій виникла необхідність розширити поняття. У результаті були введені поняття «необхідної» ефективності, що «виражає ступінь відображення потреби в меті, вибір найбільш ефективних засобів відображення», і «цільової» ефективності «як відношення результату діяльності до мети», за поняттям ж економічної ефективності було збережено відношення результату до затрат [3, с. 35].

Виходячи з цього, В. О. Літвінова [4, с. 43-45] робить висновок, що «результативність» – перетворена форма «ефективності». У тому випадку, коли

необхідно оцінити ступінь досягнення результату, ефективність приймає форму «результативності», тоді ж, коли мова йде про мінімізацію використовуваних ресурсів, можна говорити про «економічність». Наочно взаємозв'язок понять «ефективність – результативність – економічність» представлено на рис. 1.

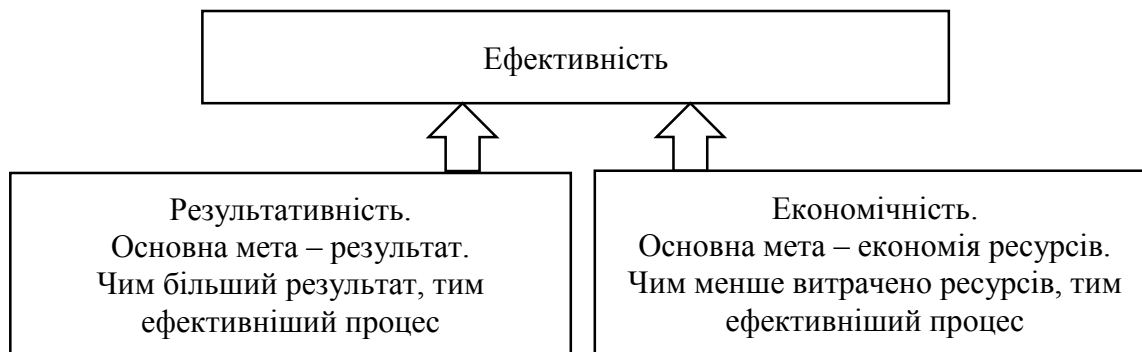


Рис. 1. Взаємозв'язок понять «ефективність» – «результативність» – «економічність», [4, с. 43-45]

Вирішуючи економічні завдання, у першу чергу розглядаємо ефективність цих рішень, яка може бути забезпечена зростанням результату або зниженням витрат. Ефективність (процесу, заходу, рішення) буде досягатися в обох випадках за рахунок різних джерел, які можуть виступати як цільовими установками (знизити собівартість продукції, витрати на транспортування і т. д.), так і способами досягнення мети (підвищити ефективність виробництва) [4, с. 43-45].

Для суспільства, як вважають В. Андрійчук і Е. Чирков важливо мати найоптимальніше виробництво продукції, при якому досягається максимальна економія витрат – ресурсів виробництва (людських, природних, матеріальних, земельних, інтелектуальних, фінансових тощо). Вчені акцентують увагу на рівні економічності використання ресурсів виробництва, здебільшого лімітованих [5].

Всесвітньо відомий вчений-економіст П. Самуельсон визначив, що ефективність характеризується відсутністю збитків. Аналіз даного трактування свідчить, що увага фіксується на аспекті, пов'язаному з наявністю або відсутністю втрат, який визначає не сутність категорії дослідження, а тільки певну її сторону [6, с. 38–39].

Таким чином, під поняттям «ефективності» розглядають результативність виробництва, оскільки воно досить широким і відображає не тільки різні сторони явища та результативність виробництва, а й охоплює всі результати господарської діяльності аграрних і переробних підприємств, інших посередників незалежно від типів господарювання та форм власності.

Список використаних джерел:

7. Тикин В. С. Эффективность – не коэффициент. *Экономические науки*. 2009. № 7 (56). С. 94–97
8. Швец В. Е. К вопросу определения результативности и эффективности СМК. *Методы менеджмента качества*. 2004. № 6. С. 4–8.
9. Солодкая М. С. Надежность, эффективность, качество систем управления. *Теоретический журнал «Credo»*. 1999. № 5 (17). С. 30–46.
10. Літвінова В. О. Економічна ефективність: сутність та форми. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2014. №2 (26). С.43-45.
11. Андрійчук В. Г. Економіка підприємства. Київ, 2002. 624 с.
12. Самуэльсон П. А. Экономика. Москва, 2012. 600 с.

А. А. Шульга,
ЗВО спеціальності «ПТБД» СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на використанні базових положень теорії управління, відповідно до яких основними елементами організації системи управління конкурентоспроможністю є мета, об'єкт і суб'єкт, методологія та принципи, чинники та фактори, процес та функції управління підприємством [1, с. 32-35].

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі [2, с. 126-127].

Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції [2, с. 126-127].

Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є визначене коло осіб, що реалізують його (управління) мету: власник підприємства, вищий управлінський персонал підприємства (директор, заступники директора та керівники підрозділів підприємства), лінійні менеджери операційних підрозділів підприємства, державні та відомчі управлінські структури та органи [2, с. 126-127].

Для успішного функціонування будь-якого підприємства на ринку необхідно регулярно здійснювати й оцінку конкурентоспроможності. Така оцінка дає можливість визначити сильні та слабкі сторони підприємства, виявити його приховані потенційні можливості і, відповідно до цього, максимального удосконалити його стратегію функціонування [2, с. 126-127].

Конкурентним на ринку може бути тільки те підприємство, що володіє конкурентною перевагою в певному місці, у певний час, а також вмінням здобувати і підтримувати (зміцнювати) цю перевагу. Таким чином, конкурентоспроможність підприємств розуміється як [1, с. 32-35]:

– процес, в якому учасники ринку, прагнучи реалізації своїх інтересів, роблять спроби представити корисніші від інших пропозиції цін, якості чи інших рис, що впливають на процес укладання угоди;

– здатність підприємства до стабільного економічного розвитку у тривалій перспективі, а також прагнення до утримання і збільшення частки своєї продукції на ринку;

– здатність до підтримання власної системи намірів, мети чи вартості підприємства;

– здатність до збільшення підприємством внутрішньої ефективності функціонування через зміцнення і покращення позиції на ринку;

– здатність до проектування, виробництва і продажу товарів, ціни яких, якість та інші особливості привабливіші для споживачів;

– вміння досягати і утримувати конкурентну перевагу;

– суперництво і співпраця, що одночасно призводять до освоєння важливих технологій, потреб та вимог клієнтів.

Реалізація функцій управління конкурентоспроможністю підприємства у їх взаємозв'язку формує цикл управління конкурентоспроможністю (див. рис. 1).

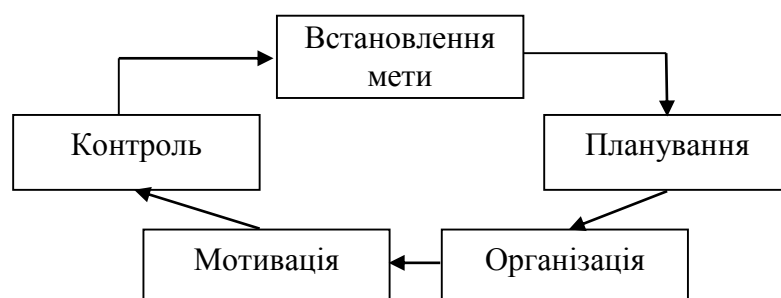


Рис. 1. Організація системи управління конкурентоспроможністю підприємства [3, с. 143]

З позиції процесного підходу організація системи управління конкурентоспроможністю підприємства розглядається як процес реалізації певної сукупності управлінських функцій – визначення цілей, планування, організації, мотивації та контролю діяльності щодо формування конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності [3, с. 89-91].

За системного підходу конкурентоспроможність підприємства оцінюється комплексно, аналізується й система управління, конкурентні переваги, досліджуються проблеми та їх характер. Такий підхід дозволяє всебічно оцінити середовище та фактори впливу на конкурентоспроможність компанії, висновки робляться після сукупного аналізу та мають всебічний характер, що дозволяє впливати на всю систему за допомогою впливу лише на один ключовий параметр [4, с. 10].

Список використаних джерел:

7. Анімов А. Н. Конкурентоспроможність національної економіки. Київ, 2001. – 158 с.
8. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теоретичні аспекти. Київ, 2006. 160 с.
9. Богомолова И. П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2009. № 1. С. 86-97.
10. Єлець О. П. Методичні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. С. 8-13.

СЕКЦІЯ 7

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Д. І. Білецька,
ЗВО спеціальності «Менеджмент» СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, Україна)

МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

З метою підвищення ефективності, прибутковості, інноваційності, забезпечення високої якості продукції та послуг менеджмент підприємств потребує сучасних інструментів стратегічного управління, які дозволять проводити якісний стратегічний аналіз, передбачати та планувати зміни зовнішнього середовища, своєчасно реагувати та активно впливати на них. Теорія стратегічного управління розробила цілу низку методичних підходів, прийомів та інструментів, багато з яких сьогодні вважаються основними (базовими).

Вибір того чи іншого методу може визначатися стратегічними пріоритетами підприємств, а також їх регіональною різноманітністю, культурними особливостями ведення бізнесу та спрямованістю управлінських знань.

У табл. 1 наведено 15 найпопулярніших стратегічних інструментів управління підприємством, а також ефективність їх використання, визначена щорічним дослідженням компанії Bain & Company.

Найбільш ефективними інструментами, із задоволеністю на рівні 4,01, є стратегічне планування, сегментування споживачів (3,95) та визначення місії і бачення бізнесу (3,91). Така ефективність може бути пов'язана із простотою застосування того або іншого методу та його правильного вибору.

Інструмент бенчмаркінгу користується популярністю, що зумовлено складністю та незадоволеністю менеджменту рівнем зростання та розвитку підприємств. У таких умовах однією з ключових залишалася проблема скорочення витрат за всіма без винятку процесами. Так, переймання ефективного досвіду, стратегія імітації та наслідування вважалися найбільш дешевим та прийнятним варіантом.

Інструменти стратегічного управління, що використовуються світовими компаніями [3]

Стратегічний інструмент	Частота використання, %	Ефективність використання
Бенчмаркінг	76	3,82
Стратегічне планування	67	4,01
Визначення місії та бачення	65	3,91
Управління відносинами із споживачами	63	3,83
Аутсорсинг	63	3,79
Збалансована система показників	53	3,83
Сегментування споживачів	53	3,95
Реінжиніринг бізнес-процесів	50	3,85
Ключові компетенції	48	3,82
Злиття та поглинання	46	3,83
Стратегічні альянси	44	3,82
Управління ланцюгом постачання	43	3,81
Сценарне та випадкове планування	42	3,83
Управління знаннями	41	3,66
Менеджмент тотальної якості	34	3,80

Технологія бенчмаркінгу включає чотири послідовних етапи [2]:

- усвідомлення та глибоке розуміння власних бізнес-процесів підприємством;
- вивчення та аналіз бізнес-процесів інших підприємств (конкурентів та не конкурентів);
- порівняння результатів бізнес-процесів свого підприємства із результатами діяльності проаналізованих підприємств;
- впровадження доцільних змін для скорочення відриву від еталонного підприємства.

Протягом останніх років бенчмаркінг не залишає десятку найпопулярніших інструментів управління. Це простежується також у розширенні видів та типів бенчмаркінгу. Зокрема, досить популярними є внутрішній (порівняння роботи підрозділів усередині підприємства), конкурентний (вивчення досвіду прямих конкурентів), загальний (порівняння підприємства із непрямими конкурентами або іншими підприємствами) та функціональний (передбачає впровадження передового досвіду за окремими функціями – продажі, логістика, закупівлі, обслуговування клієнтів тощо).

Концепція залучення працівників набуває усе більшої популярності протягом останніх років [1]. Зміна акцентів роботи з персоналом у цілому відповідає змінам стратегічного мислення, переходу до соціального менеджменту, а також концепції соціальної відповідальності бізнесу. Зростає значення кваліфікованих працівників при розробці та прийнятті стратегічних рішень, формуванні інноваційної політики підприємства, пошуку джерел конкурентних переваг (див. табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика методів стратегічного управління [1]

Метод	Об'єкт спрямування	Орієнтація
Стратегічне планування	Стратегічний потенціал та його використання для досягнення цілей	Внутрішня та зовнішня
Управління відносинами із споживачами	Ринкова позиція підприємства та цільові групи споживачів	Зовнішня
Залучення працівників	Підвищення якості управлінських рішень	Внутрішня
Бенчмаркінг	Ефективність найважливіших бізнес-процесів	Зовнішня
Збалансована система показників	Підвищення ефективності управлінського обліку та контролю через врахування монетарних та немонетарних показників	Внутрішня та зовнішня

Механізм застосування описаних вище методів передбачає акцентування уваги на різних аспектах діяльності підприємства, як на джерелах їх конкурентних переваг. Ці аспекти можуть перетинатися, а можуть бути спрямовані на різні функції та бізнес-процеси.

Список використаних джерел:

4. Князик Ю. М. Складові процесу формування та підтримання лояльності споживачів. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 739. С. 95–101.

5. Отенко І. П. Стратегічна компетентність підприємства : підходи, концепції, методичне забезпечення : монографія. Х., 2014. 368 с.

6. Bilodeau В. Management Tools & Trends. URL: <http://www.bain.com/publications/articles/managementtools-and-trends.aspx>.

Вайда Тарас Степанович, к.пед.н.,
доцент завідувач кафедри спеціальної
фізичної та вогневої підготовки
Херсонського факультету ОДУВС
(м. Херсон, Україна)

ПЕРЕДУМОВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ДУАЛЬНОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ ПОЛІЦЕЙСЬКИХ ЯК ПЕРСПЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ГАЛУЗІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ СУЧАСНИХ ПРАВООХОРОНЦІВ

Актуальність проблеми. Ефективність професійної діяльності працівників органів та підрозділів Національної поліції української держави напряму залежить від рівня їх фахової підготовки у відомчих ЗВО зі специфічними умовами навчання. Досвід Європейського Союзу як провідного світового лідера у сфері підготовки кваліфікованих кадрів свідчить, що однією з ефективних форм удосконалення освітнього процесу в сучасних умовах, котра забезпечує покращення підготовки фахівців (зокрема, така потреба стосується поліцейських), є дуальна система їх професійного навчання.

Термін «дуальна система» (від лат. dualis – подвійний) був введений у педагогічну термінологію в середині 60-х років минулого століття у ФРН – як нова, більш гнучка форма організації професійного навчання. У сучасних умовах німецький досвід дуальної форми здобуття освіти презентовано в Україні Представництвом Фонду імені Фрідріха Еберта, Німецько-Українським агрополітичним діалогом, Проектом Східного партнерства «Дуальна освіта в діалозі» за участю закладів освіти різного рівня.

Дуальність як методологічна характеристика професійної освіти передбачає узгоджену взаємодію освітньої та виробничої сфери з підготовки кваліфікованих кадрів певного профілю в рамках організаційно-відмінних форм навчання [1]. Дуальне навчання – система організації освітнього процесу, в якій суттєва частина процесу здійснюється на робочих місцях з оплатою праці особі, яка навчається [2].

Основне завдання упровадження елементів дуальної форми навчання –

усунути недоліки традиційних форм і методів навчання майбутніх кваліфікованих робітників (поліцейських) [3], подолати розрив між теорією і практикою, освітою й виробництвом, та підвищити якість підготовки поліцейських кадрів із урахуванням вимог роботодавців у рамках нових організаційно-відмінних форм навчання. В свою чергу, Концепція підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти (2018) визначає існуючі проблеми, які потребують оперативного розв'язання, – недостатній рівень готовності багатьох випускників закладів вищої, фахової передвищої та професійної освіти до самостійної трудової діяльності на перших робочих місцях [4].

Проявами існуючої проблеми сучасної підготовки кадрів є наступні негативні аспекти: 1) неготовність (моральна, психологічна, професійна тощо) випускників працювати за фахом; 2) незадоволеність ринку праці якістю освіти, що призводить до потреби у додатковому навчанні на робочому місці, розширення системи навчання на підприємствах; 3) низький рівень роботи деяких закладів освіти, включаючи неефективне використання бюджетних коштів, про що свідчить надмірно велика частка випускників закладів освіти, які не працюють (часто взагалі не планують працювати) за здобутими професіями; 4) неефективне використання найкращого для навчання часу здобувачів освіти з питань здобуття професійних компетентностей; 5) встановлення вимог до наявності досвіду самостійної професійної діяльності (стажу роботи) у випускників закладів освіти, які влаштовуються на роботу вперше [4].

На думку вчених, проблема в системі фахової підготовки виникла як наслідок тривалого впливу наступних факторів: 1) відсутність належної спрямованості формальної освіти на розвиток у здобувачів освіти затребуваних роботодавцями компетентностей; 2) обмеженість можливостей здобуття освіти за межами закладів освіти; 3) недостатній обсяг фінансування закладів освіти для створення сучасної матеріально-технічної бази та формування практичних навичок в учасників освітнього процесу; 4) відсутність у значної частини науково-педагогічних і педагогічних працівників компетентностей, необхідних для формування актуальних практичних навичок у здобувачів освіти; 5) брак

достовірної інформації про поточні та майбутні потреби роботодавців у компетентностях працівників; 6) недостатність або повна відсутність в закладах освіти сучасного обладнання та технологій, до використання яких необхідно підготувати фахівців; 7) складність залучення до викладання у закладах вищої освіти фахівців, які мають досвід практичної роботи, з оплатою праці, що відповідає їх кваліфікації, у зв'язку з тим, що кадрові вимоги у сфері вищої освіти передбачають переваги для викладачів з науковими ступенями; 8) невключеність більшості закладів освіти (які мають здебільшого статус бюджетних установ) у сучасні ринкові відносини та невизначеність механізму співпраці у сфері державно-приватного партнерства, що впливає на підготовку здобувачів освіти до самостійної професійної діяльності в ринковому середовищі [4].

Підготовка фахівців-поліцейських (наприклад, патрульної поліції) за дуальною формою здобуття освіти передбачає встановлення рівноправного партнерства закладів відомчої освіти, роботодавців та здобувачів освіти з метою набуття здобувачами освіти досвіду практичного застосування компетентностей та їх адаптації в умовах безпосередньої професійної правоохоронної діяльності. Дуальна форма здобуття освіти передбачає навчання на робочому місці з виконанням посадових обов'язків відповідно до трудового договору.

Разом з тим, дуальна форма здобуття освіти поліцейськими (наприклад, первинна професійна підготовка працівника поліції) не повинна абсолютизуватися. Така форма здобуття освіти спрямовується, зокрема, і на адаптацію здобувача освіти до першого робочого місця, що відповідає його освітній спеціальності та кваліфікації. Завданням закладу відомчої освіти МВС України є набуття здобувачем освіти компетентностей, які дадуть змогу йому адаптуватися до різноманітних економіко-технологічних змін несення служби з охорони публічного порядку.

На наш погляд, у сучасних умовах функціонування вітчизняного освітнього процесу наближеними до дуальної форми навчання є стажування курсантів випускного курсу ЗВО МВС України на майбутньому робочому місці, де він працюватиме за державним розподілом (виконує функції фахівця, отримує

заробітну плату), а також поєднання роботи за спеціальністю й навчання слухачів на заочній формі навчання чи студентів на денній формі навчання (за індивідуальним графіком), дистанційне навчання.

Стажування є завершальним етапом підготовки майбутніх фахівців для здобуття певного освітньо-кваліфікаційного рівня згідно з напрямом, спеціальністю та спеціалізацією навчання і проводиться після опанування теоретичної частини та перед складанням державних іспитів чи виконанням дипломної роботи (проекту). Для проходження стажування слухачі та курсанти випускного курсу відряджаються до ГУНП в області, у яких планується їх призначення після закінчення ЗВО [5]. Термін проведення стажування – до 4 місяців (обсяг годин визначається навчальним планом).

Індивідуальний графік відвідування занять передбачає можливість індивідуального відвідування занять та самостійного опрацювання здобувачем вищої освіти матеріалу навчальних програм з відповідних навчальних дисциплін. Навчання за індивідуальним графіком не поширюється на час практичної підготовки. Індивідуальний графік відвідування занять надається ректором за клопотанням декана факультету. Індивідуальний графік відвідування занять діє протягом семестру і може бути анульований за заявою здобувача вищої освіти або у випадках порушення умов навчання за індивідуальним графіком.

До навчання за індивідуальним графіком можуть бути допущені здобувачі вищої освіти, які добре встигають, мають зразкову дисципліну, виявляють схильність до науково-дослідної роботи, мають високі показники за підсумками минулого семестру або значні спортивні здобутки. Крім того, навчання за індивідуальним графіком може надаватися: 1) матерям що знаходяться у відпустці по догляду за дитиною; 2) здобувачам вищої освіти випускних курсів, які поєднують навчання з роботою за фахом; 3) здобувачам вищої освіти, які від'їжджають на практику на термін, що перевищує передбачений навчальним планом; 4) здобувачам вищої освіти випускних курсів за наявності клопотання стосовно працевлаштованого здобувача вищої освіти про його розподіл за

місцем роботи; 5) в інших випадках при наданні відповідних документів.

Для переходу на навчання за індивідуальним графіком здобувач вищої освіти подає рапорт (заяву) на ім'я ректора, в якому вказує причину переходу на навчання за індивідуальним графіком, який погоджує у декана факультету. До заяви додаються документи, які обґрунтовують причину.

Після надання ректором відповідного дозволу факультет готує індивідуальний графік і затверджує його у проректора державного університету за напрямом діяльності. Кафедри здійснюють методичне забезпечення виконання індивідуального графіку навчання здобувача вищої освіти. У випадку невиконання термінів навчання індивідуальний графік скасовується [6].

Вироблення стратегічного бачення масштабного (в межах системи закладів МВС) дуальної форми здобуття поліцейськими фахової освіти передбачає перш за все ідентифікацію реальних інтересів заінтересованих сторін та балансу інтересів закладів освіти, роботодавців та здобувачів освіти. Зокрема, заклад освіти повинен: 1) забезпечувати теоретичну підготовку, цілісність освітньої програми навчання, відповідність стандартам освіти та професійним стандартам, несе відповідальність за якість підготовки здобувачів освіти; 2) мати право спільно з роботодавцем визначати освітні програми, за якими організовується освітній процес за дуальною формою здобуття освіти; 3) відповідати за налагодження співпраці між закладом освіти та роботодавцями, а також подальшу ефективну комунікацію сторін; 4) проводити відбір підприємств, установ та організацій (в нашому випадку – органів та підрозділів Національної поліції України), що надають місця практичної підготовки за дуальною формою здобуття освіти; 5) спільно з визначеними роботодавцями розробляти і затверджувати навчальний план відповідної освітньої програми; 6) спільно з визначеними роботодавцями забезпечувати узгодження змісту теоретичної та практичної частини програми; 7) координувати навчання здобувача освіти на підприємстві та разом з представником підприємства приймає звіт про результати навчання за дуальною формою здобуття освіти та оцінює результати; 8) приймати відповідні внутрішні документи, призначати осіб/підрозділи, що

відповідатимуть за впровадження дуальної форми здобуття освіти; 9) організувати обговорення освітньої програми (програм) за дуальною формою здобуття освіти за спеціальністю (професією) із роботодавцями/професійними асоціаціями на предмет відповідності професійним стандартам та вимогам роботодавців до компетентностей майбутніх фахівців [4].

Дуальну форму здобуття освіти можуть обирати здобувачі освіти, які навчаються за денною формою або іншими формами здобуття професії та виявили особисте бажання, а також пройшли відбір у роботодавців. Здобувач освіти укладає тристоронній договір із закладом освіти та роботодавцем щодо навчання за дуальною формою здобуття освіти і має виконувати свої зобов'язання в рамках договору. Можуть існувати різні моделі щодо розподілу годин та узгодження змісту навчання, основна – блочна модель (години розподіляються між закладом освіти та підприємством за блоками (тижні, місяці).

Розв'язання проблеми переходу ЗВО зі специфічними умовами навчання МВС України та інших освітніх підрозділів відомчого підпорядкування на дуальну форму навчання поліцейських передбачає здійснення комплексу заходів з напрацювання моделей взаємовигідних відносин закладів освіти та роботодавців (органів та підрозділів Національної поліції, їх специфічних служб тощо), спрямованих на забезпечення практичної підготовки здобувачів освіти до самостійної правоохоронної діяльності, їх соціальної адаптації у трудових колективах, нормативно-правове та організаційне забезпечення, проведення апробації, досліджень, доопрацювання моделей та рекомендацій до широкого використання.

Список використаних джерел

1. Дуальна освіта. URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnicna-osvita/dualna-osvita> (дата звернення: 30.09.2019).
2. Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1187. Дата оновлення: 10.05.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1187-2015->

%D0%BF.

3. СП(ПТ)О 5162.0.84.24-2018. Про затвердження стандарту професійної (професійно-технічної) освіти з робітничої професії 5162 Поліцейський (за спеціалізаціями) : наказ МОНУ від 21.06.2018 року № 669 [Чинний від 2018-06-21]. Вид. офіц. Київ, 2018. 21 с. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/pto/standarty/2018/12/2-0062018politseyskiy>. (дата звернення: 01.10.2019).

4. Концепція підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2018 р. № 660-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/660-2018-%D1%80> (дата звернення: 30.09.2019).

5. Положення про вищі навчальні заклади МВС : наказ Міністерства внутрішніх справ України 14.02.2008 № 62. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0193-08> (станом до внесення змін у відповідності з Наказом МВС України від 15.10.2013 № 982).

6. Положення про організацію освітнього процесу в Одеському державному університеті внутрішніх справ: наказ ОДУВС від 05.09.2015 № 280 (Із змінами, внесеними згідно із рішенням Вченої ради від 26.06.2019№ 10, введено в дію наказом ОДУВС від 01.07.2019№ 277). URL: <http://oduvs.edu.ua/wp-content/uploads/2016/09/Polozhennya-pro-organizatsiyu-osvitnogo-protsesu-v-ODUVS-2.pdf> (дата звернення: 01.10.2019).

Гриневич Л. О.,
здобувач II (магістерського) рівня вищої освіти,
Університет державної фіскальної служби України
(м. Ірпінь, Україна)

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах суттєвого значення набуває управління капіталом підприємств. Саме він виконує вирішальну роль в ефективному функціонуванні підприємств і є визначальним чинником процесу розширеного відтворення. Наша економіка потребує ефективного управління капіталом від власників та фінансових менеджерів, адже однією із важливих причин кризової ситуації на багатьох підприємствах є недостатньо дійове управління капіталом.

Питання управління капіталом та його проблеми досліджували як зарубіжні так і вітчизняні вчені, а саме І.А. Бланк, Т.В. Головко, В.О. Подольська, С.В. Сагова, Г.В. Савицька, І.Й. Яремко, Г.В. Савицька, Ф. Модільяні, М. Міллер, О. О. Терещенко та ін.

Капітал є однією з найбільш складних і неоднозначних економічних категорій і його значення для будь-яких підприємств переоцінити важко, оскільки він виступає основою їх функціонування.

О.О. Сініцин [1] вважає, що «капітал є джерелом коштів для існування і розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта». Дослідник стверджує, що «недостатня розробленість деяких проблем регулювання структури капіталу як елемента управління знижує ефективність управлінських рішень в області інвестиційної і фінансової політики».

Управління капіталом – це управління структурою і вартістю джерел фінансування (пасивів) з метою підвищення рентабельності власного капіталу та здатності підприємства платити дохід кредиторам і співвласникам (акціонерам) підприємства [2, с. 362].

Метою управління структурою капіталу є мінімізація витрат на залучення довгострокових джерел фінансування, що забезпечить власникам капіталу

максимальну ринкову оцінку вкладених ними грошових коштів.

Ефективність функціонування будь-якого підприємства залежить від правильної стратегії управління капіталом підприємства. Її важливою складовою є оптимізація структури капіталу.

Оптимальна структура капіталу – це таке співвідношення використання власних і позичених коштів, за якого забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності й коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства [3]. Неефективно сформована структура капіталу підприємства має негативні наслідки для подальшого розвитку підприємства, що позначаються на кінцевих фінансових результатах діяльності.

С. Г. Дрига [4, с. 443] називає такі основні ознаки неефективної структури капіталу підприємства як «повільний темп розвитку підприємства; виробничий процес має часові розриви; незначний темп обороту капіталу; незбалансованість між дохідністю капіталу та ризиками; показник рентабельності інвестованого капіталу нижчий або дорівнює середньозваженій вартості капіталу підприємства; рівень вартості підприємства впродовж наступних періодів не зазнає істотних змін».

Управління капіталом підприємства може вважатися ефективним лише у тому разі, коли воно дає змогу не лише раціонально використовувати наявні ресурси, а й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства.

На нашу думку, найбільш ефективний спосіб управління капіталом є управління, засноване на основі впровадження стратегічного системного підходу, що включає в себе створення керівництвом і власниками підприємств єдиних вимог і стандартів відносно всіх елементів системи управління підприємством та організації контролю їх виконання, розподіл сфер відповідальності за всіма категоріями персоналу, встановлення нормативних значень показників фінансової стійкості.

Отже, ефективне управління капіталом сприяє економічному розвитку підприємства, а раціональне формування та його використання вимагає від

фінансових менеджерів постійного відстеження змін у його розмірі та структурі в сучасних умовах нестабільного ринкового середовища їх функціонування.

Однією з серйозних проблем управління капіталом є встановлення необхідних структурних пропорцій між власним і позиковим його частинами. Оптимізацію структури капіталу слід вважати важливим етапом стратегічного аналізу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю власного капіталу підприємства та вартістю коштів, залучених на основі повернення їх у майбутньому, за якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства в поточному періоді і на перспективу.

Список використаних джерел:

1. Сініцин О. О. Характеристика методів регулювання та оптимізації структури капіталу корпорації. *Ефективна економіка*. 2014. № 4.
2. Попов В. М. Напрямки оптимізації процесу управління структурою капіталу підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2012. Вип. 22. Ч. 1. С. 359-365.
3. Попович Д. В., Черковська Ю. Б. Проблеми та шляхи підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств Молодий вчений. 2018. № 10(1). С. 380-384. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>
4. Домбровська С. О. Стратегічні орієнтири управління структурою капіталу підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2018. № 4 (103). С. 113–119.

*****Науковий керівник: Мельник О. В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Університет державної фіскальної служби України**

О.В. Заяць,
курсант 2 курсу факультету економіко – правової безпеки
Г.В. Соломіна, к.е.н.,
доцент кафедри фінансово – економічної безпеки
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
(м. Дніпро, Україна)

СТРУКТУРИЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Управління і прийняття управлінських рішень в режимі реального часу дозволяє значно покращити економічні показники компанії. У зв'язку з цим, першочергового значення набувають питання формування і реалізації принципів системно-процесного управління бізнесом. Будь-яка система управління включає контролінгові дії, спрямовані на те, щоб гарантувати виконання поставлених завдань. В системі управління, контролінг забезпечує реалізацію стратегічного потенціалу діяльності та досягнення поточних цілей щодо ліквідності та прибутковості. Тому, питання вивчення основних підходів організації її впровадження можливостей ефективного використання системи контролінгу на вітчизняних підприємствах є актуальними.

Науковці виокремлюють три групи концептуальних підходів до контролінгу залежно від орієнтації на складові [1, с.127-129]:

- 1) бухгалтерський облік;
- 2) інформацію;
- 3) координацію діяльності.

Концепції, що орієнтовані на бухгалтерський облік –інформаційне забезпечення підприємства на основі даних бухгалтерського обліку та переорієнтація їх на майбутнє. Ця концепція обмежується тільки грошовими показниками діяльності підприємства, тому є досить вузьким підходом в управлінні підприємством.

Концепції контролінгу, що орієнтовані на інформацію - разом із бухгалтерською інформацією використовується кількісна та якісна інформація

діяльності підприємства. Головною метою при цьому є координація підбору та підготовки інформації, для забезпечення процесу прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства. Оскільки потреби в інформації занадто багатоаспектні, та носять невизначений, розмитий характер, то включення цих обширних інформаційних задач в функціональну структуру підприємства є надто проблематичним [2, с. 76].

Концепції, що орієнтовані на координацію, базуються на відмінності між системою управління та системою виконання. Відносно обсягу координаційної задачі виділяють дві групи концепцій, що орієнтовані: 1) на планування та контроль; 2) на систему управління в цілому.

Метою контролінгу з орієнтацією на планування та контроль є координація планування, контролю та інформаційного забезпечення структурних підрозділів підприємства. Однак враховуючи проблеми які можуть виникнути між підсистемами управлінської структури, координаційна функція контролінгу розширюється (концепції з орієнтацією на систему управління в цілому).

Основою концепції контролінгу (системного управління організацією) є прагнення забезпечити успішне функціонування організаційної системи в довгостроковому періоді шляхом:

- адаптації стратегічних цілей до змін зовнішнього середовища;
- погодження оперативних планів зі стратегічним планом розвитку організаційної системи;
- координації та інтеграції оперативних планів по бізнес-процесам;
- створення системи забезпечення менеджерів інформацією для різних рівнів управління в оптимальні періоди часу;
- створення системи контролю над виконанням планів, корегування їх змісту та строків реалізації;
- адаптація організаційної структури управління підприємством з метою підвищення її гнучкості та здатності швидко реагувати на змінні вимоги зовнішнього середовища [3].

Механізм реалізації системи контролінгу на підприємстві здійснюється за послідовністю етапів: передпроектне обстеження оптимізація організаційної структури і системи внутрішнього документообігу організація роботи окремих служб або їх певних функцій формування системи управлінського обліку на основі впровадження ефективної облікової політики розробка і впровадження системи планування (бюджетування)формування системи управління підприємством з допомогою системи стратегічних контрольних показників [4].

Результатом впровадження системи контролінгу є: створення формалізованих інформаційних потоків, що дозволяють оперативно фіксувати поточний стан виконання тих або інших показників; можливість спланувати поточну діяльність та передбачити її результати, побудувати модель майбутнього фінансового стану; забезпечення аналізу результатів фінансово - господарської діяльності підприємства.

Використання системи контролінгу сприяє ефективному функціонуванню господарюючих суб'єктів у сучасних умовах, де прийняття важливих оперативних та стратегічних рішень потребує обробки великих, часто змінних обсягів інформації та відповідного їх коректування.

Список використаних джерел:

1. Давидович І.Є. Контролінг. К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
2. Шатохін О.Г., Зданевич Є.С. Контролінг та його функції в системі управління конкурентоспроможністю підприємствам. Ефективна економіка. 2014. № 5.
3. Зоріна О. Організація контролінгу в Україні: питання теорії та практики. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Management/2009_647/61.pdf
4. Сливінська О.Б. Впровадження системи контролінгу на підприємствах України. АГРОСВІТ. 2015. № 11. с. 34-37.

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Стратегія маркетингу – логіка маркетингової діяльності, слідуєчій якій стратегічна господарська одиниця організації прагне досягнути своїх маркетингових цілей. Маркетингова стратегія включає конкретні стратегії діяльності на цільових ринках, комплекс маркетингу, що використовується і витрати на маркетинг. У стратегіях, розроблених для кожного ринкового сегмента, повинні бути розглянуті нові продукти, реклама, ціни, просування продуктів, доведення продукту до споживачів, повинно бути вказано, як стратегія реагує на небезпеці і можливості ринку.

Стратегії маркетингової діяльності деталізують стратегії розвитку компанії загалом. На рівні компанії можна виділити наступні стратегії [1, с. 117]:

- поглинання, коли компанія поглинає менш удачливого партнера або конкурента;
- злиття; внаслідок об'єднання (на різних умовах) капіталу декількох компаній утвориться нова, більш могутня компанія;
- відкриття філіалу в країні або за рубежем;
- придбання акцій інших компаній;
- налагодження ділових контактів в різних сферах діяльності (науково-технічної, виробничої, комерційної і т.п.) з іншими компаніями;
- вертикальної інтеграції.

Стратегія вертикальної інтеграції спрямована на розширення діяльності компанії за допомогою приєднання нею компаній – постачальників сировини, матеріалів і напівфабрикатів, а також збутових фірм [3, с. 489].

Стратегія відходу з ринку може здійснюватися різними способами. При ліквідації бізнесу компанія звичайно дотримується наступних правил: ліквідація не повинна порушити ділових зв'язків з партнерами по бізнесу; ліквідація не

повинна завдати удару по престижу компанії; ліквідація повинна супроводжуватися максимально безконфліктним розв'язанням проблеми працевлаштування персоналу, що звільняється; ліквідація не повинна вплинути на психологічний клімат в середовищі персоналу і знизити престиж керівництва компанії.)

При поступовому згортанні бізнесу підрозділ (організація), що ліквідується використовується як джерело надходження фінансових ресурсів для компанії. Це зумовлене відмовою від капіталовкладень в модернізацію і поступовим зниженням рівня фінансування поточних витрат.

Виходячи з вибраної загальної стратегії діяльності на ринку, з урахуванням конкретної ситуації, що склалася на даному ринку, вибирається стратегія по відношенню до продукту. У цій області можна виділити наступні стратегії:

1. Лідерство (диференціація). Полягає в приданні продукту особливих якостей, відмінних від якостей конкуруючих продуктів і тим самим що забезпечують підвищений попит на ринку.

2. Забезпечення низьких витрат. У цьому випадку політика компанії полягає в досягненні конкурентних переваг за рахунок більш дешевого виробництва і збуту продукції. Результатом такої політики може з'явитися збільшення ринкової частки, а не підвищення прибутковості. Разом з тим така стратегія може бути вельми ризикованою для компанії, що не володіє достатніми фінансовими ресурсами, оскільки вона може спричинити тимчасове зменшення числа споживачів продукту і цінову війну з конкурентами.

3. Диверсифікація або спеціалізація. Диверсифікація – це вид стратегії маркетингу, спрямований на випуск нових продуктів, не пов'язаних з виробництвом основної продукції компанії. Ця стратегія – поширене явище серед більшості великих компаній, оскільки проведення маркетингу декількох продуктів одночасно на декількох ринках знижує ймовірність великих невдач. Спеціалізація означає виробництво продукції, орієнтованої на вузьке коло споживачів.

4. Розширення областей використання продукту. Це здійснюється

насамперед за рахунок виявлення нових способів застосування продукту.

Вибрана загальна стратегія маркетингової діяльності повинна бути конкретизована з точки зору вибору оптимального комплексу маркетингу, окремих його елементів. Можна виділити такі конкретні стратегії маркетингової діяльності, як:

1. Неадаптивна, тобто що не залежить ні від часу, ні від політики конкурентів, коли ціна товару, витрати на рекламу і просування товарів є незмінними величинами.

2. Залежна від часу. Ця стратегія означає в кожний подальший момент часу зниження ціни на 5 % і збільшення витрат на рекламу на 2 % в порівнянні з фірмою-конкурентом [2].

3. Реагуюча на об'єм продажу.

4. Реагуюча на величину прибутку та ін.

Вибір тієї або іншої стратегії маркетингу, а також методів їх реалізації в істотній мірі залежить від стадії життєвого циклу продукту.

Список використаних джерел

1. Завальнюк В. В. Розробка методики проектування маркетингової підсистеми в системі стратегічного управління інноваціями. *Причорноморські економічні студії*. 2016. №. 7. С. 112-116.

2. Перерва П. Г. Організаційні структури управління маркетингом : дис. Луцький національний технічний університет, 2018.

3. Савченко В. А. Управління збутовою діяльністю на промисловому підприємстві. *Збірник матеріалів конференції*. 2016. С. 489.

*****Науковий керівник - Соловійов Денис Ігорович, к.е.н., доцент кафедри менеджменту Бердянського університету менеджменту і бізнесу**

П.М. Карась, к.е.н, професор кафедри фінансів
Г.О. Кос, Ю.В. Лисейко, ЗВО СВО магістр
Національного університету кораблебудування ім. адмірала Макарова
(м. Миколаїв, Україна)

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ, ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Трансформаційні зміни у соціально-економічному розвитку України зумовили необхідність змін у системі управління фінансовою діяльністю підприємства. Особливого значення це набуває для оборотних коштів підприємств, як передумови забезпечення зростання його прибутковості та рентабельності. Саме нестабільність економіки, докорінні зміни в області фінансових відносин, висока інфляція, неплатежі змушують промислові підприємства удосконалювати систему управління оборотними коштами, спонукають знаходити додаткові джерела їх поповнення та визначати напрями підвищення ефективності їхнього використання.

Під системою управління оборотними активами розуміється сукупність відокремлених, але пов'язаних між собою елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління, шляхом реалізації функцій управління через використання комплексу методів управління з метою забезпечення належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства [1].

Як свідчать реалії діяльності промислових підприємств Миколаївської області, серед найбільш важливих проблем їх фінансової стабільності є:

- низький рівень системи планування забезпеченості виробничої діяльності основними елементами оборотних коштів;
- нерациональна структура оборотних коштів;
- високий рівень податків і ставок банківського кредиту;
- незадовільний рівень забезпеченості якісними обіговими коштами;

- диспаритет цін на вітчизняну продукцію у порівнянні з імпортною та недостатній рівень підтримки з боку держави національного виробника.

Такі причини обумовили і те, що власні кошти підприємств, як домінуюче джерело фінансування інвестиційної діяльності Миколаївського регіону мають тенденцію до зменшення (табл..1) [2].

Таблиця 1

**Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування у
Миколаївській області**

Джерела фінансування	2017р		2018р		Відхилення	
	Млн.грн	%	Млн.грн	%	Млн.грн	%
Кошти державного бюджету	131,3	1,2	242,2	2,4	110,9	84,5
Кошти місцевих бюджетів	907,5	8,1	949,8	9,4	42,3	4,7
Власні кошти підприємств	8538,5	76,4	7013,7	69,4	-1524,8	-17,9
Кредити банків та інші позики	1312,2	11,7	1671,7	16,6	359,5	27,4
Кошти іноземних інвесторів	к	-	К	-	-	-
Кошти населення на будівництво житла	167,2	1,5	187,6	1,9	20,4	12,2
Інші джерела фінансування	к	-	К	-	-	-
Усього	11178,0	100	10099,2	100	-1078,8	-9,7

к – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації.

Важливе значення в управлінні оборотними коштами промислового підприємства має визначення її функцій, серед яких:

1) *аналітична*, реалізація якої забезпечує проведення постійного аналізу стану оборотних коштів та усіх їхніх складових, порівняння обсягів оборотних коштів з поточними зобов'язаннями, дослідження їхньої

динаміки, та здійснення аналізу факторів впливу на їх стан;

2) *контролююча*, реалізація якої пов'язана зі створенням системи постійного контролю за обсягами оборотних коштів, за станом ліквідності та рентабельності підприємства;

3) *стабілізуюча*, у процесі реалізації якої повинен забезпечуватися достатній рівень ліквідності та платоспроможності підприємства, що є досить важливим для стабільного його функціонування та подальшого розвитку.

Таким чином, система управління оборотними коштами підприємства відіграє важливу роль в діяльності підприємства, оскільки за допомогою їх ефективного формування і використання суб'єкт господарювання покращує свою діяльність, підвищує свою прибутковість і рентабельність в складних сучасних умовах господарювання.

Список використаних джерел

1. Баранова В.Г., Гоцуляк С.М. Теоретичні засади управління оборотним капіталом. *Вісник соціально-економічних досліджень*. Одеса : ОДЕУ, 2008. № 30. С. 32-36.
2. <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ПРОЦЕСУ ПОШУКУ КАДРІВ

Вибір шляхів пошуку нового персоналу залежить від безлічі факторів, зовнішніх і внутрішніх.

До зовнішніх факторів належать:

- економічна ситуація (нестабільність, зростання цін на енергоносії, комунальні послуги, продукти харчування, послуги та ін.);
- демографічна ситуація (зростання частки людей пенсійного віку, зменшення чисельності працездатного населення через відтік робочої сили за кордон, зменшення народжуваності);
- ділове середовище (поява великої кількості іноземних компаній з відносно високим рівнем заробітної плати).

До внутрішніх факторів належать:

- кадрова політика конкретної комерційної організації (пошук і найм персоналу, закріплення нових працівників, навчання, підвищення кваліфікації та розвиток персоналу, рівень заробітних плат в компанії щодо тенденцій ринку - середні, нижчі за середні, вищі за середні);
- особистість керівника компанії (стиль і методи управління підлеглими, індивідуальні особливості);
- корпоративна культура (формальні і неформальні правила, норми, цінності, прийняті в організації);
- рівень кваліфікації необхідного фахівця (топ-менеджер, кваліфікований або початківець, робоча спеціальність);
- терміновість закриття вакансії.

При всьому різноманітті зовнішніх і внутрішніх факторів основними є 1) кадрова політика компанії; 2) кваліфікація фахівця що необхідний.

Головне - поєднувати кілька варіантів пошуку (один-два основних, інші

допоміжні). Ідеальний варіант для менеджера з персоналу - плановий пошук і підбір персоналу відповідно до затвердженого на початку року плану розвитку компанії. Це дозволяє планомірно підійти до пошуку і підбору фахівців, оптимально розподілити ресурси служби персоналу. Але таке трапляється не часто [1].

При пошуку працівників на виробництво в першу чергу використовуються оголошення в спеціалізованих газетах і журналах, на дошках оголошень (біля станцій метро, автобусних зупинках). Допоміжні методи: розміщення оголошень в інтернеті.

Зовсім по-іншому доводиться шукати працівників для виробництва наприклад, торгового електронного обладнання. В якості основних методів використовуються оголошення в інтернеті, робота з профільними технікумами і відділами кадрів профільних державних підприємств. Як додаткові - використання оголошення в спеціалізованому журналі з працевлаштування, поширення інформація про вакансію серед співробітників, знайомих, друзів.

При формуванні керуючого офісу великої холдингової структури як основний метод використовується пошук в інтернеті. Таким чином зазвичай закривається близько 90% наявних вакансій (офісний персонал, працівники фінансово-економічного спрямування, обслуговуючий персонал). Як додатковий шлях пошуку використовуються послуги кадрових і рекрутингових агентств.

Є ще аутсорсингові агентства, які пропонують кандидатів для роботи, яка потребує високої кваліфікації, тимчасовий, нічний і / або на неповний робочий день (і не тільки студентів, а й досвідчених майстрів, робітників). Роботодавець в таких випадках оплачує їх роботу (подобово або потижнево) аутсорсингової компанії (а з працівниками вона проводить розрахунок самостійно).

У друкованих виданнях обсяг звичайних оголошень, як правило, регламентується самим виданням, тому необхідно намагатися давати блокові оголошення. Вони дорожче звичайних, але дають більший ефект. Завжди привертає увагу оголошення з логотипом, емблемою компанії (особливо якщо її

назва або торгова марка широко відомі). Впадають в око оголошення незвичайної форми (овальної, круглої), з використанням яскравих кольорів. У блочному оголошенні можна більш детально описати вимоги до потрібного фахівця, що скоротить кількість помилкових звернень кандидатів.

При пошуку робочих на виробництво в оголошенні необхідно давати мінімум інформації: в основному їх цікавить рівень оплати праці, режим роботи, офіційне оформлення [2].

Мінімум інформації потрібно вказувати і при пошуку топ-менеджерів: фахівцям високого класу не потрібно перераховувати їх обов'язки, вони самі їх чудово знають. Зазвичай не найважливішим питанням є і рівень оплати праці, набагато більше їх цікавлять права: самостійність в ухваленні рішень, креативність, можливість самореалізації та розвитку.

При пошуку торгового персоналу важливо вказати в оголошенні умови оплати праці, можливість отримувати відсотки, бонуси, премії.

Ситуація на ринку праці стрімко змінюється. Тому необхідно творчо підходити до пошуку фахівців, використовуючи різні методи.

Список використаних джерел

1. Бондарева Л. В. Сучасні технології добору кадрів: перспективний досвід для публічної служби в Україні. *Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування*. 2015. № 1.
2. Корінь М. В., Шевченко О. О., Шовкопляс О. О. Управління розвитком кадрового потенціалу підприємств в сучасних умовах. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 60.

*****Науковий керівник - Соловійов Денис Ігорович, к.е.н., доцент кафедри менеджменту Бердянського університету менеджменту і бізнесу**

О.В. Михайловська, к.е.н., доцент,
доцент кафедри публічного управління та менеджменту організацій
А.І. Михайловська, студентка гр.ПМ-181
Чернігівський національний технологічний університет,
(м. Чернігів, Україна)

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У сучасних умовах господарювання всі підприємства, не лише виробничі, постійно знаходяться в умовах невизначеності зовнішнього середовища та, відповідно, ризику. Зазначене найбільш стосується національних підприємств різних форм власності, оскільки в державі відбуваються ґрунтовні перетворення в усіх сферах діяльності. Сьогодні велика кількість науковців веде активний пошук шляхів зниження негативних впливів ризикових ситуацій на діяльність підприємств, але у практичній діяльності дуже часто управлінці не встигають реагувати на швидкість змін та використовувати теоретичні надбання. Водночас перш ніж приймати будь-які рішення відносно методів управління ризиками керівникам сучасних підприємств необхідно їх ідентифікувати, проаналізувати та оцінити.

Методів виявлення ризику існує безліч, хоча й не так багато, як видів ризику. Науковці радять використовувати їх в комплексі, оскільки кожен з них допомагає отримати інформацію про окремий вид ризику. Також неможливо напевно сказати, який саме метод буде найбільш ефективний для кожного конкретного випадку [4].

Натепер використовують різні підходи до аналізу ризику. Їх поділяють на об'єктивні та суб'єктивні. Моделювання ризику дає змогу оцінити кілька можливих варіантів розвитку ризикової ситуації, проаналізувати та обрати оптимальний.

Кількісні методи передбачають отримання оцінки ризику в абсолютному і відносному вираженні. На практиці використовують різні види оцінювання ризикової ситуації для обрання найприйнятнішого варіанту.

Методи кількісного аналізу є до певної міри уніфікованими, проте за їх допомогою можна оцінити не всі види ризику за різних господарських ситуацій. Тому поряд з універсальними використовують і специфічні методи оцінювання економічного ризику. Дані методи об'єднують у чотири групи: експертні, економіко-статистичні, розрахунково-аналітичні та аналогові [1].

За стабільності внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, достатньої кількості даних про перебіг певних операцій використовують процедури статистичного методу оцінки ризику. Цей метод ґрунтується на теорії ймовірностей розподілу випадкових величин.

В абсолютному вираженні ризик визначають як сподівану величину можливих втрат. Її обчислюють за допомогою розрахунку різних показників. Найчастіше як критерій оцінки абсолютного ризику обирають найімовірнішу величину можливих втрат.

Також для оцінки ризику в абсолютному вираженні використовують середньозважене модуля відхилення та додатково розраховують середньоквадратичне відхилення [2].

У неокласичній теорії економічного ризику керуються тим, що ризик пов'язаний лише з несприятливими наслідками. При цьому ступінь ризику оцінюється показником семіваріації або семі квадратичного відхилення.

У відносному вираженні ризик визначають як величину можливих втрат, віднесених до певної основи (майно підприємства, загальні витрати ресурсів, тощо) та вимірюють за допомогою коефіцієнта варіації.

Якщо об'єкт управління несхильний до ризику, то для оцінки краще скористатися коефіцієнтом семіваріації. Показником оцінки ризику може бути коефіцієнт сподіваних збитків, який враховує обсяг сподіваних збитків по відношенню до суми абсолютних значень сподіваних прибутків та сподіваних збитків.

Додатково визначають еластичність коефіцієнта сподіваних збитків, яка дає змогу встановити, на скільки відсотків зміниться коефіцієнт ризику, коли запланована величина економічного показника зміниться на 1%. Чим більшим

буде коефіцієнт еластичності, тим більший ступінь ризику. З іншого боку коефіцієнт еластичності дає змогу виразити показник ризику в абсолютних величинах вибраного економічного показника [3].

Отже, сучасні менеджери повинні враховувати при прийнятті управлінських рішень велику кількість ризиків, які існують у сучасному середовищі та можуть призвести до несприятливих наслідків в діяльності організації. Також не слід забувати й про те, що ризик – це не завжди негативне явище, а й можливість отримати вигоду. Такою можливістю може стати ризик лише за умови його оцінки та управління ним.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві.: Монографія. К.: КНЕУ, 2004. 480 с.
2. Вітлінський В., Верченко П. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2000. 292 с.
3. Машина Н.І. Економічний ризик та методи його вимірювання. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 188 с.
4. Михайловська О.В., Желіба В. Зміст і організація управління ризиками на підприємстві. Aktualne problemy nowoczesnych nauk. 2012: materiały VIII *Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji*, 07-15 czerwca 2012 roku. Volume 9. Ekonomiczne nauki- Panstwowy zarząd: Przemysł. Nauka i studia, 2012. №9. С. 20-22.

Пилипченко О. Г., ЗВО СВО Магістр 2 курсу спеціальності «Менеджмент», заочної форми навчання
Олійник А. С., к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту
 Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАГАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

У період формування інноваційної економіки перед підприємствами постає проблема досконалості механізмів запровадження різних інноваційних технологій. Серед таких технологій основне місце займає загальний менеджмент якості TQM (Total Quality Management) [4].

Загальний менеджмент якості – це система управління, заснована на виробництві якісних з точки зору замовника продукції та послуг. TQM визначається як зосереджений на якості, сфокусований на замовнику, заснований на фактах, керований командний процес, що спрямований на планомірне досягнення стратегічної мети підприємства через безперервне поліпшення роботи (рис.1).



Рис. 1. Структура загального менеджменту якості [3, с. 73]

Загальне управління якістю (TQM) передбачає цілеспрямоване та добре скоординоване застосування систем і методів управління якістю в усіх сферах діяльності – від досліджень і розробок до післяпродажного обслуговування за

участю співробітників усіх рівнів за умови раціонального використання технічних можливостей. Ця система охоплює всі підрозділи підприємства, спрямовуючи їхню діяльність на забезпечення потрібної якості продукції на всіх етапах її життєвого циклу. TQM заснована на міжнародних стандартах в галузі управління якістю серії ISO 9000, ISO 14000, ISO 10000 та інших [2].

Total Quality Management формує сукупність поглядів на менеджмент підприємства, знаходиться у постійному розвитку і орієнтується на пошук підходів до забезпечення якості діяльності організації в цілому. Це найбільш досконала система управління якістю, яка зорієнтована на зменшення браку, запобігання випуску неякісної продукції та складається з механізмів:

Quality Assurance (QA) – контроль якості – підтримує необхідний рівень якості і полягає в наданні компанією певних гарантій, що дають клієнтови впевненість у якості даного товару або послуги.

Quality Improvements (QI) – підвищення якості – припускає, що рівень якості необхідно не тільки підтримувати, але й підвищувати, відповідно піднімаючи й рівень гарантій [1, с. 216].

Total Quality Management – це ще і керування цілями та самими вимогами. У TQM включається також і забезпечення якості, що трактується як система мір, що забезпечує впевненість у споживача в якості продукції (рис.2).

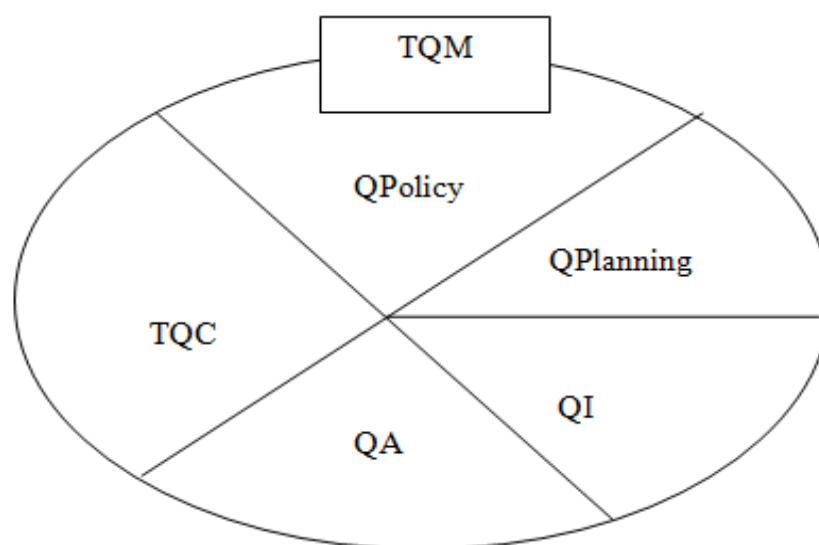


Рис.2. Основні складові TQM [5, с. 95]

де, TQC – загальне управління якістю;

QA – забезпечення якості;
QPolicy – політика якості;
QPanning – планування якості;
QI – поліпшення якості.

Отже, система TQM є комплексною системою, орієнтованою на постійне поліпшення якості, мінімізацію виробничих витрат і постачання точно в термін. Основна філософія TQM базується на принципі – поліпшенню немає межі. Стосовно до якості діє цільова установка – прагнення до відсутності дефектів, непродуктивних витрат, до постачань – точно в строк. При цьому усвідомлюється, що досягти цих меж неможливо, але до цього треба постійно прагнути і не зупинятися на досягнутих результатах.

Список використаних джерел:

1. Василенко В. О. Стратегічне управління підприємством: навч. посібник. Вид. 2-ге, виправл. і доп. Київ: ЦНЛ, 2004. 400 с.
2. Гурков И. Б. Стратегический менеджмент организации: уч. пос. Москва: ТЕИС, 2004. 239 с.
3. Доманцевич Н. І., Закусілов А.П., Плева І.В. Сертифікація товарів і послуг. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2002. 96 с.
4. Момот О. І. Менеджмент якості та елементи системи якості. Київ: ЦУЛ, 2007. 368 с.
5. Шегда А. В. Менеджмент: навч. посібник. Київ: Знання, 2002. 583 с.

І.О. Смирнов, ЗВО СВО Магістр,
Г.І. Фролова, к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(м. Бердянськ, Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У силу ускладнення господарських завдань, появи нових форм організації та методів управління, а також посилення значущості стратегічного управління пред'являються особливі вимоги до вивчення питань адаптації підприємств в сучасній економічній ситуації.

Таким чином, необхідно знайти раціональні варіанти організації взаємодії всіх суб'єктів будівельного підприємства, за яких підприємство може міцно утвердитися на ринку, зберегти конкурентоспроможність, розширити обсяг роботи. В даний час є широкий спектр традиційних і нетрадиційних стратегій розвитку будівельного підприємства. Однак, конкретне підприємство стикається з необхідністю вибору варіанта стратегії, що відповідає вимогам ринку, можливостям самого підприємства та забезпечує його ефективну роботу.

Компаніям, для підтримання конкурентоспроможності в сучасних умовах, необхідно визначати пріоритетні напрямки розвитку, пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, використовувати нові технології організації управлінських процесів, змінювати стратегії діяльності, а отже, - здійснювати стратегічне управління.

Стратегічне управління визначається як вид діяльності, пов'язаної з визначенням цілей і задач організації та забезпеченням взаємовідносин між організацією і зовнішнім оточенням, що відповідає її внутрішнім можливостям і дозволяє залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог [1].

Саме завдяки вивченню системи стратегічного управління стає можливим використання на практиці теоретичних аспектів для підприємств будівельній промисловості, що, наразі, зіштовхнулися з необхідністю зміцнення власних

позицій на ринку.

За даними Державної служби статистики України, обсяги будівництва у листопаді 2018 року порівняно з листопадом минулого року зросли на 1,1%, у січні-листопаді 2018 року порівняно із січнем-листопадом 2017 року обсяги будівництва зросли на 6,3%. У січні-листопаді 2018 року підприємства України виконали будівельні роботи на суму 115,0 млрд грн. Нове будівництво, реконструкція та технічне переоснащення становили 73,8% від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонт - 17,4% та 8,8% відповідно (рис.1) [2].



Рис. 1. Індекси будівельної продукції

Незважаючи на те, що у 2018 р. показники обсягів будівельного виробництва зросли порівняно з 2017 р., такий стан речей не може задовольняти будівельників.

Тому, виникає необхідність у подальшому удосконаленню стратегії розвитку для підприємств будівельної галузі.

Першим і головними завданнями при виборі напряму розвитку підприємства є розробка стратегічного бачення й місії компанії, що має бути покликаним вирішенню житлових проблем населення.

Установлення цілей дозволить визначити, що саме прагне здобути

підприємство від проведення основної діяльності, які обсяги будівництва планує проводити, показники ефективності та доходності бажає отримати.

Оцінка та аналіз будівельного сектору України має охоплювати такі аспекти, як аналіз величини валового національного продукту, темпів інфляції, рівня безробіття, банківських процентних ставок та включати розгляд законодавчого забезпечення, технологічного та політичного середовища.

Управлінський аналіз сильних та слабких сторін підприємства може здійснюватись за допомогою SWOT - аналізу, проведення якого дозволить виявити проблемні місця у діяльності підприємства, та можливості, що можуть виступати як стратегічні альтернативи.

Вибір стратегії визначає яким чином буде розвиватись будівельне підприємство, основні кроки та дії для досягнення запланованих результатів.

Заключним етапом виступає оцінка рівня виконання стратегії, наближеність її теоретичної постановки до практичного результату втілення.

Стратегія підприємства будівельної промисловості має базуватись на чотирьох найважливіших ракурсах [3]:

Фінансовий ракурс включає: рентабельність підприємства, нові джерела доходу, отримання прибутку від нематеріальних активів, вихід на нові ринки.

Споживчий ракурс: збільшення виробничої потужності. розширення асортименту послуг, задоволення потреб замовників.

Внутрішній ракурс: Збільшення продуктивності праці: планування робочого процесу; новітні технології; гнучкість; Розширення асортименту продукції: дослідження ринку; маркетингові дослідження; Оновлення обладнання: купівля нових технічних засобів; модернізація; капіталовкладення.

Ракурс навчання та зростання включає: організаційну культуру, моральний дух та довіру, вміння працювати в команді.

Таким чином, стратегія побудована на фінансовому, споживчому, внутрішньому та ракурсі на навчанні буде охоплювати усі можливі пріоритети та цілі функціонування підприємства будівельної галузі, що являється специфічною галуззю промисловості.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999. 416 с.
2. Обсяг виробленої будівельної продукції за видами (2010-2018) / Державна служба статистики України. URL.: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/bud/ovb/ovb_u/ovbp_vyd_u.htm
3. Щербата Т.С., Малик І.П. Особливості стратегічного управління підприємствами будівельної галузі. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2012. Вип. 6. URL: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-11.pdf>

О.С. Соколюк,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(м. Бердянськ, Україна)

ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ КЕРУЮЧИХ ОБ'ЄКТІВ

Основні функції менеджменту характеризуються повнотою змісту, стійкістю структури, системністю й універсальністю використання у різних сферах діяльності. Головна їх особливість у тому, що кожна основна функція менеджменту являє собою окремий процес управління з розробки методів активізації і засобів впливу на персонал і його діяльність для досягнення загальних результатів соціально-економічної системи.

Загальні функції управління були сформульовані А. Файолем на початку ХХ ст. Вони виявляються принципово однаково в управлінні організацією в будь-якій сфері діяльності.

Функції управління - це особливі види спеціалізованої управлінської діяльності, що виокремилися у процесі поділу управлінської праці [1].

Основними функціями управління організацією є: організація; планування; мотивація; контроль.

1) Планування як функція управління характеризує розробку і прийняття певного рішення (у письмовій або усній формі), в якому перед об'єктом управління ставиться певне завдання або мета. Планування вважається забезпеченням єдиного спрямування зусиль всіх членів організації для досягнення її загальних цілей. Дана функція починає процес управління, від її якості залежить успіх операцій.

Планування як процес управління включає розробку і реалізацію засобів впливу: концепцію, прогноз, програму, план.

Види планування: короткострокове, середньострокове, довгострокове.

Етапи планування: стратегічне, тактичне, оперативне.

2) Організація як функція менеджменту передбачає певну сукупність спеціалізованих управлінських робіт, які націлені на об'єднання людей для здійснення спільної діяльності.

Функція організації включає забезпечення виконання рішень з організаційної сторони, тобто створення управлінських відносин, які здатні забезпечувати найбільш ефективні зв'язки всіх елементів керованої системи.

Організація як функція управління знаходить свої прояви через організаційні структури, організаційні процеси (функціонування, розвиток), організаційні закони, організаційну культуру, організаційне нормування.

Організація управління — це сукупність прийомів, методів, раціонального поєднання методів і ланок управлінської системи та її взаємозв'язок з управлінням об'єктів і іншими керуваними системами у часі і просторі [3].

3) Мотивуюча функція полягає у виконанні роботи персоналом підприємства залежно від делегованих йому прав та обов'язків, при цьому вони повинні відповідати прийнятим управлінським рішенням. Мотивація являє собою процес спонукання себе та інших до діяльності.

Мотивація — це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, задають межі і форми діяльності і додають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей [2].

В основі мотивації лежать мотиви і потреби людини. Потреби - це те, що виникає і знаходиться всередині людини. Мотив - це те, що викликає певні дії людини [5].

Види мотивації: матеріальна (гроші), моральна (похвала), статусна (кар'єрне зростання), трудова (умови праці).

4) Функція контролю проявляється у формі впливу на колектив людей шляхом виявлення, узагальнення, обліку, аналізу результатів виробничої діяльності кожного відділу і доведення їх до керівників з метою підготовки управлінських рішень. Ця функція реалізується на основі даних оперативного, статистичного, бухгалтерського обліку, виявлення відхилень від встановлених показників роботи і аналізу причин відхилень [5].

Контроль як основна функція менеджменту об'єднує види управлінської діяльності, пов'язані з формуванням інформації про стан і функціонування об'єкта управління (облік), вивченням інформації про процеси і результати діяльності (аналіз), роботою з діагностики та оцінці процесів розвитку і досягнення цілей, ефективності стратегій, успіхів і прорахунків у використанні засобів і методів управління.

Види контролю: попередній, поточний, заключний.

Таким чином, функції управління цікаві тим, що у систематизованому вигляді можуть дати повне уявлення про процеси мотивації, впливу і взаємодії від зародження ідей до їх реалізації, оцінки результату і появи наслідків. Основні функції характеризують вплив, обумовлюючи його визначальні засоби, реалізація яких може забезпечити необхідний результат підприємству.

Список використаних джерел:

1. Баєва О.В. Основи менеджменту: практикум. Вид. 2-ге доп. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 524 с.
2. Керівництво організацією: навч. посіб. / Кузьмін О.Є., Мала Н.Т., Мельник О.Г., Проник І.С. Львів. : Вид-во нац. ун-ту «Львів.політехніка», 2018. 244 с.
3. Ларина Е. Чем занимается менеджер в организации? URL: <https://www.syl.ru/article/79412> (дата звернення: 22.09.2019 р.).
4. Особенности трудовой деятельности менеджера. URL: <http://managment-study.ru> (дата звернення: 22.09.2019 р.).
5. Штепа О. С. Структура та формування функції самоменеджменту // *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / За ред. С. Д. Максименка, В. Д. Потапової. Т. 15. част. 2. К., 2013. С. 430–436.*

***** Науковий керівник - Трикоз І.В., ст. викладач кафедри менеджменту ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»**

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В РЕСТОРАННИХ ЗАКЛАДАХ

Успішне функціонування сучасного закладу громадського харчування багато в чому залежить від правильного використання внутрішніх ресурсів з урахуванням впливу на них зовнішніх факторів і ефективного управління персоналом, фінансовими і матеріальними потоками. Сучасний досвід створення і впровадження системи управління розвитком персоналу різної категорії передбачає наступні складові системи, що сформувалися на «стику» управління і фінансового менеджменту:

1. Розробка і впровадження стандартів операційної діяльності. Сучасні стандарти діяльності - це сукупність норм, правил і принципів, що регулюють діяльність окремого закладу громадського харчування або керуючої компанії, а також набір документів, що відображають дані правила. Стандарти дозволяють не тільки підвищити якість обслуговування гостей, а й допомагають виявити і уникнути помилки в технологіях сервісу, що виражаються найчастіше у втраті клієнта і відповідно скорочення доходу ресторану.

Окремо варто зупинитися на операційних стандартах обслуговування в закладах громадського харчування, як важливого елементу побудови системи управління операційною діяльністю, який, передбачає:

- створення операційних стандартів керівництвом закладу громадського харчування;
- проведення навчання співробітників служб по стандартах операційної діяльності;
- проведення контрольних перевірок знань;
- формування анкети для проведення інспекції методом «Таємний Гість»;
- формування звітів по перевіркам, вироблення рекомендацій.

2. Наступний етап підбір і навчання персоналу. Успішний розвиток ресторанного комплексу багато в чому залежить від ефективного використання внутрішніх ресурсів і найголовніший з них - це персонал. Важливим є впровадити ефективну і раціональну модель управління персоналом, в відповідності зі стратегічними цілями закладу громадського харчування, тим самим забезпечуючи їй максимальну ефективність.

В даному випадку потрібне використання системного підходу в роботі з персоналом і відповідно реалізації наступних завдань по налаштуванню систем управління персоналом [1, с. 87]:

- нормування чисельності персоналу з урахуванням операційної завантаження закладу громадського харчування;
- побудова системи залучення, відбору та утримання персоналу;
- побудова системи внутрішнього навчання і стажування персоналу;
- побудова системи оцінки управлінського і лінійного персоналу;
- розробка і впровадження диференційованої системи оплати праці;
- розробка програм матеріальної та нематеріальної мотивації;
- розробка і впровадження системи управління клієнтським сервісом;
- стандарти якості обслуговування гостей;
- процедури моніторингу та контролінгу;
- механізми мотивації персоналу.

Для реалізації поставлених завдань аналізується існуюча система менеджменту в ресторані, робочі процеси (в області підбору, професійного навчання, організації сервісу, стимулювання персоналу), умови для організації роботи персоналу, виявляються проблемні зони, оцінюється якість обслуговування гостей з боку співробітників. Результати реалізації завдань:

- впровадження системного підходу до управління персоналом;
- розроблені політики в галузі управління персоналом;
- розроблена система управління результативністю співробітників
- навчання та підвищення кваліфікації персоналу;
- підвищення якості обслуговування гостей в ресторані;

- конкурентоспроможність компанії на ринку праці;
- залучення та утримання в компанії ефективних співробітників.

3. Етап три - мотивація - процес спонукання себе та інших до активності з метою досягнення цілей ресторану. Організувавши роботу, треба відповідним чином її стимулювати, враховувати потреби людей.

Мотивація базується на 2-х категоріях: потреби (почуття фізіологічної або психологічної потреби); винагороди (того, що працівник вважає цінним для себе; мотивація, зарплата, кар'єрний ріст, кабінет, додаткова відпустка) [2, с. 173].

Нормативна та методична база розробки елементів корпоративної структури в нашій країні практично відсутня.

Застосовувані в сучасній практиці організаційні методи управління персоналом забезпечують високий рівень організованості в роботі і гідну дисципліну праці, без чого практично неможливо ефективне функціонування. До числа основних організаційних методів, що використовуються в управлінні закладом громадського харчування, відносяться: статут, норми і нормативи, інструктажі працівників щодо раціонального виконання функцій і директив, розпорядження щодо оперативного виконання завдань, планомірного виконання робіт і дотримання правил, на підставі яких працює кожен конкретний об'єкт громадського харчування.

Список використаних джерел

1. Соловійов Д.І. Трикоз І.В. Дослідження сучасних методів управління персоналом у ресторанному бізнесі. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. Бердянськ. 2018. №3 (43). С. 86-93.
2. Штундер І. О., Назаренко В. М. Особливості формування лояльності на ринку громадського харчування в Україні. *Міжнародний науковий журнал Інтернаука*. 2017. №. 3 (2). С. 172-175.

Н.В. Шамшева,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(м. Бердянськ, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ЗАОХОЧЕНЬ ПРАЦІВНИКІВ ТА СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Для поліпшення діяльності будь-якого підприємства, підвищення працездатності співробітників необхідно впроваджувати мотиваційні програми. В основному, керівники впроваджують стандартні способи мотивації співробітників, такі як дошка пошани, тринадцята зарплата, премії, конкурси тощо.

Розглянемо особливості заохочень працівників до розвитку на прикладі ПАТ «Рубіжанський картонно-тарний комбінат». На даному підприємстві застосовуються різні премії, доплати і надбавки, соціальні виплати. Оскільки згідно Закону України „Про оплату праці” [1] умови запровадження і розміри надбавок, доплат, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат установлені у колективному договорі ПАТ «РКТК», то це дозволяє забезпечити більшу індивідуалізацію оплати з урахуванням досвіду, професійної майстерності, неперервності стажу роботи на підприємстві, ефективності праці тощо.

Відповідно до колективного договору, на підприємстві застосовують такі доплати та надбавки, які визначаються на основі атестації робочих місць та оцінки фактичних умов зайнятості робітників на цих місцях: доплата за роботу в понаднормовий час (оплачується в подвійному розмірі); доплата за роботу в святкові та неробочі дні (оплачується в подвійному розмірі); доплата за суміщення професій (посад) (максимальними розмірами не обмежуються і визначаються економією засобів, отриманих тарифних ставок і окладів за сумісними професіями); надбавка за інтенсивність праці працівників; надбавка за високу професійну майстерність; надбавка за високі досягнення у праці і

особливий характер роботи спеціалістів; надбавка за керівництво бригадою; доплата водіям за ненормований робочий день; доплата водіям за миття автотранспорту.

Розмір премії на підприємстві встановлюється диференційовано підрозділам і категоріям працівників. Премії нараховуються за фактично відпрацьований час: робітникам – на заробіток за відпрацьованими розцінками чи тарифним ставкам (окладам); керівникам, інженерно-технічним працівникам і службовцям – за встановленими окладами.

В Положенні про преміювання ПАТ «РКТК» дається повний перелік коефіцієнтів до відсотка премії по заводу, цеху, що застосовуються для керівників, спеціалістів, службовців, робітників цехів та ділянок.

Нарахування премії по підрозділах здійснюється із застосуванням коефіцієнту до відсотка премії взагалі по заводу і дорівнює 0,1% [2].

З метою підвищення продуктивності праці, покращання якості роботи відділів, служб, цехів, ділянок на заводі введена оцінка роботи з урахуванням коефіцієнта трудової участі (КТУ). З цією метою на підприємстві було розроблене і введене у дію «Положення про застосування коефіцієнта трудової участі». Дане Положення впроваджується з метою посилення стимулюючої ролі премії в досягненні показників праці. Організація преміювання за даним Положенням передбачає нарахування працівнику премії у розмірі, відповідному його трудовому внеску. Адміністрація заводу доводить до кожного підрозділу показники, що характеризують роботу конкретного підрозділу із вказівкою величини КТУ за кожний показник. Наприклад до показників підрозділів належать:

- для відділу маркетингу: обсяг замовлень, відповідно виданого плану (Кф=0,5); зменшення дебіторської заборгованості (Кф=0,2); набір замовлень по новим видам продукції, послугам, видам діяльності (Кф=0,3);

- для відділу збуту: зменшення кредиторської заборгованості (Кф=0,5); виконання плану реалізації (Кф=0,5);

- для служби якості: недопущення браку і претензій від замовників

(Кф=0,5); внесення пропозицій щодо підвищення якості без вагомих затрат (Кф=0,5);

- для охорони: дотримання прохідного режиму (Кф=0,5); недопущення розкрадань на заводі (Кф=0,5).

Нараховані премії входять до складу фонду додаткової заробітної плати складають більш як 50% даного фонду. За I півріччя 2018 року вони склали 84,7 тис. грн., тобто 56%.

Крім надбавок, доплат, премій на підприємстві застосовуються соціальні гарантії для всіх працівників заводу, обумовлені у колективному договорі. Працівникам щомісячно виплачується матеріальна допомога на оздоровлення, екологію, додаткове харчування тощо. Адміністрація виділяє також кошти на заохочення робітників заводу, які досягли пенсійного віку, при виході на пенсію, в розмірі 50% середньомісячної заробітної плати по заводу, розрахованої за попередній період і помноженої на коефіцієнт, який залежить від стажу роботи працівника на підприємстві: до 3-х років – коефіцієнт 1; від 3-х років до 10 років – 2; від 10 до 25 років – 3; від 25 років і більше – 5.

Отже, маючи такі матеріальні заохочення співробітники простимульовані та готові виконувати роботу більш якісно і з більшим бажанням. Це дає підприємству можливість розвиватися і рухатися далі.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. №108/95-ВР. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua> (дата звернення: 12.10.19).
2. Іванова М.М. Стимулювання працівників промислового підприємства щодо ефективного управління оборотними коштами . *Регіональна економіка*. 2006. № 1. С. 183–191.

***** Науковий керівник - Трикоз І.В., ст. викладач кафедри менеджменту
ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»**

О. Г. Красота, к.е.н., доцент, доцент
кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Баклицька М. Р., ЗВО СВО магістр,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЙ

Ефективність і результативність інвентаризаційного процесу неможливо забезпечити без наявності раціональної організації та чіткої методики проведення інвентаризації. Відсутність їх на практиці призводить до формалізації інвентаризаційної роботи, недотримання правильності та послідовності виконання окремих інвентаризаційних процедур, порушень чинних законодавчо-нормативних актів. Внаслідок цього інвентаризація як елемент методу бухгалтерського обліку і методичний прийом економічного контролю втрачає своє значення, не виконуються взагалі або виконуються частково поставлені перед нею мета й завдання [1].

Основою для розробки раціональної організації та ефективної методики проведення інвентаризації є дослідження і виокремлення її етапів. Це уможливить комплексну діагностику і перевірку роботи інвентаризаційної комісії [2].

При виокремленні етапів інвентаризації насамперед потрібно визначити перелік базових критеріїв і принципів, якими варто керуватися при виконанні такого поділу. Вважаємо за доцільне віднести до них Існування логічного взаємозв'язку інвентаризаційних процедур та прийомів, їх здійснення різними органами та посадовими особами підприємства (керівниками, власниками суб'єкта господарювання, інвентаризаційною комісією, матеріально відповідальними особами, працівниками бухгалтерського підрозділу) у чітко встановлених часових межах із оформленням відповідних документів інвентаризації. Взагалі виокремлення стадій інвентаризації має повністю відповідати порядку її проведення, який впливає із чинних законодавчо-нормативних актів [3].

Виходячи з цього, можна запропонувати власний поділ інвентаризації на чотири етапи, які разом із визначенням переліку виконавців та документів, які на них складаються, наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Етапи проведення інвентаризації

Етапи інвентаризації	Виконавці	Документи
1. Організаційно-підготовчий	Керівники, власники підприємства та інші суб'єкти інвентаризації, інвентаризаційна комісія, матеріально відповідальні особи	План-графік проведення інвентаризації, розпорядчий документ на створення постійно діючої (робочої) інвентаризаційної комісії, розпорядчий документ на проведення інвентаризації, розписка матеріально відповідальної особи
2. Технологічно-документальний	Інвентаризаційна комісія, матеріально відповідальні особи	Інвентаризаційні описи, акти інвентаризації, акти взаємозвірки, довідки про дебіторську і кредиторську заборгованість, щодо якої минув термін позовної давності
3. Порівняльно-аналітичний	Інвентаризаційна комісія, працівники бухгалтерського підрозділу	Порівняльні відомості, розрахунки норм природного убутку завданої шкоди винною особою, протоколи інвентаризаційної комісії
4. Результативний (підсумковий)	Керівники, власники підприємства та інші суб'єкти інвентаризації, працівники бухгалтерською підрозділу	Наказ про затвердження результатів інвентаризації, відомість результатів інвентаризації, первинні документи та облікові реєстри бухгалтерського обліку

Варто наголосити, що при інвентаризації як активів, так і власного капіталу та зобов'язань можуть виконуватися всі наведені вище етапи. Однак набір інвентаризаційних процедур і прийомів, які здійснюються на певних етапах, прямо залежить від обраних об'єктів інвентаризації. При цьому слід враховувати, що при інвентаризації матеріальних активів можуть застосовуватися органолептичні, розрахунково-аналітичні та документальні інвентаризаційні прийоми, а в разі інвентаризації власного капіталу, дебіторської та кредиторської

заборгованостей, витрат і доходів майбутніх періодів та деяких інших об'єктів інвентаризації лише певні розрахунково-аналітичні та документальні.

Список використаних джерел:

1. Михайлов М. Г., Телегунь М. І., Кадацька А. М., Баранік О. О. Бухгалтерський фінансовий облік в сільськогосподарських підприємствах. К. : Центр учбової літератури, 2008. 472 с.
2. Голошевич І. Інвентаризація необоротних матеріальних активів *Бухгалтерія*. 2009. № 39. С. 20 - 25.
3. Дем'яненко М. Я. Інвентаризація в системі бухгалтерського обліку : монографія. Київ, 2013. 286 с.

Х.З. Махмудов, д.е.н., професор,
завідувач кафедри підприємництва і права
Полтавської державної аграрної академії
Л.М. Горбатюк, асистент кафедри
підприємництва і права
Полтавської державної аграрної академії

СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

Розвиток сільського господарства можливий лише за умови активізації інвестиційно-інноваційних процесів. Інноваційний розвиток – це орієнтація господарюючих структур на впровадження нових високих технологій інтенсивного типу, що передбачає підвищення продуктивності землі, матеріально-технічних ресурсів, праці, капіталу в кожній конкретно галузі економіки. Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» інновації визначаються як новостворені (застосовані) або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери [4].

Інноваційний розвиток зерновиробництва полягає у використанні нових енергозберігаючих технологій виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємств; застосуванні нових сортів рослин, більш продуктивних і стійкіших можливих негативних впливів природно-кліматичних умов, нових технічних засобів та технологій обробітку ґрунту, нових технологій очистки, зберігання та доробки зерна з метою його реалізації з більшою доданою вартістю; підготовці й підвищенні кваліфікації персоналу.

Центральною ланкою в інноваційній програмі розвитку зернового господарства є селекція й насінництво зернових культур, створення такої системи, яка б забезпечила ефективне використання потенціалу вітчизняних сортів і сприяла підвищенню їх конкурентоспроможності на ринку зернопродукції. Створення нових високопродуктивних сортів зернових культур

у Полтавській області здійснює науково-дослідний селекційний центр Полтавської державної аграрної академії, головним напрямом діяльності якого є селекція та насінництво озимої пшениці, гороху, проса та сої.

Для досягнення цілеспрямованих змін в інноваційній моделі розвитку галузі зерновиробництва слід мати необхідний запас інвестицій. Інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти різних видів діяльності, в результаті якої утворюється дохід (прибуток) або досягається соціальний ефект [3]. На думку С.В. Захаріна [1, с. 11], інноваційна діяльність є однією з трьох форм інвестиційної діяльності поряд з простим та розширеним відтворенням (рис. 1).

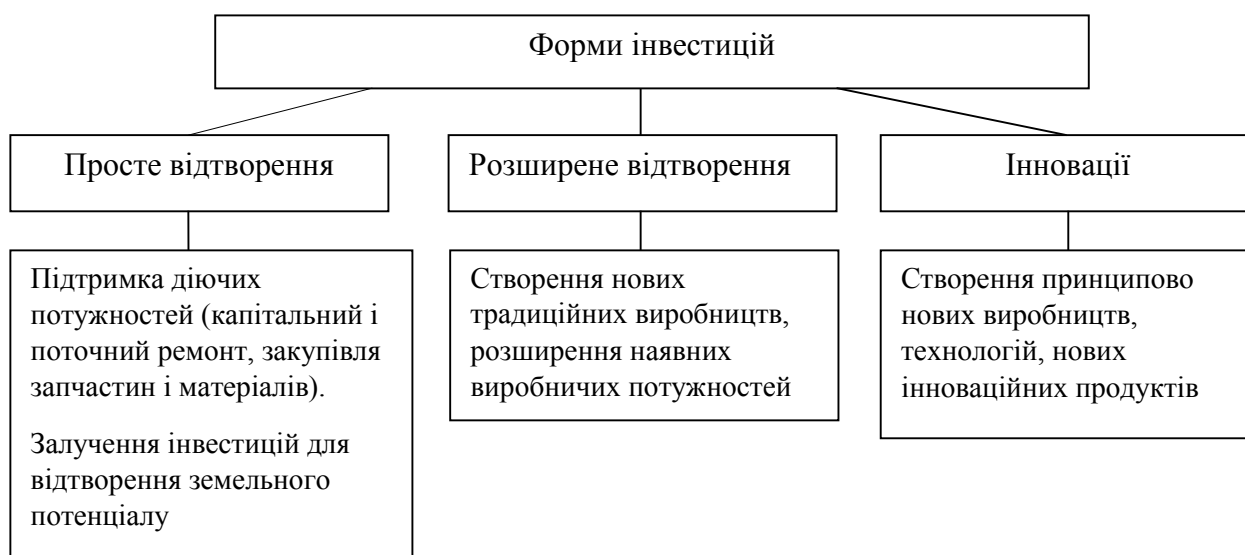


Рис. 1. Форми інвестицій за ознакою впливу на відтворювальні результати [1, с. 61]

У бюджетах державних і місцевих рівнів передбачено кошти на технічне оновлення виробничого потенціалу галузі зерновиробництва, підготовку та перепідготовку кадрів, практично не виділяються. Тому в питаннях інвестицій задіяні лише власники капіталу. Так, протягом 2013-2018 рр., основним джерелом придбання техніки для розвитку галузі зерновиробництва Полтавської області являються власні кошти сільськогосподарських підприємств.

Механізм інвестиційно-інноваційного розвитку галузі зерновиробництва формується під впливом багатьох чинників та повинен включати державні та регіональні інноваційно-інвестиційні програми і проекти, їх ресурсне

забезпечення (технологічне, фінансове, кадрове); координуючі органи загальнодержавного, регіонального та локального рівнів.

Список використаних джерел

1. Захарін С. В. Інвестиції в інновації: теорія, парадигма, методологія досліджень. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 4 (106). С. 60 – 64.

2. Кісіль М. І. Інвестиційна та інноваційна складові доктрини аграрної політики України. *Економіка АПК*. 2003. № 7. С. 82 – 87.

3. Про інвестиційну діяльність : Закон України за станом на 10 лют. 2005 р. / Верховна Рада України. К. : Парлам. Вид.-во 2005. 19 с. (Серія «Закони України»).

4. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 лип. 2002 р. № 40-IV зі змінами та допов. від 16 жовт. 2012 р. № 5460-VI / Україна. Верховна Рада. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

О. Г. Красота, к.е.н., доцент, доцент
кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Баклицька М. Р., ЗВО СВО магістр,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ

Процес здійснення будь-якої інвентаризації розпочинається з організаційно-підготовчого етапу, коли керівник підприємства визначає об'єкти, кількість і строки проведення інвентаризації, крім випадків, коли вона є обов'язковою [1]. Все це знаходить відображення в календарному плані проведення інвентаризацій, складання якого передбачено п. 1.4 Методичних рекомендацій з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, розрахунків та незавершеного виробництва сільськогосподарських підприємств [3]. Цей документ розробляє бухгалтерська служба і затверджує керівник підприємства в процесі планування інвентаризаційної роботи, яке буває двох видів:

- короткострокове, при якому планують кількість, час і строки проведення Інвентаризацій за об'єктами протягом року. Воно проходить на початку року з обов'язковим дотриманням періодичності інвентаризацій, що передбачено чинними законодавчо-нормативними актами;

- оперативне планування кожної окремі взятої інвентаризації, що відбувається безпосередньо перед її проведенням.

З метою забезпечення основоположного принципу раптовості інвентаризації не допускається розголошення інформації, наведеної в календарних планах інвентаризацій [2].

Оскільки на планування інвентаризаційної роботи впливає багато чинників, то календарні плани інвентаризацій можна переглядати і змінювати.

На організаційно-підготовчому етапі для проведення інвентаризаційної роботи розпорядчим документом керівника підприємства створюється постійно

діюча інвентаризаційна комісія, яку він (або його заступник) очолює. До її складу, як правило, входять керівники структурних підрозділів, а також головний бухгалтер підприємства.

У разі, коли через великий обсяг робіт проведення інвентаризації не може бути забезпечене однією комісією, для безпосереднього її здійснення розпорядчим документом керівника підприємству створюються робочі інвентаризаційні комісії. Обов'язки постійно діючих та робочих інвентаризаційних комісій досить докладно вписані в Положенні № 879 та Методичних рекомендаціях з інвентаризації [3,4].

Особливу увагу при формуванні інвентаризаційних комісій потрібно звернути на компетентність їх членів. Ті завдання, які ставляться перед інвентаризацією в сучасних умовах, зумовлюють включення до складу інвентаризаційних комісій посадових осіб, які здатні не тільки виявити фактичну наявність об'єктів інвентаризації й визначити їх технічний стан, реальну вартість, встановити відповідність критеріям оцінки та визнання активів, власного капіталу і зобов'язань тощо.

На технологічно-документальному етапі інвентаризації провадять комплекс послідовних дій, пов'язаних із безпосередньою перевіркою наявності та стану матеріальних активів, правильністю їх визнання, формуванням інформаційної бази для перевірки облікових оцінок та визначенням підстав для їх подальшого перегляду. Варто зазначити, що при встановленні інвентаризаційною комісією існування об'єктивних обставин для перегляду оцінок окремих об'єктів обліку, необхідно, на нашу думку, за результатами інвентаризації створити комісію з компетентних спеціалістів, яка б провела достовірну оцінку таких об'єктів і прийняла остаточне рішення про її зміну. Крім того, перевіряють дотримання умов і порядку зберігання активів, правил утримання та експлуатації основних засобів.

На цьому етапі використовують весь комплекс технічних прийомів інвентаризації: органолептичних, розрахунково-аналітичних, документальних. Конкретний їх набір залежить від техніки здійснення перевірки окремих об'єктів. Слід зауважити, що на відміну від методики, яка вказує на послідовність дій під

час інвентаризації, техніка її проведення пояснює, що і як потрібно робити в процесі її здійснення.

Одержані за допомогою інвентаризаційних прийомів дані про фактичну наявність, стан та оцінку активів заносяться у спеціальні первинні документи.

Список використаних джерел:

1. Коритник Л. П. Інвентаризація активів промислових підприємств в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2012. 20 с.

2. Кузьмин Д. Л. Інвентаризація і порядок виправлення помилок в бухгалтерському обліку нематеріальних активів *Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2*. URL : <http://eztuir.ztu.edu.ua/157019.pdf>.

3. Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань: наказ Мін. фінансів України від 02.09.2014 р. № 879. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>

4. Положення Про інвентаризацію майна державних підприємств, що приватизуються, а також майна державних підприємств та організацій, яке передається в оренду: постанова Каб. Міністрів України від 02.03.1993 р № 158. URL : <https://data.rada.gov.ua/laws/show/158-93-%D0%BF>

Л. В. Яловега, к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ «ВИТРАТИ-ОБСЯГ-ПРИБУТОК»

Проблематика удосконалення організаційно-економічних механізмів ефективної діяльності як ключового фактору підвищення прибутковості господарюючого суб'єкта набуває неабиякої актуалізації в умовах сьогодення.

Вагоме значення в обґрунтуванні управлінських рішень у діяльності підприємств відіграє маржинальний аналіз, методика якого ґрунтується на дослідженні співвідношення між відповідними групами найважливіших економічних показників (витрати – обсяг виробництва (реалізації) продукції – прибуток) і на прогнозуванні критичної й оптимальної величини кожного з них.

Змістовність методу «витрати-обсяг-прибуток» базується на розрахункових показниках, що передбачають: оцінку впливу величини й структури витрат, обсягу продажу продукції на прибуток; аналіз залежності величини прибутку від рівня цін і структури виробництва; оптимізацію пропорції між ціною та обсягом реалізації; оптимізацію співвідношення між змінними і постійними витратами; мінімізацію підприємницького ризику; виявлення резервів та запасу фінансової стійкості; обґрунтування стратегії розвитку підприємства [1].

Основними елементами аналізу співвідношення «витрати-обсяг-прибуток» є:

- точка беззбитковості (поріг рентабельності);
- запас міцності;
- операційний важіль [2].

Господарюючі суб'єкти використовують методику аналізу беззбитковості для оцінки їх операційної діяльності та беззбитковості виробництва відповідного виду продукції (послуг). Беззбитковість операційної діяльності господарюючого суб'єкта оцінюють за допомогою показника порогу рентабельності, що є вартісним показником, який характеризує суму операційного доходу задля

повного покриття операційних витрат [3]. Як результат, величина порогу рентабельності характеризує фінансову стійкість підприємства. Проте в умовах суттєвого зростання операційного доходу спостерігається зростання операційних витрат, а отже, й порогу рентабельності. Тому, насамперед, важливо забезпечити перевищення темпу приросту операційного доходу над темпом приросту порогу рентабельності, що в результаті сприяє зниженню частки порогу рентабельності в операційному доході. Наразі більша частка операційного доходу забезпечуватиме не покриття операційних витрат, а одержання прибутку від операційної діяльності.

Аналіз беззбитковості певного виду продукції передбачає обґрунтування беззбиткового обсягу реалізації продукції та зони безпеки підприємства, тобто рівня обсягу продажу, за якого чистий дохід (виручка) від реалізації продукції збігається з витратами, а фінансовий результат – дорівнює нулю.

Отже, узагальнюючи вищевикладене, зауважимо, що використання методики аналізу беззбитковості уможливорює розрахувати: мінімальну зміну обсягу реалізації продукції, за умови зниження ціни, з метою збільшення обсягів реалізації задля збереження базового рівня прибутку (маржинального доходу); мінімальну зміну обсягу реалізації продукції, за умови не тільки зниження ціни, а й змінних витрат, із метою збереження базового рівня прибутку (маржинального доходу); величину обсягу реалізації продукції, що забезпечить суб'єкту господарювання отримання очікуваного розміру прибутку; ціну беззбиткового виробництва.

Список використаних джерел

1. Атамас П. Й. Управлінський облік: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2009. 440 с.
2. Іванова Н. Ю. Аналіз беззбитковості виробництва: теорія та практика: навч. посібник. Київ: Лібра, 2002. 72 с.
3. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. Київ: Знання, 2005. 662 с.

І. О. Співак, ЗВО «Магістр» факультету обліку та фінансів.
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

МОДЕЛІ ВИЗНАЧЕННЯ БЕЗЗБИТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови ведення господарської діяльності в нашій державі посилюють актуальність досліджень проблеми беззбиткової діяльності підприємства і отримання прибутку, оскільки у 2018 році частка збиткових підприємств в Україні становила 28,3 %. Аналіз беззбитковості є необхідним для вирішення багатьох аналітичних завдань та прийняття управлінських рішень. Результати аналізу дозволяють встановити, яким чином впливає на величину прибутку зміна найважливіших економічних параметрів, у тому числі постійних та змінних витрат, ціни, обсягу виробництва і структури продажу.

Розрахунок та аналіз точки беззбитковості підприємства надає керівництву наступну інформацію: визначення чинників, які впливають на зміну прибутку; можливість проаналізувати як потрібно змінити обсяг продажу або об'єм виробництва, якщо коливатиметься ціна товару; вирішення питань щодо подальшого вкладання грошей в проект та ін.

Метою аналізу беззбитковості є визначення обсягу продукції, для якого сума виручки від продаж дорівнює витратам. Коли обсяг продаж нижчий цієї точки, фірма зазнає збитків, а в точці, де виручка дорівнює витратам, фірма веде бізнес на рівні беззбитковості. Точка беззбитковості – це фінансовий рубіж, на якому підприємство покриває свої сукупні витрати а прибутку ще не отримує, або такий обсяг продажу, якого треба досягнути при певному (заданому) рівні цін, щоб збитки фірми були нульовими [1].

Виділяють три моделі визначення беззбиткової діяльності підприємства:

1. Економічна модель – розкриває взаємозв'язок сукупного доходу з сукупними витратами, одержання фінансового результату залежно від зміни обсягу діяльності, діє в широкому діапазоні змін цих показників. Недоліком цієї моделі є неможливість її використання для оперативного аналізу конкретних

ситуацій через складність одержання інформації для побудови моделі. Особливо складним є застосування моделі у випадку багатомономенклатурного виробництва. Оскільки, графічно криві сукупного доходу і сукупних витрат зображуються не прямими лініями, точок перетину буде дві, і, як наслідок, для економічної моделі характерно наявність двох точок беззбитковості.

2. Бухгалтерська (спрощена) модель – це модель визначення беззбитковості, за якої сукупний дохід та сукупні витрати представляються лінійно і, як наслідок, точка беззбитковості одна. Дана модель побудована на припущенні, що змінні витрати та ціна реалізації одиниці продукції є незмінними. Графічний метод обчислення точки беззбитковості заснований на побудові універсального графіка. Для побудови графіку необхідно виконати наступні кроки: побудувати лінію постійних витрат (FC); обчислити загальні витрати (сума постійних та змінних витрат) та побудувати пряму TC, яка характеризує це значення; розрахувати суму сукупного доходу від реалізації продукції (S). У точці беззбитковості (BEP) прибуток дорівнює 0, а сукупний дохід дорівнює загальним витратам.

3. Математична – це модель визначення беззбитковості, за якої постійні витрати залишаються незмінними при змінах обсягів діяльності, а в розрахунку на одиницю продукції вони змінюються, що призводить до зміни собівартості виробленого продукту і, як наслідок, – прибутків (збитків) [3]. Шляхом математичного моделювання точка беззбитковості при однопродуктовому (однономенклатурному) виробництві розраховується за формулою:

$$\text{ТБП} = \text{ПВ} / (\text{Ц} - \text{ЗВ}) , \quad (1)$$

де ТБП – точка беззбитковості продукту, од.;

ПВ – постійні витрати;

Ц – ціна реалізації одиниці продукції;

ЗВ – змінні витрати на одиницю продукції;

(Ц-ЗВ) – маржинальний дохід на одиницю продукції [3].

Маржинальний дохід визначається як сума прибутку та постійних витрат, або як різниця виручки та змінних витрат.

У багатопродуктовому виробництві єдину точку беззбитковості у натуральному вимірі визначити неможливо з огляду на те, що кожний продукт має свій маржинальний дохід (виходячи зі своєї ціни й собівартості), а отже і власний критичний обсяг. Застосування формули, можливе лише у випадку, коли постійні витрати простежуються до кожного виду продукції або іншого сегменту, стосовно якого визначається точка беззбитковості, і маржинальний дохід і-го продукту покриває тільки свої (прямі) постійні витрати.

Характеристику темпів можливого росту прибутку відображає операційний важіль (ОВ). ОВ вказує на скільки відсотків зміниться прибуток при зміні виручки на один процент. Ефект ОВ розраховується за формулою:

$$\text{ЕОВ} = \text{МП} / \text{П}, \quad (2)$$

де ЕОВ – ефект операційного важеля;

МП – маржинальний прибуток;

П – прибуток підприємства [2].

Отже, користуючись результатами аналізу беззбитковості, проведеного за однією з моделей, підприємство отримує можливість гнучкого планування витрат, прибутку, оптимізації асортименту, вдосконалення ціноутворення.

Список використаних джерел:

1. Бала В.В. Розрахунок точки беззбитковості як необхідна умова для визначення інвестиційної привабливості підприємства. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2011. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=818> (дата звернення 02.10.2019 р.).

2. Клепікова О.А., Сільвестрова Ю.С. Моделювання беззбитковості підприємства з урахуванням обмежень. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua> (дата звернення 02.10.2019 р.).

3. Ющенко Н.Л., Куслії І.П. Моделі і програмні продукти розв'язування проблем беззбитковості діяльності. *Науковий вісник Полісся*. 2015. Вип. 4. С. 76-86.

*****Науковий керівник - Тютюнник С. В., к.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії**

О. В. Лега, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
І. В. Тупова, здобувач вищої освіти СВО бакалавр спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКА

Дія підприємств неможлива без першого для нього процесу – постачання. Його завдання забезпечити потреби виробничих процесів у факторах виробництва, основних засобах, робочій силі тощо. До факторів виробництва можна віднести матеріали (201), паливо (203), тара (204), запасні частини (207), малоцінні та швидкозношувані предмети (22). Основні засоби теж відіграють значну роль, до них можна віднести транспортні засоби (105), машини (104), обладнання (104). Їх можна придбати, збудувати або орендувати. Доцільно зазначити і отримання послуг по водо-, тепло-, електро-, газопостачанню, телефонному зв'язку і тд. Взаємодія всіх зазначених активів та трудових ресурсів супроводжується створенням готової продукції. Важливо для підприємства її продати та отримати грошові надходження, які в свою чергу є джерелом для придбання факторів виробництва.

Постачальників та підрядників можна охарактеризувати як юридичних або фізичних осіб, які для підприємств постачають цінності, надають послуги (подача води, газу, електроенергії тощо), виконують роботи (поточний ремонт тощо).

Для підприємств важливим є вибір постачальника. Звісно, що для підприємства вигідний постачальник – це якісний, недорогий, надійний контакт. Для підприємств, які звертають на це увагу, доцільно мати службу, яка займатиметься моніторингом інформації про таких контрагентів. На нашу думку, є кілька факторів, які можуть вплинути на вибір постачальників.

1. Вартість придбання.

Купівельна спроможність українських підприємств зменшується, що пов'язано із зростанням цін, не кожний суб'єкт господарювання може дозволити

собі придбати якісні матеріали, економлячи на тому чи іншому. Наприклад, моніторинг цін на пальне А-95, дозволив зробити висновок про таку вартість на сьогодні (04.10.2019) за 1 л: ОККО – 30.79 грн, WOG - 30.79 грн, Glusco – 28.95 грн, BVS -28.29 грн, Автотранс – 28.28 грн, Укрнафта -28.00 грн, БРСМ – Нафта – 26.79 грн.

2. Умови платежу.

Для підприємств важливим є умови, на яких з ними працюватиме постачальник. Взагалі можна застосовувати кілька видів умов платежів: а) попередній платіж – аванс, гроші, товар; б) часткова попередня оплата (50/50, 70/30, 10/90 і т.д.); в) післяплата – товар, оплата; г) обмін подібними активами; д) обмін неподібними активами.

3. Гарантія, ремонт і післяпродажне обслуговування. При придбанні техніки, обладнання, машин тощо завжди виникає питання про гарантійні строки, різні компанії пропонують різні строки гарантії, звісно для підприємства важливо отримати найбільш довший термін гарантії (1 рік, 2 роки).

4. Географічне місце розташування постачальника. Цей фактор пов'язаний з відстанню транспортування придбаних товарів чи цінностей. Зрозуміло, чим ближче місце розташування постачальника, тим менша вартість доставки, і відповідно навпаки. У сучасних умовах господарювання актуальним є доставка різними службами. Служби доставки на українському ринку представлено різними компаніями, зокрема, Нова пошта, Укрпошта, Интайм, Meest Express, Delivery, Автолюкс. Сервіс horoshop.ua для визначення популярності, провів опитування серед інтернет-магазинів та встановив, що найбільш популярною є Нова Пошта (97 % опитуваних), на другому місці – Укрпошта, відповідно 33%. У частині перевезень вантажів Нова Пошта теж є лідером (64% опитуваних), тоді як 8 % припадає на послуги Укрпошти.

До переваг користування послугами Нової пошти належить швидка доставка, широка мережа відділень, зручна автоматизація та інтеграція з різними сервісами, але все ж відмічено високу вартість послуг.

5. Фінансовий стан постачальника. Для оцінки пропонуємо скористатися

сервісом перевірки контрагентів YouControl. До інформації, яку можна отримати належить:

5.1. Загальна інформація: повна, скорочена назва юридичної особи на українській мові та іноземній, статус організації, дата реєстрації, уповноважена особа, перебуває чи не перебуває в процесі припинення діяльності, розмір статутного капіталу, організаційно-првова форма, форма власності, види діяльності, дані про органи управління, кінцевий бенеціарний власник.

5.2. Експрес-аналіз контрагента: країна та державний орган, санкції СБУ та оборони України, список санкцій Міністерства фінансів США (SDN List), список санкцій ЄС, зведений список санкцій Австралії, Великобританії, Японії, податкова та інші державні органи, ознака доходності, відсутність реєстрації у Реєстрі неприбуткових організацій, реєстр платника ПДВ, діюче свідоцтво ПДВ, індивідуальний податковий номер, дат а реєстрації, реєстр платників єдиного податку, дані про реєстраційний номер платника єдиного соціального внеску, наявність чи ні податкового боргу, місцезнаходження реєстраційної справи і тд. При проведенні експрес-аналізу можна оцінити фінансові показники в динаміці за п'ять років, до яких у базі належать вартість активів і зобов'язань та сума виручки.

5.3. Фінансовий та ринковий скорінг.

5.4. Перевірка в списках санкцій.

Отже, при виборі постачальника для підприємства важливими є ціла низка факторів. Врахування зазначених факторів дозволить здійснити вибір оптимального постачальника.

Список використаних джерел:

1. Система YouControl - онлайн-сервіс перевірки компаній. URL: <https://youcontrol.com.ua> (дата звернення 20.10.2019).

НЕПРЯМІ ВИТРАТИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ: СУТНІСТЬ ТА ПОРЯДОК РОЗПОДІЛУ

Витрати, які можуть бути віднести безпосередньо до одного з трьох напрямків називають прямими, а інші витрати – непрямими витратами першого рівня. Такі витрати необхідно розподіляти між трьома напрямками. Найчастіше такий розподіл здійснюють пропорційно прямим витратам за зазначеними напрямками. Наступним кроком є сумування прямих та непрямих витрат.

На нашу думку, до «непрямих витрат першого рівня» доцільно відносити витрати: на забезпечення діяльності: апарату управління (голови правління, заступників); відділу внутрішнього аудиту; юридичного відділу; відділу економічної безпеки; відділу економічного аналізу; відділу кадрів; бухгалтерії; відділу документообігу та архіву; відділу маркетингових досліджень та стратегічного планування; управління інформаційних технологій; навчально-методичного центру та бібліотеки; автогосподарства; відділу бюджетування тощо.

Наступним кроком потрібно прямі витрати на страхування поділити на прямі витрати та непрямі витрати щодо окремих видів страхування. Такі непрямі витрати можна назвати - «непрямі витрати другого рівня». При цьому частину непрямих витрати першого рівня які раніше було включено до страхових витрат слід розподілити на види страхування пропорційно прямим витратам на ці види страхування. А непрямі витрати рівня 2 доцільно розподілити між окремими видами страхування з використанням обраної бази розподілу.

Дослідивши витрати страхових компаній (в тому числі непрямі) нами пропонується використання баз розподілу непрямих витрат, що представлені на рис. 1.



Рис. 1. Можливі бази розподілу та склад непрямих витрат рівня 2

Якість розподілу непрямих витрат безпосередньо впливає на адекватність управлінських рішень. У разі коли такі витрати не будуть розподілятися, досягнення конкретного підрозділу або продукту будуть переоцінюватися. Але і тотальне розподіл всіх витрат, швидше за все, також призведе до спотворення фінансових результатів.

У цьому випадку за формальною ознакою буде рознесений ряд витрат, які не мають відношення до діяльності підрозділів або конкретним продуктам. Для того щоб правильно розподілити непрямі витрати, необхідно розуміти кінцеву мету цього розподілу, дотримуватися в ньому послідовність і вибрати адекватну методику.

Спрощено непрямыми витратами можна вважати витрати, які пов'язані з декількома бізнес-процесами, виробництвом кількох видів продукції і відносяться на об'єкт розрахунку шляхом ділення пропорційно відповідній базі,

а не безпосередньо зі створенням певного продукту і отриманням конкретного доходу.

Отже, облік витрат страхових компаній має ряд особливостей, враховуючи специфіку діяльності таких компаній. Це стосується як складу витрат так і порядку розподілу непрямих витрат страхових компаній.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. (дата звернення 21.08.2019).

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>. (дата звернення 21.09.2019).

3. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність України: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. (дата звернення 25.09.2019).

4. Сидоренко О. О. Витрати страховика: класифікація та управлінський облік. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. Чернігів: ЧДТУ. 2012 № 3 (60). С. 307 – 315.

5. Сук Л. К., Сук П. Л. Фінансовий облік : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2012. 647 с.

***Науковий керівник – Мокієнко Т. В., к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

матеріали
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції

Посвідчення УкрІНТЕІ № 685

*Затверджено до друку Вченою радою
факультету обліку та фінансів
Полтавської державної аграрної академії
(протокол № 2 від 21.10.2019 р.)*

Комп'ютерна верстка – Пилипенко К. А.

Підп. до друку 24.10.2019. Формат 60x90 1/16. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 23,48. Обл.-вид. арк. 16,0. Тираж 300 пр. Зам. 45.
Гарнітура Times New Roman Cyr.

Друк – 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