МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ

МАТЕРІАЛИ
студентської наукової конференції

24-25 квітня 2019 рік

Том І

Полтава

Редакційна колегія:

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

Горб О. О., проректор з науково-педагогічної, наукової роботи, професор кафедри екології збалансованого природокористування та захисту довкілля, кандидат сільськогосподарських наук, доцент.

Галич О. А., декан факультету економіки та менеджменту, директор Навчально-наукового інституту економіки та бізнесу, професор кафедри інформаційних систем та технологій, кандидат економічних наук, доцент.

Дорогань-Писаренко Л. О., декан факультету обліку та фінансів, професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень, кандидат економічних наук, доцент.

Дудніков І. А., декан інженерно-технологічного факультету, професор кафедри галузеве машинобудування, кандидат технічних наук, доцент.

Кулинич С. М., декан факультету ветеринарної медицини, професор кафедри хірургії та акушерства, доктор ветеринарних наук, професор.

Маренич М. М., декан факультету агротехнологій та екології, професор кафедри селекції, насінництва і генетики, кандидат сільськогосподарських наук, доцент.

Опара М. М., фахівець відділу з питань інтелектуальної власності, професор кафедри землеробства і агрохімії ім. В. І.Сазанова, кандидат сільськогосподарських наук, доцент.

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

Чайка Т. О., начальник редакційно-видавничого відділу, кандидат економічних наук.

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

Матеріали студентської наукової конференції Полтавської державної аграрної академії, 24-25 квітня 2019 р. Том І. – Полтава: РВВ ПДАА, 2019. – 394 с.

© Полтавська державна аграрна академія (ПДАА)

СЕКЦІЯ ФАКУЛЬТЕТУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Логвиненко Д. О.,
здобувач СВО Магістр, спеціальність 073 Менеджмент

Науковий керівник – Сьомич М. І., к.держ. упр.,
доцент, професор кафедри публічного
управління та адміністрування

Результативність – це ступінь досягнення запланованого результату, характеризується висновком виконано, – значить результативно, не виконано, – значить не результативно, не повністю виконано, – значить недостатньо результативно. Результативність розраховується у відсотках, як відношення фактично отриманого результату до запланованого [1].

Прикладом сучасних підходів до визначення результативності підприємства виступає система AMBITE (Advanced Manufacturing Business Implementation Tool for Europe), розроблена у 1996 році П. Бредлі. Основна ідея цього підходу полягає у тому, щоб надати менеджерам середньої ланки можливість та методичний інструментарій розуміння та реалізації стратегічних цілей діяльності. Але Європейська мережа вивчення результативності ENAPS використовує свій власний підхід до дослідження результативності діяльності підприємств. Згідно з цією міжнародною методологією використовують три ієрархічні рівні індикаторів для оцінки результативності господарської діяльності компаній: рівень підприємства; рівень бізнес-процесів; функціональний рівень [2].

Аналіз фінансових результатів на рівні підприємства є одним із найважливіших напрямків оцінки результативності організаційно-фінансової діяльності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Результати операційної діяльності ТОВ «АЛЬФА ЛТД», 2013 – 2017 рр., тис. грн

Показники	Роки					2017 р. у % до 2013 р.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Чистий дохід від реалізації продукції	358	248	734	379	144	40,2
на 100 грн основних засобів	7160	8266	12233	2915	758	10,6
на 1 середньорічного працівника	71,6	49,6	146,8	75,8	28,8	40,2
Витрати (адміністративні, на збут, інші)	447	340	811	548	588	131,5
Фінансовий результат від	-89	-92	-77	-169	-444	х

операційної діяльності - прибуток (збиток)						
на 100 грн основних засобів	-1780	-3066	-1283	-1300	-2337	х
на 1 середньорічного працівника	-17,8	-18,4	-15,4	-33,8	-88,8	х
Інші фінансові доходи	96	98	81	173	459	у 4,8 р.
Інші доходи	-	-	-	5	-	х
Податок на прибуток	6	4	1	2	3	50,0
Чистий прибуток	1	2	3	7	12	у 12,0 р.

Чистий дохід від реалізації товарної продукції товариства зменшився за 5 років на 214 тис. грн чи відповідно на 59,8 %. Дохід від реалізації продукції на одного середньорічного працівника зменшився також на 59,8 %. Чистий дохід від реалізації продукції на 100 грн основних засобів за 5 років зменшився на 89,4 %. Збиток від операційної діяльності зріс на 355 тис. грн.

Чистий збиток від операційної діяльності на 1 працівника збільшився на 71 тис. грн/особу. За досліджуваний період чистий прибуток збільшився на 11 тис. грн, тобто в 12 раз. Товариство є прибутковим протягом всіх досліджуваних років. При цьому сукупні витрати, зокрема, на здійснення адміністративної діяльності, на збут та інші, за період 2013–2017 рр. зросли на 31,5 %. Товариство має нестабільний з тенденцією до економічного розбалансування розвиток. Як бачимо, незначний щорічний чистий прибуток від реалізації товарів протягом періоду, який аналізується, є свідченням наявних проблем в налагодженні системи управління фінансовим станом підприємства та збуту продукції, а також загрожує економічній безпеці підприємства в цілому.

Загальне зменшення доходу від реалізації товарів на 59,8 % порівняно з 2013 р. свідчить про недостатньо активний розвиток підприємства у досліджуваному періоді.

Як позитивний чинник треба відмітити також тенденцію зниження приросту витрат: 31,5% порівняно з 2013 р. і 7,3 % порівняно з 2016 р.

Позитивно вплинуло на фінансові результати діяльності підприємства суттєве збільшення абсолютного розміру інших фінансових доходів. Отже, в цілому діяльність підприємства за п’ять років можна вважати не достатньо результативною на тій підставі, що деякі з перелічених показників мають тенденцію до спадання: впали обсяги реалізації товарів, а отже і фінансові результати від операційної діяльності, що свідчить про не досить продуману і зважену політику управління господарськими процесами.

Зміни щодо покращення діяльності ТОВ «АЛЬФА ЛТД» можуть відбутись за рахунок збільшення ресурсного потенціалу підприємства, продуманої маркетингової політики, зміцнення його економічної безпеки, що дозволило б підприємству в стратегічній перспективі підвищити обсяг реалізації товарів медичного призначення (медичного обладнання, паперу спеціального різного, олій та жирів, що використовуються в медицині, матеріалів пе-

рев'язувальних та шовних, продукції хімічної фотографічної, медичних виробів з гуми, інструментів, катеторної продукції тощо) і суттєво збільшити на цій основі чистий прибуток.

Список використаних джерел

1. Кравченко О. А. Забезпечення результативності і ефективності виробничої діяльності підприємства / О. А. Кравченко, В. В. Ільницький, О. І. Ульяновський. // Економіка: реалії часу. – 2013. - № 3 (8). – С. 29-35.

2. Петренко Б. І. Економічна результативність діяльності підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kneu.edu.ua/userfiles/stud_cons.../Petrenko.docx

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Божко Б. В.,
здобувач СВО Магістр,
ОПП Зв'язки з громадськістю,
спеціальність 281 Публічне управління і адміністрування

Науковий керівник – Сердюк О. І., к.е.н., доцент,
професор кафедри публічного
управління і адміністрування

Людський капітал вважається стійким видом інвестицій. Інвестиції в людський капітал безумовно є витратною статтею, проте не споживчою, яка спрямована тільки на розвиток працівника, а продуктивною, оскільки в майбутньому ефект від цих інвестицій може покрити понесені витрати і сприяти розвитку підприємства.

Важливими напрямами вкладень у розвиток людини є: освіта: дошкільна, початкова, середня, професійно-технічна, вища, здобуття вченого ступеня; а також продовження освіти дорослих, що включає набуття досвіду працівником та підвищення його кваліфікації на виробництві, що сприяє самовдосконаленню, отриманню нових знань та самовихованню гуманітарних складових людського капіталу; охорона здоров'я в широкому розумінні, включаючи витрати, які сприяють фізичному розвитку людини, продовженню тривалості життя, зміцненню імунітету [1, с. 66 – 67].

Сільські території не є виключенням та потребують інноваційного розвитку і вливання інновацій. Саме людський капітал є основним джерелом численних новацій і змін в суспільстві, чинником його вдосконалення, переходу до нової якості життя. Тому розвиток людського капіталу, підвищення його якостей дозволяє вирішувати численні соціально-економічні проблеми та прискорює інноваційний розвиток сільських територій [2].

Формування і чисельність людського капіталу безпосередньо залежать від населення, статевого та вікового складу. Тенденції зниження чисельності сільського населення супроводжуються наростанням кризових явищ, які пов'язані з дефіцитом робочої сили і, як наслідок, наростанням дефіциту продовольства.

Основними проблемами розвитку людського капіталу сільських територій є:

– зменшення частки сільського населення у загальній кількості стабільно зменшується, до того ж темпи зниження чисельності сільського населення випереджають темпи зниження кількості населення в країні;

– скорочення частки зайнятого населення працездатного віку у загальній кількості населення [2].

Демографічна криза є результатом деформацій у суспільному житті, насамперед до ринкових відносин, що негативно позначились на сільськогосподарському виробництві, ускладнили ситуацію із зайнятістю сільського населення (табл. 1).

Таблиця 1

Соціально-економічні умови розвитку людського капіталу у сільському господарстві

Показники	Роки			2017 р. у % до 2015 р.
	2015	2016	2017	
Середньорічна кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, тис. осіб	595	561	576	96,8
Зайнятість населення у сільському господарстві до загальної кількості зайнятих, %	15,3	16,7	17,3	13,1 в.п.
Середньомісячна заробітна плата у сільському господарстві, грн	3742	4417	6638	177,4
у тому числі: до економіки в цілому, %	63,7	68,2	75,6	11,9 в.п.
до прожиткового мінімуму працездатного населення, %	318,2	315,7	390,5	72,3 в.п.

Джерело: розрахунки автора на основі даних Держкомстату України

Впродовж останніх років середня заробітна плата працівників, зайнятих у сільському господарстві, зросла на 2896 грн або 77,4 %.

Механізація та автоматизація виробничих процесів у сільському господарстві скорочує потребу підприємств у низькокваліфікованих робітниках, проте підвищує потребу в спеціалістах середньої та високої кваліфікації. Дефіцит кадрів відчувається на всіх ланках виробництва. Відповідно, сільськогосподарські підприємства готові платити більше наявним професіоналам та переманювати інших вищою заробітною платнею. Така ситуація і сприяє швидкому скороченню відставання заробітної плати в сільському господарстві від інших галузей.

Отже, внаслідок занедбаності соціальної сфери села відбувається різке падіння якості життя на селі, деградація складових людського капіталу. Існує ряд стимулюючих чинників інноваційного розвитку сільського господарства, одним з яких є раціональне використання наявного людського капіталу та формування такого, що відповідає сучасним вимогам.

Список використаних джерел

1. Горбатюк Л. М. Інвестиції у розвиток людського капіталу та його вплив на соціально-економічний розвиток країни / Л. М. Горбатюк // Нереалізовані стратегії соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних змін: аналіз помилок і пошук рішень : монографія / за заг. ред. проф. Л.О. Дорогань – Писаренко. – Полтава : Укрпромторгсервіс, 2014. – Р. ІІ, п. 2.3. – С. 66 – 73.

2. Проценко Н.М. Людський капітал сільських територій в контексті інноваційного розвитку сільського господарства [Електронний ресурс] / Н.М. Проценко // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 11. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2013_11_27.

КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ НА ПУБЛІЧНІЙ СЛУЖБІ: ЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Стеблівський В. О.,
здобувач СВО Магістр,
ОПП Зв'язки з громад кістю, спеціальність
281 Публічне управління і адміністрування

Науковий керівник – Шупта І. М., к.п.н., доцент,
доцент кафедри публічного
управління і адміністрування

В останні роки проблема етичних аспектів конфлікту інтересів на публічній службі привертає все більшої уваги боку вітчизняних науковців, серед яких Арпентьєвої М. Р., Василевської Т. А. Дергочова С. В., Гайдука А. В., Дзьобань О. П., Липовської Н. А, Мельник М. І, Петрушко О. М., Підхомного О. М., Токар-Остапенко О. В., Сосніна О. В. та ін.

Зокрема Т. А. Василевська спробувала розкрити шляхи запобігання конфлікту інтересів через основи етики [1], а Н. А. Липовська визначає етичні еталони Кодексу етики і поведінки державних службовців, а саме: особистої відповідальності, дотримання законів, відносини з громадськістю, обмеження на отримання подарунків, винагород, знаків вдячності, знижок тощо [3].

Особливої уваги в частині запобігання та врегулювання конфлікту інтересів потребує проблема корупції, адже ні в кого не виникають сумніви

щодо того, що корупція нині в Україні становить серйозну перешкоду на шляху прогресивного розвитку українського суспільства в цілому, та Європейської інтеграції зокрема. Етика державного службовця має вагому антикорупційну спрямованість. Зазначимо, що сам феномен виникнення корупції не залежить від політичного режиму, проте, значна увага, що приділяється їй, пояснюється загрозою, яку це явище представляє для функціонування демократичних інститутів. Корупція призводить до знищення довіри до влади, деградації державності, і як наслідок, ставить під загрозу легітимність її існування. Вона впливає на всі сторони громадського життя : і на політичне життя, економіку, сферу управління, соціальну сферу, міжнародні відносини, а також і на стан суспільної свідомості.

29 січня 2019 року організація Transparency International оприлюднила результати дослідження «Індекс сприйняття корупції-2018». Порівняно з попереднім роком, Україна покращила свої результати – 32 бали та 120-е місце серед 180 країн (2017 рік – 30 балів, 130-е місце).

Сьогодні українське суспільство очікує від державних службовців сумлінного та безстороннього виконання їх службових обов'язків, проте реалізація цих вимог на практиці досить часто вступає у протиріччя з приватними інтересами державних службовців. Тож цілковито логічно постає закономірне питання: «Яким чином узгодити протиріччя між приватним інтересом окремого державного службовця та його покликанням служити на користь інтересів суспільства?» Конфлікт інтересів виникає в ситуації, коли посадовець має приватні інтереси, які можуть впливати або видаються такими, що впливають на неупереджене й об'єктивне виконання його службових обов'язків.

Закон України «Про запобігання корупції» містить розділи, що присвячені питанням запобігання та врегулювання конфлікту інтересів (Розділ V), а також правила етичної поведінки (Розділ VI) [2]. Конфлікт інтересів − суперечність між особистими інтересами особи та її службовими повноваженнями, наявність якої може вплинути на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень, а також на вчинення чи невчинення дій під час виконання наданих їй службових повноважень» [1]. Розповсюдженим є на сьогодні є твердження про те, що в державному управлінні й місцевому самоврядуванні неможливо позбутися конфлікту інтересів.

Таким чином, пріоритетність суспільних інтересів не може анулювати приватні інтереси персоналу органів державної влади та місцевого самоврядування. Зрозуміло, що неможна повністю заборонити конфлікти інтересів, однак ситуації конфлікту інтересів мають урегульовуватися.

Вітчизняній виконавчій владі необхідно впроваджувати в практику власну стратегію управління конфліктами інтересів, котра вимагає чіткої фіксації принципів і норм поводження державних службовців в етичному кодексі, навчання чиновників правилам належної поведінки в різних конфліктних ситуаціях, покладання відповідальності за здійснення професійно-етичних програм. Необхідно залучитися підтримкою спеціальних радників (омбудс-

менів), які б займалися розслідуванням скарг, консультували службовців щодо попередження та виходу із конфлікту інтересів.

Список використаних джерел

1. Василевська Т. А. Особистісні виміри професійної етики державного службовця : автореферат дис. д-ра наук з держ. упр. Київ, 2010. 36 с.

2. Про запобігання корупції : Закон України від 14.10.2014 р. № 1700-VII. – URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1700-18/page. (Дата доступу: 25.04.2019).

3. Липовська Н. А., Квеліашвілі І.М. Формування управлінської культури керівників територіальних органів Державної фіскальної служби України (на прикладі митниць). *Аспекти публічного управління*. Том 3, №11. 12 (2015). С. 61-69. URL: https://aspects.org.ua/index.php/journal article/view/212/212 (Дата доступу: 25.04.2019).

ПОНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОЇ ГРОМАДИ

Болтушкіна Н. М.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Лозинська Т. М., д. держ. упр., професор

Процес становлення та розбудови Української держави збігся у часі з реформуванням політичної системи та становленням демократичного інституту публічної влади – місцевого самоврядування, яке визначається як право та реальна спроможність територіальної громади в межах законів та повноважень самостійно вирішувати питання місцевого розвитку села, селища. Слід зазначити, що основою життєдіяльності села, селища завжди буде економічний розвиток, який повинен бути регульованим та направленим на підвищення якісного рівня життя територіальної громади села, селища, а також росту її добробуту [1].

Стратегічне планування, кінцевим продуктом якого є стратегічний план розвитку територіальної громади села, селища, являє собою дієвий інструмент, який спрямований на вирішення питань місцевого значення. Стратегічний план – довгостроковий документ розвитку територіальної громади, який декларує напрями економічного та соціального розвитку села, селища на тривалу перспективу, принаймні на 10-15 років.

Завдяки створенню стратегічного плану розвитку територіальної громади села, селища можна досягти скоординованості дій усіх зацікавлених секторів: жителів села, селища, бізнесових структур, громадських організацій.

Оскільки в процесі створення стратегічного плану розширюються партнерські відносини між органами місцевого самоврядування і територіальною громадою села, селища, проходять процеси консолідації зусиль для досягнення головних цілей, визначених у плані.

Основними складовими плану соціально-економічного розвитку територіальної громади є:

Вступ

1. Аналітична частина

2. Цілі та пріоритети розвитку територіальної громади.

3. Основні завдання та механізм реалізації Плану соціально-економічного розвитку територіальної громади

4. Моніторинг та оцінка ефективності реалізації плану соціально-економічного розвитку територіальної громади.

Процес стратегічного планування активно залучає територіальну громаду до вирішення власних проблем і, одночасно, визначає пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку села, селища, а також можливі шляхи виходу з кризової ситуації щодо зайнятості жителів відповідного села, селища. Необхідно зазначити, що процес стратегічного планування має бути постійним процесом, і це обумовлюється багатьма об'єктивними та суб'єктивними причинами, які випливають з розвитку територіальної громади села, селища. Саме ці причини й обумовлюють необхідність проводити постійний перегляд Стратегій розвитку та моніторинг виконання Стратегічного плану і постійно його узгоджувати із ситуацією, яка виникає в певному селі, селищі [2].

Стабільного економічного розвитку неможливо досягти без впровадження принципів місцевого самоврядування та розробки *с*тратегічних програм місцевого розвитку. На сьогоднішній день села, селища не перейняли досвід деяких міст України щодо планування власного довгострокового розвитку, а здійснюють за інерцією планування соціально-економічного розвитку лише на один бюджетний рік, що негативно впливає на ефективність використання коштів, визначення пріоритетів економічної та соціальної сфер територіальної громади села, селища, формування бюджетів [1].

Ефективність місцевого самоврядування та економічного, соціального розвитку територіальної громади села, селища залежить не лише від вміння сільської, селищної ради приймати вірні рішення з тих чи інших питань місцевого значення, але й від ступеню залучення самих членів територіальної громади до вирішення питань покращення власного життя, від їх інтелекту та підприємливості.

В умовах місцевого самоврядування територіальні громади повинні самостійно, виходячи з власних інтересів, визначати і планувати своє майбутнє за допомогою створення Стратегічних планів місцевого розвитку. Депутати сільської, селищної ради повинні брати активну участь в залученні жителів села, селища до процесу стратегічного планування. Оскільки саме стратегічне планування відображає те, що бажає зробити громада села, селища й яким чином.

Планування власного розвитку дозволяє територіальній громаді краще усвідомити його цілі, зрозуміти власні конкурентні переваги, а також небезпеки та загрози, які можуть на неї очікувати, сприяє ефективному та економному використанню власних та зовнішніх ресурсів (фінансові, інфраструктурні, людські), впровадженню контролю за їх використанням [2].

Виходячи з вищезазначеного, слід зазначити, що стратегічне планування – це систематичний (неперервний) процес за допомогою якого територіальні громади розробляють прогнози та плани на майбутнє, визначають етапи та способи його досягнення, виходячи з місцевих ресурсів і потреб.

Список використаних джерел

1. Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroua.net/economics/documents/category-110/doc-70.

2. Складаємо план соціально-економічного розвитку ОТГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://buhgalter.com.ua/articles/diyalnist-organiv-mistsevogo-samovryaduvannya.

3. Поняття стратегічного планування соціально-економічного розвитку сіл, селищ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroua.net/economics/documents/category-110/doc-70.

ТРАНСФОРМАЦІЯ МОДЕЛІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

Кацай Ю.О.,
здобувач вищої освіти
ОПП «Зв'язки з громадськістю»
спеціальності 281 Публічне управління та адміністрування
СВО «Магістр» заочної форми навчання
Саєнко О. П.,
аспірант кафедри публічного
управління та адміністрування

Науковий керівник –
Лозинська Т. М., д. держ. упр., професор,
завідувач кафедри публічного
управління і адміністрування

Розпад Радянського Союзу та переведення економіки на ринкові засади обумовили зрушення й у інших сферах соціально-економічного життя. Змінилася не лише організаційно-функціональна основа господарської системи, змінилися умови функціонування підсистем національного господарства, фінансування яких здійснювалося з державного бюджету. Тієї частини податкових надходжень бюджету, які почали спрямовуватися у сферу охорони здоров'я, перестало вистачати на утримання відповідної системи, організова-

ної за моделлю централізованого управління М. Семашка [1]. Модель організації охорони здоров'я М. Семашка в умовах жорстко централізованої фінансової системи виявилася досить ефективною: вона охоплювала всі прошарки населення; включала значну кількість профілактичних заходів, що дозволяло виявляти складні захворювання на ранніх стадіях; передбачала використання обов'язкового щеплення, яке було запобіжником у поширенні інфекцій; спонукала усі підприємства та установи будувати свою діяльність з урахуванням компонента медичного забезпечення працівників (профілактичні огляди, оплата лікарняних, санаторно-курортне лікування, оздоровлення тощо). Змістовне наповнення діяльності суб'єктів системи охорони здоров'я і зараз не викликає заперечень, проте її фінансування не може бути забезпечене лише за рахунок державного бюджету – його не вистачить на модернізацію галузі, утримання інфраструктури, заробітну плату, закупівлю ліків і медичного обладнання тощо.

Таким чином, перед урядом стоїть завдання формування нової моделі системи охорони здоров'я, яка б орієнтувалася на змішаний формат фінансування галузі. Науковці України, причетні до державного управління охороною здоров'я, обґрунтовують сукупність заходів, які необхідно виконати для забезпечення надання медичних послуг на сучасному рівні, серед яких можна виділити основні:

– зміна механізмів фінансування закладів охорони здоров'я – кошти мають спрямовуватися не на утримання медичних закладів на основі нормативу ліжко-місць, а на обслуговування хворих;

– оптимізація мережі лікарняних закладів згідно розподілу медичних послуг на первинні та спеціалізовані;

– перебудова системи швидкої медичної допомоги з виділенням екстреної допомоги та парамедичної;

– створення госпітальних округів у сільській місцевості з метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів;

– підвищення якості надання медичних послуг на основі запровадження сучасних протоколів лікування та навчання і підвищення кваліфікації медичного персоналу;

– промоція здорового способу життя, формування у населення відповідальності з власний стан здоров'я [1; 2; 3].

Виконання цих завдань обтяжується наявністю низки проблем, серед яких можна виділити:

– недостатнє фінансування галузі з державного бюджету, що не сприяє дотриманню конституційних норм охорони здоров'я та породжує корупційні ризики в галузі;

– нераціональне використання коштів через існуючі інфраструктурні диспропорції, зокрема кількісну невідповідність між амбулаторно-поліклінічними та стаціонарними медичними закладами;

– відсутність системи державного та недержавного медичного страхування;

– суттєве зниження якості підготовки медичних працівників, особливо пов'язаної з набуттям практичних навичок;

– низький рівень оплати праці медичних працівників і зниження престижності їх роботи;

– недостатній рівень інформатизації галузі.

При створенні змішаної (державно-приватної) моделі системи охорони здоров'я має бути прийнято ряд непопулярних рішень, зокрема щодо встановлення переліку платних послуг, визначення випадків користування екстреною медичною допомогою, обов'язковості медичного страхування, відповідальності лікарів за професійні помилки тощо.

Підсумовуючи, можна констатувати, що побудова нової моделі системи охорони здоров'я потребує суспільної консолідації, налагодження співпраці між різними суб'єктами публічного управління, повернення довіри населення до органів влади та бюджетних установ, що надають послуги населенню, а також зміни соціальної поведінки із зростанням відповідальності за власні вчинки.

Список використаних джерел

1. Державне управління охороною здоров'я в Україні: генезис і перспективи розвитку: /[Кол. авт.; упорядник – проф. Я. Ф. Радиш; передмова – проф. Т. Д. Бахтєєва; загальна редакція – проф.: М. М. Білинської, Я. Ф. Радиша]. – К.: Вид-во НАДУ, 2013. – 424 с.

2. Кульгінський Є. В. Розвиток державного управління системою охорони суспільного здоров'я України в контексті європейської інтеграції: [моногр.] /Є. В. Кульгінський. – К.: СТ_ДРУК, 2016. – 396 с.

3. Білинська М. Управління для забезпечення здоров'я як нова стратегія в державному управлінні /М. Білинська, Л. Жаліло, О. Мартинюк //Вісник НАДУ. – 2013. – №3. – С. 92-98.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОФІЛАКТИКИ ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ

Мартиненко А.М.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Сьомич М. І., к. держ. упр., доцент,
професор кафедри публічного
управління та адміністрування

Людське життя та здоров'я – це саме найцінніше в світі. Майже третину свого життя людина витрачає на працю. Працюючи, на організм людини впливають різноманітні виробничі фактори, як пил, шум, вібрація, електромагнітні випромінювання та інші. Відповідно до законодавства за створення безпечних, сприятливих та здорових умов праці відповідає роботодавець. Однак не завжди він виконує вимоги законодавства з різних причин, чим порушує права робітників на безпечну, здорову працю [2, с. 64].

Нагляд за правами здійснює Державна Служба України з питань праці, одна із функцій якої реалізація державної політики з питань гігієни праці. В Полтавській області ці повноваження виконує Головне управління Держпраці у Полтавській області, одним із основних пріоритетних завдань якого є організація профілактики професійних захворювань на виробництві [1].

На підприємствах під час експлуатації обладнання та виконання технологічних процесів працівники можуть перебувати в небезпечних зонах. Небезпечним виробничим чинником називають такий виробничий чинник, вплив якого на працівника за певних умов призводить до травми чи різкого погіршення здоров'я. Підвищення рівня безпеки праці можливо досягти шляхом проведення профілактичних заходів, розроблення та впровадження у діюче виробництво інноваційних технологій, нових видів засобів індивідуального та колективного захисту; відновлення та модернізації медичних служб на виробництві, підвищення рівня культури безпеки праці шляхом пропагування безпеки праці та способів запобігання виникненню ризиків виробничого травматизму та професійних захворювань, формування відповідального ставлення працівників до особистої безпеки.

Професійна захворюваність, виникає внаслідок впливу на організм людини несприятливих факторів виробничого середовища, а також самого трудового процесу. До професійних хвороб належать насамперед хвороби, що виникають внаслідок безпосередньої дії на людей виробничих шкідливих факторів, а також ті, що за певних виробничих умов розвиваються значно частіше, ніж звичайно.

Найпоширенішими професійними чинниками, є [2, с. 68]:

хімічні речовини, що широко використовуються для захисту рослин від шкідників та захворювань;

вібрація та шум, пил рослинного й тваринного походження;

перенапруження окремих органів і систем, що виникає у відповідь на тривале навантаження на одні і ті самі нервово-м'язові групи;

біологічні чинники (мікроорганізми) – збудники заразних хвороб.

У разі тривалої дії на організм високих концентрацій пилу можуть розвинутися хвороби легенів і дихальних шляхів; під впливом високих рівнів вібрації, виникає вібраційна хвороба, внаслідок дії шуму – захворювання органів слуху – неврит, хімічних речовин – отруєння. Розрізняють гострі і хронічні професійні захворювання та отруєння.

У виникненні професійного захворювання відіграють наступні фактори:

кількість (доза) шкідливих речовин, які потрапляють в організм або рівень вібрації, шуму тощо;

тривалість дії їх на працюючих;

умови праці й побуту, які можуть зменшити вплив шкідливостей на здоров'я, наявність засобів індивідуального захисту;

індивідуальна чутливість сприймання людьми тих чи інших виробничих чинників.

Негативні зміни в організмі відбуваються тільки в тому випадку, якщо вплив несприятливого виробничого чинника перевищує безпечний для здоров'я працюючого рівень.

Для шкідливих хімічних речовин встановлено гранично допустимі концентрації у повітрі робочої зони і в атмосферному повітрі, у воді, продуктах харчування, ґрунті. Дотримання законодавства, гранично допустимих концентрацій хімічних речовин у повітрі робочої зони та рівнів шуму і вібрації, інших шкідливих для здоров'я чинників – дають змогу запобігти виникненню професійних захворювань серед працівників усіх галузей .

Рекомендації щодо профілактики нещасних випадків на виробництві, спричинених організаційними факторами, можуть використовуватись роботодавцями як один із інструментів забезпечення функціонування системи управління охороною праці, передбаченої статтею 13 Закону України «Про охорону праці».

Роботодавцеві доцільно всіляко сприяти і створювати на підприємстві здорову робочу атмосферу та всі умови для професійного росту працівників. Якщо немає свідомого розуміння кожним працюючим того, що ціна неякісного виконання своїх професійних обов'язків є надзвичайно високою (травми, захворювання та навіть смерть), створення безпечних умов праці не вирішить проблему професійних захворювань [2, с. 125].

Дотримання законодавства у сфері охорони, гігієни праці та промислової безпеки стане запорукою збереження найціннішого в світі – людського життя.

Список використаних джерел

1. Особливості профілактики професійних захворювань. URL : http://zp-pravda.info/2016/03/30/profilaktika-profesijnikh-zakhvoryuvan.

2. Основи охорони праці / М. П. Гандзюк, Є. П. Желібо, М. О. Халімовський. Київ : Вища освіта в Україні, 2013. С. 205.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

Тютюнник І. П.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Сьомич М. І., к. держ. упр., доцент,
професор кафедри публічного
управління та адміністрування

Спроможна мережа надання первинної медичної допомоги – це необхідна сукупність надавачів медичних послуг на конкретній території. Вона потрібна для того, щоб пацієнт мав доступ до адекватної первинної медичної допомоги, а лікар первинної ланки – можливість надати її в повному обсязі. Хоча спроможна мережа затверджена, вона остаточно не сформована [1].

До критеріїв спроможності мережі відносять:

задоволення потреби населення в первинній медичній допомозі;

спроможність надавати якісну медичну допомогу (адекватні умови праці, сучасне оснащення, достатня кількість персоналу);

налагодження взаємодії між окремими закладами, які надають первинну медичну допомогу;

покращення доступності первинної медичної допомоги для жителів на певній території (зручний графік роботи, адаптація для людей з інвалідністю тощо);

транспортну доступність (наявність громадського транспорту та маршрутів, зручних для проїзду), фінансову стійкість.

До плану спроможної мережі включені центри первинної медико-санітарної допомоги, амбулаторії групової та монопрактики, пункти здоров'я (колишні фельдшерсько-акушерські пункти). При розробленні цього плану спеціалісти вивчали проектні межі центральної території доступності, периферійні території доступності першого і другого порядків. Вони не обов'язково повинні збігатися з адміністративно-територіальними межами населених пунктів, об'єднаної територіальної громади, області, району тощо. Проектні межі можуть визначатися географічною наближеністю (допускається, коли медична територія доступності об'єднує два населених пункти різних областей) [2].

Центральна територія доступності охоплює найбільший населений пункт і територію в радіусі 7 км навколо неї. Сполучення має бути по дорогах із твердим покриттям. Розміщують центри первинної медико-санітарної допомоги чи амбулаторію групової практики.

Периферійні території доступності першого порядку планують навколо населених пунктів, де не менше 750 мешканців, а поруч наявні дороги державного значення. Ця територія доступності, окрім цього населеного пункту,

включає населені пункти, розташовані у межах 7 км, які не входять до центральної території доступності (загалом – понад 3000 людей). Сполучення має бути по дорогах із твердим покриттям. Розміщують амбулаторію групової практики [1].

Периферійні території доступності другого порядку включають населені пункти, що не увійшли до двох попередніх території доступності, компактно розміщені, зі зручним транспортним сполученням (загалом – щонайменше 1500 людей). Розташовують амбулаторію монопрактики.

Надзвичайно важливою при розміщенні закладів первинної медичної допомоги є транспортна доступність, наявність доріг із твердим покриттям. Якщо проїзд ускладнено, розглядають можливість утримання пунктів нерегулярного надання допомоги (так званих пунктів здоров'я) за певним графіком, якщо це вигідніше, ніж транспортування мешканців цього населеного пункту до найближчого регулярного пункту надання первинної медичної допомоги. Коли лікар, що працює в центрі первинної медико-санітарної допомоги чи амбулаторії, згоден утримувати у пункті здоров'я фельдшера, той працюватиме на постійній основі. Якщо лікар не бажає цього робити, ніхто не зможе його змусити. Він самостійно консультуватиме там за графіком. У селі, де проживає менше 750 осіб, вартість проїзду з якого до регулярного пункту нижча, чинне законодавство не передбачає навіть пункту нерегулярного прийому. Його можна облаштувати тільки за рішенням і за кошти громади. Об'єднані територіальні громади мають право наполягати на додатковому розміщенні закладів, коригувати створені мережі, якщо візьмуть на себе фінансування [2].

Перегляд затвердженої спроможної мережі можливий у разі: зменшення чи збільшення населення на території обслуговування; зміни чи припинення маршрутів громадського транспорту. Зміни спроможної мережі відбуваються шляхом затвердження розпорядження голови відповідної обласної державної адміністрації за погодженням (в довільній формі) з Міністерством охорони здоров'я України [1].

Лікарів, які здатні працювати на високому професійному рівні, необхідно стимулювати лишитися в Україні й створити їм гідні умови. Медичні заклади мають бути однорідні за можливостями й оснащенням, лікування – призначатися за протоколами, а контроль якості первинної медичної допомоги – здійснюватися спеціалізованим органом. Коли цю функцію виконуватимуть органи місцевого самоврядування, єдиний спосіб довести, що лікар діє неправильно з професійної точки зору, – через суд. Спеціалісти Національної служби здоров'я України зможуть краще й оперативніше відреагувати на порушення, ніж міський голова без медичної підготовки. Тому тимчасово ця функція покладена на Національну службу здоров'я України. Проте в ідеалі її повинна виконувати окрема інспекція [2].

Список використаних джерел

1. Як правильно організувати медичну допомогу в сільській місцевості? URL : https://www.umj.com.ua/article/136966.
2. Медична реформа залежить від місцевої влади. URL : https://www.radiosvoboda.org/a/29011291.html.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОСВІТОЮ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ

Гнойовий Я. І.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр» ,
ОПП «Зв'язки з громадськістю»
спеціальності Публічне управління та адміністрування

Науковий керівник –
Писаренко В.П., д. держ. упр., професор

Для управління освітою в Україні створено систему державних органів управління і органи громадського самоврядування, які діють у межах повноважень, визначених законодавством. В організаційно-функціональній структурі державного управління освітою виділяються три рівні: вищий (парламентсько-президентський), центральний і місцевий.

До державних органів управління освітою належать: Міністерство освіти і науки України; міністерства і відомства України, яким підпорядковані заклади освіти (наприклад, медичні навчальні заклади підпорядковані Міністерству охорони здоров'я); Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти; місцеві органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування і підпорядковані їм органи управління освітою.

Під регіональною системою освіти науковці розуміють сукупність розташованих у регіоні освітніх установ усіх рівнів освіти, впорядкованих на основі субординації відповідних органів управління освітою. При цьому регіональна система освіти є складовою частиною української системи освіти, її зрізом у рамках регіону. Регіональна система освіти, своєю чергою, має вигляд сукупності місцевих (муніципальних) освітніх систем, що включають муніципальні освітні установи, а також розташовані на цій території державні освітні установи державного і регіонального підпорядкування. Найчастіше на цих територіях можливо розміщення філій вищих навчальних закладів. У цьому випадку в місцеву систему освіти входитиме саме філія, тоді як сама освітня установа має розглядатись як елемент відповідної регіональної системи загальної середньої освіти. Управління муніципальною системою освіти здійснюється на основі субординації всіх рівнів управління (державного, регіонального, місцевого).

Місцевий рівень (місцеві держадміністрації, виконавчі органи місцевих

і районних у містах рад відповідають за реалізацію державної освітньої політики на території певної адміністративної одиниці, готують і вносять на розгляд відповідної ради проекти бюджетних витрат на освіту, здійснюють управління закладами освіти, координують роботу інших структур влади щодо реалізації державних, регіональних програм розвитку освіти. Регіональний рівень здійснює вироблення стратегії розвитку регіональної системи загальної середньої освіти з урахуванням напрямів розвитку системи загальної середньої освіти України, координацію стратегій розвитку муніципальних (місцевих) освітніх систем, ухвалення рішень про створення й закриття освітніх установ регіонального рівня та координацію їхньої роботи, сприяння функціонуванню освітніх установ державного рівня [1, с.79].

При обласних, районних (міських) державних адміністраціях створюються відповідні структурні підрозділи, які здійснюють управління освітою: при обласній державній адміністрації − управління освітою, при районній (міській) − відділ освіти, при сільських і селищних радах народних депутатів − комісії з питань освіти.

Управління освіти, з одного боку, підпорядковане Міністерству освіти і науки, а з другого − обласній державній адміністрації і здійснює керівництво освітою в області. Йому підпорядковані обласний інститут післядипломної освіти, обласні станції юних техніків, натуралістів, туристів, загальноосвітні навчально-виховні заклади інтернатного типу, інші освітні установи.

Управління освіти обласної державної адміністрації аналізує стан освіти в області, організовує розробку і виконання регіональних програм розвитку освіти, національних меншин, забезпечує розвиток мережі навчально-виховних закладів області, проводить їх ліцензування та атестацію. До його функцій входить упровадження затверджених Міністерством освіти і науки нових освітніх технологій, контроль за діяльністю відділів освіти в районах, містах, організація державного інспектування підпорядкованих установ та закладів освіти, в тому числі післядипломної. Управління освіти укладає і припиняє контракти з керівниками підпорядкованих йому закладів освіти, аналізує виконання умов контракту керівниками вищих навчальних закладів III рівня акредитації, професійно-технічних закладів, формує замовлення на методичну, педагогічну літературу, навчальні програми, посібники, бланки суворої звітності та інше [2, с.75].

Місцеві органи влади фінансують навчальні заклади, визначають їх мережу, беруть під соціальний захист працівників цих закладів і дітей, ведуть облік дітей шкільного віку і здійснюють контроль щодо їх навчання до 15 років, встановлюють опіку над дітьми, які не мають батьків.

Суттєвим недоліком сучасної системи управління на нижчих рівнях управління освітою є невдале поєднання державних і громадських важелів впливу на стратегічну і поточну діяльність навчально-виховних закладів, їх матеріальне забезпечення і розвиток.

Список використаних джерел

1. Карпенко Н. М. Формування економічних механізмів якісного розвитку середньої освіти / Н.М.Карпенко // Публічне управління та митне адміністрування. − 2015. − № 2 (13). − С. 77-81.

2. Крисюк С. В. Державне управління освітою : навч. посіб. для слухачів, асп., докторантів спец. «Державне управління освітою» / С.В. Крисюк. − К. : НАДУ, 2009. − 220 с.

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ

Тацій Ю. В.
здобувач СВО Магістр,
ОПП Зв'язки з громадськістю,
спеціальність 281 Публічне управління і адміністрування

Науковий керівник –
Мирна О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри публічного
управління і адміністрування

Корупційні злодіяння вносять дезорганізацію в роботу сучасної системи державного апарату України, а державний чиновник, що використовує своє службове становище для особистого збагачення, дискредитує авторитет влади перед окремою особистістю, громадянським суспільством і державою в цілому. Демократично розвинені країни йдуть шляхом надання переваги превентивним заходам над каральними, часто в громадянському суспільстві корупція не отримує широкого розголосу в засобах масової інформації й попереджається перш, ніж вона починає завдавати істотної шкоди системі державного управління.

Таблиця 1

Видовий ракурс антикорупційних органів влади України

Найменування	Статус	Законодавче регулювання факту створення / антикорупційних повноважень
Національна рада з питань антикорупційної політики	консультативно-дорадчим органом при Президентові України	Указ Президента України «Положення про Національну раду з питань антикорупційної політики» від 14 жовтня 2014 року № 808/2014
Міністерство юстиції України	центральний орган виконавчої влади	Про затвердження Положення про міністерство юстиції України: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.07.2014 № 228 [2]

Національне антикорупційне бюро України (НАБУ)	державний правоохоронний орган	Указ Президента України «Про утворення Національного антикорупційного бюро України» від 16 квітня 2015 р. № 217/2015
Національне агентство з питань запобігання корупції (НАЗК)	центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом	Закон України «Про запобігання корупції» від 14 жовтня 2014 р. № 1700-VII [3]
Спеціалізована антикорупційна прокуратура	самостійний структурний підрозділ Генеральної прокуратури України (на правах Департаменту)	Положення про Спеціалізовану антикорупційну прокуратуру Генеральної прокуратури України [4]
Національна поліція	центральний орган виконавчої влади	Про Національну поліцію: Закон України № 580-VIII редакція від 01.01.2019 р. [5]
Антикорупційний суд	постійно діючий вищий спеціалізований суд	Про Вищий антикорупційний суд: Закон України № 2447-VIII редакція від 07.06.2018 р. [6]

Джерело: узагальнено автором

Проте спеціалізовані агентства із запобігання та протидії корупції в країнах Європи, таких як: Словенія (Комісія із запобігання корупції), Македонії (Державна комісія із запобігання корупції), Румунія (Національне агентство доброчесності Румунії), не є уніфікованими [1]

Проаналізуємо напрямки діяльності координаційного центру антикорупційної політики в державі – НАЗК як органу з превентивними антикорупційними повноваженнями (табл. 1). Відповідно до Закону України «Про запобігання корупції» [3] основними завданнями НАЗК є забезпечення організаційних засад функціонування системи запобігання корупції в Україні, визначення змісту та порядку застосування превентивних антикорупційних механізмів, правил щодо усунення наслідків корупційних правопорушень, запровадження міжнародних антикорупційних стандартів і втілення найкращого досвіду протидії корупційним проявам у системі державного управління. Попередження вчинення корупційних правопорушень як функції НАЗК повинно відбуватися через своєчасне виявлення та усунення чинників (факторів), що дають змогу вчиняти корупційні або пов’язані з корупцією правопорушення, контроль за дотриманням антикорупційних правил політичними партіями, чиновниками та політиками, роботу із викривачами корупції тощо.

Зазначимо, що антикорупційні органи влади – це державні органи, які відповідно до повноважень передбачених законом реалізують превентивні та контрзаходи щодо корупційних злодіянь і правопорушень, пов’язаних із корупцією. Процес законодавчого урегулювання статусу суб’єктів у сферах запобігання і протидії корупції триває, а заради суттєвого впливу на зниження

загальнодержавного рівня сприйняття корупції суспільством і дієвості цих органів, зокрема, вони повинні бути незалежними, самостійними в прийнятті рішень, мати високопрофесійних співробітників і достатнє матеріально-технічне забезпечення, чітко прописані на законодавчому рівні відповідні права та обов'язки.

Список використаних джерел

1. Антикорупційні органи країн Європи: ключові превентивні механізми. Збірка-звіт кращих практик для НАЗК, 39 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dhrp.org.ua/images/newsarticles/20160219/Commission_ua_small.pdf

2. Про затвердження Положення про міністерство юстиції України: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.07.2014 № 228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/228-2014-%D0%BF

3. Про запобігання корупції: Закон України від 14 жовт. 2014 р. № 1700-VII // Відом. Верхов. Ради україни. – 2014. - № 49. – Ст. 2059.

4. Положення про Спеціалізовану антикорупційну прокуратуру Генеральної прокуратури України : Наказ Генеральної прокуратури України від 12 квітня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0149900-16

5. Про Національну поліцію: Закон України № 580-VIII редакція від 01.01.2019 р. / Офіційний сайт ВРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/580-19

6. Про Вищий антикорупційний суд: Закон України № 2447-VIII редакція від 07.06.2018 р. / Офіційний сайт ВРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2447-19

ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Онищенко Т. І.

Науковий керівник – Вороніна В. Л.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту ПДАА

Ефективне функціонування аграрного сектору забезпечує продовольчу безпеку України, розвиток зовнішньої та внутрішньої торгівлі, покращення рівня життя українського народу. Але, сільськогосподарські підприємства змушені функціонувати в умовах непередбачуваності та невизначеності. Насамперед це обумовлено нестабільністю інфраструктури аграрних ринків, диспаритетом цін, залежністю виробництва від природних умов, що робить його ризиковим.

Під економічною безпекою підприємств аграрного сектору розуміється та-

кий стан підприємств, який характеризується стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз, здатністю забезпечити реалізацію власних економічних інтересів, ефективно функціонувати та розвиватися в умовах конкуренції та господарського ризику [1, с. 54].

Розглядаючи сільськогосподарське підприємство як самостійний господарюючий суб'єкт, насамперед слід відзначити, що його діяльність носить ризиковий характер. Управлінські рішення з питань забезпечення та постійного підвищення результативності їх функціонування, що приймаються керівниками підприємств, завжди пов'язані з ризиком їх невиконання (або недовиконання).

Для того щоб зрозуміти і оцінити рівень економічної безпеки підприємства, необхідно своєчасно виявляти фактори, які її визначають. Волкова М. Н. стверджує, що фактори економічної безпеки підприємства – це комплекс навколишніх умов, які впливають на параметри безпеки [2, с. 145].

Система економічної безпеки аграрних підприємств має індивідуальні особливості та еволюціонує під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів належать зв'язки з контрагентами, господарське та податкове законодавство, кон'юнктура ринку, невизначеність зовнішнього середовища, державна підтримка сільськогосподарських підприємств та природно-кліматичні умови, державна підтримка сільськогосподарських підприємств, налагодження технологічного процесу, інвестиційна привабливість підприємства, економічна безпека сільськогосподарських підприємств, невизначеність зовнішнього середовища, господарське та податкове законодавство. До внутрішніх чинників належать обсяг фінансових ресурсів, наявність кваліфікованого персоналу, матеріально-технічне забезпечення, налагодження технологічного процесу, якість та структура природних ресурсів, інформаційно-аналітичне забезпечення, робота з винахідництва та раціоналізаторства, організація системи управління та контролю, соціальний захист працівників, інвестиційний клімат на підприємстві, рівень екологізації сільськогосподарського виробництва та інтегрованість підприємства у виробничі та ринкові відносини.

Значимість тих чи інших факторів впливу може з часом змінюватися. Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво здатне запобігти появі внутрішніх і зовнішніх загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища [3, с. 205].

Одним з ефективних інструментів зміцнення економічної безпеки і стійкості підприємств аграрного сектора, що дозволяє компенсувати втрати від несприятливого впливу чинників зовнішнього середовища, є страхування сільськогосподарських ризиків. З огляду на це важливим є удосконалення системи страхування сільськогосподарських ризиків. Він повинен передбачати імплементацію наступних заходів: удосконалення механізму державної підтримки страхування ризиків сільського господарства, зокрема посилення контролю за ефективністю та цільовим використанням відповідних коштів; стимулювання розвитку добровільного страхування ризиків підприємствами аграрного сектора; стимулювання товаровиробників до створення фондів взаємного страхування; заохочення стра-

хових компаній до страхування сільськогосподарських підприємств від окремих ризиків, що стане вигідною перевагою як для страховика, так і страхувальника.

Також, заходами забезпечення економічної безпеки є ті, що спрямовані на захист навколишнього природного середовища: компенсація витрат на консервацію природного середовища; субсидування та дотації на утримання екстенсивних лугів та пасовищ, ведення зрівноваженого та екологічного землеробства, охорони ґрунтів і вод; фінансове стимулювання ведення господарства на несприятливих для сільськогосподарського виробництва територіях.

Підсумовуючи вищевикладений матеріал, можна зазначити наступне. Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно її керівництво та спеціалісти будуть спроможні уникнути можливих загроз та ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього та внутрішнього середовища. Тобто необхідно вчасно виявити види загроз, визначити джерела їх виникнення; заздалегідь попіклуватися про вибір заходів та методів, що забезпечать виявлення ризикованої ситуації та ліквідацію її причини на самому початку.

Список використаних джерел

1. Безуглая Н. С. Совершенствование системы обеспечения экономической безопасности предприятия на основе управления рисками: дис… канд. экон. наук: 08.00.05 / Краснодар, 2012. – 176 с.

2. Волкова М. Н. Функциональные направления службы безопасности предприятия / М. Н. Волкова // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования, 2015. – № 4. – С. 144–147.

3. Логутова Т. Г. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення / Т. Г. Логутова, Д. І. Нагаєвський // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності, 2011. – Т. 2. – С. 204-207.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Тенянко А.О., магістрант

Науковий керівник –
Коваленко М.В., кандидат економічних наук, доцент

Основний шлях збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції – це інтенсифікація сільського господарства. Вона означає зростання виробництва продукції за рахунок збільшення її виходу з кожного гектара землі та з кожної голови худоби завдяки додатковим вкладенням і мінімальним витратам на одиницю продукції.

Сутність інтенсифікації сільськогосподарського виробництва полягає у його механізації, хімізації, меліорації земель, упровадженні досягнень науко-

во-технічного прогресу. Це дасть змогу навіть за скорочення чисельності працівників неухильно нарощувати обсяги виробництва продукції, підвищувати врожайність сільськогосподарських культур.

У тваринництві інтенсифікація здійснюється за рахунок зміцнення кормової бази, використання досягнень генетики і селекції, нових біологічних методів якісного поліпшення стада.

Одним із основних шляхів підвищення економічної ефективності аграрного виробництва є поліпшення використання землі, підвищення молочної і м'ясної продуктивності тварин, всебічної інтенсифікації сільського господарства та розвиток його матеріально-технічної бази.

Важливо розробити і здійснити заходи щодо формування ефективних систем машин комплексної механізації виробничих процесів у сільському господарстві.

У виробництві сільськогосподарської техніки слід орієнтуватися на кращі зарубіжні зразки. Україні потрібно подолати залежність від зовнішніх поставок сільськогосподарської техніки, зокрема, зернозбиральних комбайнів, тракторів, тракторних причепів, плугів, сівалок, техніки для збирання картоплі тощо.

Підвищення ефективності аграрного виробництва України залежить від державної підтримки. Це означає, що держава бере на себе витрати на проведення наукових досліджень у галузі сільського господарства, на підготовку кадрів; за рахунок державних коштів здійснює охорону зовнішнього середовища, низку економічних заходів; надає сільськогосподарським підприємствам і фермерам фінансову допомогу, переважно, у вигляді кредитів; контролює ціни і забезпечує їхній паритет, який полягає в тому, що кожного року сільськогосподарський товаровиробник в обмін на певний обсяг сільськогосподарської продукції має отримувати відповідну кількість товарів і послуг. У номінальному вираженні концепція паритету цін передбачає, що співвідношення між цінами на продукцію сільськогосподарського виробництва і цінами на товари і послуги, які купують сільгоспвиробники, має залишатися постійним [2].

Враховуючи ці та цілий ряд інших особливостей аграрного виробництва, необхідно переосмислити параметри та показники на яких акцентує увагу ощадне виробництво, саме в контексті аграрного виробництва. Основна ідея ощадного виробництва – скоротити час виконання замовлення, але це властиво промисловому підприємству. У птахівництві можна розмістити і виконати замовлення без значних змін у виробничій системі на виробництво партії добового молодняку певного виду птиці, певного кросу (за наявності батьківського стада) у заданий час. У скотарстві, на задану дату можна одержати заданий розмір поголів'я нетелів певної породи, причому із програмованими характеристиками майбутнього приплоду – стать, маса при народженні, порода, очікувана продуктивність. Свинарство також піддається програмуванню виконання замовлень. В галузі овочівництва закритого ґрунту можна в

заданий час виробити партію певної овочевої продукції – зелені овочі, томати, гриби.

Стосовно інших галузей аграрного виробництва, можемо зазначити, що для них замовлення набуває дещо іншого змісту, замовлення розміщується у інших вимірах не у форматі B2B (бізнес для бізнесу) чи B2C (бізнес для кінцевого споживача), а в форматі M2M (ринок для ринку). Масштаби таких виробництв значно більші, строки виконання замовлень більш тривалі й визначаються технологічними циклами. Слід зазначити, що в умовах глобалізації економіки в цілому та аграрної економіки зокрема, вплив технологічних та природних циклів схильний до ефекту згладжування на локальних ринках.

Таким чином, управління ефективністю аграрного виробництва – це досягнення стратегічного прибутку на кожному етапі розвитку аграрного підприємства при забезпеченні фінансової сталості та платоспроможності, оптимального співвідношення рентабельності та ризику.

У підвищенні рівня управління ефективністю сільськогосподарського виробництва велику роль повинен відіграти власник, господар. Лише це дасть змогу найвигідніше реалізувати наявні можливості.

Список використаних джерел:

1. Амбросов В.Я. Організаційна стратегія сільськогосподарських підприємств : [монографія] / В.Я. Амбросов. – Харків : ХНТУСГ, 2009. – 316 с.
2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 182 с.

ВАЖЛИВІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ У ПІДПРИЄМСТВІ

Любарець С.В.,
ЗВО спеціальності Менеджмент
СВО Бакалавр

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

Основною метою діяльності підприємств усіх форм власності незалежно від галузевої належності, виду діяльності та інших чинників є отримання доходів у розмірі, достатньому для покриття витрат і подальшого розвитку виробництва. Прибуток найбільш повно відображає фінансовий результат підприємницької діяльності, забезпечує фінансування розширеного виробництва, соціально-економічного розвитку підприємства, є джерелом матеріального заохочення працівників і базою для розрахунків показників інвестиційної привабливості підприємства. Прибуток є джерелом формування доходів

державного бюджету і в цій своїй якості узгоджує інтереси держави і підприємницьких структур [1, с. 453].

Управління прибутком – це процес розробки та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві.

Як і кожна управлінська система, управління прибутком реалізує свою основну мету та завдання шляхом виконання окремих, заздалегідь визначених функцій.

До основних функцій управління прибутком, характерних для підприємств усіх форм власності та організаційно-правових форм діяльності, належать такі [2, с. 39]:

– розробка цілеспрямованої комплексної політики управління прибутком;

– створення організаційних структур, що забезпечують прийняття та реалізацію управлінських рішень з формування та використання прибутку на різних рівнях;

– формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обгрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень;

– аналіз різноманітних аспектів формування та використання прибутку;

– розробка дієвої системи формування прибутку і його ефективного використання;

– ефективний контроль за прийнятими рішеннями у сфері формування та використання прибутку. Виходячи із функції управління прибутковістю підприємства, можна дійти висновку, що вони напряму залежать від прибутку підприємства, а прибуток, в свою чергу, підлягає впливу цієї значної кількості факторів. Зокрема, на нього безпосередньо впливає якість виробничої та збутової діяльності підприємства.

Деякі науковці визначають управління прибутком як цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному підприємстві. Система управління прибутком може функціонувати тільки за наявності відповідних даних, на основі яких можна: налагодити постійний моніторинг процесу формування прибутку; оцінювати рівень операційного та валового прибутку; аналізувати чинники впливу на обсяг прибутку [5, с. 64].

Стратегічним завданням управління, з урахуванням яких необхідно виконувати розподіл прибутку, є: забезпечення ефективності ключових напрямів діяльності, додаткового розвитку й отримання максимальної вартості підприємства, виконання реальних можливостей і концентрації потужностей з метою створення потенціалу розвитку та створення стійкого потенціалу розвитку в різних сценаріях змін [25, с. 85 –91].

Управління прибутком є доволі складним процесом, який включає певний набір операцій, зокрема підготовку, оцінку, відбір та реалізацію альтер-

нативних управлінських рішень. Вони повинні містити інформацію щодо його формування, розподілу та використання на конкретному підприємстві. Управління прибутком повинно бути систематичним, враховувати наявність відповідних даних, на основі яких можна налагодити постійний моніторинг процесу формування прибутку, оцінювати ефективність напрямків його розподілу, аналізувати низку чинників впливу на його обсяг.

Список використаних джерел

1.Білик М.Д. Методичні підходи до управління прибутком підприємств / М.Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 11(114). – С. 452-458.

2. Васильців Т. Г., Марчишак М. В. Прибуток підприємства: особливості його формування та використання у ринкових умовах / Васильців Т. Г., Марчишак М. В. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22. 2. – С. 62-68.

3. Ткаченко Є. Ю. Система управління прибутком підприємства [Текст] / Є. Ю. Ткаченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. –2006. –№ 3. – С. 85 –91.

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Заїка В.М.,
ЗВО спеціальності Менеджмент СВО Магістр.

Науковий керівник - ФедірецьО.В.
кандидат економічних наук, доцент

Стратегія завжди посідала чільне місце в будь-яких моделях і діях. У разі успішного досягнення поставлених цілей головним чинником цього успіху зазвичай проголошується вірно обрана стратегія, а її автори та ревні прибічники увічнюються в історії як творці цього успіху.

Поразки та невдачі, навпаки, списуються на нерозважливість виконавців, які своєю недолугістю призвели до краху «блискучого» стратегічного задуму. Отже, традиційна свідомість схильна розглядати стратегію як дещо відокремлене від безпосередніх суспільних процесів, феномен месіансько-харизматичної природи, який, виникаючи, може потрапити на родючий чи несприятливий ґрунт, може бути прийнятим чи відкинутим суспільством, бути доречним чи випередити свій час – від чого й залежить результативність його втілення [3, с. 42].

Безперечно, якщо розглядати стратегію суто як певну ідеологічну конструкцію, теоретичну концепцію, яка постає в уяві певних осіб (і часто там й вмирає), такий підхід має право на існування. Проте сьогодні термін «страте-

гія» пустив уже надто глибоке коріння в суспільній свідомості, щоб ставитися до нього лише як до явища ідеального світу. Саме цей термін досить часто вживається для визначення довгострокових концептуальних планів впливових економічних сил, які мають достатню потужність для того, щоб втілити (чи принаймні спробувати втілити) ці плани у життя.

Сьогодні на етапі структурного зламу, який проходить українське суспільство на межі тисячоліть, стратегічне бачення перспектив та втілення ефективних стратегій суспільних зрушень є життєво необхідними. Стратегія є основою визначеності перспектив розвитку, відтак попит на неї в перехідному суспільстві закономірно зростає. Проте оскільки стратегія зі сфери ідеологічних конструктів переходить до рангу безпосередньої перетворюючої сили та керівництва до дії, відповідним чином зростають і її суспільна вага, і ціна похибок в її створенні та реалізації. Це спонукає до комплексного наукового підходу до стратегії як суспільного феномену, складової суспільних відносин, що розвивається за певними внутрішніми законами. І почати таке дослідження слід, безумовно, зі з'ясування суті предмета [4, с. 285].

Поняття стратегії досить широко обговорюється дослідниками як в теоретичній, так і в прикладній сферах. Генетично воно походить з суто військової сфери і саме в аналізі перебігу воєнних операцій набуло найбільшого поширення. А.Л. Гапоненко визначає стратегію як вчення про найкраще розміщення й використання усіх військових сил і засобів. За визначенням видатного воєнного теоретика фон Клаузевіца, «тактика навчає, як використовувати військові сили в битвах, а стратегія – як використовувати самі битви для досягнення військових цілей» [1, с. 26].

Слід зазначити, що поняття «стратегія» досить часто спрощено розуміється як характеристика плану дій, який розрахований на довгостроковий період. Між тим вже воєнними теоретиками було доведено, що його слід розуміти ширше. Адже саме значний ступінь невизначеності в перебігу воєнних операцій, пов'язаний із непередбачуваністю дій противника, поставив питання щодо необхідності певного ідеологічного «стрижня», який би скеровував дії військових сил відповідно до визначених цілей та намірів. Отже, на відміну від плану як жорсткого переліку обов'язкових до виконання дій, стратегія розглядається ними як логіка поведінки, що може (і повинна) модифікуватися залежно від поведінки супротивної сторони. Зокрема, В.Д Нємцов характеризував стратегію як «еволюцію первинної керівної ідеї відповідно до обставин, які постійно змінюються» [2, с. 132].

Принагідно зазначимо, що теоретичне осмислення воєнних стратегій має завдячувати саме другій половині XIX та першій половині XX ст., коли воєнні операції набували дедалі більшого розвитку за недостатніх технічних можливостей розвідувальних операцій. Нині, коли театри воєнних дій набувають дедалі більшої прозорості, а потужність засобів винищення практично звільняє військових від інструментальних обмежень, стратегія у воєнній сфері стає більш схожою зі звичайним планом заходів.

Список використаних джерел

1. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление: [учеб. для студентов вузов] / А. Л. Гапоненко. – М.: Омега-Л, 2004. – 102 с.

2. Нємцов В. Д. Стратегічний менеджмент: [навч. посіб.] / В. Д. Нємцов, Л. Є. Довгань. – К.: Експрес-Поліграф, 2001. – 560 с.

3. Стратегічне управління: [навч. посіб.] : для студентів усіх форм навчання напряму 6.030601 «Менеджмент» / О. Б. Гевко, Н. М. Шведа – Тернопіль ФОП Паляниця В. А., 2017. – 152 с.

4. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : [учеб. для вузов] / А. А. Томпсон, А. Дж.Стрикленд; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Савченко М.А.,
ЗВО спеціальності Менеджмент СВО Магістр.

Науковий керівник - Федірець О.В.
кандидат економічних наук, доцент

Конкурентоспроможність – це комплексна багатоаспектна характеристика товару, що визначає його переваги на ринку порівняно з аналогічними товарами – конкурентами як за ступенем відповідальності конкретній потребі, так і за витратами на їх задоволення.

І. А. Бланк визначає конкурентоспроможність підприємства як систему оціночних характеристик господарської діяльності підприємства, впливаючих на результати суперництва з другими підприємствами на споживчому ринку [1].

Необхідно зазначити, що однією з важливих рис конкурентоспроможності підприємства є її відносність. Конкурентоспроможність не є внутрішньою якістю підприємства. Вона може бути виявлена та оцінена тільки в рамках групи підприємств, що належать до однієї галузі, чи підприємств, що випускають продукцію, схожу за властивостями. Конкурентоспроможність можна виявити тільки порівнюючи ці підприємства в межах країни, чи у світовому масштабі. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства – поняття відносне: одне й теж підприємство на вітчизняному ринку може бути конкурентоспроможним, а в межах світового ринку – ні. З цієї позиції таку конкурентоспроможність можна визначити як відносну характеристику, що показує відмінність процесу розвитку даного підприємства від підприємства конкурента, як за мірою задоволення своєю продукцією чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності. Ос-

новний зміст поняття конкурентоспроможності підприємства полягає в тому, що вона характеризує можливості та динаміку пристосування підприємства до умов конкуренції, що постійно змінюється.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства – це особлива зона, в якій у певних межах та за певних умов збігаються інтереси виробників та споживачів [3, с. 3].

З метою створення нормального конкурентного середовища для всіх партнерів АПК, необхідно сформувати механізм підвищення їх конкурентоспроможності, що складається з господарського – для створення системи умов і відносин регулювання виробництва, розподілу, обміну та споживання (нагромадження) й економічного механізму, котрий включає сукупність методів і засобів впливу на зростання виробництва та підвищення його ефективності (рис. 1)

Рис. 1. Структура механізму підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК

Джерело: опрацьовано автором на основі [2]

Конкурентоспроможність підприємств залежить від ефективної діяльності усіх суб'єктів маркетингового ланцюга, тому удосконалення їх маркетингової діяльності повинно носити системний характер. У цьому аспекті від сільськогосподарського підприємства, як суб'єкта руху товару, залежить формування вартісних переваг продукції та їх підсилення за рахунок вибору ефективного каналу збуту для отримання найвищої ринкової ціни. Основними об'єктами маркетингової діяльності є обмін із постачальниками ресурсів та покупцями продукції, а завданням в аспекті забезпечення конкуренто-

спроможності – управління виробництвом – збутом відповідно до вимог ринку.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – К.: Українсько-фінський інститут менеджмента і бізнеса, 1997. – 408 с.

2. Конкурентоспроможність, як основа ефективного функціонування [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://udau.edu.ua/library .php?pid=l 169

3. Фурс И. Н. Конкурентоспособность продовольственных товаров: [навч. посібник] / И. Н. Фурс. – Мн.: УП «ИВЦ Минфина», – 2004. – 346 с.

ЗНАЧЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

Єріна В.В.
ЗВО СВО «Магістр»
заочна форма навчання, 1 курс

Науковий керівник –
Сазонова Т. О., к.е.н., доцент

Під ефективним менеджментом персоналу ми розуміємо продуктивне та результативне управління людськими ресурсами на підприємстві. Елементами успішності кадрового менеджменту є:

- підвищення фінансово-економічних показників (економічна складова);
- вдосконалення організації виробництва і праці (організаційна складова);
- соціальна вигода для працівників (соціальна складова) [1, с. 321].

Особливу увагу звернемо на третій, соціальний елемент, адже підприємство є, насамперед, соціальною системою, в якій відбувається активна міжособистісна взаємодія як окремих працівників, так і груп – формальних та неформальних. Тому крім об'єктивних факторів (морального та матеріального стимулювання, організації праці, рівня кваліфікації робітників і т.д.) на трудову активність людей впливають і суб'єктивні фактори – це психологічний клімат в організації, соціальна структура персоналу, особистісне ставлення робітників до процесу і продукту своєї праці, розуміння її сенсу тощо [2, с. 125].

Здійснюючи управління трудовим колективом, необхідно пам'ятати, що управлінські дії повинні відповідати психологічним закономірностям поведінки людини. Якщо керівник нехтує цими закономірностями – в колективі виникає психологічний дискомфорт, а це, зі свого боку, призводить до порушення трудової дисципліни, плинності кадрів і, в результаті – зниженню продуктивності праці. Дійсно, в організаціях можуть мати місце проблеми, пов'язані з фінансами, збутом, постачанням, технологією, але важливо розуміти, що в бі-

льшості випадків ці проблеми є наслідком нездатності керівництва забезпечити ефективну реалізацію саме психологічних методів управління.

Важливість психології в ефективному менеджменті зумовлена ще декількома чинниками [3]:

по-перше, необхідністю таких прийомів управління, які б викликали зростання творчої активності колективу, при цьому не пригнічуючи індивідуальність працівників, враховували б їх професійні та особисті інтереси, прагнення;

по-друге, розвитком демократичних засад в керівництві – участь працівників в управлінні організацією у вигляді профспілкових комітетів, виробничих нарад і т.п.;

по-третє, тим, що на деяких підприємствах більша частина колективу може бути акціонерами організації, а не просто тільки найманими робітниками, що призводить до необхідності наповнення економічних та адміністративних способів управління методами психологічного впливу.

Застосування цих методів у кадровому менеджменті на всіх етапах розвитку організації дає змогу коригувати міжособистісні стосунки в колективі, сформувати позитивний психологічний клімат, згуртувати команду. До основних методів психологічного впливу можемо віднести: засоби гуманізації праці (дотримання санітарно-гігієнічних норм, ліквідація монотонності праці тощо); професійний відбір та навчання працівників; способи психологічної мотивації; методи комплектування колективів за критерієм психологічної сумісності тощо.

Всі групи в організації впливають на своїх членів, змушуючи їх слідувати встановленим нормам корпоративної культури (це суто психологічний феномен організації). Але формують цю групу окремі члени трудового колективу – особистості.

Необхідно враховувати те, що даний аспект управління вимагає персонального підходу до кожного працівника задля ефективної реалізації його потенціалу, повного розкриття всіх індивідуальних особливостей, які сприятимуть досягненню цілей підприємства. І не менш важливим є наступне питання: як ці особистості будуть взаємодіяти між собою? Тому від того, наскільки правильно здійснено вибір психологічних засобів управління і наскільки вони відповідають ситуації, залежать результати всіх видів діяльності підприємства, його репутація та становище на ринку.

Практика показує: чим міцніші зв’язки між членами колективу, чим сильніше робітники проявляють турботу один про одного та спільну справу, тим успішніше організація вирішує поставлені перед нею завдання, адже кожен працівник краще розуміє свою соціальну значущість, роль і місце в колективі. Чим яскравіше в колективі проявляються індивідуальні особливості кожного члена, тим багатшим і повнішим є життя персоналу, набагато легшим буде заохочення творчості, ініціативності та самостійності.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що за допомогою психологічних методів менеджменту на підприємстві забезпечується

ефективна організаційно-виробнича діяльність організації, що, у свою чергу, є важливим фактором конкурентоспроможності будь-якого підприємства. Це відбувається шляхом формування сприятливих умов для особистісного й професійного зростання кожного члена колективу, забезпечення позитивного психологічного клімату, відчуття згуртованості. Завдання керівника – опанувати навичками ефективного управління, що об'єднують знання та нички в сфері менеджменту, психології управління, соціології.

Список використаних джерел

1. Малиновський В. Я. Державне управління: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге, доп. та перероб. / В. Я. Малиновський – К.: Атіка, 2003. – 576с.

2. Щебликіна І.О. Основи менеджменту: [навчальний посібник] / І. О. Щебликіна, Д. В. Грибова. – Мелітополь : ВБ «ММД», 2015. – 479 с.

3. Шаповалов М. Н. Методы управления персоналом [Електронний ресурс]. / М. Н. Шаповалов // Кадровый менеджмент. – 2006. – № 8. – Режим доступа : http://www.hrm.ru

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА РІВНІ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Бабич І. О., Довжа М. І.
здобувачі вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник -
Помаз Ю. В., кандидат історичних наук, доцент

Зовнішньо-економічний потенціал країни визначається конкурентоспроможністю вироблених товарів і послуг та можливостями використання технологічних, трудових, природних та інших ресурсів країни у структурі світових коопераційних зв'язків. Ступінь реалізації зовнішньоекономічного потенціалу країни характеризується станом її експортного комплексу. Експортний потенціал – самостійна підсистема зовнішньоекономічної діяльності країни, місією якої є забезпечення конкурентних переваг національної продукції та збільшення її присутності на зовнішніх ринках.

Україна має значний економічний потенціал. За рівнем запасів та видобутку мінерально-сировинних ресурсів вона входить до числа провідних країн континенту. В її надрах виявлено понад 200 видів корисних копалин, відкрито близько 20 тис. родовищ. Україна виробляє близько 5 % світової мінеральної сировини та продукції її переробки.

Країна має значний потенціал міжнародної спеціалізації в галузях АПК. Вона володіє понад 25% найбільш родючих чорноземів світу. Маючи високі можливості, Україна використовує їх недостатньо ефективно, порів-

няно з іншими державами. Так, за обсягами експорту товарів на душу населення, Україна поступається не лише розвинутим країнам, але й більшості країн Центральної та Східної Європи (обсяги експорту в розрахунку на душу населення в Україні втричі менші, ніж у Польщі, та в 10 разів менші, ніж в Угорщині).

Експортний профіль України визначають продукти з низькою часткою доданої вартості, зокрема чорні метали та вироби з них, а також товари, випуск яких пов'язаний зі шкідливим, екологічно небезпечним виробництвом – основної хімії. У той же час частка продукції більш високого ступеня переробки, насамперед машин та устаткування, незначна. А питома вага такої наукоємної продукції, як літальні й космічні апарати та їх складові, ледь перевищує 1 %, що не відповідає загальносвітовим тенденціям. Слабкою ланкою у зовнішній торгівлі України є структура експорту, в якій 3/4 складає сировина та продукти первинної обробки. Найвагоміші експортні можливості все ще зосереджені у традиційних індустріальних і сировинних галузях. Найбільшими товарними групами у структурі експорту промислової продукції є неблагородні метали, мінеральні, хімічні продукти та інші сировинні продукти [1].

Експорт продукції металургії характеризується чутливістю до цінових коливань на світових ринках, значною часткою продукції з низьким ступенем переробки та низькою економічною ефективністю. Нерідко експорт металопродукції орієнтується не на економічну ефективність, а на утримання позицій на зовнішніх ринках з метою забезпечення валютних надходжень будь-якою ціною. Структурна динаміка українського експорту промислової продукції свідчить, що рух окремих його позицій суперечить світовим тенденціям. Так, у структурі експорту зростає частка неблагородних металів, у той час як у світі вона має спадну динаміку. Частка машин, апаратів, засобів зв'язку, навпаки, зменшується попри те, що у світовій торгівлі вона інтенсивно зростає.

У процесі інтеграції України у систему світового господарства її економіка стає дедалі відкритішою внаслідок лібералізації її зовнішньої торгівлі. Але у перехідний період, коли українські товаровиробники не мають ні досвіду, ні капіталу для повноцінної конкуренції на світових ринках, уряд України має захищати свого товаровиробника [3, с. 198]. Очевидно, що при формуванні інтеграційної стратегії виникають певні протиріччя між необхідністю інтегруватися у світову економіку, з одного боку, та забезпечення ефективної внутрішньоекономічної інтеграції, захисту внутрішнього ринку, власного товаровиробника і національних інтересів, з іншого. Слід враховувати, що світова економіка залишається ареною зіткнення різнопланових інтересів економічних суб'єктів різних країн. Тому створення власної системи економічної безпеки дасть можливість уникнути можливих негативних наслідків швидкого всебічного відкривання національної економіки, забезпечити її конкурентоспроможність, захист вітчизняного товаровиробника й ефективно взаємодіяти з усіма суб'єктами міжнародних економічних відносин.

Важливою умовою зміцнення позицій України на світових ринках є корегування її зовнішньоекономічної політики у напрямку створення конкурентоспроможних транснаціональних корпорацій, озброєних технологіями стратегічного маркетингу на глобальному ринку. Специфіка ефективної міжнародної спеціалізації України теж вимагає розробки обґрунтованих маркетингових програм та організації державної підтримки щодо створення міжнародних конкурентних переваг для вітчизняних товарів на світових ринках. Необхідно невідкладно формувати в Україні сприятливі економічні, організаційні, правові та інші умови для розвитку й ефективного використання її експортного потенціалу, а також створювати механізми державної фінансової, податкової, інформаційно-консультативної, маркетингової, дипломатичної та інших видів допомоги вітчизняним експортерам.

Список використаних джерел

1. Статистична інформація / Державний комітет статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.

2. Грущинська Н.М., Музиченко М.П. Розвиток експортного потенціалу України в сучасних господарських процесах. Київ, 2010. 126 с.

3. Радзієвська С. О. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України. Київ, 2012. 343 с.

ВИДИ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Березіна Л.М.
доктор економічних наук, професор
Ващенко В.В.
здобувач вищої освіти СВО Магістр,
спеціальність «Економіка»
Полтавська державна аграрна академія

Будь-яка господарська діяльність потребує наявності та комбінації ресурсів. При створенні підприємства власні або позичені кошти його засновників інвестуються в придбання засобів виробництва, необхідних для здійснення діяльності. Проте, процес виробництва передбачає взаємодію як засобів виробництва, так і безпосередньо праці людей, тобто залучення і використання всіх видів економічних ресурсів.

Ресурси підприємства – це сукупність тих природних, соціальних і духовних сил, що можуть бути використані у процесі створення товарів, послуг та інших цінностей [1, с. 7].

В економічній теорії ресурси прийнято поділяти на чотири групи. Розглядаючи класифікацію ресурсів, крім природних, матеріальних, трудових та

фінансових вже виділяють і наступні: нематеріальні, інформаційні ресурси та час, як ресурс підприємства [2]. Розглянемо більш детально групи ресурсів.

- Природні – принципово придатні для застосування у виробництві природні сили і речовини, серед яких розрізняють «невичерпні» і «вичерпні;

- Матеріальні – всі створені людиною «рукотворні» засоби виробництва, (які, таким чином, самі є результатом виробництва);

- Трудові – населення в працездатному віці, яке в «ресурсному» аспекті зазвичай оцінюють за трьома параметрами: соціально-демографічному, професійно-кваліфікаційному та культурно-освітньому;

- Фінансові – грошові кошти, які суспільство в змозі виділити на організацію виробництва.

- Нематеріальні ресурси – це частина потенціалу підприємства, яка дає економічну вигоду протягом тривалого періоду та має нематеріальну основу отримання доходів, до яких належать об'єкти промислової та інтелектуальної власності а також інші ресурси нематеріального походження.

- Інформаційні ресурси. Інформація набуває характеру товару та перетворюється в об’єкт дослідження. Вона має низку специфічних властивостей: не втрачається в процесі використання, розширення її споживання практично не має обмеження; вона має високу ресурсозберігаючу здатність. Таким чином, інформація фактично визнається елементом виробництва і є невід’ємною складовою частиною економічного потенціалу підприємства.

- Час, як ресурс підприємства, відіграє важливу роль в організації діяльності підприємства та може виступати у якості переваги серед конкурентів.

За іншим літературним джерелом [3] ресурси поділяють на: технічні ресурси, технологічні ресурси, кадрові ресурси, просторові ресурси, інформаційні ресурси, ресурси організаційної структури системи керування, фінансові ресурси.

Отже, під ресурсами підприємства слід розуміти сукупність тих природних, матеріальних, технічних, трудових, фінансових, інформаційних сил і можливостей, які використовуються в процесі створення товарів, послуг. Тільки чітке уявлення про сутність і види всіх ресурсів дає можливість підприємству досягнути максимального ефекту управління ним.

Список використаних джерел

1. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика: Навчальний посібник. / В.В. Кулішов. – К.: Ніка-Центр, Ельга, 2004. – 216 с.

2. Гладир Т.С. Ресурси підприємства: теоретичні аспекти [Електронний ресурс] / Т.С. Гладир // Ефективна економіка. – 2014. – Вип. 5. – Режим доступу до журн.: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3044.

3. Вовк І. Класифікація ресурсів підприємства. Сучасні підходи [Електронний ресурс] / І. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4). – Режим доступу до журн.: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vippsp.pdf.

ДИНАМІКА РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Гребельна А. Д.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,
спеціальність (напрям підготовки) «Економіка»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Миколенко І.Г., к.е.н, доцент

Безробіття – це складне соціально-економічне явище, при якому частина економічно активного населення не має роботи й заробітку.

У Законі України «Про зайнятість населення» безробітними вважаються працездатні громадяни у працездатному віці, які через не залежні від них обставини не мають заробітку і трудового доходу, зареєстровані у державній службі зайнятості як особи, що шукають роботу [1].

Загалом, рівень безробіття залежить від стану економіки країни. Зростання цього явища створює визначний комплекс проблем: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків, підприємство – персонал. Будь-яка країна світу докладає багато зусиль для подолання безробіття, та жодній ще не вдалося ліквідувати його повністю [2, с. 59].

Розглянемо динаміку кількості безробітних та рівня безробіття в Україні за 2013-2017 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості безробітних та рівня безробіття в Україні
(к-ть населення в тис.)[1]

Роки / Показники	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2018р. до 2014р.	
						абсолют-не	відносне, %
Всього населення	42928,9	42760,5	42584,5	42386,4	42153,2	-775,7	98,19
Економічно активне населення	19035,2	17396	17303,6	17219,9	17296,2	-1739	90,86
Зайняте населення	17188,1	15742	15626,1	15543,2	15718,6	-1469,5	91,45
Безробітне населення	1847,1	1654	1677,5	1676,7	1577,6	-269,5	85,41
Рівень безробітних, %	9,7	9,5	9,7	9,7	9,1	-0,6	х
Зареєстровано безробітних	458,6	461,1	407,2	354,4	341,7	-116,9	74,51

[1] Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: дані [3]

За даними табл. 1 спостерігаємо стійку неоднозначну тенденцію: з 2014 року до 2015 року рівень безробіття в Україні дещо скоротився, а протягом 2015-2017 років уповільнено, але зростав. У 2018 році цей показник знизився знову знизився. Якщо за Методологією МОП у 2014 році питома вага безробітних складала 9,7% кількості економічно активного, то в 2018 році знизилася до 9,1%, тобто за 4 роки в країні відбулося зменшення рівня безробіття на 0,6 відсоткових пунктів або на 269,5 тис. осіб.

Розглянемо кількість зареєстрованих безробітних і вакансій за професійними групами у 2018 році (табл. 2).

Таблиця 2

Попит і пропозиція робочої сили за професійними групами у 2018р.[1]

Професійні групи	Кількість зареєстрованих безробітних,		Кількість вакансій		Навантаження зареєстрованих безробітних на 1 вільне робоче місць, осіб
	тис. ос.	у % від цілого	тис. од.	у % від цілого	
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	47,7	14,0	3,4	5,8	14
Професіонали	29,8	8,7	6,2	10,6	5
Фахівці	32,2	9,4	6,2	10,6	5
Технічні службовці	19,4	5,7	2,2	3,8	9
Працівники сфери торгівлі та послуг	49,5	14,5	8,8	15,1	6
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	19,2	5,6	0,6	1,0	33
Кваліфіковані робітники з інструментом	29,4	8,6	13,8	23,6	2
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	66,1	19,3	9,8	16,8	7
Найпростіші професії*	48,4	14,2	7,4	12,7	7
Усього	341,7	100,0	58,4	100,0	6

[1] Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

*Включаючи осіб без професії.

Джерело: дані [3]

Аналіз даних таблиці показує, що найбільший попит роботодавців спостерігається на кваліфікованих робітників з інструментом (23,6%), а також на робітників з обслуговування устаткування та машин (16,8%).

На кінець 2018 року кількість вакансій, заявлених роботодавцями до державної служби зайнятості, у порівнянні з відповідною датою минулого року, зросла на 16,1% та становила 58,4 тис. робочих місць.

Дисбаланс між попитом та пропозицією на ринку праці в порівнянні з 2017 роком майже не змінився. Станом на кінець грудня 2018 року на одне вільне робоче місце претендувало 6 безробітних (станом на відповідну дату 2017 року – 7 осіб) Проте за останні 4 роки цей показник зменшився на 9 позицій, адже на станом на кінець 2014 року на одну вакансію претендували 15 осіб [3].

На сьогодні в Україні спостерігається тенденція невідповідності кількості безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості, кількості найнятих робітників, які скористалися послугами служби зайнятості.

Отже, першочерговим завданням для зниження рівня безробіття в державі повинна стати реалізація виваженої економічної політики, зорієнтованої на зменшення рівня бідності та безробіття, підвищення частки оплати праці в структурі реальних доходів населення, забезпечення стабільного зростання національної економіки.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про зайнятість населення» // Відомості Верховної Ради України. – 1991.

2. Безтелесна Л.І. Державне регулювання зайнятості : підручник / Л І. Безтелесна, Г. М. Юрчик / – Рівне : Вид-во НУВГП, 2006. – 210 с

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Губарь В.О.,
здобувач СВО Бакалавр,
ОПП Економіка підприємства,
спеціальність 051 Економіка

Науковий керівник – Березіна Л.М.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства, ПДАА

У сільському господарстві земля є найважливішим виробничим фактором, головним засобом виробництва, тобто є одночасно і засобом праці, і предметом праці.

Земельні ресурси як складова сільськогосподарського виробництва характеризуються певними особливостями. У процесі використання родючість землі може покращуватися або погіршуватися. Використання землі у сільськогосподарському виробництві перебуває у прямій залежності від природних умов та зональних особливостей.

Земля не є результатом людської праці, тому не можна збільшити її розміри або створити заново, також вона є просторово обмеженою. За даними вчених, родючість ґрунтів щороку погіршується, а втрати продуктивних сільськогосподарських угідь у світі в середньому становлять 15 млн. га на рік [1, с. 154]. Щоб запобігти втратам землі у майбутньому, необхідно особливу увагу приділяти збереженню родючості ґрунтів, раціональному та ефективному їх використанню, підвищенню урожайності сільськогосподарських культур тощо.

Проблеми використання земельних ресурсів у сільському господарстві були актуальними завжди. Оскільки використання земельних ресурсів напряму залежать від зміни родючості. У свою чергу, родючість землі покращується або погіршується під впливом систем внесення добрив та засобів захисту рослин. Зокрема, система внесення добрив має вирішальне значення для збереження та підвищення вмісту гумусу у ґрунті, оскільки гумус утворюється з органічної речовини, яка надходить у ґрунт з органічними добривами, а головною вимогою створення оптимального балансу гумусу є позитивний рівень повернення азоту з добривами [2, с. 47-53]. Отже, нестабільне та не в повному обсязі внесення мінеральних та органічних добрив може викликати погіршення родючості ґрунту та значне виснаження запасів поживних речовин.

Підвищенню ефективності використання сільськогосподарських угідь сприяє науково обґрунтована меліорація земель. Зокрема, продуктивність осушених земель зростає у 1,5–2 рази. Всього по Україні площа кислих ґрунтів становить 3,7 млн. га [3, с. 38–43]. Причинами окислення ґрунтів є необґрунтовано малі норми внесення добрив, а також підкислені опади та внесення у значних обсягах фізіологічно і хімічно кислих добрив.

Нині в Україні виснаження земель, на жаль, прогресує. Для покращення їх стану, необхідно здійснити низку певних заходів, а саме: протидію деградації ґрунтів, підвищення або хоча б збереження їхньої родючості за рахунок внесення в необхідному обсязі мінеральних та органічних добрив, застосування засобів захисту рослин, дотримання науково обґрунтованих сівозмін, своєчасне технічне обслуговування виробничого процесу, а також державна підтримка аграрного сектору, яка є пріоритетною у здійсненні аграрної політики, високорозвинених країн.

Список використаних джерел

1. Паньків З.П. Земельні ресурси: навч. посіб. / З. П. Паньків. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2008. – 272 с.

2. Березюк С.В. Сучасні проблеми землекористування в сільському господарстві / С.В. Березюк, Ю.Б. Березюк // Економіка АПК. – 2011. – №5. – С. 47–53.

3. Мельник А. Закислення ґрунтів – проблема землеробства України / А. Мельник // Пропозиція. – 2010. – №10. – С. 38–43.

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Литвин Є. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
спеціальність 051 «Економіка»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Дивнич О.Д., к.е.н., доцент

Функціонування сільськогосподарських підприємств у нестійкому ринковому середовищі зумовлює проблему їх адаптації до мінливих умов та підвищення конкурентоспроможності. Цей процес передбачає пожвавлення темпів виробничої активності, використання резервів та вдосконалення складових внутрішнього потенціалу підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Виробництво валової продукції сільського господарства в Україні за 2010 – 2017 рр. коливалося на що вказують ланцюгові індекси приросту. Так, у 2017 р. порівняно з 2016 р. виробництво зменшилося на 3,2 %. Слід відмітити, що за 2013 – 2017 рр. частка сільськогосподарських підприємств у виробництві продукції сільського господарства збільшилася з 54 % до 56,4 %.

У структурі валової продукції сільськогосподарських підприємств стійке переважання продукції рослинництва – 77,3 %, відповідно на продукцію тваринництва припадає 22,7 % валової продукції (рис. 1).

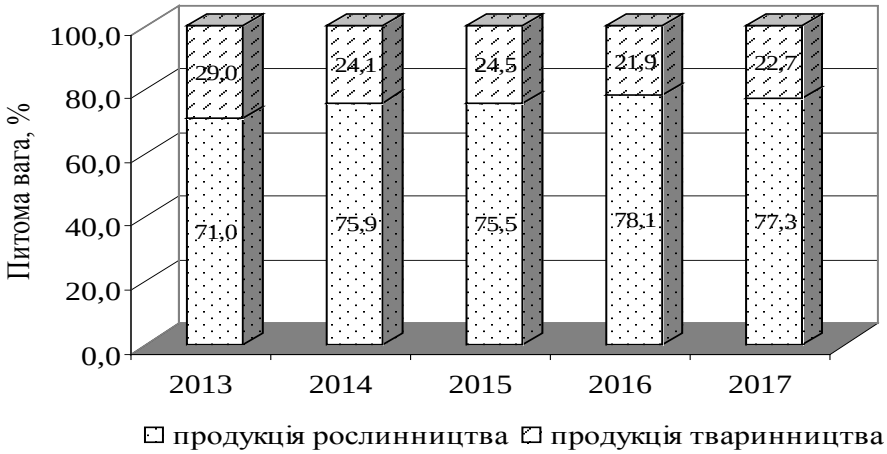


Рис. 1. Структура продукції сільського господарства підприємств України, 2013–2017 рр., %

Джерело: розраховано автором за [2; 3; 4; 5; 6]

Можливості сільськогосподарського підприємства щодо реалізації головної стратегічної мети його розвитку – максимізації прибутку, завжди обмежуються обсягом витрат виробництва та попитом на продукцію. За цих умов прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства неможливе без аналізу наявних витрат виробництва та динаміки їх зміни на перспек-

тиву.

Слід відмітити, що упродовж останніх п’яти років у складі витрат на виробництво продукції рослинництва відбулися певні зміни. Зокрема, питома вага витрат на оплату праці зменшилася на 2,2 в.п. до 4,9 %, відповідно відрахування на соціальні заходи – на 1,5 в.п. і становить 1,1 %. При цьому частка матеріальних витрат з кожним роком зменшується і у 2017 р. дорівнює 51,1 %, що на 14,9 в.п. менше порівняно з 2013 р. У той же час питома вага інших витрат збільшилася на 19,3 в.п. за рахунок збільшення суми плати за оренду землі та загальновиробничих витрат [1].

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, 2013, 2015, 2017 рр.

Елементи витрат	2013 р.	2015 р.	2017 р.	2017 р. (+,-) від	
				2013 р.	2015 р.
Матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції – усього	100,0	100,0	100,0	х	х
у тому числі					
насіння і посадковий матеріал	19,1	16,8	19,2	0,1	2,4
інша продукція сільського господарства	0,9	0,5	2,0	1,1	1,5
мінеральні добрива	24,4	26,6	31,3	6,9	4,7
пальне і мастильні матеріали	18	16,7	17,8	-0,2	1,1
електроенергія	1,5	1,0	1,0	-0,5	0,0
паливо й енергія	1,7	1,2	1,4	-0,3	0,2
запасні частини, ремонт і будівельні матеріали для ремонту	8	9,8	10,4	2,4	0,6
оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати	26,4	27,4	16,8	-9,6	-10,6

Джерело: розраховано авторами за даними [1; 4; 6]

У структурі матеріальних витрат, що формують собівартість продукції рослинництва, у 2017 р. порівняно з 2013 р. збільшилася питома вага витрат на мінеральні добрива – на 6,9 в.п., запасні частини, ремонт і будівельні матеріали для ремонту – на 2,4 в.п., насіння та посадковий матеріал – на 0,1 в.п. При цьому частка витрат на пальне і мастильні матеріали зменшилася на 0,2 в.п., що обмовлено активним застосуванням енерго- та ресурсозберігаю-

чих технологій, а частка витрат на оплату послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями зменшилася на 9,6 в.п. до 16,8 %.

Фінансовий результат – це приріст (або зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється у процесі його підприємницької діяльності за звітний період. Фінансовий результат до оподаткування у сільськогосподарських підприємствах України у 2017 р. порівняно з 2013 р. зріс у 5,2 рази і дорівнює 78786,1 млн. грн. При цьому питома вага підприємств, які одержали прибуток до оподаткування збільшилася на 6,4 в.п. і становить 86,7 %, відповідно частка підприємств, які одержали збиток зменшилася до 13,3 %.

За досліджуваний період чистий прибуток сільськогосподарських підприємств зріс у 5,3 рази і становить 78457,7 тис. грн., при цьому частка підприємств, що одержали чистий прибуток залишилася незмінною – 86,7 %.

Рівень рентабельності господарської діяльності збільшився на 10,4 в.п. і становить 18,7 %, а рівень рентабельності операційної діяльності збільшився на 11,8 в.п. до 23,5 %, що свідчить про підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва [6].

Список використаних джерел

1. Витрати на виробництво продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах у 2017 році: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Сільське господарство України за 2013 рік. Статистичний збірник / за ред. Н. С. Власенко. Київ: Державна служба статистики України, 2014. 390 с.
3. Сільське господарство України за 2014 рік. Статистичний збірник / відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. К.: Державна служба статистики України. 2015. 379 с.
4. Сільське господарство України за 2015 рік. Статистичний збірник / відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. К.: Державна служба статистики України, 2016. 360 с.
5. Сільське господарство України за 2016 рік. Статистичний збірник / відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. К.: Державна служба статистики України, 2017. 246 с.
6. Сільське господарство України за 2017 рік. Статистичний збірник / відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. К.: Державна служба статистики України, 2018. 245 с.

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Бондаренко М. Ф.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
спеціальність 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Дивнич О. Д., к.е.н., доцент

Широке застосування інновацій є одним з найбільш дієвих засобів підвищення ефективності аграрного виробництва та, відповідно, формування продовольчої безпеки. Інновації сприяють росту продуктивних сил агровиробництва та удосконаленню організаційно-економічного механізму в сільському господарстві. Результати впровадження інновацій віддзеркалюються в: підвищенні урожайності культур, якості продукції; збільшенні обсягу продаж; зниженні собівартості продукції, економізації виробничих процесів; впровадженні енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій, зростанні фондоозброєності та продуктивності праці; підвищенні рентабельності роботи й конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках; покращенні інших виробничо-фінансових показників діяльності аграрних підприємств, а також соціально-економічному розвитку сільських територій. Визнано, що 2/3 приросту сільськогосподарської продукції у світі отримується саме за рахунок впровадження інновацій [2]. Так, завдяки новим сортам і гібридам рослин можна одержувати 30-35 % приросту врожайності при умові технологічного забезпечення і сприятливих погодних умов [3].

Інноваційний розвиток у сільському господарстві, крім традиційних (техніко-технологічних, економічних, організаційно-управлінських), охоплює і специфічні види інновацій (зокрема, селекційно-генетичні, хімічні, соціально-екологічні тощо).

До селекційно-генетичних, біологічних інновацій відносяться: нові сорти і гібриди сільськогосподарських рослин; нові породи, типи тварин і птахів; штами мікроорганізмів, біологічні препарати (вакцини) тощо. Серед хімічних інновацій виділимо: нові добрива і їх системи; нові засоби захисту рослин і тварин; нові методи профілактики та лікування тварин і птиці; нові біодобавки, біостимулятори, вітамінізовані кормові домішки. Соціально-екологічні інновації охоплюють: поліпшення якості довкілля; покращення умов праці, вирішення проблем освіти і охорони здоров’я; формування системи кадрів науково-технічного забезпечення аграрного сектору; створення сприятливих умов для життя, праці і відпочинку сільського населення.

Не менш важливу роль відіграють техніко-технологічні інновації, які представлені: новими марками і модифікаціями сільськогосподарської техні-

ки і обладнання; новими або поліпшеними матеріалами; новими технологічними методами та методиками вирощування, зберігання або переробки сільськогосподарської продукції; новими технологіями обробітку ґрунту; новими енерго- та ресурсозберігаючими технологіями в тваринництві; науково обумовленими системами землеробства і тваринництва; екологізацією землеробства; комп'ютеризацією виробництва, яка дозволяє отримувати запрограмовані врожаї сільськогосподарських культур і продуктивність тварин на основі індивідуального підходу до кожного поля, рослин, тварин.

Організаційно-управлінські інновації пов'язані з: новими формами організації виробництва; новими підходами до підготовки кадрів, управління і мотивації праці, які надають можливість досягти збільшення врожайності, продуктивності, економічності та виробництва екологічної продукції, що забезпечує підприємства прибутковістю, стабільністю і конкурентоспроможністю. Економічні інновації – це нові економічні розробки, нові форми і механізми інноваційного розвитку підприємств.

Між окремими видами інноваційних процесів існує порівняно тісний взаємозв'язок. Ефективні технічні, організаційні та економічні нововведення неодмінно призводять до помітних позитивних змін у соціальних процесах на підприємствах, а всезростаюча актуалізація знань соціального характеру ініціює їх розв'язання за допомогою нових організаційно-технічних та економічних рішень [1].

Найбільший за наслідками безпосередній вплив на результативність діяльності аграрного сектору економіки справляють організаційні та технічні нововведення. Чим цілеспрямованіше і ефективніше використовуються новітні досягнення науки і техніки, тим успішніше вирішуються кінцеві пріоритетні соціальні завдання життєдіяльності суспільства.

Слід відмітити, що виробники переважно виступають користувачами або модифікують (адаптують) розробки до власних умов, оскільки як ресурси, так і технології здебільшого розробляють спеціалізовані організації. Досить вагому їх частку у сільському господарстві становлять зарубіжні розробки, які досить широко представлені на ринку.

Серед основних закономірностей необхідно також зазначити, що найбільшу інноваційну активність демонструють підприємства з відносно вищим рівнем прибутковості. Водночас інноваційна діяльність, у свою чергу, є одним з чинників зростання доходів виробників.

Список використаних джерел

1. Гордійчук А. І. Інноваційний розвиток галузей сільського господарства та ефективність їх функціонування. URL: http://elibrary.nubip.edu.Ua/5585/1/10gai.pdf.

2. Мусаєв Е. К. Теоретичні основи інноваційного розвитку АПК в умовах глобалізації. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/ 123456789/54807/Musaev-10.pdf? sequence=1.

3. Чабан В. Г. Інноваційний аспект великих аграрних підприємств. URL: www.nbuv.gov.ua/ portal/soc_gum/ Evu/2012_18_1/Chaban.pdf.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Рибак Н. О.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Науковий керівник –
Дивнич О.Д., к.е.н., доцент

Під резервами підвищення економічної ефективності виробництва розуміють невикористані можливості збільшення виробництва продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства. Заходи підвищення ефективності функціонування підприємств можна звести до трьох напрямків (рис. 1).

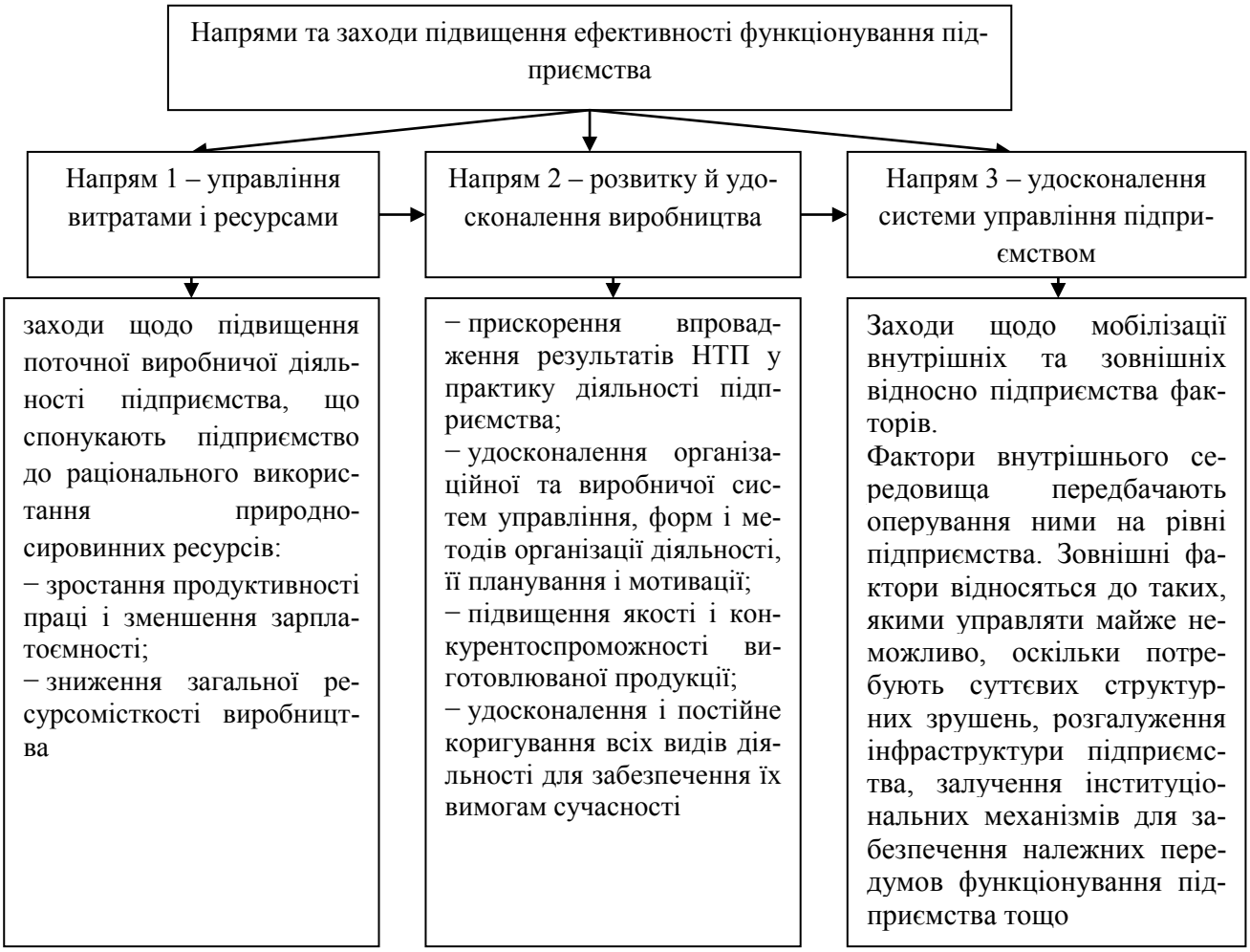


Рис. 1. Напрями підвищення ефективності роботи сільськогосподарського підприємства

Джерело: узагальнено автором за [1; 2; 3; 4]

Можливі напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності підприємств неоднакові за мірою впливу,

ступенем використання та контролю. Тому для практики господарювання, для керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів) суб'єктів підприємницької чи інших видів діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю трудових колективів. Підприємство може й мусить постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також ураховувати вплив на неї зовнішніх чинників.

У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, серед яких потрібно виділити:

1. технологію. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо;

2. устаткування. Устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо;

3. матеріальні ресурси. Матеріали та енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання;

4. готову продукцію (вироби). Самі продукти праці, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень;

5. працівників. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої

праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві, підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колектив;

6. організацію і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують належну організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримування високої ефективності господарювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку;

7. методи роботи. За переважання трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства. Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду;

8. стиль управління. Стиль управління поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми та практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства. Від нього залежить, якою мірою враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективності діяльності на підприємстві. Відтак, належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства, кожної підприємницької структури;

Лише вміле використання всієї системи названих чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва (діяльності) підприємств. При цьому обов’язковість урахування зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як чинників внутрішніх.

Список використаних джерел

1. Вініченко І.І. Інноваційна діяльність аграрних підприємств: стан та пріоритети / І. І. Вініченко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Том 1. – С. 44 – 48.

2. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: [монографія] / Т. А. Говорушко, Н. І. Клімаш. – К.: Логос, 2013. – 204 с.

3. Мартинюк М. А. Інновації в сільському господарстві / М. А. Мартинюк, Т. М. Ратошнюк // Наука й економіка. – 2014. – № 2 (34). – С. 94 – 98.

4. Прядко В. В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління / В. В. Прядко. – К.: Наукова думка, 2003. – 282 с.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ У ПІДПРИЄМСТВІ

Коряк Л.А.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальність 051 «Економіка»

Науковий керівни –
к.е.н., доцент Миколенко І.Г.

Сільськогосподарські угіддя як засіб виробництва відрізняється від інших засобів виробництва низкою специфічних особливостей:

– сільськогосподарські угіддя є продуктом природи, у той час як інші засоби виробництва – результат праці людини;

– сільськогосподарські угіддя територіально обмежені;

– сільськогосподарські угіддя не можуть бути замінені ніякими іншими засобами;

– сільськогосподарські угіддя якісно неоднорідні, внаслідок чого за рівних капіталовкладень в одиницю площі кількість отримуваної продукції може бути різною;

– результати сільськогосподарського виробництва залежать від місцерозташування, розмірів і рельєфу ділянки;

– сільськогосподарські угіддя мають територіальну протяжність і постійне розташування ділянок, що дозволяє широко застосовувати в сільському господарстві машини та знаряддя;

– характер використання землі в сільськогосподарському виробництві багатоплановий (вирощуються різні види сільськогосподарських культур);

– сільськогосподарські угіддя за умов раціонального використання не зношуються, не погіршується їх якість, а, навпаки, покращуються їх властивості, тоді як інші засоби виробництва зношуються морально та фізично, замінюються новими в процесі праці. Ця особливість землі обумовлена її цінною властивістю – родючістю ґрунту [1].

Економічна ефективність використання сільськогосподарських угідь як засобу виробництва визначається шляхом зіставлення результатів виробництва з площею або вартістю землі. Економічну ефективність системи землеробства визначають за такими показниками:

– вихід валової і товарної продукції на гектар сівозмінної площі, одиницю вартості виробничих фондів і виробничих затрат, людино-годину;

– розмір прибутку на одиницю земельної площі;

– урожайність сільськогосподарських культур;

– продуктивність праці на виробництві окремих видів продукції і у підприємстві в цілому;

– собівартість одиниці продукції;

– рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва, його га-

лузей і окремих культур.

Оскільки натуральні показники ефективності використання сільськогосподарських угідь є частковими, змінюються різнонаправлено і є непорівнянними, то доцільно визначати вартісні показники її ефективності (табл. 1).

Таблиця 1

Вартісні показники ефективності використання сільськогосподарських угідь у ВСК «Злагода» Полтавського району, 2013–2017 рр.

Показники	Роки					Відхилення 2017 р. від 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	абсолютне (+; -)	відносне, %
Одержано на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн: валової продукції	647,5	619,7	810,9	762,9	780,8	133,3	20,6
товарної продукції	679,5	746,7	1261,6	1570,2	2004,6	1325,1	195,0
чистого прибутку	112,0	44,2	198,7	161,7	-91,6	-203,6	-181,7
Землевіддача, коп.	55,2	55,8	72,7	66,6	41,5	-13,7	-24,8
Землемісткість, коп.	1,81	1,38	1,79	1,30	1,91	0,1	5,5
Одержано на 100 га ріллі, тис. грн: валової продукції рослинництва	581,5	546,5	707,9	677,9	464,5	-116,9	-20,1
товарної продукції рослинництва	519,4	554,4	1012,4	1434,1	1453,5	934,2	179,9
валового прибутку галузі рослинництва	135,2	146,6	409,6	380,9	362,4	227,3	168,1

Розмір чистого прибутку за даними табл. 1 в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь зменшився на 203,6 тис. грн. (у 1,8 рази). За досліджуваний період показник землевіддачі зменшився на 13,7 коп. (24,8 %) і становив 41,5 коп., відповідно землемісткість збільшилася на 5,5 % до 1,91 грн, що свідчить про зниження ефективності використання сільськогосподарських угідь підприємства.

Вартість валової продукції рослинництва в розрахунку на 100 га ріллі за досліджуваний період зменшилася на 116,9 тис. грн (20,1 %), а товарної продукції рослинництва, навпаки, збільшилася – на 934,2 тис. грн (в 1,8 рази), валового прибутку рослинництва – на 227,3 тис. грн (у 1,7 рази). Отже, спостеріга-

ємо часткове підвищення рівня ефективності використання сільськогосподарських угідь у ВСК «Злагода» Полтавського району.

Для порівняльної характеристики ефективності використання землі можуть застосовуватися непрямі показники: натуральні й відносні [2].

Натуральні показники ефективності використання землі: урожайність сільськогосподарських культур; виробництво основних видів продукції рослинництва (зерна, цукрових буряків, соняшника, картоплі, овочів) у розрахунку на 100 га ріллі, ц; виробництво молока, м'яса великої рогатої худоби та овець в живій вазі, шерсть у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, ц; виробництво м'яса свиней у живій вазі на 100 га ріллі, ц; виробництво м'яса птиці (ц) і яєць (тис. шт.) у розрахунку на 100 га посівів зернових культур.

Відносні показники ефективності використання землі: частка сільськогосподарських угідь у загальній земельній площі; розораність сільськогосподарських угідь (частка ріллі у структурі сільськогосподарських угідь); частка інтенсивних культур (просапних, технічних) у структурі посівів; частка зрошуваних земель у площі сільськогосподарських угідь.

Таким чином, одним із головних завдань сільськогосподарських підприємств є підвищення економічної ефективності використання земельних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: [підручник; 2-ге вид., доп. і перероблене] / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.

2. Дзямко А. Ю. Ефективність використання земель сільськогосподарського призначення /А. Ю. Дзямко // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 53.

ДИНАМІКА І СТРУКТУРА ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПП «ІМЕНІ КАЛАШНИКА»

Бондур І.В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальність 051 «Економіка»

Науковий керівник –
к.е.н., доцент Тимошенко І.В.

Планування витрат за економічними елементами дає змогу пов'язати їх з іншими розділами плану: планом матеріально-технічного постачання, фондом заробітної плати, планом зростання ефективності виробництва, балансом надходжень і витрат тощо.

Порівнювання фактичної структури витрат за кілька періодів виявляє динаміку і напрямок зміни окремих елементів, матеріаломісткості, собіварто-

сті продукції і їх вплив на структуру витрат. Аналіз операційних витрат та витрат і відрахувань ПП «Імені Калашника» за 2015 – 2017 рр. проводимо у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка та структура операційних витрат за елементами ПП «Імені Калашника» за 2015–2017 рр.

Види витрат	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Відхилення (+, -) 2017 р. до 2015 р.		
	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	суми, тис. грн.	частки, в.п.	у %
1. Матеріальні затрати	24776	45,7	34460	43,5	41690	43,8	+16914	-1,9	+68,3
2. Витрати на оплату праці	13539	25,0	19872	25,1	24993	26,3	+11454	+1,3	+84,6
3. Відрахування на соціальні заходи	4113	7,6	4278	5,4	5380	5,7	+1267	-1,9	+30,8
4. Амортизація	3459	6,4	6294	8,0	9508	10,0	+6049	+3,6	в 2,7 р.б.
5. Інші операційні витрати	8284	15,3	14256	18,0	13613	14,3	+5329	-1,0	+64,3
Разом	54171	100,0	79160	100,0	95184	100,0	+41013	х	+75,7

Оцінка складу, структури та динаміки операційних витрат ПП «імені Калашника» дає можливість зробити наступні висновки: загальна сума операційних витрат за досліджуваний період зросла на 41013 тис. грн або на 75,7 % (рис. 1).

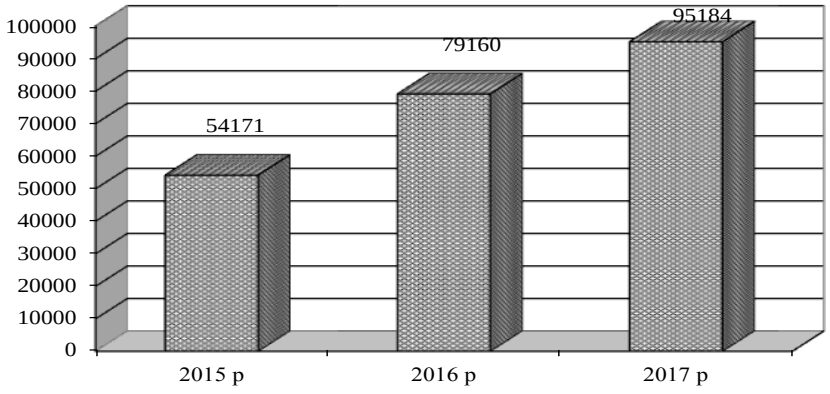


Рис. 1. Динаміка операційних витрат за елементами ПП «Імені Калашника» за 2015 - 2017 рр., тис. грн

Ця зміна спричинена зростанням обсягу матеріальних затрат на 16914 тис. грн або на 68,3 %, витрат на оплату праці на 11454 тис. грн або на

84,6 %, відрахувань на соціальні заходи на 1267 тис. грн або на 30,8 %, суми амортизації на 6049 тис. грн або в 2,7 рази та інших операційних витрат на 5329 тис. грн (64,3 %).

Аналіз витрат за економічними елементами уможливлює, у свою чергу, вивчення їхнього складу, питомої ваги кожного елемента, частку живої і уречевленої праці в загальних витратах на виробництво.

Метою даного аналізу є оцінка фінансового стану та ефективності функціонування підприємства для підвищення результативності його діяльності, а також визначення впливу різних факторів ринкової економіки на функціонування підприємства.

Протягом досліджуваного періоду найбільшу питому вагу займали матеріальні витрати 45,7, 43,5 та 43,8 % відповідно у 2015, 2016 та 2017 рр.

Наступним етапом аналізу витрат підприємства є оцінка їх рівня в розрізі витрат і відрахувань (табл. 2).

На динаміку витрат підприємства вплинуло зростання:

- собівартості реалізованої продукції на 37599 тис. грн або на 88,2%;
- адміністративних витрат на 3786 тис. грн або 75,8 %;
- витрат на збут – на 318 тис. грн або на 46,5 %;
- інших операційних витрат на 216 тис. грн (24,6 %);
- витрат від фінансової діяльності на 656 тис. грн (в 8.7 рази);
- суми витрат від інвестиційної діяльності на 24 тис. грн (1,7 %).

Таблиця 2

Склад, структура та динаміка витрат ПП «імені Калашника» за 2015 - 2017 рр.

Види витрат	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Зміни (+, -) 2017 р. до 2015 р.		
	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	частки, в.п.	у %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	42636	84,1	60055	81,8	80235	86,0	+37599	+1,9	+88,2
Адміністративні витрати	4997	9,9	7871	10,7	8783	9,4	+3786	-0,4	+75,8
Витрати на збут	684	1,3	825	1,1	1002	1,1	+318	-0,3	+46,5
Інші операційні витрати	877	1,7	1082	1,5	1093	1,2	+216	-0,6	+24,6
Втрати від фінансової діяльності	85	0,2	879	1,2	741	0,8	+656	+0,6	в 8,7 р.б.
Втрати від інвестиційної діяльності	1438	2,8	2725	3,7	1462	1,6	+24	-1,3	+1,7
Усього витрат	50717	100,0	73437	100,0	93316	100,0	+42599	х	+84,0

Таким чином, провівши аналіз рівня операційних витрат та витрат за елементами прослідковується тенденція до їх зростання.

Оцінка рівня витрат ПП «Імені Калашника» показала, що їх сума за 2015 – 2017 рр. збільшилася на 42599 тис. грн або на 84,0 %.

Список використаних джерел

1. Швиданенко Г. О. Олексюк О. І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: [Монографія]. К.: КНЕУ, 2012. – 192 с.

2. Шиборщ К. Бизнес-диагностика деятельности предприятия //Рынок ценных бумаг. – 2009, № 16, С. 30 – 33.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ ДЛЯ ОЗНАЙОМЛЕННЯ ІЗ ВИБОРОМ СПЕЦІАЛЬНОСТІ ВИПУСКНИКІВ ЗАКЛАДІВ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ

Федорченко М. Б.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
спеціальність «Інформаційні системи та технології»
Уткін Ю.В.
кандидат технічних наук, доцент
Одарущенко О.Б.
кандидат технічних наук

Інформаційні системи та технології набули великої популярності в наш час. Сьогодні не можливо уявити своє життя без Інтернету, комп'ютера, смартфону та величезної кількості пристроїв, які під’єднані до телекомунікаційно-інформаційних мереж. Кількість мережевих пристроїв, швидкість обміну інформацією в мережах безперервно зростають і інформаційні системи та технології стали одним із головних чинників сьогодення. Фактично на сьогодні всі галузі економіки країни мають потребу в висококваліфікованих фахівцях в сфері інформаційних систем та технологій. Тому в нашому навчальному закладі було прийнято рішення отримати нову ліцензію за спеціальністю 126 «Інформаційні системи та технології». Це завдання виконує кафедра Інформаційних систем та технологій.

За цих умов актуальною є задача інформування майбутніх абітурієнтів про те, які знання та вміння вони опанують навчаючись за спеціальність 126 «Інформаційні системи та технології», та що буде їх основними конкурентними перевагами на ринку праці. З метою інформування спільноти про це, було сформульоване завдання викладачам та студентам нової спеціальності про розробку інформаційних інтернет-ресурсів, спираючись на сучасні інформаційні та мережеві технології. З метою розв’язку основного завдання було сформульовано перелік часткових завдань, основними із яких є:

- виконання аналізу для встановлення цільової аудиторії споживачів інформаційних ресурсів;
- аналіз стеку інформаційних технологій, за допомогою яких може бути виконано розробку необхідних інтернет-ресурсів;
- розробка прототипу інформаційних ресурсів;
- розміщення та просування розроблених інформаційних ресурсів в мережі;
- аналіз первинної статистики використання розроблених інформаційних ресурсів для подальшої модернізаціїї та підвищення ефективності.

За результатами аналізу цільової аудиторії було встановлено, що основними споживачами інформації будуть:
- школярі (зокрема старших класів);
- випускники профільних коледжей (які зацікавлені у продовженні навчання за скороченими термінами);
- особи, які потребують підвищення кваліфікації на підприємствах та особи, які мають вищу освіту але бачать себе у подальшому в IT-індустрії і прагнуть здобути другу вищу освіту;
- батьки майбутніх абітурієнтів та студентів та інш.

Основними результатами виконання другого частково завдання досліджень стало наступне. Обрано графічний редактор для створення ілюстрацій та макету сайта. Графічним редактором було обрано Adobe Photoshop [1]. За основу взята мова розмітки HTML, стилі задані за допомогою каскадних таблиць стилів з препроцесором Sass, а для навігаційного меню мобільних додатків використано об'єктно-орієнтовану прототипну мову програмування – JavaScript [2] в парі з бібліотекою jQuery. Також для збірки Sass-файлів використано таск-менеджер Gulp та система управління версіями – Git. Також було використано найбільший хостинг України UH.ua. Наступним кроком став аналіз інформаційних технологій «просування» ресурсів, які розробляються. Було проведено опитування серед студентів. Головним питанням цього опитування було наступне: «чим ви користувались, щоб знайти кращий заклад вищої освіти та майбутню спеціальність?». За результатами опитування було отримано діаграми, що дозволило сформувати список найбільш популярних мережевих сервісів.

Таким чином, спираючись на проведену попередню роботу було виконано етап безпосередньо проектування, розробки та розміщення і просування інтернет –ресурсів у мережі. Розроблено, розміщено та просуваються інтернет-ресурси у соціальних мережах Facebook (www.facebook.com/groups /ISTblock/) та Instagram . Розміщено сайт-візитку за посиланням istblock. com.ua. За результатами первинної статистики використання розроблених інформаційних ресурсів зафіксовано, що інформаційні ресурси відвідало понад 500 користувачів, в результаті чого 84 зацікавлених отримали професійні консультації щодо навчання за спеціальністю 126 «Інформаційні системи та технології». Така інформація необхідна для подальшої модернізації та підвищення ефективності застосування інформаційних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Стьюер, Шерон Креативное мышление в Photoshop. Новый подход к цифровому искусству / Шерон Стьюер. - М.: НТ Пресс, 2017. - 272 с.

2. Флэнаган Д. JavaScript. Подробное руководство. – Пер. с англ. – СПб: Символ Плюс, 2008. – 992 с.

КЛАСИФІКАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Заєць А. К.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Дем'яненко Н. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права

Організація економічного механізму інвестування аграрної сфери ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» визначається джерелами та видами інвестицій, характером та напрямом інвестиційних процесів, особливостями інвестиційного клімату які, в свою чергу, формуються під впливом рівня економічного розвитку сільського господарства регіону, його галузевої спеціалізації, розміщення, конкурентоспроможності та інших важливих чинників. Джерелами інвестиційної діяльності ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» Миргородського району є:

1. Власні кошти, що інвестуються у вигляді: чистого прибутку, амортизаційних відрахувань, страхової суми відшкодування збитків, реінвестування коштів, отриманих внаслідок реалізації частини основних засобів, надлишки оборотних активів іммобілізовані в інвестиції, довгострокові фінансові вкладення, строк погашення яких закінчується в поточному році;

2. Позичений капітал, що утворюється шляхом отримання інвестиційних кредитів банків;

3. Залучені активи, що надходять внаслідок внесків сторонніх інвесторів у статутний капітал;

4. Безкоштовні – фінансові ресурси цільового призначення, що надаються державними органами влади з метою підтримки та розвитку галузей (компенсації по кредитах, субсидії тощо).

При дослідження інвестиційної діяльності сільськогосподарського підприємства особлива увага приділяється фінансовому забезпеченню, зокрема джерелам її фінансування. Кожне джерело надходження фінансових коштів має свої особливості, переваги та недоліки. В загальному ж внутрішні джерела фінансування характеризуються легкістю, доступністю і здатністю до швидкої мобілізації [1, с. 58]. Вони дозволяють зберігати форму власності і

управління підприємствами. Проте, внутрішні джерела залучення інвестицій мають значні обмеження щодо можливості залучення коштів. Також зазначимо, що вилучення власних активів із господарської діяльності може негативно відобразитися на результатах діяльності. Натомість залучення коштів сторонніх організацій дозволяє акумулювати значні об'єми інвестицій без суттєвих втрат для операційної діяльності. Зовнішні інвестиції обов'язково піддаються незалежному контролю. Їх недоліком є складність і довготривалість процедури отримання коштів, потреба в наданні гарантій платоспроможності та фінансової стійкості. Окрім цього, боргові зобов'язання підвищують ризик неплатоспроможності і банкрутства, а виплати по залучених коштах призводять до зменшення прибутку [2, с. 145]. Так, основними джерелами фінансування проектів розвитку ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» є власні, залучені, позичені та безкоштовні фінансові інструменти та інші форми капіталу (рис. 1).

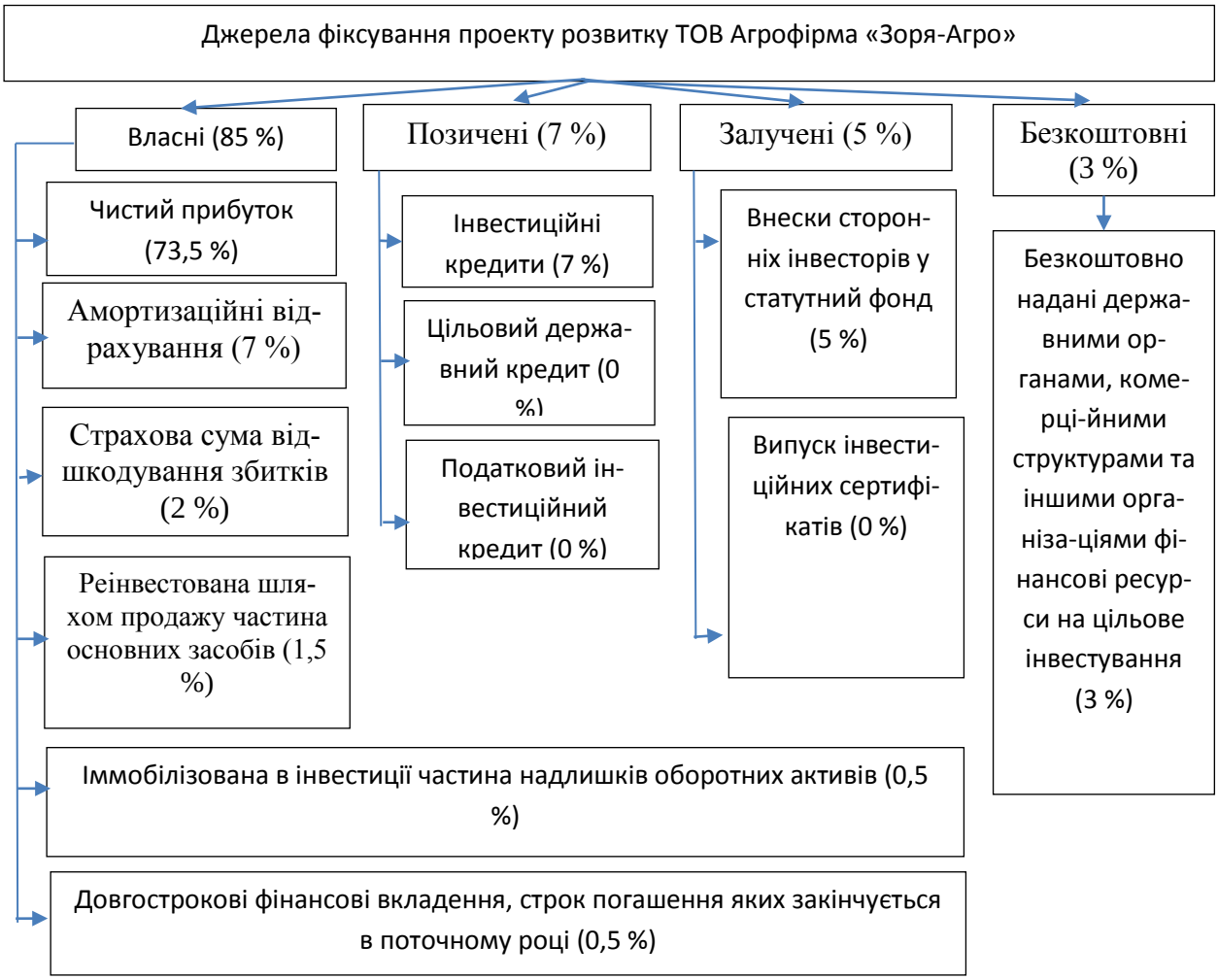


Рис. 1. Класифікація джерел фінансування інвестиційної діяльності ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» Миргородського району, 2017 р.

Аналізуючи джерела інвестицій аграрних підприємств у останні роки, слід зазначити, що найбільшу частку становлять власні засоби. Серед зовнішніх джерел певну частку складають бюджетні кошти і лізинг.

В умовах становлення ринкових відносин стійкий розвиток суб'єктів господарювання потребує інвестиційної активності. Тому, для підвищення інвестиційного потенціалу підприємств необхідно оперативно мобілізувати всі джерела інвестицій і ефективно використовувати інвестиційні засоби.

Список використаних джерел

1. Пенцак Н. Ц. Джерела інвестицій сільськогосподарських підприємств / Н. Ц. Пенцак // Агросвіт. – 2018. – № 8. – С. 57-61.

2. Ястремська О. М. Інституціональні моделі взаємодії економічних агентів у процесі інвестування / О. М. Ястремська // Вісник ДонНТУ. – 2006. – Випуск 1031. – С. 144-150.

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ВЗАЄМОДІЇ ЗІ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Костюк С. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Дем'яненко Н. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права

На сучасному етапі функціонування підприємств йде поступова зміна та перехід до нового розуміння їх призначення. Створення підприємства відбувається за участю зацікавлених сторін, стейкхолдерів, без ефективної взаємодії з якими організація не може успішно розвиватися. Однією з цілей діяльності підприємства є зростання його цінності для акціонерів, але у процесі свого функціонування підприємство створює цінність для всіх учасників процесу взаємодії, і саме це сприяє розвитку та підвищенню економічної стійкості. Тому вивчення питання ефективної взаємодії з зацікавленими сторонами є актуальним та важливим з точки зору наукового та практичного застосування [2].

Під стейкхолдерами в стратегічному менеджменті прийнято розуміти окремих індивідів або групи осіб, які можуть впливати на результати діяльності компанії, або на яких впливає процес досягнення підприємством своїх завдань. Підприємство характеризується відносинами з багатьма групами осіб та окремими індивідами, кожний з яких має можливість впливу на її дії або інтерес по відношенню до діяльності підприємства [1, с. 13].

Породжений соціальним розвитком, бізнес повинен служити інтересам

суспільства (а не навпаки), нести перед ним відповідальність, відповідати його очікуванням та вимогам. У силу цього, суспільство просто вимагає від ділових кіл соціально відповідальної діяльності [3, с. 43]. Зобов'язання ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» Миргородського району Полтавської області по відношенню до стейкхолдерів наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Зобов'язання ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» по відношенню до стейкхолдерів, 2014-2018 рр.

Зобов'язання стосовно дотримання політики соціального розвитку	Групи стейкхолдерів
1	2
Дотримання трудових та соціальних прав співробітників	Співробітники та їхні родини, підрядники
Дотримання законодавчих вимог стосовно отримання освіти, оплачуваної відпустки, захисту материнства	
Забезпечення здорових та безпечних умов праці та ліквідація факторів, що несуть загрозу життю та здоров'ю персоналу, забезпечення належних санітарно-побутових умов працівникам підприємства	
Поважання права персоналу на свободу об'єднань та участі в колективному договорі	
Гарантія заробітної плати та тривалості роботи відповідно до законодавчих актів	
Надання можливості працівникам для перепідготовки або забезпечення компенсаційних виплат при оптимізації чи-	
Ліквідація дискримінації робітників за ознаками раси, національної приналежності, віросповідання, інвалідності, приналежності до будь-якої організації, політичних поглядів або віку, усунення використання психологічного або фізичного насилля	
Модернізація виробничих процесів та покращення інфраструктури з метою економного використання ресурсів	Навколишнє середовище, майбутні покоління, інвестори, пайовики, місцеві спільноти, мешканці села
Виробництво якісної продукції	
Використання процесів, інфраструктури та ресурсів, що спрямовані на зниження шкідливого впливу на навколишнє середовище, скорочення викидів забруднюючих речовин, зниження обсягів утворення та розміщення відходів	
Забезпечення виробництва якісної, конкурентоздатної продукції з врахуванням потреб покупців	Покупці, місцеві підприємства

1	2
Здійснення підтримки зусиль місцевої влади та громадської ініціативи у сфері економічного, соціального та культурного розвитку території;	Органи державної влади, місцевого самоврядування, місцеві спільноти, мешканці міста, акціоне-
Підтримання відкритого діалогу з усіма стейкхолдерами з метою обговорення та розглядання їх потреб, очікувань та проблем, що відносяться до соціального впливу та впливу на навколишнє середовище; розробка ефективних форм взаємодії	Усі стейкхолдери
Інформування суспільства про діяльність у сфері соціального розвитку	ЗМІ, усі стейкхолдери

У цілому ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» турбується про соціальний розвиток підприємства і жителів с. Солонці та інформує про це через особисті зв'язки та засоби масової інформації. Соціальна відповідальність – це швидкозростаючий актив. Але ефективне використання таких складових цієї політики, як взаємодія зі стейкхолдерами – це систематично спланований стратегічний напрям. Ключову роль при взаємодії підприємства із зацікавленими сторонами для збільшення ефекту підтримки відіграє рівновага інтересів, як баланс або урівноваження інтересів взаємодіючих суб'єктів у рамках корпоративної соціальної відповідальності.

Список використаних джерел

1. Гогуля О. П. Соціальна відповідальність бізнесу / О. П. Гогуля, І. П. Кудінова. – К. : Видавництво Національного університету біоресурсів і природокористування Україні. – 2018. – 79 с.

2. Center corporate social responsibility development [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://csr-ukraine.org.

3. Король С. Інституційний підхід до соціальної відповідальності бізнесу / С. Король // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3. – С. 42–55.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ ПЕРЕЛІК ВИЗНАЧЕНЬ ТЕРМІНУ «ТОРГІВЕЛЬНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ»

Кучеренко Ю. О.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Світлична А. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права

Завдання торгівлі полягає не лише в доведенні товарів до споживачів, але й в активному сприянні формуванню споживчого попиту, що є неможливим без якісного торгівельного обслуговування. Саме від рівня цього обслуговування залежить ефективна торгівельна діяльність будь-якого підприємства, основним показником якої є розмір чистого прибутку. Таким чином, доцільність дослідження управління якістю обслуговування є незаперечною. Оскільки торгівельне обслуговування здійснює вплив на задоволення потреб споживачів, сприяє стимулюванню збуту товарів, впливає на підвищення основних економічних показників господарської діяльності і є основним інструментом в конкурентній боротьбі підприємств. Аналіз визначення терміну «торгівельне обслуговування» наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльний перелік визначень терміну «торгівельне обслуговування»

Джерело інформації	Визначення терміну «торгівельне обслуговування»
Голошубова Н. О. [2, с. 120]	Діяльність (нематеріальна) роздрібного торговця (продавця) при безпосередній взаємодії з покупцем, яка спрямована на задоволення його потреб у процесі придбання товару та послуги
Апопій В. В. [1, с. 65]	Комплексна взаємодоповнювана система способів, прийомів, умов і засобів, які забезпечують здійснення операцій продажу товарів їх остаточним споживачам
Міщук І. П. [1, с. 66]	Цілеспрямована система, яка об’єднує сукупність взаємообумовлених і взаємопов’язаних елементів, що утворюють функціональну єдність, головна мета яких – задоволення особистих матеріальних потреб споживачів за умов високої культури торгівлі
Панченко В. А. [4, с. 401]	Система матеріальних (оформлення торгівельного залу) і нематеріальних (соціально-психологічна взаємодія з покупцем) інструментів, що використовуються суб’єктом торгівлі в процесі переходу товарів зі сфери обігу до сфери споживання

Для стратегічно орієнтованих організацій і підприємств, які прагнуть утримати завойовані на ринку позиції та розширити частку освоєного ринку рекомендовано торгівельне обслуговування як систему матеріальних і нематеріальних інструментів, постійно переглядати і удосконалювати, результатом таких дій є конкурентоспроможність та лояльний споживач на відповідному сегменті ринку. В економічній літературі [2; 3; 5; 6] знайшли відображення фактори, які впливають на рівень торгівельного обслуговування і відповідно визначають якість послуг підприємств торгівлі. Це такі фактори:

асортимент і якість товарів та послуг, їх відповідності попиту;

ефективність організації торгівлі, життєвий рівень населення;

культурний рівень обслуговуючого персоналу;

місце споживача на ринку, мотивація праці;

прогресивність використовуваної технології торгівельних процесів;

стан матеріально-технічної бази торгівлі;

стан розвитку економіки країни, вітчизняного виробництва споживчих товарів, ступінь ефективності взаємодії виробників, оптових посередників і суб'єктів господарювання роздрібної торгівлі;

ступінь ефективності забезпечення захисту прав споживачів;

ступінь жорсткості конкуренції на споживчому ринку;

фінансовий стан суб'єктів ринку;

якість діючих правил торгівлі та норм торгівельного обслуговування населення;

якість трудової діяльності колективів і окремих працівників.

Планування торгівельного обслуговування полягає у встановленні обґрунтованих цілей щодо надання послуг із відповідними значеннями показників якості на планований період та визначенні операційних процесів і відповідних ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових), необхідних для досягнення таких цілей. Це безперервний процес, який пов'язаний з переорієнтацією цілей щодо якості обслуговування і зміною умов зовнішнього середовища. Своєчасно враховувати вплив і реагувати на названі фактори підприємства торгівлі зможуть лише за умови використання системного підходу до управління якістю торгівельного обслуговування. Системний підхід дозволяє вирішувати проблему побудови складної системи із урахуванням усіх факторів пропорційно їх значенню [6].

Список використаних джерел

1. Організація торгівлі : [підручник]. – 2-ге вид., перер. та доопр. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.

2. Голошубова Н. О. Організація торгівлі : [підручник] / Н. О. Голошубова. – К. : Книга, 2004. – 560 с.

3. Курак С. В. Системное управление качеством обслуживания в торговле / С. В. Курак. – Ірпінь : Техніка, 1998. – 167 с.

4. Панченко В. А. Теоретичні аспекти управління якістю торгівельного обслуговування на засадах системного підходу / В. А. Панченко // Наукові праці КНТУ, Економічні науки, випуск 15, 2009. – С. 399-407.

5. Моргун А. Ф. Рационализация кооперативной торговли / А. Ф. Моргун, А. И. Паламарчук. – М. : Экономика, 2005. – 88 с.

6. Никишкин В. В. Качество торгового обслуживания и направления его повышения: [учеб. пособие] / В. В. Никишкин.– М.: МИНХ, 2002. – 60с.

ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ЙОГО ЗБУТОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Мирошниченко А. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Дем'яненко Н. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права

Проблеми формування стратегії підприємств, що здійснюють свою діяльність на спеціалізованих ринках, є актуальними у період активного становлення і розвитку національного ринку. Особливе місце у їх вирішенні займає планування, формування та розвиток збутових мереж і виявлення потенціалу збуту. Водночас галузь сільського господарства має низку особливостей, що зумовлюють значні коливання пропозиції на ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості сільського господарства, які впливають на збут

Особливості	Сутність
Галузі	Переважно сировинна; ціноутворення на сільгосппродукцію, на відмінну від інших галузей, починається з витрат на гірших землях; залежність від індустріальної сфери; потреба державної допомоги
Підприємств	Масштаб, спеціалізація, концентрація, диверсифікація виробництва, географічне розміщення, просторова розосередженість, членство в інтеграційному об'єднанні чи постачальницько-збутовому кооперативі, можливість утримувати відділ маркетингу
Виробництва	Високі ризики, потреба належної державної підтримки, більшого кредитування, страхування, субсидування і дотацій, наявність речового фактору, в тому числі значної кількості різноманітної техніки, що диктується вегетаційним періодом, агротехнічною технологією, а не ступенем вико-

	ристання машин, можливе перевиробництво продукції
Виробничого циклу	Сезонність виробництва, великий контраст між робочим періодом і часом виробництва, коли предмети праці перебувають під впливом природних і біологічних чинників, особливо у тваринництві, садівництві, виноградництві та інших галузях, авансування довгострокових інвестицій
Продукції	Осяжний асортимент продукції, яка по-своєму специфічна (еластична, швидко псується, мало транспортабельна, вимагає особливих режимів зберігання, транспортування тощо), відрізняється вираженою сезонністю випуску і постійністю споживання, що зумовлює необхідність прискорення обміну, скорочення тривалості активів купівлі-продажу, оптимізації міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків; значна частина сільськогосподарської продукції залишається для внутрішнього споживання
Ринкового середовища	Вимагає від сфери обігу прогнозування розвитку товарних ринків, визначення потреб у сільськогосподарській продукції, гарантій збуту виробленої продукції, наявність посередницьких структур, олігополія торгівлі, що забезпечує завершальну стадію відтворення, опосередкований збут

Джерело: дані [2, с. 95]

Основною ознакою сільського господарства є його товарний характер, який вимагає чіткої й ефективної взаємодії виробництва продукції суб'єктів господарювання зі збутовою діяльністю підприємств. Суперечність між споживчою вартістю і вартістю товарної продукції з поглибленням ринкових процесів загострюється. З одного боку, під впливом наукових досягнень, сучасних технологій і нових форм організації виробництва, високої кваліфікації праці виробляються продукти підвищеної харчової цінності, функціонального призначення, екологічно чисті, які підвищують споживчу вартість. З іншого боку, з різних причин відбувається поступове «розмивання» суспільної вартості продукту [1, с. 144]. По-перше, в умовах комбінації праці визначення суспільно значущої, втіленої в продукт праці надзвичайно складне, оскільки один працівник сільського господарства забезпечує роботою десять працівників в інших галузях економіки. По-друге, інтернаціоналізація виробництва, глобалізація товарних ринків, у тому числі агропродовольчих, зумовлюють неможливість використання середньогалузевих затрат праці як мірила суспільної вартості. По-третє, соціалізація сільськогосподарського виробництва (дотації, субсидії, пільги) деформує відповідність суспільної і споживчої вартості.

Цілі збуту продукції виходять із цілей підприємства, серед яких приваблює максимізація прибутку. Досягнення максимального прибутку можливе лише за умов успішної реалізації таких завдань у сфері збуту, як: оптимальне завантаження виробничих потужностей замовленнями споживачів; вибір раціональних каналів розподілу; мінімізація сукупних витрат у господар-

ському циклі товару, включаючи витрати післяпродажного обслуговування та споживчого сервісу.

Вибір каналів збуту продукції є важливим етапом роботи підприємства. Правильна, чітка і координована діяльність, що планується і організовується заздалегідь до початку самого виробництва дасть змогу підвищити конкурентоспроможність агропродукції, а також завоювати стійкі і непорушні позиції щодо діяльності інших фірм на сільськогосподарському ринку.

Ефективність взаємодії сільськогосподарського виробництва і збуту в системі відтворення значною мірою залежить від форм збуту. Збут виступає не лише як специфічна стадія процесу відтворення, а ще й в умовах розширеного товарного виробництва набуває самостійної форми підсистеми економічних відносин. В економіці ринкового типу, високої конкуренції на продовольчому ринку, дії ринкових механізмів забезпечення обміну, торгівля стає важливою формою товарно-грошових відносин в системі відтворення господарства й суттєво впливає на виробництво, розподіл і споживання [2, с. 151]. Це дає змогу значно розширити функції збуту й модифікувати його форми, за яких він набуває якісно нових ознак у формуванні вартості сільського господарства.

Список використаних джерел

1. Соловйов І. О. Агромаркетинг : системна методологія, реалізація концепції : [монографія] / О. Соловйов. – Херсон : Олди-плюс, 2008. – 344 с.

2. Хрупович С. Є. Економічне оцінювання та управління збутовою діяльністю підприємств / С. Є. Хрупович. – Л., 2005. – 202 с.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Передерій О. О.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Світлична А. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права

Конкурентні переваги тісно пов’язані із такими поняттями, як конкурентний статус, конкурентна позиція, конкурентний потенціал. Конкурентний статус пов’язують з таким станом підприємства, який «характеризується конкурентним потенціалом, ключовими компетенціями, правами і зобов’язаннями, повноваженнями, що витікають з його бізнес-позиції на конкурентному ринку» [1]. Під конкурентною позицією Терованесова О. Ю. розуміє позицію, яку фірма займає у певній галузі порівняно з конкурентами Конкурентний потенціал є «потенційною можливістю зберігати і збільшува-

ти конкурентоспроможність в довгостроковому періоді» [2].

На думку Філиппової С. В. конкурентний статус є вимірювачем позиції підприємства на ринку, досягнення якої залежить від набуття конкурентних переваг та використання потенціалу [3, с. 112]. Конкурентні переваги, на нашу думку, є спроможністю підприємства до забезпечення конкурентоспроможного розвитку завдяки сформованому конкурентному потенціалу.

Основними характеристиками конкурентних переваг є безперервність впливу, тобто процес забезпечення конкурентних переваг має бути постійним, та цілеспрямованість – забезпечення конкурентних переваг має бути узгодженим із стратегічними цілями функціонування підприємства. Проте, не слід ототожнювати конкурентні переваги та конкурентний потенціал підприємства, так як конкурентний потенціал є можливістю підприємства забезпечити певну перевагу над своїми конкурентами, але для того, щоб наявний потенціал був реалізованим, необхідна певна сукупність інших впливових чинників. Постійні зміни зовнішнього середовища та умов функціонування підприємства спонукають їх до пошуку все нових методів забезпечення конкурентних переваг.

На нашу думку, для підприємства слід розрізняти потенційні та фактичні конкурентні переваги. Потенційні конкурентні переваги визначаються можливостями підприємства і можуть забезпечувати потенційну конкурентоспроможність. Фактичні переваги можуть як відповідати, так і не відповідати потенційним, тобто бути як меншими (у випадку неефективного управління), так і більшими за потенційні (у випадку сформованої ефективної системи управління конкурентними перевагами). Таким чином, конкурентоспроможність є результатом ефективної реалізації створеного потенціалу конкурентних переваг, які реалізуються завдяки поєднанню факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [2].

Сутність та взаємозв’язок понять «конкурентні переваги підприємства», «конкурентний потенціал», «конкурентна позиція» та факторів їх формування наведені на рис. 1.

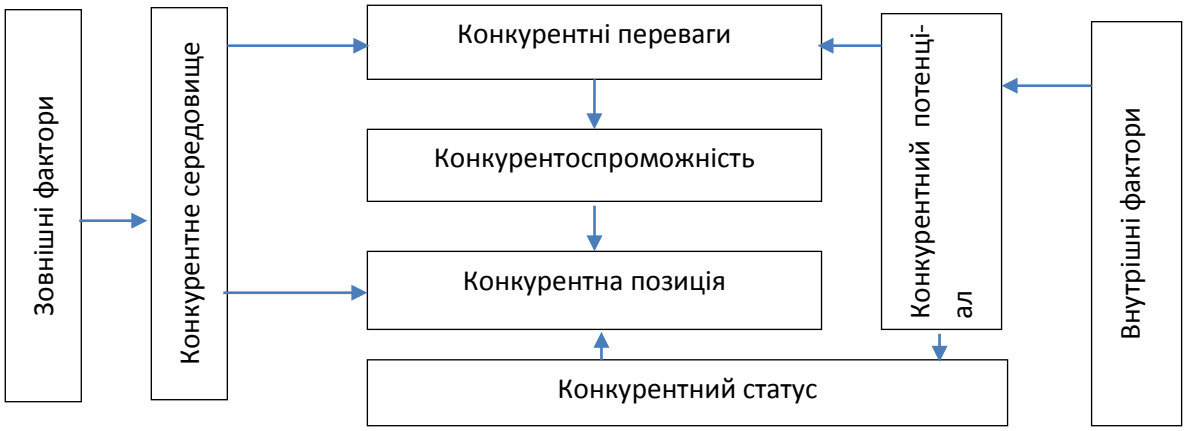


Рис. 1. Структурно-логічна схема єдності понять «конкурентні переваги підприємства», «конкурентний потенціал», «конкурентна позиція»

Джерело: дані [5]

Процес формування конкурентних переваг полягає у своєчасному виявленні факторів, оцінці досягнутої конкурентної позиції підприємства, ви-

явлення відхилень від вибраного ідеального варіанту розвитку, встановлення причин цих відхилень, відповідне коригування окремих напрямків господарської діяльності. Досягненню конкурентних переваг має передувати аналіз наявних у підприємства переваг та оцінки фактичної позиції підприємства. Конкурентні переваги підприємства є також основою забезпечення економічної безпеки, що дозволяє підприємству стійко функціонувати [4].

Список використаних джерел

1. Холод В. В. Чотирьохвекторна модель розвитку конкурентного статусу [Електронний ресурс] / В. В. Холод. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/ 68045.doc.htm.

2. Терованесова О. Ю. Конкурентний статус підприємства в системі наукових категорій / О. Ю. Терованесова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 48. – С. 153-158. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2014_48_31.

3. Філиппова С. В. Оцінювання та аналіз конкурентоспроможності промислових підприємств як основні функції управління процесом її організаційно-економічного забезпечення / С. В. Філиппова, С. О. Черкасова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 110-115.

4. Пилипенко Н. М. Конкурентоспроможність як невід'ємна складова забезпечення економічної безпеки підприємства. / Н. М. Пилипенко // Матеріали міжнародної наукової інтернет-конференції «Стан та перспективи розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю в умовах євроінтеграційних процесів» [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.reu.chteiknteu.cv.ua/?p=1283.

5. Кучкова К. О. Конкурентні переваги сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах господарювання / К. О. Кучкова // [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.

ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Поліщук А. А.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Дем'яненко Н. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права

У сучасних ринкових умовах основним завданням вітчизняних підприємств стає збереження та посилення своїх конкурентних позицій, чого немо-

жливо досягти без злагодженої взаємодії всіх підсистем управління підприємства. Для цього проводиться стратегічне управління, розробляються програми розвитку, які забезпечують довготривале, стійке функціонування суб'єкта господарювання в зовнішньому середовищі. Під впливом зростаючої конкуренції інвестиції та інновації стають основним елементом управління в підприємстві. Нові ідеї, прогресивні технології та організаційні рішення визначають успіх підприємницької діяльності, забезпечують виживання і фінансову стабільність. Тому важливого значення набуває система управління інноваційно-інвестиційної діяльністю підприємства, орієнтована на довготривалу перспективу та стратегічний успіх.

З метою планування інноваційних процесів доцільно стратегію інновацій розглядати в комплексі з інвестиційною. Стратегія нововведень передбачає об'єднання цілей технічної політики капіталовкладень і спрямована на впровадження нових технологій і видів продукції, послуг. У цьому розумінні стратегічне управління інноваціями орієнтується на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через інвестиційний процес.

Рис. 1. Етапи формування та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії підвищення ефективності діяльності підприємства

Науковці виділяють такі стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку, як: стратегію наступу, традиційну стратегію, стратегію за нагодою та змішану стратегію [1, с. 49].

Інноваційно-інвестиційне стратегічне управління вирішує широкий спектр питань планування та реалізації інноваційних проектів і програм, які розраховані на якісні зміни в діяльності організації на ринку, виробництві або соціальній сфері підприємства. Будь-які стратегічні кроки суб'єкта підприємництва мають інноваційне спрямування, оскільки вони так чи інакше ґрунтуються на нововведеннях в економічній, виробничій, збутовій чи управлінських сферах. Наприклад, одна із характерних для ринкового господарювання стратегій – продуктова – спрямована на розвиток нових видів продукції та технологій, сфер і методів збуту, тобто базується винятково на інноваціях [2, с. 206].

На основі дослідження й аналізу сучасної економічної літератури [1, с. 50, 2, с. 205, 3, с. 148], а також існуючої практики вітчизняних сільськогосподарських підприємств виявлено та охарактеризовано основні етапи формування та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств (рис. 1).

Розробка стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку передбачає прийняття стратегічних завдань, оцінку можливостей та ресурсів для їх виконання; аналіз альтернатив; підготовку конкретних програм, проектів, бюджетів; оцінку сильних та слабких сторін діяльності суб'єктів зі врахуванням обраних цілей. Отже, основні етапи формування інноваційно-інноваційної стратегії підвищення ефективності діяльності підприємства включають: діагностику середовища, вибір та узгодження інноваційних проектів, визначення джерел їх фінансування та безпосередню реалізацію.

Список використаних джерел

1. Наконечна О. С. Формування та реалізація інноваційно-інвестиційної стратегії стійкого розвитку підприємства / О. С. Наконечна // Економіка та держава. – 2015. – № 4. – С. 48-51.

2. Некрасова Л. А. Процес формування інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства та його проблеми / Л. А. Некрасова, О. В. Моніч // Економічна наука. – 2014. – № 5. – С. 204-207.

3. Савчук А. В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности : [монография] / А. В. Савчук. – Донецк, 2003. – 448 с.

ОСНОВНІ ЕТАПИ ПОБУДОВИ БРЕНД-СТРАТЕГІЇ

Сівков Д. Д.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Світлична А. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права

Системність та структурованість процесу та готовність потягом кількох років вкладати в справу час, енергію та кошти, – такими є базові передумови побудови бренду. При розробці бренд-стратегії потрібно пройти наступні етапи:

Крок 1. Усвідомлення прагнень та амбіцій власника. Створення бренд-стратегії має розпочинатися зі з'ясування – чи взагалі потрібен власнику чи керівникові фірми бренд. Цінність брендингу й досі не є очевидною для багатьох українських власників. І дуже непросто пояснити – як кошти, інвестовані в брендинг, потім повертаються? Якщо власник не бачить особливої цінності в бренді або ігнорує пропозицію взяти учать у розробці бренд-стратегії, тоді навіть не варто розпочинати. Бо це означатиме змарновані сили, час та ресурси.

Потрібно, щоб власник глибоко розумів три речі:

Бренд – це феномен, пов'язаний із вірою людини, – відповідно, його неможливо побудувати відразу, як за помахом чарівної палички. Як явище бренд існує тому, що кожний з нас хоче комусь довіряти, у щось вірити. І щоб досягти цього, потрібно щонайменше три-п'ять років.

Бренд – це обіцянка, яку потрібно виконувати. Якість такого-то рівня, такий-то продукт за такою-то ціною… І не має значання, яка криза вирує навколо. Ви мусите якомога послідовніше виконувати обіцянку, яку заклали в бренд для свого покупця. Якщо ж вона порушується, тоді продаж стрімко знизиться.

Якщо будувати бренд послідовно та правильно, то матимете серйозну конкурентну перевагу.

Крок 2. Аналіз ринку та конкурентів. Бренд-стратегія залежить від рівня розвитку ринку та від того, наскільки структурованим він є. Якщо бізнес працює на молодому ринку – стратегія має бути агресивнішою. Якщо ж ринок досягнув етапу зрілості – то потрібно рухатися в напрямку нішевих продуктів.

Крок 3. Аудит бренду (портфелю) брендів. Це вкрай важливий етап, через який компанія має обов'язково пройти для створення бренду або при визначенні шляхів подальшого його розвитку.

Крок 4. Переосмислення цільового ринку, розробка або коректування позиціювання бренду. Сутність цього процесу можна висловити словами од-

ного власника: «Чому людина, яка зараз купує щось інше, буде в нових умовах купувати мій бренд?».

Крок 5. Оптимізація бренд-архітектури і створення нової концепції асортименту. Дуже часто клієнти запитують: «Я хочу вивести на ринок щось нове – робити це під тим самим брендом чи під іншим?». Є три чинники, які зумовлюють рішення щодо архітектури (залишити її без змін, створити суббренд або новий бренд): цільова група, цінність, яку несе в собі продукт, та ціна.

Як показує досвід багатьох компаній, новий бренд зазвичай можна рекомендувати створювати тоді, коли є вагомі відмінності в продукті, цільовому покупці та ціні (тобто у всіх трьох факторах). Потреба в новому бренді може бути пов'язана з тим, що продукти дуже сильно відрізняються за ситуацією споживання та за мотивом купівлі [1, с. 187].

Крок 6. Розробка комунікаційних повідомлень та стратегій просування. На цьому етапі визначається – що та в якій послідовності має доноситися до цільової групи. Хороший меседж відрізняється конкретністю, зрозумілістю та здатністю викликати інтерес до бренду. Зміст комунікаційних повідомлень мусить стосуватись, в першу чергу, атрибутів та раціональних переваг, а потім, по мірі засвоєння, рухатися до використання емоцій.

Як правило, бренд-стратегія створюється у два-три етапи. Для кожного визначаються основні канали комунікації, стратегічні імперативи, інструменти, які допомагають формувати тривалі стосунки з брендом. Якщо на етапі запуску мова про довіру ще не йде, потрібно більше «кричати про себе», то при переході на етап зростання – критично важливим завданням стає формування довірчих відносин між брендом і покупцем [2].

Якщо бренд потребує омолодження цільової групи – то в бренд-стратегії прописуються конкретні кроки – як цього досягти. Загалом, основний виклик, який стоїть перед кожним бренд-менеджером, – це не давати бренду старіти. Ознаки старіння бренду (обсяги продаж зменшуються, складські запаси збільшуються) мають насторожувати бренд-менеджера. Це означає, що бренд недостатньо актуальний для своєї цільової групи. У такій ситуації потрібно провести аудит бренду. Мінімальний термін побудови бренду становить три роки. За цей час ідея закарбовується у свідомості людей, а потім знаходить своє відображення у зростанні продажу [3].

Створення бренд-стратегії – дуже важливий етап у побудові бренду. Але у більшості випадків українські компанії починають працювати над бренд-стратегією через 3-5 років після виходу на ринок, бо спочатку акцент робиться на продукті й дистрибуції. Втім, все більше організацій починають із самого початку замислюватись про те, хто їхній споживач, чому він повинен захопитись новим брендом, та як перемагати конкурентів. Але останні роки власники більш свідомо йдуть у побудову бренду, отже, сильних брендів ставатиме більше.

Список використаних джерел

1. Гевко О. Етапи розроблення стратегії брендингу / О. Гевко // Галицький економічний вісник. − 2011. − № 1 (30). − С. 185-197.

2. Грачева В. Стратегия брендинга − замысловатая игра / В. Грачева // Генеральный директор. − 2006. − № 11. − Електронний ресурс. − [Режим доступу до сайту]: http://www.management. com.ua.

3. Основні етапи побудови бренд-стратегії. Електронний ресурс. – [Режим доступу до сайту] : http://open.kmbs.ua/etapi-pobudovi-brend-strategiji.

ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Степанова М. Ю.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Світлична А. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права

Дедалі більшої популярності, актуальності та пріоритетності розвитку набуває туризм у сільській місцевості. Нині цей вид туризму має різні назви (агротуризм, сільський, екологічний, екоагротуризм, зелений та інші), і серед науковців і практиків нема єдиного підходу до його тлумачення [7, с. 68]. Тому вважаємо за доцільне проаналізувати основні різновиди зеленого туризму (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз понять, що характеризують сутність відпочинку, пов'язаного з туристичною діяльністю в сільській місцевості

Вид туризму	Визначення
Агротуризм	Відпочинковий вид туризму, зосереджений на сільських територіях, який передбачає використання сільського (фермерського) господарства з метою рекреації, освіти чи активного залучення до традиційних форм господарювання [1, с. 170]. Форма сільського туризму, яка безпосередньо пов'язана із селянським (фермерським) господарством, що одночасно надає послуги з проживання та харчування, ознайомлення із сільськогосподарською діяльністю, традиціями та звичаями регіону [5, с. 34]
Зелений	Туристична діяльність на території природних ландшафтів (лісопарків, гідропарків, ботанічних садів) з елементами благоустрою, де існують певні умови для короткотривалого відпочинку, збирання грибів, ягід [9, с.68]. Зелений туризм передбачає

	діяльність у контакті з природою, проживання в таборах чи сільській місцевості, пов'язаний із сільськогосподарськими роботами, ознайомлення з життям сільських мешканців, пішохідні екскурсії, вивчення флори і фауни та інше [8]
Екологічний	Орієнтований на пізнання особливостей природи та культури [6, с. 81]. Подорожі в місця з порівняно недоторканою природою з метою, не порушуючи цілісності екосистем, одержати уявлення про природні й культурно-етнографічні особливості даної території, які створюють такі економічні умови, коли охорона природи стає вигідною місцевому населенню [3, с. 7]
Сільський	Діяльність сільського населення, пов'язана із сільським середовищем, сільськими будинками і заняттями, що мають у центрі уваги природу і людину. Сільський туризм не впливає шкідливо на довколишнє середовище, на відміну від масового, і водночас робить істотний внесок у регіональний розвиток. Він також дає змогу використовувати наявний житловий фонд і не потребує значних інвестиційних витрат [4]
Фермерський	Спеціалізований вид туризму, що є екскурсійним і передбачає ознайомлення туристів з діяльністю тваринницьких ферм та іншими виробництвами в сільському господарстві [2, с. 116]

Сутність сільського (зеленого) туризму найточніше відображено і розкрито у визначенні В. Дарчука: «Вид туризму, що передбачає розміщення туристів у сільській садибі для відпочинку та отримання ними відповідних послуг (традиційних основних: проживання (екологічне, культурне, історичне розташування), харчування (екологічно чисті продукти, дегустація місцевих (домашніх) страв), розваг (участь у фестивалях, ярмарках, організації традиційних свят); традиційних додаткових: робота на фермі, городі, в саду, на господарському дворі, сіновалі, рибалка, полювання та специфічних: догляд за домашніми тваринами, катання на конях, човнах, навчання народним ремеслам тощо)» [3, с. 7]. Таким чином, розвиток сільського (зеленого) туризму в Україні охоплює широке коло туристично-рекреаційної діяльності, а саме: відпочинок у туристичних та курортних центрах, розташованих у селищах та містечках (зелений туризм), стаціонарний відпочинок у сільській місцевості (сільський туризм), відпочинок у сільських приватних господарствах (агротуризм), а також поєднання відпочинку із заняттям екологічним сільським господарством (екологічний туризм) всебічно сприяють розвиткові даного виду туристичної та рекреаційної діяльності [7, с. 68]. Тобто, ці види туризму мають на меті відпочинок у сільській екологічно чистій місцевості й максимальне наближення до природи без заподіяння шкоди екосистемі, що визначає екологічну орієнтацію визначених видів туризму та використання матеріально-технічної бази і туристичних ресурсів сільських територій.

Список використаних джерел

1. Биржаков М. Б. Система американского высшего и последипломного образования / М. Б. Биржаков // Туристические фирмы. – 1996. – Вып. 10. – С. 170–171.

2. Гусєв В. О. Парадигма сталого інноваційного розвитку України / В. О. Гусєв, О. О. Мужилко // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 115–118.

3. Дарчук В. Г. Формування стратегічних основ розвитку сільського (зеленого) туризму в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / В. Г. Дарчук. – Донецьк, 2014. – 21 с.

4. Зелений туризм – панацея чи черговий міф? [Електронний ресурс] / Н. В. Васильєва. – Режим доступу : http://www.greentour.com.ua.

5. Ілляшенко С. М. «Зелений» туризм як один з напрямів сталого розвитку регіону / С. М. Ілляшенко, Н. С. Ілляшенко, В. О. Щербаченко // Економіка України. – 2013. – № 8. – С. 33–39.

6. Кулік А. В. Оцінка ключових факторів успіху підприємств сільського (зеленого) туризму / А. В. Кулік // Економіка і регіон. – 2012. – № 4. – С. 80–82.

7. Маховка В. Сільський (зелений) туризм як напрям розвитку сільських територій у Полтавській області / В. Маховка // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2018. – № 10. – С. 68–71.

8. Природно-заповідний фонд Полтавщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eco-poltava.gov.ua.

9. Смолій В. А. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / В. А. Смолій, В. К. Федорченко, В. І. Цибух. – К. : Слово, 2006. – 372 с.

ОСНОВНІ ЧИННИКИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Тараненко В. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Дем'яненко Н. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права

Розвиток вітчизняного сільського господарства як базової галузі національної економіки, незважаючи на об'єктивну необхідність ефективного використання трудового потенціалу села, не забезпечує умов для формування дієвої системи мотивації працівників. Вітчизняна аграрна реальність унеможливлює дотримання принципів управління трудовими ресурсами, які забезпечують бажання селянина працювати на землі й отримувати достатні для відтворювальної життєдіяльності матеріальні блага. В цілому певні позитивні зрушення в сільському господарстві поки що не забезпечили належного поліпшення умов життєдіяльності сільського населення, майже не зростають реальні доходи селян, головним джерелом сукупного доходу яких залишаються надходження від праці в особистих господарствах. Практично не відновлюється діяльність підприємств і закладів сфери обслуговування, припинилося оновлення матеріальної бази соціальної інфраструктури. У сукупності це негативно позначається на соціально-демографічній ситуації на селі та не сприяє підвищенню продуктивності праці, більш повному й ефективному використанню трудових ресурсів, формуванню установок жити і працювати на селі [2, с. 155].

Нині виникла необхідність застосування нових мотиваційних підходів, які мають ґрунтуватися на використанні економічних, соціальних і психологічних аспектів сучасного виробництва. Мотивація праці завжди належала і належатиме до вирішальних факторів забезпечення досягнення цілей аграрних підприємств, незалежно від стану аграрної економіки, а механізми та інструменти стимулювання повинні бути гнучкими. Сучасні умови господарювання на селі виводять проблему формування мотивації праці в аграрних підприємствах у розряд стратегічних. Вона потребує розв'язання з позицій необхідності оновлення механізмів і систем стимулювання, які об'єктивно виявилися неадаптованими до умов ринку. Підприємницькі структури втратили значний потенціал конкурентоспроможності, виробнича система недієздатна, а у працівника сформувалося переважно безвідповідальне ставлення до виконуваної роботи.

У результаті вивчення основних категорій встановлено, що інтереси, потреби, цінності та мотиви є особливим видом суспільних відносин і найважливішими стимулами трудової діяльності. В ланцюгу перелічених взаємо-

пов'язаних категорій наступні базуються на попередніх, формуючи відповідні ланки цього ланцюга. Інтереси стають реальною силою лише тоді, коли спираються на потреби та цінності як провідні орієнтири, що формуються у свідомості індивіда на основі його матеріальних потреб та інтересів [1, с. 154].

Теорія мотивацій має відповідну еволюцію розвитку, яка пов'язана з обґрунтуванням сутності й розбудовою наукових поглядів, здійсненням соціально-економічних перетворень у суспільстві. Основні чинники мотивації праці в сільськогосподарських підприємствах наведені на рис. 1.

Рис. 1. Основні чинники мотивації праці в сільськогосподарських підприємствах

Джерело: дані [1, с. 154]

Отже, основні чинники мотивації праці на рівні підприємств можна класифікувати за видами: матеріальні, моральні, адміністративні та соціальні. Визначені чинники забезпечать комплексний підхід до формування дієвої системи мотивації високопродуктивної праці.

Список використаних джерел

1. Нестерович А. В. Діагностика мотиваційного процесу сільськогосподарських підприємств / А. В. Нестерович // Інноваційна економіка. – 2011. – № 7 (26). – С. 153-155.

2. Петренко Н. О. Особливості мотивації праці та стимулювання персоналу аграрних підприємств / Н. О. Петренко // Зб. матеріалів Всеукраїнської наукової конф. Умань, 21-22 лют. 2008 р. – С. 154-156.

ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Москівець Ю. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Помаз О. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права

Генеральна мета забезпечення захисту сільськогосподарського підприємства від екстремальних впливів середовища – з мінімумом витрат створити постійно діючий організаційно-економічний механізм протидії зовнішнім загрозам і забезпечити стабільність динаміки.

Фактори, що формують відповідний рівень економічної безпеки підприємства, різноманітні і в кожній галузі виробництва мають свою специфіку. Однак є загальні, типові фактори, що впливають на рівень економічної безпеки підприємства незалежно від форм власності та галузі виробництва, а саме:

1. Безпосередні фактори виробництва – основні фактори, які безпосередньо забезпечують діяльність виробництва. До них належать: безпосереднє розміщення підприємства (територія); наявні природні ресурси та умови їх розміщення на цій території, доступність використання та якісні показники; наявність трудових ресурсів, їх освітньо-кваліфікаційний рівень; наявна виробнича інфраструктура, можливий обсяг її використання; соціально-економічна інфраструктура і рівень матеріального достатку населення.

2. Стабільний попит на продукцію – фактор, який також відіграє важливу роль у рівномірному пропорційному розвитку виробництва. Він охоплює: укладені довготермінові контракти на реалізацію продукції з її споживачами; рівень конкурентоспроможності продукції, що виробляється; якісно-гарантійні показники виробів; обґрунтовані прогнози щодо стабільності ринку певного виду продукції; державне замовлення на виготовлену продукцію [2, с. 180].

3. Надійність постачальників, передусім тих, що забезпечують поста-

чання основної сировини і матеріалів. Для цього потрібно: мати довготермінові договори на поставку необхідної сировини і матеріалів, враховуючи терміни постачання, та їх якісні показники; знати можливості постачальників і не допускати монопольності в їх поставках, для цього, як правило, потрібно мати 3-4 і більше постачальників сировини та матеріалів, щоб була гарантія стабільної цінової політики щодо сировини, матеріалів та інших комплектуючих [3, с. 62].

4. Зовнішня конкуренція на продукцію, призначену на експорт. Ця продукція має: відповідати міжнародним стандартам; за якісними показниками і сервісним обслуговуванням бути конкурентоспроможною; мати обґрунтовану та прогнозовану перспективу; бути конкурентоспроможною щодо продукції, яка імпортується в нашу країну, з метою скорочення ввезення в Україну продукції, яку можуть виготовляти вітчизняні підприємства.

5. Державне економічне регулювання діяльності підприємства, яке полягає: у захисті власного товаровиробника незалежно від форм власності на засоби виробництва; регулюванні державної податкової політики; сприянні виробництву, враховуючи економічні, територіальні та інші аспекти; сприянні виробництву продукції, яка ввозиться як критичний імпорт; державному замовленні на товари, які фінансуються за рахунок бюджету і скорочення імпорту на ці товари [3, с. 63].

6. Надійний захист комерційної таємниці. Держава має гарантувати таємницю на науково-технічні досягнення, розроблення нових технологій, інтелектуальну власність, ноу-хау, в тому числі й комерційні таємниці.

7. Компетентність керівництва підприємства. Найважливіші фактори, які можуть найбільш активно впливати на рівень економічної безпеки підприємства, це високий професіоналізм керівництва і команди його менеджерів (висококваліфіковані кадри; система їх підготовки і форми навчання; створення для них відповідних виробничих і соціально-економічних умов).

Є ще й інші фактори економічної безпеки підприємства, які не пов’язані з безпосередньою виробничою діяльністю, але істотно впливають на стан виробництва. Вони пов’язані з поведінкою окремих людей, їх мораллю, духовністю (розкрадання, шахрайство, обдурювання, убивство тощо) [3, с. 64].

Основними факторами, які впливають на управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств відносяться такі: фінансово-економічний стан підприємства та рівень рентабельності підприємства; кліматичні фактори (природно-ресурсний потенціал) та географічні фактори; організація виробництва підприємства (організаційні фактори); інновації (використання новітніх техніки і технологій); історичні фактори (сівозміни) та земельні відносини між орендарями та власниками землі, а також нормативно-правові фактори; захист комп’ютерних систем (інформаційні фактори) та антикризове управління підприємством [1, с. 235].

Таким чином, відповідно до проведених досліджень впливу факторів на діяльність сільськогосподарських підприємств, визначено, що за рахунок до-

цільного та ефективного використання вищезазначених факторів досягається підвищення безпеки, рентабельності та фінансової стабільності господарської діяльності підприємств. Комплексність впливу факторів вимагає від підприємств розробки не одного, а декількох напрямів формування механізму управління для забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел

1. Куделя Л. В. Методика оцінки рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств / Л. В. Куделя / Матеріали І Всеукраїнської інтернет конференції «Україна в геоекономічному просторі, глобальні виклики», м. Тернопіль, 16 травня. – 2014.– С. 234–237.

2. Швець Н. І. Економічна безпека в управлінні персоналом / Н. І. Швець // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. Випуск 36 (1). – Донецьк, 2009. – С. 179–184.

3. Шлыков В. А. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятий : [учеб. пособ.] / В. В. Шлыков. – СПб : «Алетейя», 1999. – 138 с.

ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

Іващенко М.Ф.,
здобувач ступеня вищої освіти «Магістр»
ОПП Підприємництво,
спеціальність 076 Підприємництво, торгівля
та біржова діяльність

Науковий керівник – к.е.н., доцент Дядик Т.В.

Економічна безпека являє собою універсальну категорію, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. У першому наближенні можна стверджувати, що економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Зміст цього поняття містить у собі систему засобів, що забезпечують економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівників [1, 5].

Досліджуючи далі дане поняття, вчені-економісти почали виділяти зовнішні впливи на економічну безпеку підприємства, а сам термін «економічна безпека» трактувати як «захищеність економічних інтересів підприємства

від впливу несприятливих умов зовнішнього середовища». Як основне джерело виникнення загроз економічній безпеці підприємства почали розглядати державу. За таких обставин процес успішного функціонування й економічного розвитку українських підприємств багато в чому залежить від забезпечення їх економічної безпеки, ефективності корпоративного управління [2, 4].

Економісти вузького профілю почали визначати економічну безпеку підприємства виходячи з позиції окремого аспекту його виробничо-господарської діяльності. Безумовно, розробка вузько-функціональних напрямів забезпечення економічної безпеки підприємства необхідна, оскільки дозволяє провести усебічне і глибоке дослідження вибраного аспекту діяльності підприємства, показати конкретні шляхи і способи забезпечення економічної безпеки підприємства у тій чи іншій сфері його діяльності. Але, усім вузько-функціональним підходам до забезпечення економічної безпеки підприємства притаманний один головний недолік: автори цих підходів найчастіше виходять із різного розуміння досліджуваного поняття [3].

Принциповою відмінністю більш пізніх розумінь економічної безпеки підприємства є визнання неможливості цілком захистити діяльність підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища, оскільки підприємство здійснює її у цьому зовнішньому середовищі і поза ним така діяльність неможлива. Сучасний стан розвитку поняття «економічна безпека підприємства» дозволяє розглядати економічну безпеку господарюючого суб'єкта залежно від його галузевої належності. З проведеної оцінки робіт вчених-економістів з питань економічної безпеки підприємства випливає, що еволюція поняття «економічна безпека підприємства» пройшла шість етапів розвитку, як показано в табл. 1.

Таблиця 1

Еволюція поняття «економічна безпека підприємства»

Етапи	Роки	Трактування поняття	Загрози безпеці	Недоліки трактування
I	1991-1997	Збереження комерційних таємниць, інтелектуальної власності та інших секретів підприємства	Загрози виникають зі сторони персоналу підприємства	Надмірна «економічність» поняття
II	1998-1999	Захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища	Найбільший вплив на формування економічної безпеки підприємства справляє держава	Незрозуміло, звідки беруться загрози економічній безпеці; недостатньо розглядається вплив внутрішнього середовища
III	1999-2001	Розгляд економічної безпеки підприємства з позиції окремих аспектів його господарської діяльності	Загрози виникають залежно від конкретного вузького профілю діяльності підприємства	Різне розуміння економічної безпеки підприємства

IV	1999-2002	Виділення функціональних складових економічної безпеки підприємства	Виникають зовнішні і внутрішні загрози (залежно від кожної складової)	Акцентування уваги на пристосування до умов, які негативно не відбиваються на діяльності
V	2002-2005	Економічна безпека підприємства ототожнюється з ефективним його функціонуванням у ситуації ризику	Небезпеку становлять негативні впливи та погрози зі сторони зовнішнього середовища	Не розглядаються перспективи розвитку підприємства і поняття «економічна безпека підприємства» ототожнюється з поняттям «адаптація»
VI	2005 – сього дення	Робляться спроби розглянути економічну безпеку підприємства залежно від галузевої приналежності	Загрози виникають як з боку зовнішнього так і внутрішнього середовища	Широко досліджуються не всі галузі функціонування підприємств

Джерело: складено автором на основі: [1, 2, 3 , 4, 5]

Отже, еволюція поняття «економічна безпека підприємства» пройшла шість етапів свого розвитку, і сьогодні воно розглядається залежно від галузевої належності підприємства.

Список використаних джерел

1. Варналій З. С. Економічна безпека: [навч. посіб.]. К.: Знання, 2009. 647 с.
2. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: [навч. посібник]. В.Л. Ортинський, І.С. Керницький та ін. К.: Правова єдність, 2009. 544 с.
3. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємства в умовах ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01. Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. К., 2004. 18 с.
4. Лозовський Ю.А. Формування стратегії як чинник підвищення ефективності підприємств АПК. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 3(81). С. 84-88.
5. Петренко В.В. Заходи економічної безпеки в Україні. К.: АТІКА, 2005. С. 43-45.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ У ТУРИСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Калініченко Л.Д.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Даниленко В.І., к.е.н, доцент,
доцент кафедри маркетингу

Туризм за своїми основними характеристиками не має жодних принципових відмінностей від інших форм господарської діяльності. Тому, всі існуючі положення сучасного маркетингу можуть бути повною мірою застосовані і в туристичній сфері.

Туристична діяльність відноситься до сфери послуг і є однією з найбільших і найдинамічніших галузей економіки, про що свідчать високі темпи розвитку та великі обсяги інвестицій у цю галузь [1].

Оскільки туристичний продукт насамперед має бути хорошим придбанням, то туристичний маркетинг є низкою послідовних дій туристичних підприємств, спрямованих на досягнення цієї мети.

Маркетинг у туризмі для застосування й ефективного розвитку потребує:

- глибокого насичення ринку послугами, тобто існування ринку покупця;
- високої конкурентної боротьби туристичних фірм за переваги споживачів;
- вільних ринкових відносини, тобто можливості без адміністративних обмежень вибирати ринки збуту та ділових партнерів, встановлювати ціни, проводити комерційну роботу тощо;
- вільної діяльності адміністрації туристичного підприємства щодо визначення цілей фірми, стратегії, управлінських структур, розподілу коштів за статтями бюджету і т. д.

Головні принципи та вимоги, покладені в основу маркетингу туризму, визначають його призначення, яке полягає у тому, що пропозиції туристичних послуг повинні обов'язково орієнтуватися на споживача, а можливості підприємства – постійно узгоджуватися з вимогами ринку.

Зважаючи на це, для маркетингу в туризмі характерні:

- орієнтація на ефективне розв'язання проблем конкретних споживачів. Ринок складають споживачі з певними потребами, для задоволення яких вони й хочуть та можуть придбати туристський продукт. Власне тому ідентифікація потреб споживачів у маркетингу має особливе значення [1].
- орієнтація на певний комерційний результат, що для фірми означає поступове оволодіння певною часткою ринку відповідно до довгострокових цілей фірми. Сформулювавши цілі, фірма визначає три компоненти маркетингової діяльності - терміни, ресурси, відповідальність і орієнтується на дов-

гострокове прогнозування маркетингової ситуації – від платоспроможних потреб населення до власних можливостей у перспективі.

- комплексний підхід до досягнення визначених цілей, оскільки успіх забезпечує сукупність взаємопов'язаних та взаємозумовлених засобів маркетингу;

- активність, заповзятливість, які забезпечують швидке й ефективне реагування на зміни зовнішнього середовища стосовно фірми. Без цього неможливо домогтися комерційного успіху й переваг над конкурентами.

В туризмі результат діяльності зводиться до туристичного продукту, якому притаманні певні специфічні особливості, що суттєво впливають на маркетингову діяльність у туризмі. Як немає однозначного визначення маркетингу в цілому, так і відсутнє єдине трактування маркетингу туризму [2].

Французькі вчені Р. Ланкар і Р. Оллє, спираючись на визначення терміну «турист», яке дає Всесвітня туристична організація, наголошують на тому, що туристичний маркетинг - це серія основних методів і прийомів, вироблених для дослідження, аналізу і вирішення поставлених завдань.

Головне, на що мають бути направлені ці методи і прийоми, - виявлення можливостей найбільш повного задоволення потреб людей, з точки зору психологічних і соціальних факторів, а також створення найбільш фінансово-раціональних способів ведення бізнесу туристичними компаніями, що врешті дадуть можливість виявляти та оцінювати на перший погляд непомітні туристичні послуги.

Нестабільна економічна ситуація, стрімкий розвиток туристичної галузі туризму та, як наслідок - туристичного ринку, нові тенденції та орієнтири у суспільстві, зміни у кліматичній ситуації - усе це та безліч інших чинників можуть вплинути на процес планування та призвести до відмови від поставлених цілей, появи та реалізації нових ідей, корегування певних стратегій та раніше прийнятих програм. Саме тому, туристична компанія повинна систематично проводити стратегічний контроль маркетингу.

Таким чином, розвиток маркетингової діяльності може забезпечити покращення туристичного бізнесу в Україні, а концентрація компаній на рекламній діяльності за межами держави може привернути увагу інвесторів та залучити зовнішній капітал у зростання галузі.

Список використаних джерел

1. *Будя О. П., Вертелєва О. В.* Інноваційні напрямки розвитку маркетингу в сфері туризму і гостинності. Зовнішня торгівля: право та економіка, 2017. № 6. С. 142-149.

2. *Квартальнов В. А.* Теорія і практика туризму. Москва : Финансы и статистика, 2014. 672 с.

3. *Забуранна В., Сіренко К.В.* Особливості комплексу маркетингу на підприємствах сфери туризму. *Актуальні проблеми економіки.* 2016. № 10. С. 58-63

ЕФЕКТИВНІ ПРИЙОМИ ПРОСУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ В МЕРЕЖІ INTERNET

Лагута Д.О.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Писаренко В.В., д.е.н, професор,
завідувач кафедри маркетингу

З появою інтернету заявити про свою продукцію стало набагато простіше. З'явився інтернет-маркетинг і кількість інструментів збільшилась в рази.

Нові маркетингові Інтернет-технології допомагають споживачам цілодобово робити вибір про купівлю товару, не маючи навіть чітко сформованої потреби. Оточені смартфонами, планшетами та ноутбуками, покупці отримують безмежну кількість інформації про бренди та відгуки споживачів, переключаючись при цьому з традиційних магазинів на онлайн-ритейл.

Сьогодні є актуальним питання використання широкої номенклатури інструментів просування товарів в Інтернет-середовищі, зокрема на споживчому онлайн-ринку харчових продуктів. Виокремлення найбільш ефективних технологій онлайн-просування та їх поєднання – це можливість отримати синергетичний ефект та забезпечити ефективність маркетингової діяльності підприємства у цілому. Враховуючи розвиток технологій, здійснення покупок в інтернеті стає все більше популярним, і зараз виграє той, хто більше вкладає матеріальних ресурсів в маркетинг.

Перш, ніж детальніше розглянути ефективні прийоми просування продовольчих товарів в мережі, варто визначитися, якими є на даний момент статистичні дані щодо покупок онлайн та які сучасні інструменти інтернет маркетингу необхідно застосовувати.

Згідно даних, кількість покупок онлайн невпинно зростає:

- 33% споживачів здійснюють купівлю мінімум раз в рік
- 25% - регулярно

Вікова категорія інтернет-покупців:

- 25% (16-25 років)
- 31% (26-35 років)
- 21% (36-45 років)
- 22% (46-… років та старше)

Один із потужних інструментів просування продукції в інтернеті – smm (social media marketing).

Smm – це один з методів просування своїх товарів та послуг, за допомогою соціальних медіа (Instagram, facebook). Основною ціллю smm просу-

вання є підвищення відомості вашого бренда, більша зацікавленість до вашого продукту, постійна комунікація с потенційними і існуючими клієнтами.

Контекстна реклама - принцип розміщення реклами, коли реклама орієнтується на зміст інтернет-сторінки вручну або автоматично, може бути у вигляді банера чи текстового оголошення. Наприклад, на сайті, присвяченому мотоциклам, контекстна реклама пов'язуватиметься з мотоциклами та мотоциклістами [1]. Принцип контекстної реклами характерний також для друкованих ЗМІ, де відповідно до змісту матеріалів чи тематики видання публікується та чи інша інформація [3].

Просування – це будь-яка форма повідомлення, використовується підприємством для інформації, переконування чи нагадування споживачам про свої товари, образи, ідеї, громадську діяльність чи вплив на суспільство.

Не менш важливим є позиціонування продукту на ринку.

Позиціонування - це маркетингове забезпечення товарові бажаного місця на ринку і у свідомості потенційних покупців (образ). Позиція компанії чи продукту показує чим він унікальний (УТП - унікальну торговельну пропозицію), чим відрізняється від конкурентів (відстройка від конкурентів), чим корисний споживачу [2].

Їжа - це важка категорія для продажу, але й потенціал для зростання тут очевидний. Проста ілюстрація: за даними Держкомстату, понад 50% витрат українців припадає на їжу. Це статистика бідного суспільства. Онлайн-рітейл - роздрібний продаж товарів споживачам.

Відповідно ритейлером можна назвати будь-яку компанію, зайняту в сфері роздрібної торгівлі. Це може бути, як невеликий магазин на першому поверсі вашого будинку так і міжнародна онлайн-платформа. Але, якщо говорити ширше то рітейл - це процес організації і управління роздрібною торгівлею у всьому спектрі.

Таким чином, враховуючи шалений розвиток ринку, необхідно впроваджувати нові інструменти інтернет-маркетингу.

Список використаних джерел

1. Як українці купують в інтернеті і чому офлайн все ще актуальний [Електронний ресурс] // AIN.UA. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://rau.ua/dosvid/kak-ukraintsy-pokupayut-v-internet/.

2. Просування (маркетинг) [Електронний ресурс] // wikipedia. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F_(%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3).

3. Контекстна реклама [Електронний ресурс] // wikipedia. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%B0_%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%B0.

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЯХ

Ляскало В.Ю.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Писаренко В.В., д.е.н, професор,
завідувач кафедри маркетингу

З розвитком інформаційних технологій, традиційні методи і засоби просування продукції втрачають свою ефективність. Спеціалісти змушені постійно розробляти інноваційні технології просування продукції.

Розробка та впровадження маркетингових інновацій в ринкових умовах – це єдиний спосіб підвищення конкурентоспроможності та підтримки високих темпів розвитку організацій та її торгових марок. Маркетингові інновації спрямовані на більш повне задоволення потреб споживачів, відкриття нових ринків збуту, з метою підвищення обсягів продажів, що є запорукою успішного розвитку організації.

Однією з найбільш перспективних видів реклами нового покоління є відеореклама в місцях масового скупчення людей. За даними фахівців на таку рекламу звертають увагу більше 90% потенційних покупців.

Наступною новизною є – тривізор. Це скляна піраміда, всередину якої проектується зображення або відео. Така 3D презентація, як зауважують експерти, запам’ятовується в 100 %,

Інтерактивний стіл – це ще одна інновація в маркетингу. Мультисенсорний комп'ютер, що дозволяє взаємодіяти з цифровим контентом без використання допоміжних пристроїв із великою робочою площею, дозволить за столом працювати декільком користувачам одночасно в рамках спільної робочої поверхні. Співробітники компанії можуть використовувати його як спільний робочий простір для проведення переговорів, моделювання та планування різних завдань.

Не зупиняючись на досягнутому, в області рекламних технологій була створена технологія Ground FX. Це надсучасна інтерактивна проекція, розроблена компанією Gesture Tek, яка дозволяє споживачеві не просто спостерігати за рекламним сюжетом, а й брати в ньому участь.

За допомогою спеціальних технічних установок об'ємне зображення проектується на плоску поверхню, пройти повз якого непоміченим – неможливо. Система миттєво реагує на будь-який рух. Різні event-заходи, виставки, ярмарки, презентації продукції – це ті області, де активно використовується така рекламна технологія.

В Україні дані технології зустрічаються вкрай рідко, так як їх почали використовувати зовсім недавно. Найбільш поширеною є технологія Just

Touch, що зустрічається, в супермаркетах, магазинах комп'ютерної техніки та мобільного зв'язку.

Багато магазинів останнім часом стали оснащуватися різним інтерактивним обладнанням, призначеним для того, щоб зробити контакт з потенційним споживачем більш тісним і видовищним. До такого обладнання можна віднести:

- проекційні і відео-вітрини;
- віртуальні прилавки;
- QR - коди та ін.

Проекційна вітрина є новинкою для українського ринку. На думку виробників, вона звертає на себе увагу покупця, змушує його зупинитися і дає йому повне уявлення про товар, демонструючи останній з кращого боку.

Віртуальний прилавок був розроблений спеціально для Adidas. Метою послужило просування новинок спортивного взуття даної марки завдяки високотехнологічній подачі інформації. Система розпізнає стать і видає інформацію в залежності від того, хто перед «прилавком»: чоловік чи жінка і дозволяє здійснити покупку.

Можна підвести підсумок, що в умовах глобального ринку для ефективного просування товару та утримання лідерських позицій, підприємству необхідно постійно рухатися і шукати нові шляхи просування своєї продукції.

Враховуючи настрій споживачів, які втомилися від одноманітності, традиційній рекламі доведеться потіснитися, так як рекламні технології більш захоплюючі, легко засвоювані й ефективніші.

Список використаних джерел

1. Єрохін С.А. Управління інноваційною діяльністю в економіці України: колективна наук. монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. С. А. Єрохіна, Національна академія управління, Київ, Україна, 2008, 116 с.

2. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій, КНТЕУ, Київ, Україна, 2000, 380 с.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ NESTLE

Магарламова Е.М.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Писаренко В.В., д.е.н, професор,
завідувач кафедри маркетингу

Nestlé SA – це швейцарська компанія, яка є найбільшим у світі виробником харчової продукції. Компанія була заснована в середині 60-х років XIX століття швейцарським фармацевтом Генрі Нестле (Henri Nestlé).

Тодішнє населення страждало від гострої проблеми смертності немовлят внаслідок недостатнього або неправильного харчування. Саме тому, Генрі Нестле почав експериментувати з молоком, борошном і цукром, враховуючи специфіку дитячого організму. Результатом стало створення інноваційного продукту для немовлят, який отримав назву Fariene Lacte Henry Nestlé – «Молочна мука Генрі Нестле». Унікальна формула повністю забезпечила організм новонародженої дитини усіма необхідними органічними речовинами. Вже через кілька років суміш Fariene Lacte Henry Nestlé почала продаватися у більшості країн Європи, рятуючи життя малюків та полегшуючи життя багатьом матерям [1].

Торгова марка є одним із найважливіших елементів у просуванні товару на ринку. Тому, Генрі Нестле за торговий знак узяв свій сімейний герб – гніздо з птахами.

У 70-х роках XIX століття компанія Nestlé виводить на ринок власну торгову марку згущеного молока, а також молочного шоколаду, що було принципово новим для споживачів. На початку XX століття компанія вже має свої фабрики у США, Великобританії, Німеччині, Італії та Іспанії. Згодом Nestlé розпочинає виготовляти продукцію в Австралії, своєму другому за обсягом експорту ринку. У той же час у Гонконгу, Бомбеї та Сінгапурі будуються склади готової продукції Nestlé для задоволення потреб швидко зростаючих ринків країн Азії. Основні ж виробничі потужності Nestlé на той момент знаходилися в Європі [1].

Під час Першої світової війни компанія значно розширилась, купивши кілька діючих фабрик у США. В цілому цей період для компанії став сприятливим: фабрики розпродали практично усі свої запаси, обсяги продажів компанії збільшились у 2 рази.

У 20-х роках XX століття компанія значно розширює асортимент своєї продукції. Згодом Nestlé випускає на ринок свій винахід – першу у світі роз-

чинну каву NESCAFÉ. Завдяки цьому відкриттю компанія стає беззаперечним лідером серед виробників кави.

Після Другої світової війни асортимент Nestlé значно поповнюється новою продукцією, а до складу компанії приєднуються нові. Цей етап стає найбільш динамічним в історії розвитку компанії.

У грудні 1994 року в Києві було відкрито представництво Societe pour l'Exportation des Produits Nestlé S.A., основна діяльність якого полягала у просуванні на український ринок приорітетних на той час брендів Nestlé: NESCAFÉ, Nesquik, Maggi, Nuts та Friskies. Саме з цього і розпочалася історія діяльності Nestlé в Україні.

Вже за два роки київська компанія стала одним з найрентабельніших представництв Nestlé у світі.

У 1998 році Nestlé купує контрольний пакет акцій Львівської кондитерської фабрики «Світоч» та стає власником цього бренду. З цього моменту бізнес компанії в Україні переходить на новий рівень – початок виробничої діяльності.

У травні 2003 року Nestlé офіційно з'явилося в Україні, зареєструвавшись як ТОВ Нестле Україна.

У грудні 2003 року «Nestlé» придбала усі акції ВАТ «Волиньхолдинг» – компанії, яка випускає на ринок продукцію під ТМ «Торчин». Це дозволило компанії стати лідером і серед виробників холодних соусів.

У 2010 році «Нестле Україна» купує ТОВ «Техноком» – ведучого українського виробника продуктів швидкого приготування під ТМ «Мівіна» [2].

Наразі компанія є одним із найбільших в Україні платником податків: у 2010 році вона виплатила до державного бюджету 325 млн грн. податків та зборів. Також компанія активно надає робочі місця українському населенню. В «Нестле Україна» зараз працює близько 4500 чоловік. Безумовно, Nestlé є одним із найбільших інвесторів в українську харчову промисловість. У 2011 р. український підрозділ Nestle став найбільш швидкозростаючим у Європі.

Сьогодні компанія успішно просуває на ринок України продукцію Nescafe, Nesquik, Coffee-mate, Nuts, KitKat, Lion, Purina, Gerber, Bistrof, «Світоч», «Торчин» та «Мівіна».

На 2011 рік найбільшими сегментами бізнесу Nestlé в Україні є кулінарія (ТМ «Торчин»), кава та напої (ТМ NESCAFÉ, Coffee-mate), кондитерські вироби (ТМ Nestlé та «Світоч») та продукти швидкого приготування (ТМ «Мівіна»). Компанія успішно працює і в таких напрямках, як дитяче та спеціальне харчування, корми для домашніх тварин, готові сніданки та морозиво [3].

Компанія активно долучається до різноманітних світових програм. В Україні, як і в усіх інших країнах своєї присутності Nestle розвиває та впроваджує програму Створення Спільних Цінностей – ініціативу, спрямовану на вирішення глобальних соціальних та економічних проблем. Також наприкінці 2013 року Nestle в Україні створила молодіжну ініціативу «Nestle потрібна

молодь» для того, щоб надати молодим людям робочі місця і допомогти у вирішенні проблеми безробіття молоді в Україні.

Підсумовуючи, можна сказати, що організація Nestle є однією з найвпливовіших в Україні у сфері харчування. Компанія активно захоплює нові сегменти ринку, тим самим розширюючи свою діяльність. Можливість використання інноваційних технологій, а також проведення різноманітних наукових досліджень позитивно впливає на якість продуктів, а також на рекламну діяльність та збут продукції. Nestle не лишається осторонь актуальних проблем і долучається до програм та альянсів, допомагаючи у вирішенні відповідних питань, популяризуючи тим самим свої торгові бренди.

Список використаних джерел

1. Історія [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.nestle.ua/aboutus/history.

2. Загальні відомості про підприємство Nestle, його стратегії розвитку [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://studfiles.net/preview/5200087/.

3. Nestlé [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Nestl%C3%A9.

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ В ІНТЕРНЕТІ

Сімон А.О.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Писаренко В.В., д.е.н, професор,
завідувач кафедри маркетингу

В останні роки відбулися значні зміни у інтернет-просторі, що охопили всіх - як користувачів, так і власників сайтів. Інтерес до нових проектів впав, обсяг інвестицій катастрофічно скоротився. Одним з факторів, крім високої конкуренції, стала поява принципово нового підходу до створення сайтів, при якому зміст складається самими користувачами, власники у такому разі забезпечують лише простоту і зручність для цього.

Інтернет-маркетинг розвивається швидкими темпами, поступово удосконалюючи якісну сутність та форми проявів онлайн діяльності, а також змінюючи управлінську направленість, пріоритети і підприємницьку поведінку суб’єктів ринку.

Проте, на сьогоднішній день інтернет-маркетинг сприймається переважно як об’єднання двох основних складових: сукупності маркетингових ін-

струментів онлайн просування та сукупності технічних методів просування в мережі Інтернет. Той факт, що більшість фахівців в даній галузі зводять розуміння цього поняття лише до процесу просування будь-яких товарів або послуг в Інтернеті, або трактують його ще більш вузько: як рекламу у всесвітній мережі, або ще вужче – виключно як банерну рекламу, не дозволяє реально обґрунтувати і пояснити потенціал інтернет-маркетингу у сучасному підприємництві [1].

Останнім часом зростає увага малого та середнього бізнесу до так званих інтернет-виставок, що виступають одним з найбільш сучасних способів спілкування продавця товарів або послуг зі своїм потенційним клієнтом. Крім того, вони значно дешевше традиційних виставок через відсутність витрат на оренду приміщення та витрат, завезення обладнання, монтажу і демонтажу стендів. Залучення цільової аудиторії на електронну виставку вимагає на порядок менше коштів, ніж на традиційну, хоча відвідує її не менше потенційних клієнтів.

Крім того, час проведення віртуальних виставок не обмежений, а віртуальний стенд (міні-сайт, що представляє компанію) доступний для потенційних клієнтів та партнерів постійно. Сайт віртуальної виставки на відміну від сайту компанії в Інтернеті об'єднує цілу групу тематично однакових підприємств, і за визначенням більш відомий відвідувачам мережі.

Використання Інтернету привносить нові особливості й переваги у порівнянні з маркетингом, заснованим на традиційних технологіях. Ось деякі з них [2]:

1. Перехід ключової ролі від виробників до споживачів. Інтернет зробив реальністю для компаній можливість привернути увагу нового клієнта всього за десятки секунд, проведених ним перед екраном комп'ютера. Водночас він дав можливість тому ж користувачеві за кілька клацань миші перейти до будь-якого з конкурентів. У такій ситуації увага покупців стає найбільшою цінністю, а встановлені взаємини з клієнтами – головним капіталом компаній.

2. Глобалізація діяльності й зниження трансакційних витрат. Інтернет значно змінює просторовий і часовий масштаби ведення комерції. Він є глобальним засобом комунікації, який не має будь-яких територіальних обмежень, при цьому вартість доступу до інформації не залежить від віддаленості від неї, на противагу традиційним засобам, де ця залежність прямо пропорційна. Таким чином, електронна комерція дозволяє навіть найдрібнішим постачальникам досягати глобальної присутності й займатися бізнесом у світовому масштабі. Відповідно, замовники також отримують можливість глобального вибору з усіх потенційних постачальників, що пропонують необхідні товари або послуги незалежно від географічного розташування.

3. Часовий масштаб в середовищі Інтернету також значно відрізняється від звичайного. Висока ефективність комунікативних властивостей Інтернету забезпечує можливість скорочення часу на пошук партнерів, прийняття рішень, здійснення угод, розроблення нової продукції й т. д. Інформація та по-

слуги в Інтернеті доступні цілодобово. Крім того, його комунікативні характеристики володіють високою гнучкістю, що дозволяє легко робити зміни представленої інформації, тим самим підтримувати її актуальність без тимчасової затримки і витрат на розповсюдження.

Названі ефекти також призводять до значного скорочення трансакційних витрат, тобто витрат, пов'язаних з налагодженням і підтримкою взаємодії між компанією, її замовниками та постачальниками. При цьому вартість комунікацій, в порівнянні з традиційними засобами, стає мінімальною, а їх функціональність і масштабованість значно зростають.

Настає час комплексного Інтернет-маркетингу, інструменти якого ефективно працюють на досягнення маркетингових цілей компанії Можна сказати, що у наш час світом володіє той, хто досконало опановує інформацію. Інтерент-маркетинг постійно і динамічно розвивається, тому слід очікувати змін, інновацій і нових можливостей для бізнесу. Інтернет як маркетинговий інструмент, об’єднавшись з іншими комунікаційними середовищами, стане платформою для створення якісно нових можливостей для розвитку бізнесу, ефективним засобом просування продукції чи послуг. При цьому навіть досить скромний рекламний бюджет гарантує максимальну віддачу.

Список використаних джерел

1. Інноваційні технології просування продукції в Інтернеті- [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://studme.com.ua/1406121115081/marketing/innovatsionnye_tehnologii_prodvizheniya_produktsii_internete.htm

2. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Internet-технологій у маркетингу. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, №4, С. 64-74.

МІГРАЦІЙНИЙ РУХ НАСЕЛЕННЯ

Кучинська А.С.
здобувач вищої освіти ОПП Маркетинг,
спеціальності 075 Маркетинг

Науковий керівник – к.е.н., доцент Дядик Т.В.

Міграція населення – це різновиди переміщення населення. Розрізняють зовнішню і внутрішню міграцію населення [1].

До зовнішньої міграції відносять причини пов’язані з перетином державного кордону. Люди які в’їжджають у країну на постійне місце проживання, їх називають іммігрантами, емігранти – це ті люди які вимушені чи добровільно виїжджають за кордон.

Для пояснення різниці кількості емігрантів та мігрантів, показником вираження є сальдо міграції, тобто різниця між кількості осіб які прибули на територію країни, та кількості осіб які виїхали, за один проміжок часу. Якщо

з країни виїжджає більше людей, ніж приїжджає, то сальдо міграції є негативним. А коли навпаки, приїжджає більше, чим виїжджає з країни, то сальдо є позитивним.

До внутрішньої міграції відносять переміщення населення в межах однієї країни, з маленьких сіл у невеличкі міста, а з районних міст у обласні.

Не завжди загальна кількість населення напряму залежить від природного приросту. Якщо природний рух негативний, кількість населення може і не скорочуватись, а навіть навпаки збільшуватись. Це може покрити міграційний приріст.

Отже, зрозуміло що на загальну кількість населення зростання або скорочення впливають 2 чинники – природний і міграційний рух.

Міграції населення можуть бути зумовлені такими основними причинами:

1) економічні й соціальні – пошук роботи, високих доходів, бажання змінити спосіб життя тощо;

2) політичні – політичні, релігійні, расові переслідування;

3) військові – депортація, евакуація, військова служба тощо;

4) екологічні – несприятлива екологічна ситуація;

5) з метою навчання;

6) інші [2].

На даний час проблемою країни стає трудова міграція. Трудова міграція - це переміщення у просторі, яке здійснюють індивіди для підвищення рівня життя на основі вигіднішого використання власної робочої сили без зміни постійного місця проживання [3].

Враховуючи негативні наслідки світової кризи для України можна говорити, що трудова еміграція може стати ще більш загрозливим фактором, що призведе до скорочення населення в Україні та, можливо знелюднення деяких місцин. Українці відправляються на заробітки до Португалії, Чехії, Польщі, Франції, Австрії, Великої Британії, Німеччини, Нідерланди.[4]

Причини еміграції в Україні:

-високий рівень безробіття в країні, у тому числі прихованого;

-різниця в умовах життя і рівні заробітної плати в Україні та країнах Заходу;

-відсутність перспектив професійного зростання для багатьох обдарованих людей;

-економічна нестабільність в країні та невизначеність шляхів виходу з неї;

-відсутність безпеки громадян тощо [4].

Звідси випливає, що негативними наслідками трудової міграції є:

-помітне зменшення конкурентоспроможної частини робочої сили, що спричинює уповільнення темпів науково – технічного процесу;

-скорочення кількості молодих освічених людей, що зумовлює старіння нації та погіршення трудоресурсного потенціалу;

-збільшення кількості дітей, залишених батьками на родичів або на близьких знайомих;

-зростання рівня злочинності та соціального напруження у суспільстві через міжнаціональні конфлікти [4].

Серед позитивних наслідків трудової міграції слід зазначити такі:

-одержання від трудових емігрантів іноземної валюти у формі грошових переказів, що у свою чергу зумовлює підвищення платоспроможного попиту та стимулювання виробництва;

-створення спільних підприємств з іноземними засновниками і на цій основі – додаткове інвестування коштів в економіку;

-зниження безробіття на національному ринку робочої сили;

-можливість для працеспроможного населення реалізувати свої здібності за кордоном, підвищити рівень кваліфікації [4].

В Україні аналіз даних подій міграційного потоку здійснює Державний комітет статистики в Україні. За підсумками 2018 року з України вибуло 610687 осіб, що на 180397 осіб більше в порівнянні з 2017 роком. Міграційний приріст у 2018 році становив 18589 осіб, що також на 6592 осіб більше ніж був у 2017 році [5]. Найбільше мігрантів було з таких регіонів: Харківська область 47270 осіб, м. Київ 40666 осіб, Дніпропетровська область 38681 осіб, Львівська область 36759 осіб, Київська область 31410 осіб, Одеська область 30588 осіб, Полтавська область 29826 осіб [5].

Отже, число заробітчан порівняно з 2017 роком помітно збільшилось. Проте дані офіційної статистики навіть приблизно не відображають дійсні масштаби трудової міграції за кордон. Уряду необхідно запроваджувати такі заходи, які б стимулювали населення працевлаштовуватись на території України: підвищувати рівень економічного добробуту населення, забезпечувати населення якісним медичним обслуговуванням, сприяти вільному доступу до отримання освітніх послуг, створювати нові робочі місця, підвищувати рівень середньої заробітної плати.

Список використаних джерел

1. Заставний Ф. Д. Географія України. У 2-х кн. / Ред. М. П. Парцей. – Львів: Світ, 1994.

2. Кравець І. М. Управління трудовим потенціалом [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://pidruchniki.com/91602/menedzhment/upravlinnya_trudovim_potentsialom

3. Жибак М.М. Вплив міграційних процесів на відтворення сільського населення в західному регіоні / М.М. Жибак // Економіка АПК. – 2009. - №5.

4. Халак С.Г. Дослідження зовнішньої трудової міграції України та причин її виникнення / С.Г. Халак // Фінансово – економічне, обліково – аналітичне та організаційно – правове забезпечення відтворювальних процесів на шляху до економіки знань: матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (25.26 лист. 2010 р., Чернівці) / МФУ, БДФА. – Чернівці: [БДФА], 2010.

5. http://ukrstat.gov.ua/ – Державний комітет статистики [Електронний ресурс].

СТРАТЕГІЯ БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ

Фастівець П.С.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Даниленко В.І., к.е.н, доцент,
доцент кафедри маркетингу

Пошук «стратегії блакитного океану» в червоному океані конкуренції – характерна ознака сучасного етапу розвитку підприємства. Реалізація стратегічних цілей суспільства пов'язана з інноваційним підходом до поняття конкуренції, в основі якого закладений безперервний і цілеспрямований процес пошуку, підготовки та реалізації нововведень, які дають змогу підвищити ефективність функціонування підприємства й принципово змінити способи його розвитку.

Стратегія блакитного океану пропонує - вийти за межі відомих ділянок ринку і парадигми жорсткої конкуренції червоного океану і сконцентрувати свої зусилля на незайманих областях, так званих блакитних океанах, де немає конкурентів, але є величезний потенціал для розвитку компанії.

У блакитних океанах конкуренція нікому не загрожує, оскільки правила гри ще тільки належить встановлювати

Щоб продемонструвати ідею блакитного океану, я хочу навести як приклад циркову індустрію, яка через більш сучасних захоплень дітей, стрімко втрачала свою популярність.

Однак компанія Cirque du Soleil домоглася неймовірного успіху в, здавалося б, приреченої галузі. У чому секрет її успіху? Компанія не пішла второваною стежкою і не стала використовувати такі класичні елементи цирку, як круглі арени, виступи тварин і клоунів. Cirque du Soleil увібрала в себе кращі елементи цирку і театру - акробатику найвищого рівня і яскраві концептуальні уявлення, і позбулася всього, що не вписувалося в рамки її нової концепції.

Більш того, компанія змінила цільову аудиторію цирку, переключившись з дітей на платоспроможних дорослих. По суті Cirque du Soleil винайшла цирк заново, відкривши ніким не зайняту нішу. В результаті цього оригінального підходу, Cirque du Soleil знадобилося менше 20 років, для того щоб перевищити виручку, якій вдалося здобути популярність лише більш ніж за 100 років своїх виступів таким знаменитим циркам, як Ringling Bros. і Barnum & Bailey Circus.

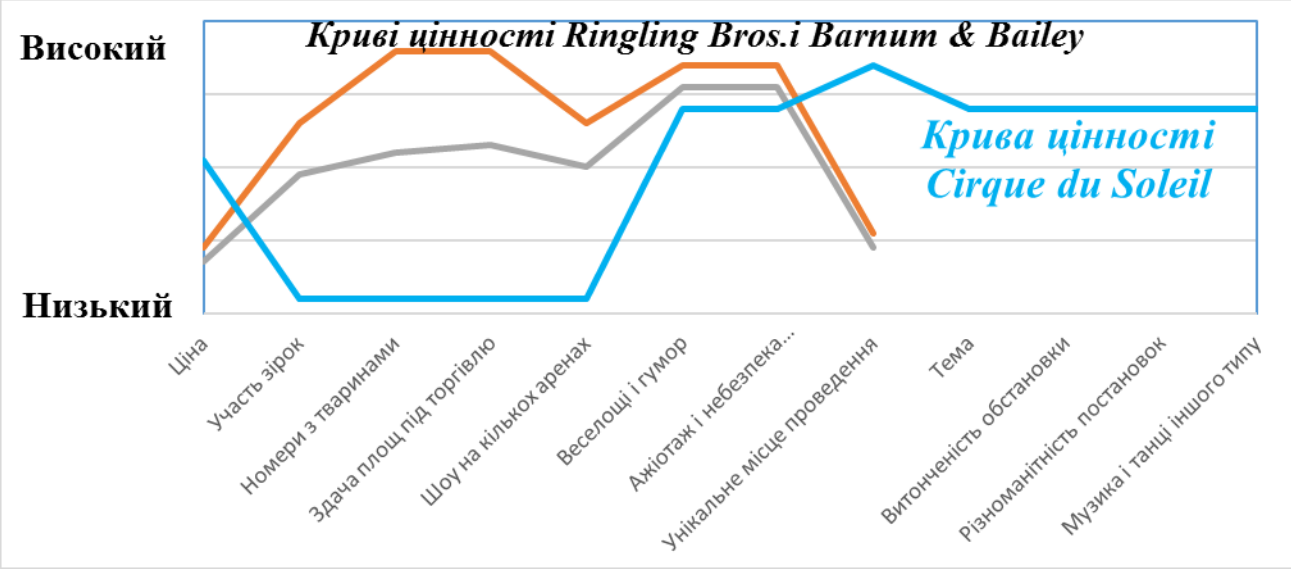
Існує чимала кількість і інших прикладів створення блакитних океанів. Наприклад, компанія натуральної косметики The Body Shop або Southwest Airlines, які зробили бюджетні польоти веселими і прибутковими.

Для створення блакитного океану зовсім не потрібно відкривати нову галузь, так як найчастіше компанії створюють блакитні океани всередині червоних, розсуваючи вже існуючі галузеві межі так, як це вдалося Cirque du Soleil або The Body Shop.

В основі стратегії Блакитного Океану лежить інновація цінності. Інновація цінності - це не конкурентна перевага, а те, що робить конкуренцію просто непотрібною за рахунок виходу компанії на принципово новий рівень.

На противагу класичному конкурентному підходу, для використання стратегії інновації цінності не потрібно робити вибір між низькими витратами і високою цінністю. Ця стратегія дозволяє одночасно створювати високу цінність при низьких витратах.

Головним інструментом побудови стратегії інновації цінності є стратегічна канва. Стратегічна канва являє собою спрощене модель галузі, наочно представлену у вигляді графіка. Вона дозволяє оцінити схожість і відмінності своєї стратегії зі стратегіями конкурентів.



Логічним продовженням стратегічної канви є модель чотирьох дій.

Після проведеного аналізу свого поточного положення на ринку і положення конкурентів, слід задати собі чотири питання:

1. Які фактори конкуренції, певні і прийняті в галузі, можна скасувати?

Наприклад, скасування офіціантів в ресторанах фаст-фуд.

2. Які фактори конкуренції слід значно знизити в порівнянні з прийнятими в галузі стандартами?

Наприклад, багатство смаку вина, асортимент і термін витримки, як в прикладі Casella Wines.

3. Які фактори слід значно підвищити в порівнянні з прийнятими в галузі стандартами?

Наприклад, при створенні онлайн-магазину музики iTunes компанія Apple значно підвищила такі ключові фактори, як висока якість звуку; широкий асортимент мелодій; можливість покупки тематичних збірок пісень.

4. Які чинники з що раніше не пропонувалися галуззю слід створити?

Наприклад, авіакомпанія NetJets створила унікальну пропозицію для корпоративних клієнтів - часткову власність на літаки, що дозволяє клієнтам економити час, який би втрачалося в чергах на звичайних комерційних рейсах, і гроші, так як пропозиція NetJets було набагато дешевше витрат на утримання власного літака.

Перші два питання допомагають виявити можливі шляхи скорочення витрат, на які не звертають увагу конкуренти. Останні ж два питання націлені на пошук підвищення цінності вашої пропозиції для покупця і на створення нового попиту.

Узагальнюючи, слід зазначити, що ця стратегія не являється універсальною, конкуренти й імітатори не дрімають, і потрібно бути готовими до їх появи, і до того, що блакитний океан рано чи пізно стане червоним.

Для того, щоб не випустити з уваги цей процес, я би хотів порекомендувати регулярно стежити за кривими цінності. Якщо ваша крива почне зливатися з кривими конкурентів, то це знак того, що ефективність вашої роботи знижується, і пора шукати шляхи для створення нових ринкових просторів.

Завжди слід пам'ятати, що пошук блакитного океану процес не одноразовий, а динамічний.

Список використаних джерел

1. Стратегія блакитного океану [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://avidreaders.ru/book/strateg-ya-blakitnogo-okeanu-yak-stvoriti.html**.**

СЕКЦІЯ ФАКУЛЬТЕТУ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ

ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Абраменко М.О., Сосяк В.М.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент

Одним із завдань фінансового аналізу підприємств є своєчасне виявлення ознак їх можливого банкрутства для своєчасного формування системи заходів із нейтралізації негативних тенденцій розвитку фінансової кризи на підприємстві. Варто зазначити, що сучасна економічна наука має велику кількість різноманітних прийомів і методів прогнозування для оцінки потенційної загрози банкрутства, але в достатній мірі не опрацьовано методи прогнозування банкрутства та показників платоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах.

Прогнозування ймовірності потенційного банкрутства підприємства доцільно починати із аналізу неформалізованих критеріїв, серед яких виділяють основні та допоміжні. До основних відносяться показники з несприятливим рівнем або динамікою, які свідчать про можливі фінансові ускладнення, що в найближчій перспективі може призвести до банкрутства [1, с. 103]. До них відносяться: перевищення критичного рівня простроченої кредиторської заборгованості; невиконання зобов’язань перед інвесторами, кредиторами, акціонерами; висока частка простроченої дебіторської заборгованості; тенденція зниження коефіцієнта автономії і досягнення його критичного рівня (0,5); низькі значення показників ліквідності та платоспроможності; дефіцит власних оборотних активів; низький рівень прибутковості тощо. До допоміжних критеріїв можна віднести показники, несприятливий рівень або динаміка яких не є підставою для розгляду поточного фінансового стану як критичного, але вони сигналізують про можливість різкого його погіршення, якщо не вжити термінових запобіжних заходів. До них належать: низька диверсифікація в діяльності підприємства; недостатня увага до технічного і технологічного оновлення; непередбачлива інвестиційна політика; втрата ключових партнерів тощо.

З метою своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у прибутково працюючого суб’єкта підприємницької діяльності і вжиття випереджувальних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству, проводиться систематичний (щоквартальний) експрес-аналіз фінансового стану підприємств за допомогою коефіцієнта Бівера, який визначається як відношення різниці між чистим прибутком та амортизацією до суми поточної та довгострокової кредиторської заборгованості. Ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, коли на протязі тривалого проміжку часу (1,5-2 роки)

коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2. Однак, застосування коефіцієнта Бівера можливе лише для прибуткових підприємств. Виникає питання, як бути з тими суб'єктами господарювання, які у звітному році отримали збиток? Звичайно, прибуток виступає джерелом поповнення високоліквідних активів, але, як стверджують науковці, прямої залежності між фінансовим результатом і ймовірністю банкрутства немає.

Однією із основних задач прогнозування ймовірності банкрутства є визначення стадії банкрутства, на якій знаходиться підприємство. Єдиного підходу серед вчених-економістів з приводу цього питання немає. Однак, заслуговує на увагу нова методика діагностики банкрутства українських підприємств, що максимально враховує вимоги законодавства щодо банкрутства відносно таких дій боржника, фінансовому стану якого притаманні ознаки неплатоспроможності.

В міжнародній практиці для прогнозування банкрутства широко використовується мультиплікативний дискримінантний аналіз. Його суть полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будується функція та обчислюється інтегральний показник, на підставі якого з певною ймовірністю можна передбачити банкрутство підприємства. Однією із найбільш поширених моделей прогнозування банкрутства суб'єкта господарювання є модель Альтмана. Крім показника Альтмана для прогнозування банкрутства підприємств в закордонній практиці використовуються й інші моделі – Спрінгейта, Чессера, Фулмера, тести на ймовірність банкрутства Лису та Таффлера тощо. Цікавою є універсальна дискримінантна функція, яку побудовано згідно з кількома методиками прогнозування банкрутства [2, с. 178].

Застосування інтегрального підходу при оцінці та прогнозуванні фінансового стану підприємств значно підвищує якість аналізу та об'єктивність його висновків, дозволяє досить швидко виявити потенційних банкрутів. Але відносно українських аграрних підприємств він не даватиме достовірної інформації, оскільки дані моделі розраховані для зарубіжних підприємств. Використання даних моделей дає змогу з високим рівнем ймовірності спрогнозувати майбутній фінансовий стан підприємства. Але точність оцінювання за використання пропонованих моделей є дещо нижчою, ніж у разі застосування відповідних галузевих алгоритмів.

Таким чином, проаналізовані вітчизняні та зарубіжні багатофакторні моделі (Альтмана, Спрінгейта, тести на ймовірність банкрутства Лису та Таффлера, показник діагностики платоспроможності Конана і Гольбера, універсальна дискримінантна функція, коефіцієнт Бівера, методика визначення стадії неплатоспроможності, типу фінансової стійкості) повинні бути основою при комплексному підході прогнозування банкрутства. На нашу думку, проведення своєчасної та якісної діагностики та прогнозування можливого настання банкрутства за допомогою даних показників – основне завдання у системі управління підприємством як у стабільному, так і кризовому стані. Що ж до вдосконалення існуючих методів попередження

банкрутства та побудови нових спеціальних моделей, які б забезпечили підвищення точності здійснюваних розрахунків, то необхідно формувати статистичну базу стосовно рівня та динаміки показників підприємств – потенційних банкрутів.

Список використаних джерел

1. Прохорова В. В. Прогнозування банкрутства як складова атникризового фінансового управління / В. В. Прохорова, О. С. Крупчатніков // Економічний простір. – 2014. – № 23/2. – С. 103–109.

2. Рязаєва Т. Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т. Г. Рязаєва, І. В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 3.– С. 177–181.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Богаєвська Н. О., Коломоєць Є. О.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Зоря О. П., кандидат економічних наук, доцент

Загальновідомо, що узагальнюючим критерієм економічної ефективності є показник рентабельності. Рентабельність (від нім. rentabel - прибутковий, прибутковий), коефіцієнт економічної ефективності виробництва на підприємствах. Комплексно відображає застосування матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Рентабельним вважається підприємство, яке приносить прибуток.

Тільки розглянувши співвідношення отриманих доходів і вкладеного в створення цих доходів капіталу (власного і інвестованого), можна говорити про економічну ефективність виробництва, головним показником якої є рентабельність.

Оскільки пріоритетною метою будь-якого виробництва є прибуток, то рентабельність зіставляється з об'ємом капіталу, вкладеного для утворення цього прибутку.

Також рентабельність - це критерій якості управління підприємством і прогнозування прибутку. Це можливість оцінити ефективність менеджменту і довгострокову перспективність виробництва. Фактичні та очікувані інвестиції зіставляються з доходом, який планують одержати на ці інвестиції.

Аналіз показників прибутковості за минулі періоди і зіставлення їх із звітним періодом з урахуванням прогнозованих змін дозволяють припустити рівень можливого прибутку.

Крім того, без показника рентабельності вкрай ризиковано приймати рішення при складанні кошторисів, плануванні, інвестуванні, а також координації операційної діяльності підприємства.

Отже, показники рентабельності характеризують фінансовий ефект від діяльності підприємства, з різних позицій вимірюють прибутковість відповідно до інтересів учасників економічного процесу.

Для отримання максимального прибутку підприємству необхідно:

- найбільш повно використовувати наявні ресурси;
- використовувати високоякісні основні засоби;
- підтримувати своєчасність оновлення основних засобів;
- підвищувати рівень кваліфікації персоналу;
- підвищувати коефіцієнт змінності роботи підприємства;
- покращувати підготовку матеріалів до процесу виробництва;
- підвищувати рівень концентрації, спеціалізації і диверсифікації виробництва;
- впроваджувати нову техніку і прогресивні технології;
- удосконалювати організацію виробництва і праці з метою скорочення втрат робочого часу;
- проводити автоматизацію та інформатизацію виробничих процесів, що дозволить скоротити чисельність обслуговуючого і управлінського персоналу, забезпечуючи економія заробітної плати на одиницю продукції;
- проводити оптимізацію структури реалізації продукції, в результаті чого вага продукції, яка реалізується за договірними, вищими цінами повинна збільшитися до максимуму на противагу тій частці продукції, яка реалізується за нижчою ціною.

Аналіз і оцінка ефективної (або неефективною) діяльності підприємства, та як наслідок вірне прогнозування його фінансового стану базується на розрахунках показників рентабельності та прибутковості виробництва. Для цього необхідно абсолютні показники діяльності підприємства (обсяг виробництва продукції, обсяг реалізації, прибуток) пов'язати з іншими показниками, які відображають вкладені в підприємство кошти.

Таким чином, на підставі даних висновків можна зробити наступні пропозиції щодо підвищення прибутку і рентабельності підприємства:

- зниження собівартості продукції;
- реалізація продукції за більш вигідними цінами;
- пошук більш вигідних ринків збуту, в тому числі продаж на експорт;
- прояв більшої гнучкості щодо інтересів покупців;
- пошук нових форм в роботі з замовниками, надання їм додаткових послуг.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 53-63.

2. Дієсперов В.С. Рентабельність і дохідність / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 57-62.

3. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства: [підручник] / В.І. Мацибора. – К.: Вища школа, 1994. – 415 с.

4. Месель-Веселяк В.Я. Дохідність і розширене відтворення в агропромисловому виробництві / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 12-18.

КАТЕГОРІЯ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ

Ванда Д. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Дроботя Я. А., кандидат економічних наук, доцент

Категорія фінансового ризику пронизує діяльність суб'єктів господарювання будь-якого напрямку. Найбільш повною, згідно поглядів науковців, є класифікація фінансових ризиків за видами. Саме видова класифікація включає в себе ризик зниження фінансової стійкості, і саме даний ризик без сумніву пов'язаний з управлінням та структурою капіталу.

Науковий і практичний інтерес до проблем ризику обумовлений зростаючою складністю та імовірнісним характером сучасних умов господарювання. Динамічна зміна технологій, боротьба за споживача і якість продукції, зростання конкуренції змушують суб'єктів господарювання по-новому розглядати питання управління. У цих умовах ризик стає невід'ємним елементом їх діяльності, у зв'язку з чим виникає потреба вдосконалення системи управління.

Майже усі операційні процеси містять ризик. Неможливо створити безризиковий бізнес. Стратегічно успішний напрямок ефективної підприємницької діяльності в кінцевому результаті нерозривно пов'язаний з більшим обсягом ризиків. Однак, суб'єкт господарювання повинен знати ймовірні негативні наслідки. Прийняття і управління ризиками є есенцією виживання та зростання в бізнесі.

Ризик зниження фінансової стійкості – ризик пов'язаний з недосконалістю структури капіталу (надмірною долею використання запозичених коштів), що породжує незбалансовані позитивні та негативні грошові потоки підприємства по обсягам [2, 3].

Варто акцентувати, що ризик зниження фінансової стійкості пронизує фінансову, операційну та інвестиційну діяльність суб'єкту господарювання.

Вважаємо, що всі чинники, які впливають на ризик зниження фінансової стійкості на шляху управління капіталом варто розподілити на:

1) операційні:

- низька ефективність використання основних виробничих засобів;

- невдало вибрана або недостатньо диверсифікована асортиментна структура продукції;

- висока частка постійних витрат;

- високий рівень матеріаломісткості й трудомісткості продукції;

- надмірний обсяг страхових і сезонних запасів;

- неефективна цінова політика;

- неефективні виробничий менеджмент і маркетингова політика;

2) інвестиційні:

- збільшення термінів будівництва інвестиційних об'єктів;

- істотні перевитрати інвестиційних ресурсів;

- тривалий термін окупності інвестицій;

- невдало сформований фондовий портфель;

- неефективний інвестиційний менеджмент

3) фінансові:

- неефективна структура капіталу, надмірне залучення позикових коштів;

- висока середньозважена ціна капіталу;

- недостатність довготермінових джерел фінансування активів;

- низька оборотність обігових коштів;

- недостатня ліквідність активів;

- завищений обсяг дебіторської заборгованості;

- агресивна дивідендна політика;

- неефективний інвестиційний менеджмент загалом [1, 2].

Вважаємо, що серед методів управління ризиком зниження фінансової стійкості слід виділити наступні:

1) фінансові:

- оптимізація структури капіталу;

- управління як дебіторською, так і кредиторською заборгованістю підприємства та знаходження оптимального співвідношення між ними;

2) операційні:

- оптимізація складу оборотних та необоротних активів;

3) інвестиційні:

- оцінка рівня ризику (аналіз чутливості проекту; аналіз сценаріїв проекту; метод імітаційного моделювання; метод дерева рішень);

- розподіл ризику між учасниками проекту (передача частини ризику співвиконавцям);

- резервування коштів на покриття непередбачених витрат;

- зниження ризиків у плані фінансування;

- страхування.

В цілому вважаємо, що зниження ризику фінансової стійкості, що є несистематичним ризиком, шляхом управління капіталом повністю піддається впливу конкретного підприємства і залежить від тих управлінських методів та підходів, які використовує підприємство.

Список використаних джерел

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент: учебник. М.: Финансы и статистика, 1996. 192 с.
2. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками: підручник. К.: Ника-Центр, 2005. 600 с.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учеб. курс. К.: Ника-Центр, 1999. 528 с.

СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Войник К.В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Науковий керівник –
Капаєва Л.М., кандидат економічних наук, доцент

Дослідженню фінансового забезпечення відтворення основного капіталу підприємств приділяється значна увага. Сукупність різних поглядів, теорій, концепцій у даному напрямку настільки масштабна, що переважає наукові розробки з інших проблем у сфері фінансів. Так, питанням теорії і практики відтворення основного капіталу та його фінансового забезпечення в Україні присвячені праці І. Бланка, М. Білик, О. Болховітінової, О. Василика, А. Загороднього, І. Зятковського, В. Клочко та ін.

Здебільшого роботи названих науковців зорієнтовані на вивчення окремих аспектів сутності основного капіталу та процесу його відтворення й фінансування на макро- і мікроекономічному рівнях. Відповідно, необхідно розглянути особливості формування структури капіталу, для чого є доцільним розглянути дане трактування з різних точок зору (табл. 1).

На нашу думку, найбільш точним є визначення структури капіталу, запропоноване Бланком І.А., оскільки воно більш широко розкриває зміст даного поняття. Побудова оптимальної структури капіталу дозволяє максимізувати реальну ринкову вартість підприємства (при інших рівних умовах).

Забезпечення процесу оптимізації структури капіталу підприємства може здійснюватися за критеріями максимізації рівня фінансової рентабельності; мінімізації середньозваженої вартості капіталу; мінімізації рівня фінансових ризиків.

Оптимізація структури капіталу, що здійснюється за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності власного капіталу визначається співвідношенням чистого прибутку підприємства до величини його власного капіталу.

Оптимізація структури капіталу, побудована за критерієм мінімізації його вартості, базується на оцінці вартості власного та позичкового капіталу

при різних умовах його залучення і передбачає здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу. Цей метод оптимізації структури капіталу пов'язаний з вибором джерел фінансування різних складових частин активів підприємства.

Таблиця 1

Підходи науковців до поняття «структури капіталу» у науковій літературі

Автор	Зміст поняття
Рудик Н.Б. [1]	Комбінація цінних паперів, тобто фінансування підприємства здійснюється виключно за рахунок емісії цінних паперів з наступним їх продажем інвесторам на ринку.
Біла О.Г. [2]	Капітал – це грошовий ресурс. В структурі капіталу виділяється власний, позичений і залучений капітал.
Бланк І.А. [3]	Співвідношення всіх форм власних та залучених фінансових ресурсів, які безпосередньо використовуються підприємством у процесі господарської діяльності для фінансування активів.
Бочаров В.В.[4]	Структура капіталу може бути як спрощена (підприємство може залучити капітал лише за допомогою випуску звичайних акцій) та як складна (підприємство формує свої пасиви за рахунок облігаційних позик та банківських кредитів).
Десеєва А.І. [5]	Певна комбінація боргу та власного капіталу, яка має урівноважити його з активами.

Оптимізація структури капіталу підприємства, що забезпечується за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків передбачає розрахунок частини активів, що фінансуються за рахунок власного, довгострокового позичкового та короткострокового позичкового капіталу. Найменш ризиковим серед фахівців вважається консервативний підхід, за яким за рахунок постійного (власного та залученого довгострокового) капіталу повинні фінансуватись необоротні активи, частина оборотних активів і половина змінної частини оборотних активів. Інша половина змінної частини оборотних активів має фінансуватись за рахунок короткострокового залученого капіталу.

Таким чином, проведення багатоваріантних розрахунків з використанням механізму фінансового левериджу дає змогу визначити оптимальну структуру капіталу, яка забезпечує максимізацію рівня фінансової рентабельності.

Модель фінансування активів забезпечує високий рівень фінансової стійкості підприємства в процесі його розвитку. Враховуючи величину фінансових ризиків, керівництво підприємства може обирати доцільний варіант фінансування активів.

Існуючі підходи до оптимізації капіталу дозволяють підвищити ефективність фінансової діяльності підприємства, забезпечити раціональну структуру капіталу та диверсифікувати свою діяльність за рахунок залучення додаткових джерел фінансування активів підприємства.

Список використаних джерел

1. Рудик Н. В. Структура капіталу корпорацій: теория та практика / Н. В. Рудик. – М.: Дело, 2012. − 272 с.

2. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств [Текст] / О.Г. Біла // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С.112-119.

3. Бланк І. О. Управління формуванням капіталу / І. О. Бланк. − К.: Ніка- 36 Центр, 2002. − 512 с.

4. Бочаров В. В. Современный финансовый менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.

5. Десеєва А. І. Інвестиції: навчання. пособ. / А. І. Деєва. − М.: Екзамен, 2004. − 320 с.

ОЦІНКА ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Герасименко О.І.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету Обліку та фінансів

Науковий керівник –
Бражник Л.В., кандидат економічних наук, доцент

Ведення в економіці країни ринкового механізму господарювання потребує від суб'єктів господарювання підвищення ефективності їх діяльності.У процесі діяльності підприємства важливу роль відіграє забезпечення достатнього обсягу капіталу, що є запорукою ефективної господарської діяльності та отримання прибутку, а також виникає потреба у зміні фінансової політики підприємства, вдосконаленні його виробничого механізму, спрямуванні фінансового управління на забезпечення та збереження відтворення вартості капіталу. Дослідженням вартості капіталу підприємств у свій час займались провідні вчені, такі як І. Ю. Єпіфанова, В. В. Зянько, І. В. Дрозд, Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна.

Вартість капіталу підприємства описується як витрати з обслуговування капіталу, залученого з різних джерел, з іншого погляду – це норма прибутку на вкладений капітал. Реалізація управлінських рішень щодо капіталу підприємства з погляду ефективності формування та використання в його господарській діяльності фінансових ресурсів та здатності цих ресурсів забезпечити ефективність роботи підприємств у довгостроковому періоді потребує об'єктивної оцінки вартості капіталу підприємства [2].

Підприємство в першу чергу має вкласти гроші для придбання основних та оборотних засобів. У свою чергу воно вступає в ділові відносини з продавцями на ринку факторів виробництва і виходить на ринок праці для залучення необхідної кількості кваліфікованих професійних трудових ресурсів.

Коли підприємство має основні та оборотні активи, а також висококваліфіковані трудові ресурси, починається процес виробництва продукції. Одні-

єю з основних функцій капіталу є збільшення вартості, тобто його зростання.

Капітал підприємства є важливим фундаментальним явищем для суб'єкта. Жодне підприємство не зможе почати функціонування, якщо в ньому не зосереджено у достатній кількості капітал. Важливим місцем, яке потребує уваги керівництва, є розробка та реалізація політики управління капіталом, у якому ключове місце надається питанню оптимізації його структури.

Варто звернути увагу на те, що неефективність системи управління капіталом несе у свою чергу призводить до загострення кризи господарюючих суб'єктів. Необхідність врахування особливостей об'єкта управління та застосування оптимального механізму має служити запорукою ефективного управління капіталом [1].

Проблема оптимізації структури капіталу також займає досить вагоме місце в розвитку підприємства, оскільки розглядається як фінансовий ресурс, без якого не можливо уявити виробничий процес, зокрема капітал у грошовій формі. Капітал підприємства функціонує в трьох формах – людський, інтелектуальний та фінансовий, які знаходяться у безперервному взаємопов'язаному русі, введені у відтворюючий процес, як засоби виробництва та інвестиційні ресурси, функціонуючи в економічній системі мають просторові, часові межі та здатні забезпечити дохідність. Розвиток в Україні підприємств вимагає мобілізації та ефективності використання капіталу для забезпечення, у свою чергу, достатнього рівня платоспроможності та фінансової стійкості [3].

Оптимальне формування структури капіталу має забезпечити створення достатніх умов для постійно відтворювального процесу та знаходження варіантів реалізації управлінських рішень, що дозволить правильно використовувати капітал без загроз для підприємства.

Важливим кроком є аналіз та оцінка витратних статтей балансу підприємства. Доцільно приділяти увагу ресурсозбереженню, впровадженню нормативів та нових технологій, організації фінансового обліку для контролю за формуванням та використанням ресурсів, так, амортизаційні відрахування допомагають збільшити обсяги фінансування. Необхідно враховувати вартість залученого капіталу, щоб правильно залучати фінансові ресурси ззовні. Оптимізація структури капіталу та мінімізація його вартості є головними питаннями у ході реалізації достатнього використання, а підвищення рентабельності власного капіталу в свою чергу збільшить чистий прибуток підприємства. Аналізуючи процес управління капіталом варто зазначити, що необхідним є пошук резервів покращення його використання та забезпечення доходу.

Провідні підприємства повинні чітко окреслити собі стратегічні альтернативи, що максимізують вартість капіталу у майбутньому; прискорення грошового потоку у найближчому періоді; мінімум витрат. Впровадження чітких стратегій розвитку – сприяє достатності та збільшенню вартості капіталу національних підприємств.

Список використаних джерел

1. Єпіфанова І. Ю., Зянько В. В. Фінансовий аналіз та звітність : практикум. Вінниця : ВНТУ, 2018. 83 с.

2. Єпіфанова І. Ю., Дрозд І. В. Сучасні підходи до аналізу ефективності управління власним капіталом підприємства : зб. наук. праць. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. 71 с.

3. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий менеджмент : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2017.520 с.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Гонтарь А.В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент

Прибуток – кінцевий результат діяльності підприємства, виражений у грошовому вимірі, який формується внаслідок взаємодії багатьох компонентів. За рахунок прибутку відбувається формування бюджетних ресурсів держави, здійснюється фінансування розширення діяльності підприємств, матеріальне стимулювання робітників, вирішення соціально-культурних заходів тощо. У зв'язку з цим в отриманні прибутку повинні бути зацікавлені не лише трудові колективи підприємств, але й держава в цілому.

Серед сучасних вітчизняних та закордонних економістів мають місце різні погляди на поняття прибутку. Так, А. М. Поддєрьогін під прибутком розуміє частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу [1, с. 64]. Але таке визначення не розкриває економічної природи прибутку. Дещо двояке трактування дають О. В. Цибок та О. М. Загорський, згідно з яким прибуток – це головна мета діяльності підприємства, що реалізується у процесі виробництва та реалізації товарів і послуг з використанням найманої праці, або прибуток – це перетворена похідна форма додаткової вартості, яка в кількісному аспекті є різницею між ціною продажу товару і витратами капіталу на її виробництво [2, с. 136].

Як економічна категорія, прибуток – це грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень підприємств. Він характеризує доходність суб'єкта господарювання від проведення відповідних заходів, окупність вкладених витрат та використаного майна. Прибуток, як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, являє собою різницю між загальною сумою доходів

та витратами на виробництво та реалізацію продукції і дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, робітників і власників.

Економічний інтерес підприємства, як товаровиробника, знаходить своє узагальнення в обсязі прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих та соціальних завдань його розвитку. Економічний інтерес працівників підприємства пов'язаний, передусім, з розміром прибутку, який спрямовується на матеріальне заохочення, соціальні виплати та соціальний розвиток. У зв'язку з тим, що прибуток є єдиним джерелом реалізації економічних інтересів усіх перерахованих сторін, жодна з них не може мати пріоритетів в задоволенні, оскільки це призведе до пригнічення інтересів інших сторін. Наприклад, надмірні податки з прибутку знижують економічну зацікавленість підприємства в його збільшенні, що призводить до зменшення надходжень до бюджету. Безперечно, прибуток є якісним показником, оскільки в його розмірі відображається зміна обсягу товарообороту, доходів підприємства, рівня використання ресурсів, величини витрат. Таким чином, прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому.

Іноді прибуток ототожнюють з поняттям «дохід». Вважаємо, що таке ототожнення справедливе лише до певних меж. Дохід широко використовується на загальному, економічному та побутовому рівнях. Можна говорити про національний дохід держави, дохід громадян, дохідність підприємства. Відповідно до стандартів бухгалтерського обліку даним поняттям визначають загальну суму грошових надходжень підприємства від реалізованої продукції, товарів виконаних робіт та послуг. Під доходами розуміють 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). Методологічні засади формування інформації про доходи від звичайної діяльності підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доход». У фінансовому обліку визнання доходу пов'язане із принципами нарахування та відповідності доходів і витрат.

Суттєвим чинником, який безпосередньо впливає на величину прибутку від реалізації продукції, є рівень встановлених цін. Рівень вільних цін визначає суб'єкт господарювання залежно від конкурентоспроможності його продукції, попиту і пропозиції на неї. Тому підприємство через встановлену ним ціну, може впливати на прибуток від продажу продукції. Разом з тим, незалежним від підприємства чинником, що впливає на прибуток суб'єктів господарювання, є державні регулюючі ціни, які встановлюються на продукцію підприємств-монополістів. У складі загального прибутку враховуються і результати від продажу основних засобів та іншого майна підприємств, а також від позареалізаційних операцій. Але слід зазначити, що сума прибутку не показує рівня ефективності роботи

підприємства. Для цього використовується його відносний показник, який виражається у відсотках і називається рентабельністю (прибутковістю) діяльності суб'єкта господарювання.

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією, тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються у суспільстві, у сфері виробництва та розподілу валового внутрішнього продукту. Водночас прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємства, який зазнає впливу багатьох чинників. Існують певні особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі, форми власності, розвитку ринкових відносин. На формування прибутку, як фінансового показника діяльності підприємства, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг), загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових та інвестиційних операцій, іншої діяльності.

Список використаних джерел

1. Фінанси підприємств : підруч. / кер. авт. кол. і наук. ред. проф. Поддєрьогін А. М. – 5-те вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2006. – 660 с.

2. Цибок О. В. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур на сучасному етапі трансформації економічної системи / Цибок О. В., Загорський О. М. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 3. – С. 136–138.

СОЦІАЛЬНІ ВНЕСКИ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В СУЧАСНИХ У МОВАХ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Гончар М. О., Мельник В. А.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Безкровний О. В., кандидат економічних наук, доцент

Створення ефективної системи соціального захисту населення, що розрахована не тільки на ті категорії, які безпосередньо потребують захисту, а й на максимальне стимулювання розвитку економіки та трудових зусиль кожного працездатного члена суспільства є актуальною проблемою сьогодення.

Соціальна політика, на наше переконання, має бути насамперед спрямованою на створення належних умов для довготермінового збільшення доходів найманих працівників та підприємств-роботодавців, як вихідних джерел забезпечення всіх категорій громадян, в тому числі й працівників аграрних підприємств.

Право кожного громадянина на працю, як зауважує Т. Демченко, передбачає можливість заробляти собі на життя тією працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується[1]. Сьогодні в Україні значно поширене таке явище, як використання найманої праці громадян без оформлення з ними трудових відносин або виплата нелегальної заробітної плати. Через свою необізнаність в економічних та правових питаннях працівники, які погоджується на такі умови, втрачають право на матеріальне забезпечення у вигляді соціального страхування в разі повної чи часткової втрати працездатності.

З правової точки зору не оформлення трудових відносин позбавляє працівників права вимагати від роботодавців належних умов праці та гідної її оплати, а також захищати свої права у суді, таких громадян не можна віднести до категорії «наймані працівники»[2].

Вивести заробітну плату з «тіні» за словами С. Юшка, можливо, лише застосовуючи комплекс законодавчих заходів. При цьому, вдосконалення інституту соціального страхування в даному напрямі, вбачається, в першу чергу, в оптимізації фіскального навантаження на фонд оплати праці. Дана проблема характеризується підвищеною чутливістю, оскільки страхові внески, що нараховуються на фонд оплати праці є елементом витрат виробника продукції і тому прямо впливають на її собівартість, а отже в кінцевому випадку на фінансовий результат діяльності [3]. Тому природно, що в тих галузях національної економіки, які характеризуються високим рівнем витратної складової виробничого процесу, зокрема в галузі сільського господарства це питання є особливо гострим.

В зв’язку з цим пропонуємо власне бачення вирішення даної проблеми. Не ставлячи під сумнів доцільність стимулювання збільшення розмірів заробітних плат та їх повної їх легалізації нами теж підтримується ідея зменшення розмірів страхових тарифів. На наш погляд більш виправданим має стати використання диференційованої регресивно-прогресивної шкали страхових тарифів по Єдиному соціальному внеску та податку на доходи фізичних осіб. Побудова такої шкали в комплексі для обох згаданих податків є виправданою з огляду на спільну базу для нарахування та фактор їх одночасного справляння при нарахуванні заробітної плати (табл. 1).

Запровадження даного механізму встановлення ставок Єдиного соціаль-ного внеску стимулюватиме роботодавців збільшувати рівень заробітної плати найманим працівникам, а нерозривне з даним процесом зростання витратної сторони його господарської діяльності в значній мірі має компенсуватись відносним зменшенням іншої її складової – нарахувань до Фондів соціального страхування.

Аналогічним, на наш погляд, має бути підхід і до нарахування податку на доходи фізичних осіб. Вважаємо, що за нинішніх економічних умов застосування регресивного підходу до встановлення ставок податку на доходи фізичних осіб у вигляді заробітної плати має створювати підгрунття для поліпшення продуктивності та якості праці найманих осіб, а отже позитивно впливати на ріст фінансових показників, як на мікро, так і на макрорівнях.

Таблиця 1

Схема застосування прогресивно-регресивної шкали для оподаткування трудових доходів в галузі сільського господарства станом на 2019 р.

Вид податку	Показник	Розмір заробітної плати			
		1 – 1,5 МЗП (4173* – 6259)	1,5 – 2 МЗП (6260 – 8346)	2 – 3 МЗП (8347 – 12519)	≥ 3 МЗП (12520 – ….)
Єдиний соціальний внесок	ставка податку, %	22	20	18	32
	сума податку, грн	918	1252	1502	4006
Податок на доходи фізичних осіб	ставка податку, %	18	13	8	36
	сума податку, грн	751	814	668	4507
Разом		1669	2066	2170	8513

*станом на 1.01.2019 р.

Відразу хочемо зауважити, що порушення принципів соціальної справедливості, яке на перший погляд з'являється коли ми в пропонованій таблиці бачимо ставку податку 18 % для осіб з порівняно найменшими зарплатами, дуже легко уникнути зважаючи на фактор дії законодавчо передбачених податкових соціальних пільг по даному податку.

Галузь сільського господарства за усередненими статистичними даними, якраз і характеризується тим, що основна частина найманих працівників має середню заробітну плату на рівні дещо вищому від двох мінімальних заробітних плат, досить значним є й коло тих, хто мають трудовий дохід менше цього рівня і тільки дуже обмежений обсяг працівників агропромислового комплексу мають заробітну плату більше чотирьох, а той шести мінімальних.

Саме тому вважаємо, що така шкала не повинна бути виключно регресивною, адже коли рівень заробітної плати є порівняно високим, мова йде про оплату праці висококваліфікованих тоді виправданим для роботодавця буде нести значні витрати й на страхове забезпечення таких працюючих, а самому працівнику, в свою чергу, сплачувати достатній обсяг податку на доходи фізичних осіб.Не відкидаючи в жодній мірі той фактор, що дані податки є, в значній мірі визначальними наповнювачами бюджету держави чи органів місцевого самоврядування для виконання ними головних функцій направлених на соціальний захист населення взагалі, і однієї з найбільш соціально вразливих його груп, якими є жителі сільських територій, зокрема, слід звернути увагу на наведену таблицю. Розрахунки зроблені в даній таблиці вказують, що навіть при знижених ставках сума платежів буде значно вищою, ніж при зарплатах нижчих, а ставках більших.

Також слід додати, що з технічної точки зору, враховуючи сучасний рівень автоматизації бухгалтерських розрахунків та обробки масивів інформації, здійснити розподіл найманих працівників на групи залежно від розміру

заробітної плати і забезпечити диференційоване нарахування Єдиного соціального внеску, фактично не створить жодних додаткових затрат праці.

Підсумовуючи вищезазначене, зауважимо, що абсолютний розмір податкових платежів (податок на доходи фізичних осіб) та відрахувань у фонди соціального страхування (єдиний соціальний внесок) потрібно збільшувати поступово, враховуючи, насамперед загальну економічну ситуацію і наявні для фінансового зростання можливості підприємств унікальної за своїми можливостями та потенціалом сільськогосподарської галузі.

Список використаних джерел

1. Демченко Т. М. Податок з доходів фізичних осіб у системі державних доходів. Регіональна економіка. 2016. № 2. С. 270-276.

2. Мельник В. М. Фіскальна ефективність податку з доходів фізичних осіб в Україні: можливості зростання. Фінанси України. 2017. № 12. С. 38–41

3. Юшко С. Проблеми оподаткування заробітної плати в Україні : ретро-спективний аналіз. Фінанси України. 2016. № 12. С. 21-31.

ДОБРОВІЛЬНЕ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Гончаренко П. В., Шевченко С. Ю.,
здобувачі вищої освіти СВО«Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Безкровний О. В., кандидат економічних наук, доцент

В Україні обов’язкова форма соціального страхування є державною. В сучасний період більшість країн світу шукають оптимальні шляхи поліпшення соціального захисту населення. Одним із перспективних вважається розвиток обов’язкового недержавного соціального страхування, який передбачає масове залучення недержавних установ у цю сферу.

Добровільне соціальне страхування, як зауважує О. Берданова, на відміну від обов’язкового здійснюється за волевиявленням особи, тобто, основним критерієм їх розмежування є залежність виникнення страхування від волі. Відповідно до прийнятих законів про окремі види загальнообов’язкового державного соціального страхування, ті особи, які не увійшли до кола застрахованих в обов’язковому порядку, мають можливість страхуватися добровільно в фондах загальнообов’язкового державного соціального страхування [1].

На сьогоднішній день страхування громадян від певних соціальних ризиків реалізуються із використанням різних форм соціального страхування, яким властиві певні ознаки, що мають позитивний так і негативний характер по відношенню до окремих його учасників (рис. 1).

Наведений рис. 1. загалом доводить, що при наявності спільного завдання по захисту громадян від соціальних ризиків, між існуючими формами

здійснення соціального страхування існує значне коло розбіжностей. Так державне (обов'язкове) соціальне страхування направлене на відшкодування частини доходу, який втрачається за умов непрацездатності. Подібним є й комплекс потреб, що задовольняє приватне (добровільне) страхування. Однак між ними існує значна відмінність: у випадку приватного страхування наявний тісний зв'язок між внескам застрахованої особи, соціальним ризиком що виникає і величиною матеріального відшкодування, яке виникає в результаті настання страхової події; в той час програми загальнообов'язкового соціального страхування функціонуючи на страхових принципах, одночасно забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів системи.

Зважаючи на існуючу різноманітність у способах здійснення соціального захисту населення через систему соціального страхування, Г. Красюквиділяє ряд ознак, за якими різнять можливості держави і приватних установ стосовно страхування від соціальних ризиків [2].

Правові наслідки зазначених норм – можливість здійснення добровільного соціального страхування суб'єктами, що провадять обов'язкове соціальне страхування. Такий підхід, в умовах створення системи соціального страхування, з економічної та організаційної точки зору виправданий. В практиці організацій систем соціального страхування випадки добровільного державного соціального страхування зустрічаються вкрай рідко.

+ позитивна ознака; - негативна ознака.

Рис. 1. Форми соціального страхування та їх характеристика

З метою чіткого розмежування форм соціального страхування, добровільне соціальне страхування має регулюватися окремим нормативно-правовим актом. Той факт, що його здійснює страховик загальнообов'язкового державного соціального страхування, особливого правового значення не має. В умовах тривалого процесу становлення та формування системи соціального страхування, виконання функцій страховика, навіть доцільно, надати виконувати фондам загальнообов'язкового державного соціального страхування. В подальшому, і в цьому ми погоджуємося з позицією С. Юрія та Л. Клівденко, про те, що ці функції мають перейти до недержавних соціальних страхових фондів – юридичнихосіб, що утворюються і функціонують як результат спільних дій підприємців, працівників і осіб, які самостійно забезпечують себе роботою, для здійснення добровільного соціального страхування, з метою підвищення рівня соціального забезпечення[3].

Соціальне страхування незалежно від сфери його застосування опирається на принципи забезпечення для деяких категорій осіб права вибору щодо участі в обов'язковому і добровільному чи лише добровільному страхуванні та добровільності страхування для осіб, які підлягають обов'язковому соціальному страхуванню з метою одержання додаткового чи підвищеного рівня матеріаль-ного забезпечення. Таким чином, добровільне соціальне страхування може виконувати функції основної та додаткової форми соціального забезпечення.

Підставою для організації добровільного соціального страхування є соціальні ризики. Законодавче закріплення переліку соціальних ризиків, що визнаються державою як підстава для надання тих чи інших видів соціального забезпечення, відносять до суттєвих ознак системи соціального захисту. Однорідність страхових відносин добровільного та обов'язкового соціального страхування обумовлена соціальними ризиками. Основний зміст цих відносин - соціальне забезпечення в разі настання соціального ризику, є однаковим. Це особливо спостерігається в тих випадках, коли той самий об'єкт застрахований в обов'язковому та добровільному порядку, коли змінюється форма страхування відносно конкретних об'єктів страхування або умови страхування. У цих випадках змінюється не предмет, а метод правового регулювання суспільних відносин.

Не менш ваговим аргументом можливості існування добровільної форми соціального страхування є той факт, що до системи соціального захисту відносять системи соціального страхування, як встановлені державою, так і підконтрольні державним органам або такі, що функціонують, відповідно до встановлених норм, як результат спільних дій підприємців і працівників.

Недержавні соціальні страхові фонди для здійснення добровільного соціального страхування можуть функціонувати на підставі принципів соціального партнерства – організаційно-правової основи державної системи соціального захисту. На відміну від обов'язкового соціального страхування, роль соціальних партнерів дещо інша. Держава не бере участі у формуванні страхових коштів безпосередньо.

Роль держави складається з відповідної соціальної, інвестиційної, податкової політики: інвестуванні коштів в державні цінні папери, ліцензуванні діяльності недержавних соціальних страхових фондів та контролі за їх діяльністю (забезпечення гарантій), стимулюванні роботодавців щодо участі у добровільному соціальному страхуванні з метою підвищення рівня соціального забезпечення. Участь у добровільному соціальному страхуванні повинна стимулюватися державою за рахунок податкових пільг або звільненні цих коштів від оподаткування, зарахування їх до валових витрат.

Список використаних джерел:

1. *Берданова О. О.* Нормативно-правові аспекти реформування системи соціального захисту населення. *Вісник Української академії державного управління при Президентові України.* 2018. № 3. С. 302–306.

2. *Красюк Г. В.* Система соціального захисту населення в умовах трансформації українського суспільства. *Соціальний захист.* 2017. № 4. С. 42– 45.

3. *Юрій С., Кліведенко Л.* Соціальний захист в системі соціального страхування. *Вісник Академії економічних наук України.* 2014. № 1. С. 110–114.

МІЖНАРОДНА ЕЛЕКТРОННА МЕРЕЖА МІЖДЕРЖАВНИХ БАНКІВСЬКИХ РОЗРАХУНКІВ SWIFT

Джангіров О.Г.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Галінська Т.С., кандидат економічних наук, доцент

Сучасному етап розвитку міжнародних економічних відносин, як ніколи раніше, потребує швидкості та зручності, тому електронні розрахунки, на сьогоднішній день, вкрай розповсюджені. Завдяки цьому можна заощадити багато часу і зусиль, адже якщо раніше, до глобальної комп'ютеризації банків, переказ коштів потребував значного часу, то зараз все це займає лише декілька хвилин.

На сьогоднішній день існує досить багато електронних систем розрахунків, серед яких виокремлюється платіжна система SWIFT, яка є найбільш зручною та розповсюдженою. Ця система була розроблена та вперше застосована у Бельгії, в 1973 році і нараховувала у своєму складі 250 банків у понад 10 країнах. Та на сьогоднішній день до цієї системи підключено понад 10000 банків в більш ніж 200 країнах.

Основними напрямками її діяльності є надання оперативного, надійного, ефективного, конфіденційного та захищеного від несанкціонованого дос-

тупу телекомунікаційного обслуговування для банків і проведення робіт із стандартизації форм і методів обміну фінансовою інформацією[1, с.61].

Відповідно до бельгійського законодавства зареєстровано акціонерне співтовариство SWIFT, метою якого банкіри визначили дослідження, розробку, запровадження, експлуатацію, удосконалення і розвиток системи, яка дає змогу передавати дані, пов'язані з міжнародним обігом, а також банківську інформацію будь-якого виду та змісту.

Автоматизація банківських процесів на міжнародному рівні дає змогу:

- здійснити без паперові платіжні операції з мінімальним залученням праці людей і скороченням операційних витрат;
- прискорити обмін інформацією між банками держав за допомогою телекомунікаційних ліній зв'язку;
- мінімізувати типові види банківського ризику (втрата документів, помилкова адресація, фальсифікація платіжних документів та Ін.).

Важливо те, що SWIFT не виконує клірингових функцій, вона є лише міжбанківською комунікаційною мережею[2, с.155]. Платіжні доручення, передані мережею SWIFT, обліковуються у формі переказу за відповідними рахунками „Ностро" і „Лоро", як і при використанні традиційних платіжних документів.

У кожній країні, де запроваджується система SWIFT, товариство створює свою регіональну адміністрацію[2, с.98]. В Україні ЇЇ функції виконує телекомунікаційна компанія, яка, проте, не обмежується управлінськими питаннями, а й консультує щодо закупівлі обладнання, організовує курси з підготовки персоналу та ін.

Робота в мережі SWIFT дає користувачам певні переваги:

- система гарантує абсолютну безпеку платежів багаторівневою комбінацією фізичних, технічних і організаційних методів захисту, повну збереженість та секретність інформації;
- скорочення операційних витрат порівняно з телексним зв'язком та телеграфом;
- надійність передачі повідомлень;
- швидку доставку повідомлень у будь-яку точку світу, час доставки від 1 до 20 хв., тобто в режимі реального часу;
- підвищення ефективності роботи банку як наслідок високої автоматизації та уніфікації повідомлень;
- дає змогу вести контроль та аудит усіх платежів і розпоряджень, що проходять через мережу, подання точних звітів завдяки міжнародній практиці ведення обліку і документації;
- підвищення конкурентоспроможності банків — учасників SWIFT;
- гарантування своїм членам фінансового захисту у випадку перебоїв у роботі мережі. SWIFT бере на себе виплату всіх прямих і наступних витрат, яких зазнав клієнт через запізнення платежу.

Недоліком системи SWIFT є надзвичайно висока сума витрат для вступу до мережі, що створює проблеми для середніх та малих банків.

Членами SWIFT можуть бути країни та їхні банківські установи, які уповноважені виконувати міжнародні банківські операції й перебувають у країні, яка має регіональний центр SWIFT[1, с.461].

Усі платіжні інструкції та інші повідомлення в SWIFT провадяться у стандартизованому форматі, що спрощує автоматизовану обробку документів і дає змогу уникнути помилок і розбіжностей у традиціях щодо оформлення в різних країнах.

Список використаних джерел

1. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: / Ю. Козак, Н. Логвінова – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 648с.

2. Міжнародні розрахунки та валютні операції: / Т. Шемет, А. Коряк, А. Диба – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 352с.

АНАЛІЗ ПОТОЧНОЇ ПЛАТІЖНОЇ ГОТОВНОСТІ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Довгаль О. Ю.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Собчишин В. М., кандидат економічних наук

Одним із основних завдань попередження неплатоспроможності є забезпечення поточної платіжної готовності підприємства, рівень якої оцінюється на підставі розрахунку однойменного показника за наступною формулою:

$$ППГ = \frac{ГК}{КЗ - ДЗ} \times 100, \quad (1)$$

де ППГ – поточна платіжна готовність, %;

ГК – залишок грошових коштів, грн;

КЗ – поточна кредиторська заборгованість, грн;

ДЗ – поточна дебіторська заборгованість, грн [1, с. 83].

Нормативне значення поточної платіжної готовності знаходиться в межах 100 %. Якщо рівень даного показника менше 100 %, то це свідчить про нестачу грошових коштів, якщо більше 100 % – про їх надлишок [2, с. 83–84].

Вважається, що за умови, якщо сума кредиторської заборгованості є меншою за розмір дебіторської заборгованості, а остання буде повернута у встановлений термін, можна говорити про платіжну готовність підприємства, навіть якщо немає залишку грошових коштів [3, с. 245]. Ми погоджуємося із думкою В. М. Собчишина та М. В. Гаджиєвої [1, с. 358], що зазначене твердження справедливе, якщо середній термін погашення кредиторської заборго-

ваності дорівнює або перевищує середній період повернення дебіторської, адже в протилежному випадку термін оплати кредиторської заборгованості може настати раніше, ніж надійдуть кошти від дебіторів.

Дослідження поточної платіжної готовності здійснено для СТОВ «Славутич» Миргородського району, результати чого зображено на рис. 1.

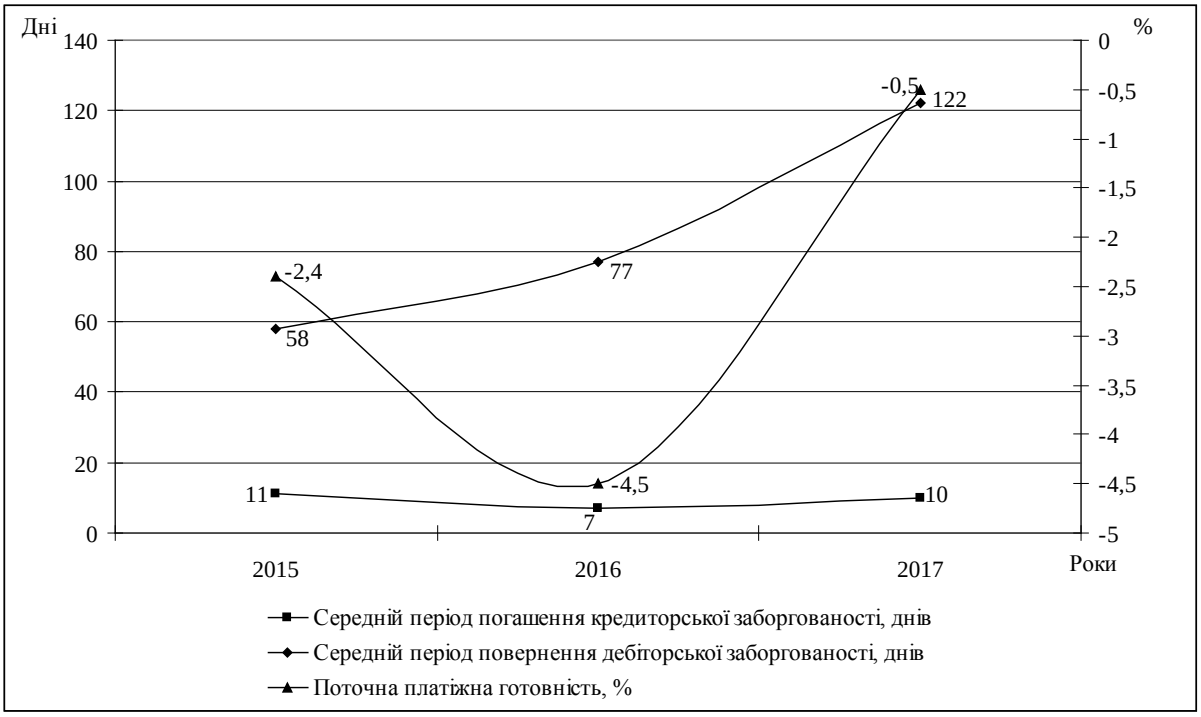


Рис. 1. Динаміка показників для оцінювання поточної платіжної готовності СТОВ «Славутич» за 2015–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства

Як свідчать дані рис. 1, показник поточної платіжної готовності СТОВ «Славутич» у 2015–2017 рр. мав від'ємне значення, що є результатом перевищення розміру поточної дебіторської заборгованості над величиною поточної кредиторської заборгованості. Згідно з вище наведеним нормативом цього показника, не можна говорити про повну платіжну готовність товариства, бо середній термін погашення дебіторської заборгованості перевищував середній період повернення кредиторської заборгованості (на 47, 70 і 112 днів відповідно), а отже момент оплати кредиторської заборгованості міг настати раніше, ніж надійшли б кошти від дебіторів СТОВ «Славутич».

Отже, щоб зробити висновок про рівень поточної платіжної готовності підприємства за її від'ємного значення, слід проаналізувати тривалість одного обороту поточної дебіторської і кредиторської заборгованостей.

Список використаних джерел

1. Собчишин В. М. Удосконалення методичних засад аналізу поточної платіжної готовності підприємства / В. М. Собчишин, М. В. Гаджиєва // Матеріали III Всеукр. наук.-практ. конф. [«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»], (Полтава, 26 жовтня 2018 р.). – Полтава : ПДАА, 2018. – С. 358–360.

2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз бізнесу : навч. посіб. / Ю. М. Тютюнник. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2004. – 288 с.

3. Чумак В. Д. Прогнозування можливого банкрутства сільськогосподарських підприємств на основі аналізу фінансових коефіцієнтів : монографія / В. Д. Чумак ; за ред. П. Г. Саблука. – Ч. 3. – К. : ІАЕ УААН, 2001. – 676 с.

ПРИБУТОК СТРАХОВИКА, ЙОГО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ

Домбровський А.Ю.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Галінська Т.С., кандидат економічних наук, доцент

В умовах ринкової економіки будь-який суб’єкт господарювання прагне до максимізації прибутку, що дає змогу утримувати позиції на ринку збуту та забезпечити динамічний розвиток в умовах конкуренції.

Значення прибутку обумовлює необхідність визначення специфіки його формування.

На ринку страхування України спостерігається нерівномірність розвитку, результатом чого є зменшення кількості страховиків. При цьому слід зазначити, що відповідні установи є рушійною силою у розвитку фінансового ринку країни. Тому важливим постає питання підвищення прибутковості з урахуванням специфіки діяльності страхових компаній.

Прибуток страхової компанії являє собою фінансовий результат її діяльності за певний звітний період (квартал, півріччя, дев'ять місяців, рік). Фінансовий результат - це вартісна оцінка підсумків господарювання страховика. Вона визначається як різниця між доходами і витратами. Фінансовий результат, як правило, має додатний характер, тобто набуває форми прибутку, хоча іноді можуть бути й збитки.

Оскільки страхова компанія проводить не лише страхову, а ще й інвестиційну та господарську діяльність, прибуток страховика також є підсумком фінансових результатів усіх перелічених видів діяльності. Згідно із Законом України "Про страхування" прибуток страховика складається з прибутку від страхової діяльності, прибутку від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів, прибутку від інших операцій [1]. Найскладнішим є обчислення прибутку від страхової діяльності. Закон визначає, що прибуток від страхової діяльності (крім страхування життя і медичного страхування) обчислюється як різниця між доходами від страхової діяльності та витратами страховика на надання страхових послуг. Склад доходів від страхової діяльності і витрат на проведення страхування також визначений цим Законом.

До складу доходів від страхової діяльності страховика належать такі доходи:

- страхові премії, що отримані за укладеними з ним договорами страхування і перестрахування;
- комісійні винагороди, отримані страховиком за перестрахування його ризиків;
- частки від страхових відшкодувань, сплачені іншими перестраховиками;
- повернуті страховику суми з централізованих страхових резервних фондів;
- повернуті страховику суми страхових (технічних) резервів, інших, ніж резерви незароблених премій, у випадках і на умовах, які передбачені законодавством.

Інвестиційна діяльність страховика – інвестування і розміщення тимчасово вільних коштів, що є його власністю або якими він володіє (розпоряджається). Доходи від цієї діяльності є вторинними (похідними) від первинних доходів (зібраних страхових премій), але за обсягом можуть істотно перевищувати первинні доходи.

Окрім страхових премій і доходів від інвестиційної діяльності, страховик може мати такі доходи, не пов’язані зі страхуванням:

- доходи від здавання майна в оренду (здійснення фінансового або оперативного лізингу, оренди землі, житлових помешкань на умовах довгострокових договорів без перерахунку сум податкових зобов’язань страховика після завершення зазначених операцій і без відображення сум податку з додаткової вартості, коли надаються такі послуги);
- доходи від надання консультаційних послуг;
- доходи від реалізації прав регресної вимоги страховика;
- доходи у вигляді безкоштовної фінансової допомоги страховику і безкоштовно переданих страховику товарів (надання послуг);
- доходи від продажу (відчуження) окремо цінних паперів і окремо деривативів протягом звітного періоду, як різниця між валовим доходом, отриманим через продаж (відчуження) цінних паперів (деривативів), і сумою витрат на їхнє придбання.

Отже, роздивившись основні складові прибутку страхових компаній, ми можемо зробити висновок про те, у якому напрямі більш доречно розвиватися страховикам в умовах українського ринку послуг. В таких умовах вітчизняним страховим компаніям потрібно підвищувати свою конкурентоспроможність або розглядати перспективи розширення кількості додаткових послуг (інших видів діяльності) та підвищення їх якості.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про страхування" / Верховна Рада України. - [Інтернет ресурс]. - Режим доступу: //www.zakon.rada.gov.ua.

2. Закон України «Про внесення змін в Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств»» - [Інтернет ресурс]. - Режим доступу: //www.zakon.rada.gov.ua.

РОЛЬ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Дудченко А.М.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Глущенко Ю. А., кандидат економічних наук, доцент

На сучасному етапі розвитку України демократичним шляхом, важливим є питання досягнення належного рівня фінансової децентралізації бюджетної системи, зокрема в напрямку забезпечення формування місцевих бюджетів переважно за рахунок власних доходів (місцевих податків і зборів). Це сприятиме належному стану забезпечення суспільними послугами громадян, узгодженню видатків органів влади з місцевими потребами і уподобаннями.

Проте, як свідчить практика, незначна частка доходів місцевих бюджетів України в зведеному бюджеті держави у 2015-2017 роках (15,5 – 22,6 % без урахування трансфертів, з них місцевих податків та зборів – 4,2 – 5,2%), низький рівень фінансової автономії, відсутність дієвих стимулів стримує економічний та соціальний розвиток територіальних громад [1].

Місцеві податки (збори) – це платежі, які спрямовуються виключно до бюджету місцевого самоврядування [3]. До місцевих податків належать: 1) податок на майно, який складається з: податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортного податку; плати за землю; 2) єдиний податок. Місцевими зборами є: збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір.

Правова основа встановлення місцевих податків та зборів органами місцевого самоврядування визначена ст. 143 Конституції України та п. 24 ч. 1 ст. 26 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» [2]. Весь спектр відносин, що виникають у сфері справляння податків і зборів, регламентовано Податковим Кодексом.

Місцеві ради, створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, повинні у межах своїх повноважень прийняти рішення про встановлення місцевих податків та зборів. Під час встановлення податків та зборів обов'язково слід визначити такі елементи: платники податку; об'єкт оподаткування; база оподаткування; ставка податку; порядок обчислення податку; податковий період; строк та порядок сплати податку; строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку. Разом із цим, під час встановлення податку можуть передбачатися податкові пільги та порядок їх застосування (крім індивідуальних пільгових ставок).

Рішення про встановлення місцевих податків та зборів має бути офіційно оприлюднено до 15 липня року, що передує бюджетному періоду. У разі якщо місцева рада не прийняла рішення про встановлення відповідних

місцевих податків і зборів, до моменту прийняття рішення вони будуть справлятися виходячи з норм Податкового Кодексу із застосуванням мінімальних ставок. А от плата за землю в такому випадку має справлятися із застосуванням ставок, що діяли до 31 грудня року, котрий передує бюджетному періоду, в якому планується застосування плати за землю.

Офіційно оприлюднене рішення про встановлення місцевих податків та зборів є нормативно-правовим актом з питань оподаткування місцевими податками та зборами на території відповідної місцевої ради. Окрім того, протягом 10 днів з дня оприлюднення рішення про встановлення місцевих податків та зборів його копію потрібно надіслати до контролюючого органу, в якому перебувають на обліку платники відповідних місцевих податків та зборів.

Аналізуючи стан виконання місцевих податків і зборів до місцевих бюджетів України району ми відслідковуємо поступовий приріст їх надходжень (рис.1).

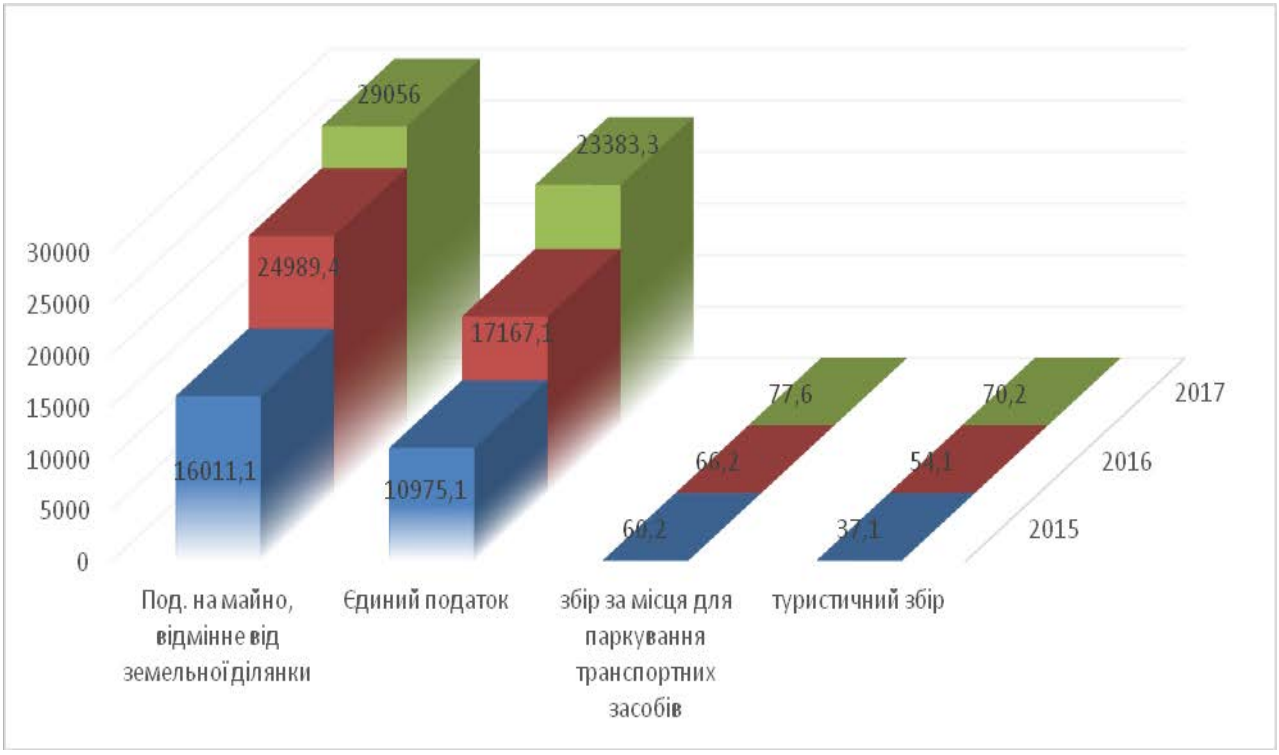


Рис. 1. Динаміка надходжень місцевих податків і зборів до місцевих бюджетів України за 2015-2017 роки

Основу структури складли податок на майно (понад 50%) та єдиний податок (близько 40%). Слід зазначити, що прийнятий проект Закону України №5132 «Про внесення змін у Податковий кодекс України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році», сприяв внесенню відповідних змін до п. 293.1 та п. 293.2 Кодексу.

Відповідно до цього, платники єдиного податку першої групи сплачують фіксовану ставку від розміру прожиткового мінімуму, а другої

групи від розміру мінімальної заробітної плати, що є порушенням принципів податкового законодавства. Більш того, підвищення з 1 січня 2017 року мінімальної заробітної плати до 3200 гривень збільшило податкове навантаження у порівнянні з січнем 2016 р. для платників другої групи більш ніж у 2 рази. У зв'язку з цим, зросла кількість бажаючих фізичних осіб-підприємців другої групи припинити господарську діяльність, в результаті чого скоротилися надходження до бюджетів.

Питома вага зборів у структурі місцевих податків і зборів є досить низькою (15-20%), що потребує детального дослідження проблемних питань їх мобілізації та розробки дієвих пропозицій щодо їх нарощення.

Дослідження свідчить, що формування місцевих податків здійснюється на основі методу «від досягнутого рівня», що не враховує скритий фінансовий потенціал територій. Застосування методики інтегральної оцінки рівня фінансового потенціалу методу в бюджетному плануванні сприятиме нарощенню та розширенню податкової бази.

Чіткого, повного й детального регулювання потребує процедура надання пільг шляхом вичерпного переліку суб'єктів оподаткування та посиленні контролю. Проведення експертної оцінки фінансової ефективності управлінських рішень, наданих органами місцевого самоврядування, сприятиме виявленню резервів зростання та блокуванню зловживань у витрачанні бюджетних коштів.

Список використаних джерел

1. Бюджет України 2017 : статистичний збірник [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України . – Режим доступу : https://www.minfin.gov.ua.

2. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua.

3. Податковий кодекс України : Кодекс від 2 грудня 2010 року № 2755-VI VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Думанський Є.С.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент

Активи підприємства – це економічні ресурси підприємства у формі сукупних матеріальних цінностей, які використовуються в господарській діяльності з метою отримання прибутку. Проблема ефективного управління активами є притаманною не лише для України. На думку аналітиків в основі краху більшості західних компаній лежить відсутність абсолютно ліквідних активів, а не відсутність замовлень [1, с. 243]. Головною метою даної проблематики є виділення основних критеріїв в управлінні активами та вибір правильної стратегії. Зокрема, ключовою у реалізації стратегії підприємства є проблема достатності оборотних активів, механізм їх планування і поповнення, аналіз ефективності використання, а також правильного формування політики управління активами. Ці проблеми в своїх працях розглядали І. Бланк, Дж. Ван Хорн, В. Ковальов, Г. Кірейцев, А. Поддєрьогін та інші.

Управління активами включає: формування та управління фінансово-експлуатаційними потребами в обігових коштах; управління дебіторською заборгованістю; стратегію фінансування поточних активів; управління джерелами формування оборотного капіталу; управління необоротними активами; управління фінансуванням необоротних активів; управління грошовими коштами і короткостроковими фінансовими вкладеннями. Аналізуючи вище зазначине, можемо констатувати, що в управлінні оборотними активами, в першу чергу, має передбачатись визначення оптимальної величини, розробка варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання.

Як переконує досвід, багатоаспектність практичних задач управління запасами та існуючі недоліки, описаних в літературі методів, приводять до висновку, що в сучасних умовах відповідні служби підприємства швидше за все не зможуть скористатися готовими рекомендаціями, а повинні творчо підходити до існуючих методик, в значній мірі самостійно розробляючи адекватні для власного підприємства методики. Адже, як зазначають провідні фахівці, управління в більшій мірі є мистецтвом ніж наукою. Тим не менше окремі оцінки, отримані за допомогою формалізованих методів, нехай навіть в певній мірі умовні, дозволяють більш швидше приймати кінцеві рішення.

Значних успіхів по зниженню загальної потреби в оборотних активах можна досягти, напрацювавши ефективну політику управління дебіторською заборгованістю. Так, невиправдана дебіторська заборгованість є іммобілізацією власного капіталу, а перевищення її певного рівня може

призвести до втрати ліквідності і навіть зупинки виробництва. Така ситуація досить характерна для національної економіки з її хронічними неплатежами. Найбільш відомим економічним інструментом стягнення дебіторської заборгованості, є надання знижок за швидку оплату продукції. Багато підприємств використовують цей інструмент для прискорення повернення дебіторської заборгованості, однак роблять це інтуїтивно, без серйозних розрахунків, допускаючи при цьому помилки. Застосування механізму знижок за швидку оплату доцільне лише постійним клієнтам при суровому дотриманні ними платіжної дисципліни за термінами та сумами сплати.

Нетрадиційним для національних підприємств, хоча і достатньо перспективним, є такий інструмент повернення дебіторської заборгованості як факторинг – продаж дебіторської заборгованості. Це пояснюється високим ризиком неповернення дебіторської заборгованості в сучасних умовах, досить високими цінами на факторингові послуги, хоча за кордоном ціни на подібні послуги вищі, ніж, наприклад, процентна ставка банківського кредиту.

Управління власними грошовими коштами і способи залучення грошових коштів в оборот підприємства є найменш розробленим в національній практиці. У світовій практиці досить широко використовується спосіб резервування власних оборотних активів в цінні папери, що легко реалізуються. Для розрахунку оптимальної величини продажу цінних паперів використовуються моделі Баумоля, Міллера-Орра та інші, що дозволяють планувати як стабільні так і змінні грошові потоки. На жаль, цей метод управління грошовими потоками поки що недоступний більшості національних виробників через відсутність в Україні надійних цінних паперів, традиційної недовіри до фінансових інструментів тощо [2, с. 205].

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємства відбувається зміна величини його необоротних активів. Вважаємо за доцільне визначити оцінку тенденцій зміни необоротних активів підприємства з позиції як підприємства в цілому, так і його функціональних підрозділів. Як цільову функцію управління необоротними активами підприємства доцільно використовувати функцію, що максимізує кінцеві фінансово-економічні показники діяльності підприємства. При цьому обмеженнями цільової функції ефективності будуть показники якості виробленої продукції, технологічні і виробничі чинники діяльності підприємства. Виходячи з цього, формують політику управління необоротними активами підприємства. Вона являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства і полягає у фінансовому забезпеченні своєчасного оновлення основних засобів і ефективного їх використання.

Таким чином, наслідком впровадження ефективної політики управління оборотними та необоротними активами підприємства мають стати: забезпечення безперебійної роботи підприємства; зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обороту оборотних активів; максимізація прибутку підприємства при збереженні ліквідності та платоспрможності підприємства.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2001. – 389 с.

2. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : підруч. / Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Іщенко Д.С.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент

Основною ціллю створення та діяльності малих підприємств є задоволення потреб власників, тому головною метою фінансово-аналітичної роботи є розрахунок можливого прибутку. При цьому акцент робиться на кінцеві показники, такі як доходи, витрати та прибуток. І мало хто з керівників звертає увагу на проміжні результати діяльності, через що багато малих підприємств банкрутують, не протримавшись на ринку навіть 5-10 років. Існує думка, що здійснення фінансово-аналітичної роботи на малих підприємствах – це нераціональне використання робочого часу та зайві витрати.

Серед сучасних вітчизняних економістів, які займаються вивченням особливостей діяльності малого підприємництва, необхідно виділити наступних: О. Барановського, А. Кисельова, В. Корнєєва, І. Кузнецову, Є. Панченка, С. Соболя, В. Бородюка, А. Гриценка, П. Єщенка, В. Савчука, Н. Шабранську та інших. Але, незважаючи на підвищену увагу до вивчення діяльності малих підприємств у вітчизняній літературі майже неможливо знайти наукові праці, що стосуються значення та особливостей фінансово-аналітичної роботи на малих підприємствах. Отже, актуальність даної теми визначена гострою необхідністю її детального вивчення та донесення до власників і керівників малих підприємств.

Однією з основних умов стабільності малих підприємств є чітка організація діяльності, що певним чином втілюється через фінансово-аналітичну роботу. На великих підприємствах фінансово-аналітичною роботою займаються фінансові відділи, на малих – дана робота покладається на головного бухгалтера. Згідно з пропозицією провідних фахівців, які вивчають аналітичну роботу на підприємствах, виділяється три етапи її проведення: підготовчий, основний, завершальний [1, с. 18]. На підготовчому етапі фінансово-аналітичної роботи здійснюється збір необхідної інформації, перевірка її достовірності, вивчається об’єм виконання попередніх планів, визначаються ос-

новні завдання та послідовність дій щодо організації аналітичної роботи. Основний етап повинен включати: систематизацію зібраних матеріалів, їх статистичну обробку; складання планів та прогнозів із визначенням необхідних показників; втілення планів, контроль за повнотою їх реалізації та впливом на результати діяльності підприємства. Заключний етап фінансово-економічної роботи передбачає узагальнення результатів проведеної роботи, визначення повноти її проведення та шляхів удосконалення.

Найбільш об'ємним та важливим є другий етап фінансово-аналітичної роботи. Як переконує світовий досвід, продуктивна діяльність підприємств не можлива без планування, і особливо для малих підприємств, діяльність яких є досить ризиковою. Метою фінансового планування малих підприємств є забезпечення оптимальних можливостей для успішної господарської діяльності, одержання необхідних для цього коштів і в кінцевому підсумку досягнення прибутковості підприємства.

На будь-якому малому підприємстві, незалежно від виду діяльності, повинні бути розроблені фінансовий план та платіжний календар. Для їх складання необхідно: мати інформацію про заплановане придбання необоротних активів чи їх вибуття, норми амортизації та інше; проаналізувати всю наявну у підприємства заборгованість, вірогідність і строки її погашення; вивчити діючі та заплановані договори, згідно яких плануються і аналізуються обсяги реалізації продукції та витрати, що виникають у зв'язку з їх виконанням; спрогнозувати за допомогою даних бухгалтерського обліку суми податків, які будуть нараховані та сплачені впродовж кварталу. Суб'єктам малого підприємництва необхідно систематично займатись і оперативним плануванням. Наступним етапом фінансово-аналітичної діяльності суб'єкта малого підприємництва є оперативна фінансова робота, яка являє собою забезпечення підприємства необхідними оборотними та необоротними активами, проведення своєчасних розрахунків з постачальниками, фінансовими установами та державою.

Найважливішими напрямами удосконалення фінансової роботи на малих підприємствах є наступні [2, с. 41]: системний і постійний фінансовий аналіз їхньої діяльності; організація оборотних коштів відповідно до існуючих вимог з метою оптимізації фінансового стану; оптимізація витрат підприємства на основі розподілу їх на змінні і постійні та аналіз взаємодії і взаємозв'язку «витрати – виторг – прибуток»; оптимізація розподілу прибутку і вибір найбільш ефективної дивідендної політики; більш широке впровадження комерційного кредиту з метою оптимізації джерел коштів і впливу на банківську систему; оптимізація структури майна і джерел його формування з метою недопущення незадовільної структури балансу; розробка і реалізація стратегічної фінансової політики підприємства.

Підсумовуючи вище викладене, слід зазначити, що власникам малих підприємств для ведення успішної та прибуткової діяльності необхідно чітко планувати свій бізнес, не жаліти часу на аналіз беззбитковості діяльності, своєчасно контролювати наявність та рух грошових коштів, навчитися пе-

редбачати критичні ситуації та приймати рішення ще до того як бізнес вийде із під контролю. Процес прийняття оптимальних управлінських рішень неможливий без досконалої організації фінансово-аналітичної роботи. Тільки її системний характер може сприяти успішності бізнесу.

Список використаних джерел

1. Борисов А. Н. Финансовый менеджмент на малих предприятиях / А. Н. Борисов // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 6. – С. 17–22.

2. Шабранська Н. О. Мале підприємництво в системі економіки / Шабранська Н. О. // Персонал. – 2016. – № 5. – С. 40–43.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІТЬ ТА НАПРЯМИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Карась В. В., Сколота Л. В.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Зоря С. П., кандидат економічних наук, доцент

Фінансова діяльність є ключовою ланкою господарської діяльності підприємства, яка забезпечує безперервну діяльність господарюючого суб'єкта на ринку. В той же час, нестабільність та мінливість зовнішнього середовища загострюють потребу у формуванні ефективних шляхів забезпечення конкурентоспроможності та стійкого економічного зростання вітчизняних підприємств, що вимагає раціональних та обґрунтованих підходів до організації фінансової діяльності.

Не дивлячись на значну кількість наукових доробок в контексті вивчення економічної сутності, завдань та напрямків фінансової діяльності суб'єктів господарювання, в економічній літературі не існує єдиного підходу до трактування поняття фінансової діяльності підприємства, що потребує уточнення її змісту, завдань, напрямів та функцій. Враховуючи зазначене, доцільним є висвітлення деяких із існуючих підходів вчених економістів до трактування даної дефініції.

Н. М. Любенко фінансовою діяльністю визначає систему використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємства та досягнення поставлених цілей [3, с. 6].

М. М. Бердар, автор навчального посібника «Фінанси підприємств» зазначає, що враховуючи функціональну спрямованість, фінансова діяльність господарюючого суб'єкта пов'язана з формуванням активів та структури капіталу відповідно до ключових напрямків розвитку підприємства, забезпеченням ефективного використання фінансових ресурсів в процесі ведення господарської діяльності, а також прибутковості діяльності за умов мінімізації

фінансових ризиків та забезпечення фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності [2, с. 21].

Відповідно до нормативно-правової бази, фінансова діяльність визначається через призму фінансового посередництва. Так, відповідно до ст. 333 Господарського кодексу України [1] фінансова діяльність суб'єктів господарювання включає грошове та інше фінансове посередництво, страхування, допоміжну діяльність у сфері фінансів і страхування.

В той же час, термін фінансова діяльність використовується також і у бухгалтерському обліку. Зокрема, у Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5], фінансову діяльність визначено як діяльність, що в результаті призводить до змін вартості та складу власного і позикового капіталу підприємства.

Близьким до змісту зазначеного стандарту є визначення досліджуваної дефініції Н. І. Налукової, яка визначає фінансову діяльність, як діяльність спрямовану на забезпечення підприємства фінансовими ресурсами з метою отримання максимальних вигод [4].

Тобто, фінансова діяльність підприємства, в першу чергу, спрямована на пошук та мобілізацію можливих резервів з метою збільшення доходів та мінімізації витрат пов'язаних із залученням капіталу (пошук більш вигідних умов залучення капіталу із зовнішніх джерел в порівнянні із середніми вартісними показниками по ринку).

Проведений аналіз наукової літератури свідчить, що основними напрямами фінансової діяльності підприємства з метою реалізації її ключових завдань є: 1) фінансове прогнозування та планування, що передбачає формування оперативних, поточних та перспективних фінансових планів, бізнес-планів, розробка окремих проектів, угод; 2) аналіз та контроль діяльності підприємства, основою якого є діагностика фінансового стану підприємства, оцінка ділової активності (в тому числі й ринкової активності), ідентифікація ключових резервів максимізації доходів та прибутків за одночасної мінімізації витрат; 3) оперативна, поточна фінансово-економічна робота, орієнтована здебільшого на оптимізацію запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, своєчасного погашення різного роду боргових зобов'язань.

Враховуючи інформацію наведену вище, зміст фінансової діяльності підприємства доцільно виразити через наступні функції: фінансування діяльності підприємства, що передбачає формування оптимальної структури капіталу з урахуванням таких критеріїв як максимізація фінансової рентабельності, мінімізація середньозваженої вартості капіталу та фінансових ризиків; формування активів (майна), що поєднує в собі конкретні складові оцінки, моніторингу, планування та управління підприємством у розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; антикризовий фінансовий менеджмент, що проявляється у наявності ефективного фінансового контролю за грошовими потоками, внутрішнього аудиту, аналізу фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства, формуванні та реалізації за необхідності антикризових заходів, тощо.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України : від 16 січ. 2003 р. № 436-15. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 04.04.2019).

2. *Бердар М. М.* Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 352 с.

3. *Любенко Н. М.* Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 264 с.

4. *Налукова Н. І.* Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: сутнісно-аналітичний аспект. *Галицький економічний вісник.* 2011. № 1 (30). С. 166–174.

5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 7 лют. 2013 р. № 73. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (дата звернення: 04.04.2019).

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Масловська С. В., Шукевич В. В., Сергієнко К. А.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Зоря О. П., кандидат економічних наук, доцент

Нами встановлено, що головним фактором підвищення ефективності використання основних засобів є їх оновлення і технічне удосконалення. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу підвищує рівень механізації і автоматизації виробництва, продуктивність праці, сприяє економії матеріальних витрат, підвищує культуру і безпеку виробництва.

Значні резерви знаходяться в збільшенні часу роботи машин і механізмів. Основними причинами цілозмінних і цілодобових простоїв обладнання є ремонт в зв'язку з несправностями і налагодженням, а також організаційні проблеми: відсутність матеріалів, заготовок, інструменту, енергії та інше.

Система шляхів поліпшення використання основних засобів підприємства може бути представлена наступним чином:

1.Технічне вдосконалення засобів праці:

- технічне переозброєння на базі комплексної автоматизації і гнучких виробничих систем;
- заміна застарілої техніки, модернізація обладнання;
- ліквідація «вузьких місць» і диспропорції у виробничих потужностях підприємства;
- механізація допоміжних і обслуговуючих виробництв;

- впровадження прогресивної технології спецоснастки;
- розвиток винахідництва і раціоналізації.

2. Збільшення часу роботи машин і устаткування:
- ліквідація недіючого устаткування;
- скорочення термінів ремонту устаткування;
- зниження часу простоїв.

3. Поліпшення організації і управління виробництвом;
- прискорення досягнення проектної продуктивності нововведених виробничих систем;
- впровадження наукової організації праці і виробництва;
- поліпшення забезпечення матеріально-виробничими ресурсами;
- вдосконалення управління виробництвом на базі ЕОМ;
- розвиток матеріальних стимулів у працівників, що сприяють підвищенню ефективності виробництва.

Таким чином, ефективність використання основних засобів підприємства залежить від безлічі факторів, які впливають на збільшення тривалості робочого часу (екстенсивні фактори), а також на підвищення інтенсивності роботи, продуктивності в одиницю часу активної частини основних засобів (інтенсивні чинники).

Список використаних джерел

1. Агаев Р. П. Механизмы обобщенно-интервального выбора и порождаемые ими функции / Р. П. Агаев, Ф. Т. Алескеров // Автоматика и телемеханика. – 1993. – вып. 4. – С. 147 – 159.

2. Василішин С.І. Переоцінка активів як напрям протидії інфляції у системі економічної безпеки підприємств / С.І. Василішин, Є.Р. Ступницький // Вісн. Харк. нац. техн. ун-ту с. - г.: Економічні науки. – Х.: ХНТУСГ, 2015. – Вип. 161. – С. 129-136.

3. Могилова М. М. Економічні проблеми формування та відтворення основних засобів у сільському господарстві / М. М. Могилова, Г. М. Підлісецький, Я. К. Білоусько // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 58–65.

4. Могилова М. М. Матеріально-технічне забезпечення аграрної галузі / М. М. Могилова, Г. М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 61–67.

СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Мауер Д.Р.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Бражник Л.В., кандидат економічних наук, доцент

Будь яке підприємство має за головну мету максимізувати свої ринкові зусилля, запропонувати свою конкурентоздатну продукцію чи послуги та отримати максимальний прибуток від їх реалізації, саме тому досить актуальним питанням є розробка господарюючим суб'єктом дієвої системи фінансового менеджменту як основного методу управління фінансами на підприємстві.

Фінансовий менеджмент розглядають як систему певних методів та принципів стосовно розробки та реалізації управлінських рішень, які виникають в результаті формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства та механізму забезпечення грошових потоків, спрямованих на досягнення стратегічних цілей [3, с. 16].

Така система передбачає: розробку фінансової політики, інформаційне забезпечення, здійснення фінансового планування та контролю, а також створення умов для інвестиційної діяльності підприємства.

Ефективність управління фінансової діяльності господарюючого суб'єкта залежить від основних принципів фінансового менеджменту [2, с. 8]:

– інтегрованість з усіма підрозділами управління підприємством;

– комплексний характер та взаємозв'язок управлінських рішень та їх влив на результати в усіх сферах діяльності підприємства;

– динамізм управління;

– альтернативність підходів до розробки певних управлінських рішень;

– орієнтованість на стратегічну мету розвитку підприємства.

Функції фінансового менеджменту можна розглядати у двох позиціях: перша, керуюча система, яка передбачає розробку фінансової стратегії, аналіз фінансової діяльності та її планування, стимулювання розробки управлінських рішень та контроль за їх виконанням; друга, спеціальна система управління підприємством:

– управління оборотними та необоротними активами;

– управління капіталом (формування його структури за рахунок власних та залучених (позикових) джерел);

– управління інвестиціями (створення «портфелю» інвестицій та здійснення оцінки інвестиційних проектів);

– управління грошовими потоками (синхронізація обсягів надходжень та витрат, зменшення втрат активів під час інфляції або неефективного використання, підтримка ліквідності оборотних активів підприємства);

– управління фінансовими ризиками та антикризове управління (зведення до мінімуму фінансових ризиків за рахунок ефективних форм внутрішнього і зовнішнього страхування).

До основних прийомів фінансового менеджменту належать:

– фінансовий аналіз (аналіз грошових потоків, оцінка напрямів формування і використання фінансових ресурсів, аналіз фінансових результатів та окреслення факторів, що безпосередньо впливають на них);

– фінансове планування та прогнозування (ведення планування, координування та контроль за використанням ресурсів господарюючого суб'єкта, зокрема: оперативне, поточне та перспективне фінансове планування);

– прийняття рішень (відносно формування капіталу, окремих аспектів щодо здійснення інвестиційної та фінансової діяльності) [1, с. 12].

Загальна система управління підприємством включає в себе одну з найголовніших її підсистем – фінансовий менеджмент, який забезпечує раціональне управління найскладнішою ланкою господарської діяльності, а саме управління фінансовими ресурсами підприємства. Це поняття трактують з точки зору різних аспектів та позицій, проте його сутність та призначення розкривається в його основних завданнях, функціях, принципах та прийомах.

В сучасних умовах глобалізації економіки, господарюючі суб'єкти мають швидко реагувати та самостійно розв'язувати проблеми фінансового забезпечення інвестиційної та виробничо-господарської діяльності. Тому роль фінансового менеджменту відіграє питому роль при управлінні їх діяльністю.

Фінансовий менеджмент слід розглядати як інтегральне явище, що має різні форми прояву. Так, з функціональної точки зору фінансовий менеджмент являє собою механізм, що дозволяє досягнути стратегічної мети підприємства, а головною ціллю власників підприємств є збільшення добробуту та ефективне використання фінансових ресурсів під час операцій з активами, а також забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку. З інституційної точки зору фінансовий менеджмент можна розглядати, як орган управління, а з організаційно-правової – це вид підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. Васьківська К. В., Сич О. А. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Львів: «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2017. 236 с. URL: http://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/посібник-ФМ-30.pdf (дата звернення: 10.04.2019).

2. Бігдан І. А., Лачкова Л. І., Лачкова В. М., Жилякова О. В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Харків: ХДУХТ, 2017. 197 с. URL: http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1864/1/Посібник%20ФМ%20елект.pdf (дата звернення: 10.04.2019).

3. Лапіна І. С., Гончаренко О. М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / за заг. ред. І. С. Лапіної – Одеса: Атлант, 2016. 313 с. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6001/1/Фінансовий%20менеджмент.pdf (дата звернення: 10.04.2019).

БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Павлюченко В. А.,
здобувач вищої освіти СВО«Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Глущенко Ю. А., кандидат економічних наук, доцент

У сучасних реаліях головним національним інтересом для України є сталий розвиток економіки та добробут громадян, а підґрунтям цьому повинна стати національна та економічна безпека, суттєве посилення фінансової безпеки і максимальне поліпшення інвестиційного клімату, досягнення реального економічного зростання тощо. У стратегічному плані економічну безпеку може гарантувати лише конкурентоспроможна економіка на чолі з ефективно діючим малим та середнім бізнесом.

Економічна криза, знецінення національних грошей, системна банківська криза, що відбуваються в Україні, є джерелом подальшої нестабільності і гальмування розвитку економіки, зростання безробіття, поглиблення бідності та загострення соціально-політичних ризиків. Діяльність малих і середніх підприємців, які не мають змоги отримати довгий та дешевий, бодай мікрокредит до 10-ти тисяч доларів, неминуче ускладнюється і призводить до негативних наслідків, як от частка виробництва підприємств малого та середнього бізнесу у ВВП країни, яка складає всього 6%(рис. 1).Криза змусила банки замислитися над пріоритетними напрямами діяльності та переосмислити власну стратегію, удосконалюючи продуктовий ряд та групи клієнтів, з яким взаємодіють. «Тупцювання» на місці інедоопрацювання Верховною Радою з 2016 року законопроекту (№4529) щодо стимулювання кредитування в Україні є першою основною проблемою, що не дозволяє ухвалити нормального закону кредитування бізнесу.

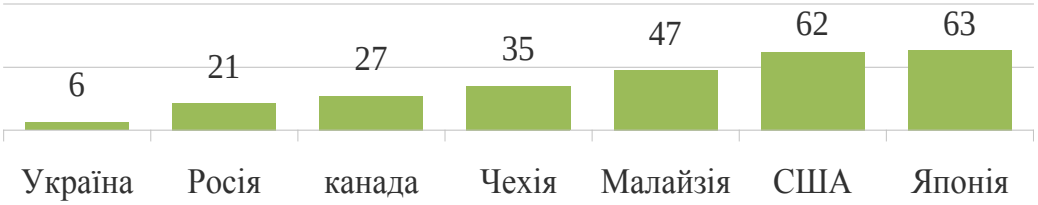


Рис. 1. Частка виробництва підприємствами малого та середнього бізнесу у ВВП України за 2017 р.

Основними мінусами цього закону є те, що банкам дозволяється застосовувати валютний курс, що був чинним на момент видачі кредитів. Що є дуже невигідно для представників бізнесу. Про це розуміють експерти і депутати, тому і не ухвалюють цього закону, але і не пропонують жодної альтернативи. А без документа, який був би в інтересах і банків, і підприємств неможливо рухатись до масованого кредитування малого і середнього бізнесу.

Другою причиною, що стримує кредитування, є те, що нині український банківський сектор напряму залежить від дій та рішень державних банків. На сьогодні частка таких фінансових установ складає 52%, а це вже понад половини.

Їх підхід до кредитування все ще є застарілими та потребує удосконалення. Така картина довго не протримається, і на найбільші державні банки України чекатиме приватизація, а потім і широке залучення іноземних інвестицій та поновлення масованого кредитування.

Якщо подивитися на те, які ж банки сьогодні активно кредитують МСБ, на перших місцях цих рейтингів будуть саме державні фінансові установи: 1. ПриватБанкреальна ставка — 19%; Ощадбанк— 18,3%[3].

Для надання коштів для фінансування (кредитування) МСБ в Україні існують програми, що допомагають здешевити надання банками позик. Це програми фінансових установ у межах співпраці з різними іноземними фондами та структурами (Німецько-український Фонд, Фонд WesternNIS, Європейський інвестиційний банк тощо).

Серед продуктів і послуг підприємствам середнього та малого бізнесу слід виокремити:мікрокредитування;цільові кредити на придбання та будівництво комерційної нерухомості та придбання комерційного автотранспорту;кредити на придбання обладнання;овердрафт;спеціальні тарифні плани для малих та середніх підприємств за послугами, що користуються найбільшим попитом; пільгові пропозиції при комплексному обслуговуванні;депозити;корпоративні пластикові картки; зарплатні проекти.

Для клієнтів малого та середнього бізнесу залишаються у пріоритеті програми кредитування, бо у них постійно відчувається потреба у залученні фінансово-кредитних ресурсів необхідних для їхнього нормального функціонування.

Банки мають широкий спектр пропозицій по розміщенню тимчасово вільних коштів підприємств на депозити для одержання додаткового доходу. Кожен клієнт банку може обрати умови депозиту -вид, термін, ставку, суму, періодичність і режим виплати відсотків.

Юридичним особам пропонується реалізація зарплатних проектів з використанням міжнародних платіжних карток й оформлення корпоративних карток.

Для підприємств середнього та малого бізнесу також розробляються спеціальні пропозиції, які передбачають пільги за кредитами, овердрафтами, внесками (депозитами) тощо.

До напрямків удосконалення банківського обслуговування клієнтів середнього і малого бізнесу можна віднести надання якісного набору простих стандартизованих продуктів і послуг, здатних повністю задовольнити фінансові потреби цього сегменту. Роботою з клієнтами малого бізнесу мають займатись клієнт-менеджери у складі підрозділів, зона відповідальності яких буде визначена за територіальним принципом, а також операційно-касові співробітники.

Розвиток продуктового ряду має бути націленим на забезпечення можливості продажу клієнтам всього ряду банківських продуктів, адаптованих під потреби відповідних сегментів.

Для середніх та малих клієнтів необхідно посилити продуктовий ряд в галузі надання клієнтам короткострокових та середньострокових коштів (наприклад, факторинг, лізинг, експрес-кредити). Також вдосконалити продукти розрахунково-касового обслуговування та управління ліквідністю.

Оптимізація внутрішніх технологій і процесів надання банківських послуг має бути направлена на їх спрощення, стандартизацію та автоматизацію. Це дозволить, зокрема, підвищити ефективність процесу прийняття кредитних рішень, полегшити документообіг, формалізувати і зробити більш масштабованою систему аналітичної оцінки за рядом кредитних продуктів для малого та середнього бізнесу, підвищити якість аналізу кредитного ризику.

Ці зміни торкнуться також різних видів розрахунково-касових послуг банку та систем електронного документообігу. Дані процеси також мають бути підтримані впровадженням сучасних ІТ-систем банку, які будуть використані для оптимізації процесів, раціоналізації використання часу клієнтських менеджерів і вдосконалення роботи мережі, насамперед у сфері обслуговування малого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Банківська діяльність: навчальний посібник. [для студ. вищ. навч. закл.] / З.Б. Живко, О.П. Просович, М.І. Копитко.–К.: Алерта, 2012.–248 с.

2. Банківський маркетинг: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / І.О. Лютий, О.О. Солодка - К.: Центр учбової літератури, 2009. –776 с.

3. Кращі кредити на розвиток бізнесу в І кварталі 2019 року: [Електронний ресурс] / Компанія «Простобанк Консалтинг». – Режимдоступу : https://www.prostobank.ua/prostobank-awards/2019/business-credit.

4. Кредити для середнього та малого бізнесу : [Електронний ресурс] / Checkpoint Business Media. - Режим доступу : https://ckp.in.ua/business/17653.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Пасько Д.В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультет обліку та фінансів

Науковий керівник –
Бражник Л.В., кандидат економічних наук, доцент

У діяльності підприємства показником фінансового стану,який є досить вагомим, виступає фінансова стійкість. Проблема її забезпечення для вітчизняних підприємств була завжди актуальною, але значної уваги вона набуває в умовах нестабільної економіки та під впливом кризових явищ. Ретельні дослідження підприємством всіх сегментів даного спрямуванні дають змогу отримати конкретні рекомендації щодо подолання негативного впливу на фінансовий стан та покращення фінансової стійкості.

На сучасному етапі розвитку в Україні одночасно із формуванням ринкових відносин, здійсненням процесів роздержавлення та структурної перебудови економіки відбуваються глобальні зміни і в управлінні підприємством. Це, у свою чергу, викликає величезний інтерес до такої моделі управління, яка відповідає меті підвищення ефективності діяльності і водночас дає змогу зберегти стабільність та фінансову незалежність суб’єкта господарювання в умовах, які постійно змінюються [1].

Управління фінансовою стійкістю є важливим завданням менеджменту на всьому протязі існування підприємства з метою забезпечити незалежність від зовнішніх умов (зовнішня фінансова стійкість) і раціональність покриття активів джерелами їх фінансування (внутрішня фінансова стійкість).

Так Товариство з обмеженою відповідальністю «Хімхолодсервіс»має нормальний тип фінансової стійкості. Протягом 2015-2017 років фінансова діяльність характеризується позитивною динамікою, оскільки відбулося зростання таких показників як коефіцієнти швидкої та абсолютної ліквідності, чистого оборотного капіталу, коефіцієнта оборотності активів та ін..

Водночас запас фінансової стійкості підприємства за даний період знизився на 3 %, а отже підприємство не може коригувати суму виручки від реалізації продукції і може зазнавати при цьому збитків.

На запас фінансової стійкості підприємства негативно вплинуло збільшення постійних на 35,6 % і змінних на 6,8 % витрат, а позитивно вплинуло збільшення чистого доходу підприємства на 15 %.Поріг рентабельності підприємства за даний період збільшився на 18,1 %, що позитивно характеризує діяльність підприємства.

Для подальшої ефективної діяльності та стабільності на підприємстві необхідно збільшувати частку власного оборотного капіталу в вартості майна і добиватися, щоб темпи його росту були вище темпів росту позикового капі-

талу. Слід, також, збільшити обсяг інвестицій в основний капітал і його частку в спільному майні організації.

Виникла потреба у збільшенні чистого доходу, а отже, підприємство зможе підвищити свій рівень фінансової стійкості. Потрібно оптимізувати структуру капіталу, щоб співвідношення між власним і залученим капіталом було більш ефективне.

Для кожного суб'єкта господарювання важливо не просто зберігати стійкість, а й домагатися сталого розвитку. Щоб забезпечити стійке зростання та можливість сталого розвитку підприємства, необхідно проаналізувати чинники, що впливають на збалансованість такого зростання.

На сьогоднішній день найбільше впливають на фінансову стійкість підприємства економічні та фінансові чинники. Вони можуть зумовити виникнення кризових явищ, банкрутство і ліквідацію підприємства.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємств в Україні можна виділити наступні заходи:

1. Можливість здійснення глибокого аналізу фінансового стану підприємства і визначення перспективи його подальшої діяльності;

2. Виявити і зменшити можливі витрати і збитки на підприємстві, їх причини і перебудувати організаційну структуру так, щоб досягти максимізації прибутку;

3. Впровадження нових ефективних технологій, вибір варіантів розміщення виробничих потужностей, введення нових інвестиційних проектів;

4. Оцінка реальних можливостей підприємства, враховуючи якість продукції та послуг, вартість, конкурентоспроможність на ринках збуту [2].

Отже, в умовах нестабільного зовнішнього середовища ТОВ «Хімхолодсервіс» має стійкий фінансовий стан, але зниження запасу фінансової стійкості є негативним явищем, яке виникло в наслідок збільшення постійних і змінних витрат. Така тенденція може спричинити негативні наслідки у майбутньому, але оптимізувавши структуру капіталу, підприємство матиме змогу покращити свій фінансовий стан і збільшити кількість чистого доходу.

Список використаних джерел

1. Проволоцька О.М., Воронкова А.В.Сучасні тенденції фінансової стійкості вітчизняних промислових підприємств. *Вісник ЖДТУ*. 2018. №1(83) С. 129-133.

2. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика : навч. посіб. 2-ге вид. Київ : ЦУЛ, 2011. 328 с.

ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОПЕРАЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

Писанка В. О.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Дорошенко О. О., кандидат економічних наук

В сучасних умовах господарювання операційний аналіз є могутнім інструментом оперативного і стратегічного планування підприємства, прийняття фінансових рішень управлінського характеру й керування діяльністю суб'єктів господарювання.Він відіграє вирішальну роль у розробці стратегічної політики підприємства, включаючи рівень конкуренто-спроможності, та використовується як один із інструментів організації виробничо-збутової діяльності для досягнення максимального прибутку.

Операційний аналіз єключовим елементом управління витратами підприємства, що аналізує ступінь впливу витрат і виручки на рентабельність певного виду продукції зокрема чи діяльності підприємства загалом. В його основу покладено знаходження найбільш оптимальноїкомбінації змінних і постійних витрат, ціни та обсягу реалізації. Ключовими елементами операційного аналізу є валова маржа, операційний важіль, поріг рентабельності і запас фінансової міцності підприємства [1].

Валова маржа – це розрахунковий показник, не дивлячись на те, що сам по собі він не характеризує фінансового стану підприємства чи якогось його аспекту, проте він використовується в розрахунках ряду показників.

Дія операційного важеля проявляється у тому, що будь – яка зміна виручки від реалізації завжди призводить до більшої зміни величини прибутку.Він вказує, у скільки разів може змінитися значення фінансового резльтату при збільшенні чи зменшенні обсягу продажів. Цей ефект зумовлений різним ступенем впливу динаміки постійних та змінних витрат на формування кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства при збільшенні чи зменшенні обсягу виробництва.

Отже, операційний важіль залежить від співвідношення постійних і змінних витрат. Чим більший рівень постійних витрат, тим більша сила впливу операційного важеля. Вказуючи на темпи зростання чи падіння прибутку з кожним відсотком зростання/зниження виручки, сила операційного важеля свідчить про рівень підприємницького ризику чи можливостей даного підприємства [4].

Важливою характеристикою успішної роботи організації є величина запасу фінансової міцності, яка характеризує максимально допустимий відсоток зменшення фактичного операційного доходу до того рівня, поки операційна діяльність залишиться беззбитковою. Чим вище значення запасу фінансової стійкості, тим більш фінансово стійким є підприємство з точки зору

забезпечення прибутковості операційної діяльності, тим менший ризик настання збитковості [3].

Наступною складовою операційного аналізу є поріг рентабельності, який визначає такий обсяг реалізації будь-якого суб'єкта господарювання, при якому виручка від продажів повністю покриває всі витрати на виробництво і реалізацію продукції.

Отже, операційний аналіз – це аналіз залежностей фінансових результатів підприємства від витрат і обсягів виробництва(його також називають аналізом «витрати – обсяг – прибуток»).

Застосування даного виду аналізу у системі бюджетування на підприємстві дозволяє обґрунтувати широкий спектр питань, що впливають на кінцеву ефективність діяльності, а саме:

− обсяг продажу, що дозволить підприємству вийти в «нуль»;

− мінімальну ціну реалізації продукції;

− оптимальний асортимент продукції при обмежених ресурсах;

− вплив зміни в асортименті на фінансовий результат діяльності підприємства;

− доцільності реалізації замовлення за цінами, що є нижчими за собівартість;

− прийняття рішення про зниження цін при збільшенні обсягів збуту продукції.

На базі операційного аналізу розробляються шляхи мобілізації резервів, можливості їх ресурсного та фінансового забезпечення. Таким чином, операційний аналіз є невід'ємною частиною управлінського обліку. Результати якого є важливими для прийняття керівництвом підприємства правильних управлінських рішень. За допомогою операційного аналізу визначаються резерви, забезпечується об'єктивна оцінка стану резервів виробництва і ступеня їх використання, очевидний реальний дефіцит або збиток ресурсів, об'єктивна потреба в їх збільшенні або приріст виробництва за наявних ресурсах.

Список використаних джерел

1.Вахрушина М.А. Бухгалтерський управлінський облік/ 6-е вид., доп. і перероб. М. : Омега – Л. 2010.

2.Городецька Т.Б Операційний аналіз і його значення в прийнятті управлінських рішень / Електронний ресурс// IV Міжнародна інтернет-конференція «Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту» URL: https://economics.opu.ua.

3.Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч.посіб. / за ред. проф. Г.Г. Кірейцева. К.:ЦУЛ, 2002. 496 с.

4.ПарасійВергуненкоІ.М Операційний аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства: комплексний підхід / Електронний ресурс // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка», випуск 4(32), березень, 2017 р. URL:https://ecj.oa.edu.ua.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Побуділін М.М.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Галінська Т.С., кандидат економічних наук, доцент

В умовах трансформації економіки, а також фінансової кризи питання формування та розміщення фінансових ресурсів страхової компанії набуває особливої актуальності.

Фінансові ресурси страхової організації – це сукупність тимчасово вільних коштів, що знаходяться в обігу у страхової компанії та використовуються для здійснення страхової, інвестиційної, фінансової діяльності.

Обсяг власних фінансових ресурсів має важливе значення на початковому етапі функціонування страхової компанії, оскільки в цей час, як правило, ще не повністю сформований адекватний страховий фонд, яки здатен покрити великі страхові збитки. У цьому випадку особливо зростає роль статутного капіталу, що виступає інструментом управління бізнес-ризику страховика. Власні фінансові ресурси є чинником фінансової стійкості страхової компанії, а їх обсяг повинен бути достатнім для повного і своєчасного виконання страхових зобов'язань.

У свою чергу рівень достатності встановлюється зовнішніми і внутрішніми вимогами до платоспроможності страхової компанії.

Специфіка договору купівлі-продажу страхової послуги дає можливість страховику впродовж деякого періоду розпоряджатися коштами, що отримані від страхувальників, та інвестувати їх у різні сфери економіки.

Згідно ст. 31 Закону України "Про страхування" від 07.03.1996 № 85/96-ВР кошти страхових резервів повинні розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості та мають бути представлені активами таких категорій:

- грошові кошти на поточному рахунку;
- банківські вклади (депозити);
- валютні вкладення згідно з валютою страхування;
- нерухоме майно;
- акції, облігації, іпотечні сертифікати цінні папери, що емітуються державою;
- права вимоги до перестраховиків;
- інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України;
- банківські метали;
- кредити страхувальникам - фізичним особам, що уклали договори страхування життя, в межах викупної суми на момент видачі кредиту та під

заставу викупної суми. У цьому разі кредит не може бути видано раніше, ніж через один рік після набрання чинності договором страхування, та на строк, який перевищує період, що залишився до закінчення дії договору страхування;

- готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, встановлених Національним банком України [1].

Кошти, що знаходяться у розпорядженні страхових організацій, є сукупністю ресурсів, які призначені для виконання зобов'язань перед страхувальниками та нормального функціонування компанії. До таких ресурсів входять поточні надходження та фонди, що знаходяться у розпорядженні страховиків (сформовані за рахунок власних і залучених коштів).

У структурі власного капіталу усі складові (капітал накопичення, інші внески юридичних осіб, резерви накопичення) мають довгостроковий характер і можуть бути інвестовані у довгострокові фінансові інструменти.

Резерви зі страхування життя (математичні резерви) інвестують у довгострокові фінансові інструменти, оскільки чим довшими є терміни договору, тим більш довгостроковими можуть бути інвестиції.

Технічні резерви формуються за рахунок короткострокових договорів страхування (до 1 року).

Стабілізаційні резерви формуються з метою забезпечення фінансової надійності страховиків, і вони мають довгостроковий характер.

Отже, фінансові ресурси страхової організації – це сукупність тимчасово вільних коштів, що знаходяться в обігу страхової компанії та використовуються для здійснення страхової, інвестиційної, фінансової діяльності.

Фінансові ресурси страхової компанії є неоднорідними, економічний зміст та їх призначення визначають особливості інвестування. Джерелами фінансових ресурсів є власний капітал, залучений та позиковий капітал. Власні фінансові ресурси є чинником фінансової стійкості страхової компанії. Їх обсяг повинен бути достатнім для повного і своєчасного виконання страхових зобов'язань. У свою чергу рівень достатності встановлюється зовнішніми і внутрішніми вимогами до платоспроможності страхової компанії. Величина власного капіталу залежить від вимог держави і потреб страхової компанії. Вона повинна бути достатньою для гарантії фінансової безпеки, тому її необхідно планувати і контролювати.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про страхування" від 07.03.1996 № 85/96-ВР (Редакція станом на 11.08.2013) [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт].

2. Сташкевич Ю. Теоретико-прикладні аспекти управління інвестиційною діяльністю страхових компаній в Україні на сучасному етапі / Ю. Сташкевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. - 2007. - №94-95.

3. Шор И.М. Алгоритм розробки та реалізації фінансової стратегії страхової компанії // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2012. - №6.

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ

Рева В. Ю., Войтенко К. Г.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Зоря С. П., кандидат економічних наук, доцент

Сучасні умови ведення підприємницької діяльності актуалізують питання, що стосуються формування достовірної, неупередженої та повної інформації як для внутрішніх так і для зовнішніх користувачів про фінансовий стан підприємства, ефективність використання власного та залученого капіталу, руху грошових коштів у процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, стану дебіторської й кредиторської заборгованості, ділової активності, прибутковості та рентабельності ведення господарської діяльності, тощо. Джерелом вищезазначеної фінансової інформації виступає саме фінансова звітність, що в свою чергу є не лише інструментом фінансового аналізу підприємства, а й основним елементом управляння його фінансами.

Дослідження, виявлення та аналіз проблем організації складання, подання та оприлюднення фінансової звітності дозволяють забезпечити формування уніфікованої інформації, єдиного розуміння звітних показників різними групами внутрішніх та зовнішніх користувачів [1].

Питанням, що стосуються дослідження сутності, особливостей формування, подання та аналітичних можливостей фінансової звітності присвячено ряд досліджень таких вчених, як Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Вериги, Г. Г. Кірейцева, П. Т. Саблука, Ю. М. Тютюнника та інших. В той же час, питання сутності, особливостей формування та аналітичних можливостей фінансової звітності потребують більш глибокого дослідження.

У відповідності до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4], а також Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3], фінансова звітність – це звітність, що відображає в собі інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства. Разом з цим, у вищезазначеній нормативній базі висвітлюються питання, що стосуються складу та елементів фінансової звітності, якісних характеристик та принципів складання фінансової звітності, розкриттю інформації у фінансовій звітності.

За МСБО 1, метою фінансової звітності є надання повної та достовірної інформації про фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки господарюючого суб’єкта, яка є корисною для широкого кола як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів при прийнятті ними економічних рішень [2]. З метою досягнення зазначеної мети, фінансова звітність суб’єкта господарювання повинна надавати об’єктивну інформацію стосовно активів,

зобов'язань, власного капіталу, доходів та витрат (у тому числі прибутків та збитків), внесків та виплат власникам, які діють згідно з їхніми повноваженнями власників, грошові потоки, а також додаткову інформацію, що міститься у примітках.

На сьогоднішній день фінансову звітність зобов'язані подавати всі юридичні особи не дивлячись на форму власності в якій вони функціонують (в тому числі і не прибуткові організації). В той же час, Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4] установлена градація підприємств, що проявляється у виді та складі фінансової звітності. Так, середні великі підприємства й підприємства які формують фінансову звітність за МСФЗ та є в свою чергу платниками податку на прибуток формують повний комплект фінансової звітності, до якого входять наступні форми фінансової звітності:

1) Форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)».

2) Форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

3) Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів».

4) Форма № 4 «Звіт про власний капітал».

5) Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5).

6) Додаток до приміток форма № 6 «Інформація за сегментами».

Повний комплект фінансової звітності також подають підприємства, що є платниками ЄП групи 4, та відносяться до категорії «інші» підприємства (не відповідають критеріям мікро- або малого підприємства).

З метою віднесення підприємства до тієї чи іншої категорії, використовується такі три критерії: середня кількість працівників, осіб; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), євро; балансова вартість активів, євро [4].

В той же час, у середніх та великих підприємств формуючи фінансовому звітність починаючи із 2018 р. з'явився обов'язок подавати також «Звіт про управління» [5], що містить як фінансову так і не фінансову інформацію стосовно стану та перспективних напрямків розвитку підприємства, включаючи основні ризики та невизначеності.

Суб'єкти господарювання, які належать до категорії мікропідприємств й малих підприємств та є платниками податку на прибуток, застосовують скорочену за показникам фінансову звітність, до складу якої входить «Баланс» (форма № 1-м, або форма № 1-мс) та «Звіт про фінансові результати» (форма № 2-м, або форма № 2-мс).

Відповідно до Постанови Кабінету міністрів України «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» Річна фінансова звітність подається підприємствами до встановлених відповідних органів не пізніше 28 лютого наступного року за звітним [6].

Підводячи підсумок до вище наведеної інформації, слід зазначити, що своєчасно сформована та достовірна фінансова звітність підприємства є корисною для різних груп користувачів як в контексті отримання аналітичної інформації, так і прийняття на її основі управлінських рішень з метою підви-

щення ринкової вартості, конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємства в умовах турбулентного ринкового середовища.

Список використаних джерел

1. Кохно І. І., Швець В. Г. Організаційні аспекти складання та подання фінансової звітності підприємства. Молодий вчений. 2018 р. № 1 (53). С. 500–503.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності» : виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами від 1 січ. 2012 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (дата звернення: 03.04.2019).

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 7 лют. 2013 р. № 73. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (дата звернення: 02.04.2019).

4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua /laws/show/996-14 (дата звернення: 02.04.2019).

5. Про затвердження Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління : Наказ Міністерства фінансів України від 7 груд. 2018 р. № 982. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18 (дата звернення: 08.04.2019).

6. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності : постанова Кабінету міністрів України від 28 лют. 2000 р. № 419. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF (дата звернення: 08.04.2019).

РИЗИК НЕЗБАЛАНСОВАНОЇ ЛІКВІДНОСТІ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ

Русіна А. А.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Дроботя Я. А., кандидат економічних наук, доцент

Сучасні умови господарювання вимагають від економістів залучення всіх важелів з метою отримання максимально можливих доходів на підприємствах. Одним із таких методів максимізації прибутку є застосування систем управління фінансовими ризиками.

Фінансовий ризик – це результат обрання його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, направленого на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності при вірогідності понесення економічних втрат внаслідок непевності умов його реалізації [1].

За видовою класифікацією фінансових ризиків ризик незбалансованої ліквідності посідає вагому роль в управлінні оборотним капіталом. Ризик незбалансованої ліквідності є систематичним фінансовим ризиком, а отже повністю залежить від управлінських дій конкретного суб'єкту господарювання, тобто даний ризик не вимагає пристосованості, а повністю піддається впливу управлінськими діями конкретного суб'єкту.

Ризик незбалансованої ліквідності (зниження платоспроможності) – зниження рівня ліквідності оборотних активів, що породжує розбалансованість позитивних та негативних грошових потоків підприємства в часі [1].

Коефіцієнти ліквідності та платоспроможності підприємства – це індикатори фінансового ризику потенційного банкрутства, ризику незбалансованої ліквідності. Отже, базовими критеріями оцінки даного ризику є саме показники ліквідності та платоспроможності, іншими словами здійснюється дослідження можливості підприємства своєчасно і в повному обсязі розраховуватися за поточними зобов'язаннями.

Наступним етапом оцінки ризику неплатоспроможності, з нашого погляду, є необхідність у згрупуванні оборотних активів за категоріями ризику, з метою визначення оптимального співвідношення між різними складовими оборотних активів, більш ефективного контролю за окремими складовими оборотного капіталу та розподілу зусиль з управління ними. Зрозуміло, що дебіторську заборгованість легше реалізувати ніж незавершене виробництво чи витрати майбутніх періодів. Отже, оборотні активи за ступенем ризику класифікують згідно їх ліквідності. Очевидно, що чим більше коштів вкладено в оборотні активи, що належать до категорії високого ризику, тим нижча фінансова стійкість підприємства. Практика господарювання підтверджує, що найбільш ліквідними і з найменшим ризиком є кошти в касі, на розрахункових і валютних рахунках в установах банку, вкладені в цінні папери. Менш

ліквідною частиною з певним ризиком вкладення вважається відвантажена продукція і дебіторська заборгованість покупців [2]. Остання, у свою чергу, може бути менш чи більш ліквідною. Це стосується строкової і простроченої дебіторської заборгованості щодо відвантаженої продукції. Найменш ліквідними і з найбільшим ризиком вкладення є оборотні кошти в незавершеному виробництві; у витратах майбутніх періодів; у виробничих запасах; у готовій продукції. Це пояснюється тим, що саме ця частина оборотних коштів найбільш віддалена від моменту реалізації і більше підлягає впливу змін кон'юнктури ринку, інфляційних процесів тощо. Отже, ліквідність поточних активів є головним чинником, який визначає ступінь ризику вкладання оборотних коштів та формує ризик виникнення неплатоспроможності. Слід також зазначити, що прагнучі збільшити ліквідність підприємства необхідно бути готовим до зростання ризику, пов'язаного зі зменшенням рентабельності підприємства. В інвестиційній практиці за критерієм витрат часу на реалізацію всі об'єкти інвестування можна поділити на: терміноволіквідні з незначним ризиком (час трансформації до 7 днів); високоліквідні інвестиції з низьким ризиком (час трансформації від 7 до 30 днів); середньоліквідні із середнім ризиком (час трансформації від 1 до 3 місяців); низьколіквідні об'єкти з високим ризиком (час трансформації більше 3 місяців). Якщо підприємство тримає значну частину коштів у вигляді низько (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція) та важко ліквідних (необоротні активи, витрати майбутніх періодів) активах існує ризик неплатоспроможності підприємства якщо виникне необхідність у перетворенні даних активів на гроші. Крім того існує ризик псування, природних втрат, крадіжки даних активів. Якщо значна частка коштів перебуває у високоліквідних (грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції) та середньо ліквідних (поточна дебіторська заборгованість за видами) коштах існує ризик недоотримання доходів та прибутків. Практика свідчить, що рівень ліквідності є головним чинником для підприємства, який визначає ступінь ризику вкладення коштів. Високоліквідні активи мають менший ризик вкладення, середньоліквідні – середній ступінь ризику, низьколіквідні – характеризуються значним ризиком вкладення. Це пояснюється тим, що ці активи найбільш віддалені від моменту реалізації і більше піддаються впливу змін кон'юнктури ринку, інфляційних процесів. Слід сказати про наявність неліквідних засобів серед оборотних активів, ймовірність реалізації яких надзвичайно мала. Однак, тут слід враховувати попит на певні оборотні активи (деякі суми заборгованості ніколи не будуть повернені оскільки боржник виявиться банкрутом, іншим прикладом може бути попит на матеріальні ресурси, що вищий за попит на готову продукцію господарюючого суб'єкту).

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками: підручник. К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.

2. Брігхем З. О. Основи фінансового менеджменту: підручник. К.: Молодь, 2000. 318 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Рябов Д. Р., Колінько Н. О.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Зоря С. П., кандидат економічних наук, доцент

В умовах сьогодення, завдання оцінки фінансового стану підприємства є досить актуальним, адже достовірна й своєчасна ідентифікація негативних факторів впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства дає можливість сформувати відповідну фінансову стратегію та розробити заходи, які направлені на підвищення ефективності використання фінансах ресурсів, а також підвищити платоспроможність, забезпечити конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі, а головне попередити ризик банкрутства підприємства. Ефективна оцінка фінансового стану – це своєчасне виявлення ознак неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування, низького рівня ділової та ринкової активності.

Проведене нами дослідження свідчить про наявність різноманітних підходів в межах дефініції як самого поняття фінансового стану підприємства так і використання конкретних критеріїв його оцінки, що актуалізує потребу в узагальненні та систематизації існуючих напрацювань.

Так, на думку І. О. Бланка фінансовий стан підприємства визначається через призму збалансованості окремих елементів активів і пасивів підприємства, а також рівень ефективності їх використання [1, с. 476]. В даному трактуванні передбачається лише два аспекти: необхідна кількість фінансових ресурсів та якість їх розміщення.

Більш інформативним та комплексним, на нашу думку, є трактування сутності фінансового стану колективом авторів підручника «Фінанси підприємств» за науковою редакцією професора А. М. Поддєрьогіна [4, с. 282], які у визначення даного поняття роблять акцент на результатах взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, що визначаються сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризуються системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

В той же час, М. Я. Коробов стверджує, що фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності, яку доцільно визначити як рівень забезпеченості господарюючого суб’єкта необхідними фінансовими ресурсами, ступінь їх збалансованості та раціональності розміщення в контексті ефективної підприємницької діяльності та забезпечення своєчасності розрахунків в межах взятих на себе зобов’язань [2, с. 24].

Проведений аналіз економічної літератури, дав можливість сформувати власне бачення у визначенні фінансового стану підприємства, як реальної та прогнозованої (можливої) фінансової спроможності господарюючого суб'єкта забезпечити достатній рівень фінансування діяльності за умови вчасного погашення різного роду зобов'язань та подальшого розвитку. Кількісно фінансовий стан вимірюється системою показників, отриманих в результаті його оцінки.

З огляду на поставлену мету та завдання оцінки фінансового стану в короткостроковому періоді основний акцент робиться на оцінку ліквідності та платоспроможності підприємства, тобто достатності високоліквідних активів для покриття короткострокових зобов'язань. В той же час, у довгостроковій перспективі, важливою є оцінка структури джерел фінансування та визначення ступеня залежності від зовнішніх кредиторів, інвесторів.

Фінансовий стан підприємства визначають сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення й використання ресурсів підприємства, його реальні і потенційні фінансові можливості. Основними завданнями аналізу фінансового стану є дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами; дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства; об'єктивна оцінка динаміки та стану фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства; оцінка конкурентоспроможності та становища підприємства на фінансовому ринку; визначення результативності використання задіяних фінансових ресурсів [3].

Підводячи підсумок, слід зазначити, що своєчасне розпізнавання проблемних ситуацій у фінансово-господарській діяльності підприємства, зміцнення фінансової стійкості та платоспроможності, максимізація прибутку, підвищення рентабельності, недопущення кризового стану та банкрутства потребує запровадження дієвої оцінки фінансового стану, спеціальні аналітичні процедури якого дозволять виявити як об'єктивні так і суб'єктивні фактори, які впливають на фінансову неспроможність, обґрунтувати найефективніші заходи по фінансовому оздоровленню підприємства, звести до мінімуму негативні наслідки нестійкого або кризового фінансового стану для всіх зацікавлених сторін.

Подальші наукові дослідження мають базуватися на формуванні шляхів покращення фінансового стану підприємства за рахунок розробки та реалізації дієвої політики управління оборотними активами, використання механізму фінансового левериджу та оптимізації структури капіталу.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами. Москва : Омега-Л, ООО «Эльга», 2011. 768 с.

2. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. Київ : Знання, 2012. 294 с.

3. Клімович І. М., Татієвська К. А. Деякі питання сутності оцінки фінансового стану підприємства. Ефективні економіка. 2018. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/64.pdf (дата звернення: 5.04.2019).

4. Фінанси підприємств : підруч. / А. М. Поддєрьогін та ін. ; за наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогіна ; 7-ме вид., перероб. та допов. Київ : КНЕУ, 2008. 552 с.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

Телятник М.Ю.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Бражник Л.В., кандидат економічних наук, доцент

Фінансові ресурси за своєю сутністю являють собою грошові нагромадження і доходи, які створюються у процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб [3, с. 15]. Для ефективного ведення підприємницької діяльності важливе значення має визначення оптимальної потреби у фінансових ресурсах, забезпечення відповідної їх структури, джерел формування та удосконалення напрямків їх використання, тому фінансові ресурси вимагають до себе пильної уваги, як з боку керівників підприємств, так і органів державного контролю.

Проблеми формування фінансових ресурсів досліджували у своїх наукових працях такі українські вчені: В. Бесєдін, Т. Вахненко, О. Волкова, І. Лютий, В. Міщенко, В. Опарін, К. Павлюк, В. Пархоменко, В. Федосова та багатьох інших. Мета дослідження полягає у вивченні впливу фінансових ресурсів на підприємницьку діяльність та виокремленні заходів щодо поліпшення їх використання.

Фінансові ресурси формуються у процесі створення підприємства і проведенні його господарської діяльності. Спочатку визначається мета формування і використання фінансових ресурсів, а також їх розмір, який залежить від виду діяльності, обсягів виробництва, продажу та законодавчо зафіксованого мінімального розміру статутного фонду, а вже потім залучаються кошти [1, с. 340].

Найчастіше науковці поділяють фінансові ресурси на позикові та власні. Вони є загальною сумою засобів, що належать підприємству на правах власності й використовується ним для формування активів. Хоча основу за-

безпечення виробництва становлять власні кошти, без постійного залучення позикових коштів неможлива ефективна діяльність підприємства. До їх складу включають кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги, усі види поточних зобов'язань підприємства, довгострокові і короткострокові кредити банків, а також інші довгострокові фінансові зобов'язання, пов'язані з залученням позикових засобів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки, та інше. Використовуючи позикові кошти, можна значно збільшити обсяг виготовленої продукції, наданих послуг підприємства, прискорити формування різних цільових фінансових фондів, а в остаточному підсумку – підвищити ринкову вартість підприємства [4, с. 57].

Для ефективного використання фінансових ресурсів підприємству необхідно сформувати свою фінансову стратегію. В умовах кризового стану національної економіки продовжують свою діяльність лише ті підприємства, які мали чіткий план розвитку. Метою фінансової стратегії ефективного розвитку підприємства є забезпечення стійкого положення на ринку, яке базується на ефективному формуванні і використанні фінансових ресурсів. Підприємство проходить такі етапи створення стратегії [2, с. 116]:

1) планування та прогнозування грошових потоків: складання відповідних внутрішніх документів (бюджет грошових потоків, плановий звіт про рух грошових коштів, платіжний календар тощо);

2) затвердження та впровадження бюджету грошових потоків (дотримання його при організації операційної, інвестиційної та фінансової діяльності);

3) контроль за виконанням бюджету грошових потоків та планових показників звіту про рух грошових коштів;

4) корегування планових величин відповідно до зміни зовнішніх і внутрішніх умов реалізації бюджету грошових потоків.

Отже, фінансові ресурси посідають важливе місце у господарській діяльності підприємств. Достатній обсяг сформованих фінансових ресурсів забезпечує безперервність виробничої діяльності підприємства, оптимальна структура їх розподілу збільшує ефективність діяльності та конкурентоспроможність продукції, а стабільні джерела формування сприяють зміцненню платоспроможності. Однак в сучасних умовах суб’єкти господарювання недостатньо забезпечені фінансовими ресурсами. Значна кількість підприємств є збитковими, що суттєво обмежує власні джерела формування фінансових ресурсів. Тому кожний суб’єкт господарювання повинен сформувати власну фінансову стратегію, яка дозволить раціонально використовувати обмежені ресурси для одержання максимальної користі від них.

Список використаних джерел

1. Волк І. Ф. Фінансові ресурси підприємства: економічна сутність та ефективність управління. *Держава і регіони*. 2015. №6. С. 339 -342.

2. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства. *Фінанси України.* 2016. № 3. С. 113—118.

3. Павлюк К. В. Фінансові ресурси держави : монографія. Київ : «НІОС», 2014. 176 с.

4. Ткаченко І. П., Вернигора Ю. С., Чайка І. Л. Управління фінансовими ресурсами підприємств: аналіз джерел їх формування та підвищення ефективності використання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. №7. С. 55-59.

ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАЛИШКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Терещенко Ю. М.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Собчишин В. М., кандидат економічних наук

Сучасний стан розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання, що функціонують в умовах невизначеності та під впливом різного роду загроз, ставить перед керівним складом підприємства питання щодо прийняття виважених рішень у сфері забезпечення оптимального рівня фінансової безпеки, постійний моніторинг за яким забезпечує стабільність функціонування та дотримання основних стратегічних цілей підприємства [1]. Оскільки одним із основних індикаторів фінансової безпеки підприємств є платоспроможність, виникає потреба у визначенні та характеристиці умов, що забезпечують здатність до трансформації фінансових ресурсів у готові засоби платежу для підтримки оптимального рівня стійкості розвитку підприємств.

Аналізу умов щодо забезпечення платоспроможності підприємства приділяли увагу такі вчені як І. Бланк, Ф. Бутинець, Ю. Журавльова, І. Пономарьов, Д. Солодух, М. Рибченко, А. Шеремет та інші.

Управління грошовими коштами або залишком грошових коштів, що постійно перебувають у розпорядженні підприємства, є важливою невід'ємною частиною управління його оборотними активами. Об'єктами такого управління є грошові кошти в касі, на поточних рахунках, у дорозі та їх еквіваленти. Мета управління грошовими коштами підприємства – визначення оптимального залишку грошових коштів, який необхідний для розрахунку за своїми невідкладними фінансовими зобов'язаннями, а також визначення інвестиційних можливостей підприємства здійснювати короткострокові вкладення.

Для оптимізації розміру залишку грошових коштів, використано модель Баумоля. Мета моделі полягає у мінімізації суми постійних витрат із операцій або можливих витрат зі зберігання грошових коштів, які не приносять доходу [2]. Математичний алгоритм розрахунку оптимального розміру максимального (C_{max}) і середнього (С) розмірів залишку грошових засобів у відповідності з моделлю Баумоля має такий вигляд:

$$C_{max} = \sqrt{(2 \times В_О \times ПО_{ГО}) \div В_Д}\ ; \qquad (1)$$

$$C = C_{max} \div 2, \quad (2)$$

де $В_О$ – витрати по обслуговуванню однієї операції поповнення грошових засобів;

$ПО_{ГО}$ – запланований обсяг грошового обороту;

$В_Д$ – рівень втрат альтернативних доходів при зберіганні грошових коштів (середня ставка відсотку по короткострокових фінансових вкладеннях, виражена десятковим дробом) [3].

За даними табл. 1, можна зробити висновок, що у Книшівського споживчого товариства у 2017 р. порівняно з 2015 р. при зростанні річного обсягу обороту на 1933 тис. грн, або 39,3 %, оптимальний згідно з моделлю Баумоля розмір максимального залишку грошових коштів збільшився на 22,2 тис. грн (47,8 %).

Таблиця 1

Оптимізація залишку грошових коштів для Книшівського споживчого товариства за моделлю Баумола у 2015–2017 рр.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+;-) 2017 р. до 2015 р.	
				абсолютне	відносне, %
Річний обсяг обороту, тис. грн	4927	5296	6860	+1933	39,2
Витрати на поповнення грошових запасів, грн.	38,3	50,8	49,8	+11,5	30,0
Середньорічна ставка по короткострокових фінансових вкладеннях, %	17,5	15,9	14,5	-3,0	х
Оптимальний розмір максимального залишку грошових коштів, тис. грн	46,4	58,2	68,6	+22,2	+47,8
Оптимальний розмір середнього залишку грошових коштів, тис. грн.	23,2	29,1	34,3	+11,1	+47,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, розрахований на основі оптимального розміру максимального залишку грошових коштів	0,214	0,215	0,254	+0,040	+18,7

Джерело: розраховано за даними підприємства

Беручи до уваги невисоку забезпеченість Книшівського споживчого товариства високоліквідними активами (коефіцієнт абсолютної ліквідності, розрахований за фактичним середньорічним залишком грошових коштів, відповідав нормативу (≥ 0,2) лише у 2015 р.), формування залишків грошових коштів в оптимальних згідно з моделлю Баумоля розмірах забезпечило б товариству поліпшення коефіцієнта абсолютної ліквідності та доведення його значення до нормативного.

Отже, згідно з моделлю Баумоля поповнення грошових коштів Книшівського споживчого товариства відбуватиметься з депозитного рахунку і здійснюватиметься в той момент, коли повністю буде використано запаси грошових коштів. При цьому мінімальний залишок грошових коштів вважається нульовим, а оптимальний залишок одночасно є і максимальним.

Список використаних джерел

1. Журавльова Ю. Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю. Ю. Журавльова // Фінанси України. – 2006. – № 2. – С. 116–120.
2. Інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/83588/investuvannya/finansoviy_operatsiyniy_zagalniy_liveridzh_kapitalu.
3. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : підруч. / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРАХУНКУ ВАРТОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Шапоткін В. В., Величковська О. В.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Собчишин В. М., кандидат економічних наук

У практиці фінансового менеджменту вартість (ціна) власного капіталу підприємства визначається за такими формулами (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення вартості (ціни) власного капіталу підприємства

Складові власного капіталу	Формула для розрахунку	Автор, джерело
Акціонерний капітал	$Ц_{АК} = \frac{(Д \times 100)}{Ц_А} \times Т$, де $Ц_{АК}$ – вартість акціонерного капіталу; Д – сума дивідендів, виплачена на акцію; $Ц_А$ – поточна ціна акції; Т – постійний темп приросту дивідендів, %.	І. О. Бланк [1, с. 225]
Акціонерний капітал, що додатково залучається для фінансування діяльності підприємства	$Ц_{АКДЗ} = \frac{К_А \times Д_{ЗП} \times Т_П \times 100}{ВК_{ПА} \times (1 - ВЕ)}$, де $Ц_{АКДЗ}$ – вартість акціонерного капіталу, що додатково залучається; $К_А$ – кількість додаткової емісії простих акцій; $Д_{ЗП}$ – сума дивідендів, що припадають у звітному періоді на одну акцію; $Т_П$ – плановий темп росту виплат прибутку у формі дивідендів власникам капіталу; $ВК_{ПА}$ – сума власного капіталу, залучена за рахунок емісії простих акцій; ВЕ – планові витрати по емісії акцій.	В. М. Порохня [6, с. 210]
Нерозподілений прибуток	$Ц_{НП} = Ц_{АК}$, де $Ц_{НП}$ – вартість нерозподіленого прибутку; $Ц_{АК}$ – вартість акціонерного капіталу.	І. О. Бланк [1, с. 226]

Власний капітал	$Ц_{ВК} = \frac{ЧП_Д}{\overline{ВК}}$, де $Ц_{ВК}$ – ціна власного капіталу; $ЧП_Д$ – чистий прибуток, виплачений акціонерам; $\overline{ВК}$ – середня величина власного капіталу.	Т. П. Ломакіна, А. В. Гукова [5, с. 54]

Джерело: узагальнено автором

Окрім розглянутих у табл. 1 методик розрахунку вартості власного капіталу існують й інші, проте вони, переважно, також ґрунтуються на розмірах дивідендних виплат і рентабельності власного капіталу. Зважаючи на недоліки першого підходу (неможливість застосування для підприємств інших організаційно-правових форм окрім акціонерних товариств; нульова вартість/ціна власного капіталу за відсутності дивідендних виплат) і другого підходу (вартість/ціна власного капіталу низькорентабельних підприємств виявляється нижчою, ніж високорентабельних; неможливість розрахунку вартості/ціни власного капіталу збиткових підприємств), для визначення вартості (ціни) власного капіталу підприємства доцільно, з нашого погляду, обирати методику, що ґрунтується на забезпеченні необхідного рівня доходності фінансового капіталу у випадку його альтернативного використання та передбачає оцінювати власний капітал кумулятивним методом за наступною формулою:

$$R_N = R_r + i_r + R_r \times i_r, \quad (1)$$

де R_N – номінальна вартість капіталу, %

R_r – реальна вартість капіталу, %

i_r – темп інфляції, % [2, с. 54].

За реальну вартість власного капіталу слід брати розмір депозитної ставки для юридичних осіб у національній валюті, що забезпечує вищий рівень доходності, ніж депозитна ставка в іноземній валюті. Взявши значення за станом на квітень 2019 р. розміру депозитної ставки для юридичних осіб у національній валюті (13,59 % [3]) і прогнозний річний темп інфляції на 2019 р. (6,3 % [4]), вартість власного капіталу для СТОВ «Славутич» на цей місяць 2019 р. відповідно до формули (1) становитиме 20,7 %.

Отже, зважаючи на недоліки підходів, що ґрунтуються на розмірах дивідендних виплат і рентабельності власного капіталу, для визначення вартості власного капіталу доцільно обирати методику, що базується на забезпеченні необхідного рівня дохідності фінансового капіталу у випадку його альтернативного використання та передбачає оцінювати власний капітал кумулятивним методом.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. – К. : Ника-Центр, 1999. – 528 с.

2. Борщ А. Г. Структура фінансового капіталу та ефективність його використання агропромисловими підприємствами / А. Г. Борщ, О. Г. Борщ // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 51–55.

3. Вартість строкових депозитів юридичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://index.minfin.com.ua/ua/banks/deposit/company/.

4. Інфляційний звіт. Січень 2019 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=87678886.

5. Ломакина Т. П. О расчете цены собственного капитала / Т. П. Ломакина, А. В. Гукова // Финансы. – 2010. – № 9. – С. 53–56.

6. Порохня В. М. Оптимізація вартісної структури капіталу підприємства / В. М. Порохня, Л. В. Кухарева // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво : Науково-виробничий журнал. – Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2006. – № 1. – С. 206–214.

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Шевнін О. В., Глухова Н. С.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Зоря О. П., кандидат економічних наук, доцент

Актуальність проблеми управління витратами обумовлена тим, що величина основних видів ресурсів, що витрачаються на виробництво продукції, в значній мірі впливає на ефективність виробництва, величину прибутку і рівень рентабельності. Тому підприємствам, які використовують різноманітні види ресурсів: матеріальні, трудові, технічні та інші, необхідно ефективно ними управляти, щоб знати, як вони пов'язані один з одним, які приймати рішення для підвищення віддачі від застосовуваних ресурсів, так як рівень їх використання безпосередньо впливає на величину витрат.

Ефективне управління витратами:

- забезпечує сталий розвиток;
- дає ресурс для гнучкості і мобільності підприємства, особливо в ситуаціях брак часу та інвестицій;
- стає унікальною конкурентною перевагою;
- підвищує результативність стратегії розвитку підприємства, пов'язаної з урахуванням можливостей зміни ціни і управління витратами.

Одне із завдань, яку керівництво аграрних підприємств ставить перед співробітниками фінансово-економічних підрозділів - це мінімізація витрат. При цьому інколи не приймається в розрахунок той факт, що зниження витрат не завжди означає збільшення доходів. Практика показує, що важливо не тільки знижувати витрати, але і вміти їх аналізувати, оцінювати та правильно розподіляти.

При розгляді шляхів зниження витрат у сільському господарстві дуже важливу роль відіграє оптимізація структури матеріальних запасів. Виділяють наступні напрямки поліпшення використання запасів:

- укладання договорів з надійними постачальниками сировини;
- укладання договорів з повним відображенням в них можливих до настання випадків його невиконання, а також наслідків, пов'язаних з цим;
- контроль якості зберігання запасів на складі;
- постійний аналіз потреби господарюючого суб'єкта в окремих запасах;
- розробка норм використання окремих елементів оборотних активів;
- контроль дотримання необхідної технології виробництва продукції (робіт, послуг);
- періодичний аналіз виконання зобов'язань перед покупцями, а також виявлення причин їх невиконання;
- укладання договорів страхування на випадок надзвичайних обставин.

Підприємство, яке має яскраво виражену сезонність у своїй діяльності, формує постійний складський резерв матеріалів, який лежить в протягом декількох місяців без вживання. Це відволікає кошти з обороту, вимагає витрат на зберігання і облік матеріалів. Необхідно налагоджувати ефективне управління запасами підприємства. Для цього слід:

1) налагодити оперативне планування і облік надходження та вибуття матеріалів; можливо, слід забезпечити бухгалтерію спеціальними програмними засобами з планування складських запасів, з навчанням співробітників;

2) розрахувати оптимальний складський запас для кожного періоду з урахуванням поточного, транспортного, технологічного, страхового запасу матеріалів. Виявляти і вживати заходів до скорочення відхилень від розрахованого оптимального запасу матеріалів.

Для оптимального управління запасами необхідно:

- оцінити загальну потребу в матеріалах на планований період;
- періодично уточнювати оптимальну партію замовлення і момент замовлення сировини;
- періодично уточнювати і зіставляти витрати на замовлення сировини і витрати по зберіганню;
- регулярно здійснювати контроль за умовами зберігання запасів;
- мати хорошу систему обліку.

Таким чином, можливі наступні шляхи оптимізації доходів і витрат для сільськогосподарського підприємства:

1) Економія на сировині і матеріалах. Шляхи оптимізації витрат по цій, найбільш витратній статті можуть бути різними. Найбільш ефективний - перегляд договорів з постачальниками.

2) Аналіз і оптимізація витрат на транспорт, телекомунікації, електроенергію.

3) Скорочення персоналу і фонду оплати праці. Потрібно розглянути необхідність деяких відділів. Ефективності зниження витрат сприяє динамічний розвиток аутсорсингу і фрілансу.

4) Використання власного капіталу і активів підприємства. Це здача в оренду вільних приміщень, транспорту, сільськогосподарської техніки, вільних земель і угідь.

Список використаних джерел

1. Моссаковський В. Концепція побудови управління витратами у сільськогосподарських підприємствах / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 6. – С. 32-42.

2. Світовий О.М. Ефективність виробництва та особливості формування виробничих витрат в рослинництві / О.М. Світовий // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Х.: ХНТУСГ, 2007. – Вип. 66. – С. 178-184.

3. Ярмоленко В.П. Особливості методики обліку витрат виробництва і виходу продукції у рослинництві / В.П. Ярмоленко, І.В. Герасимчук // Економіка АПК – 2012. – № 9. – С.77-81.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН

Ярченко І.В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Чумак В. Д., кандидат економічних наук, доцент

В сучасних умовах господарювання проблемі удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб приділяється чимало уваги: по-перше, реформовано податок на доходи фізичних осіб, що сприяло розширенню бази оподаткування та стимулюванню економічної активності платників; по-друге, внесено суттєві зміни з метою спрощення процедур адміністрування; по-третє, зменшено обсяг податкових пільг. Незважаючи на те, що за останній період значно зросла кількість наукових праць, автори яких досліджують систему прямого оподаткування населення та порушують питання щодо їх удосконалення, питання оподаткування доходів громадян залишається досить актуальним в сучасних умовах. Потребує розв’язання і проблема прогнозування надходжень податку на доходи фізичних осіб до бюджету.

Щодо звітності по податку на доходи фізичних осіб, то бланк податкового розрахунку сум доходу нарахованого (сплаченого) на користь платників податку і сум утриманого з них податку (форма 1-ДФ), який підприємство заповнює та подає до державної податкової служби, було б доцільно доповнити графою, в якій вказується прізвище, ім’я та по-батькові платників податку на доходи фізичних осіб. З метою удосконалення перевірки податку на доходи фізичних осіб рекомендуємо проводити контроль суцільним методом

кожен квартал до складання податкового розрахунку за формою № 1-ДФ. Перевірку краще починати з дослідження правильності розрахунку бази оподаткування, правильності та правомірності надання податкових пільг працівникам підприємства.

Для здійснення контролю за правильністю нарахування сум податку і своєчасністю їх перерахування до бюджету, для зниження фінансових ризиків при перевірках податковими органами, керівнику підприємства доцільно організувати службу внутрішнього аудиту [1, с. 39]. За своєчасністю та повнотою перерахування податку до бюджету рекомендуємо проводити оперативний контроль при виплаті доходів платникам податку. До подання розрахунку за формою № 1-ДФ до державної податкової служби внутрішній аудитор має перевірити правильність його складання.

Вважаємо за доцільне удосконалення умов надання податкового кредиту шляхом заміни діючого механізму надання податкового кредиту щороку на реалізацію такого права щомісяця. Доцільно також розширити перелік медичних послуг, які включаються до складу витрат, що дозволено відносити на податковий кредит. На сьогодні розрахунок податкового кредиту не враховує норми Податкового кодексу України щодо визначення об'єкту оподаткування і можливості користування податковою соціальною пільгою [2]. Як наслідок – застосовується нарахована заробітна плата без виключення з неї єдиного соціального внеску та податкової соціальної пільги, що призводить до: завищення об'єкту оподаткування і відповідно до зменшення суми податку, що підлягає поверненню; ймовірності виникнення від'ємного значення податку. Тому розрахунок коштів, що підлягають поверненню платнику податку у зв'язку з реалізацією ним права на податковий кредит, пропонується проводити з урахуванням зменшення заробітної плати на суму єдиного соціального внеску та податкової соціальної пільги.

Необхідно встановити розмір податкової соціальної пільги на рівні мінімальної заробітної плати, як це було закладено в податковому законодавстві, і не змінювати ці норми законами про державний бюджет. Пропонується розширити перелік осіб, які мають право на отримання податкової соціальної пільги у розмірі 150 % від розміру цієї пільги. Зокрема, надати таке право особам, віднесеним до 3-4 категорій осіб, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи.

На нашу думку, найефективнішою податковою системою є комбінування існуючих моделей, а саме прогресивно-регресивного механізму обчислення розміру податкових відрахувань з доходу фізичної особи. Вважаємо за необхідне: по-перше, збільшити розмір неоподатковуваного мінімуму до розміру прожиткового мінімуму; по-друге, встановити мінімальну заробітну плату на рівні, яка була б більшою за прожитковий мінімум на 10 %, що створить базу оподаткування; по-третє, змінити принцип оподаткування: в основі шкали оподаткування лежить мінімальна заробітна плата, а не мінімальний неоподатковуваний мінімум.

Комбінована система оподаткування індивідуальних доходів є не тіль-

ки ефективною, а й забезпечує справедливий розподіл суспільних благ в середині суспільства. Вона стимулює, тим самим підтримуючи, економічний баланс у суспільстві на основі чисельного стійкого середнього класу.

Отже, останнім часом проблемі удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб приділяється чимало уваги. Необхідність запровадження непрямих методів визначення об'єкта оподаткування за податком на доходи фізичних осіб в Україні є нагальною. У зв'язку з цим потребує термінового вирішення проблема підготовки законодавчого забезпечення відповідних питань. На основі аналізу досвіду застосування оподаткування фізичних осіб у розвинутих країнах світу та математичних розрахунків можемо зробити висновок, що впровадження комбінованої податкової системи забезпечить соціальний ефект, оскільки створюються передумови для формування середнього класу, який в Україні практично зруйновано.

Список використаних джерел

1. Паєнтков Т. В. Гармонізація прибуткового оподаткування / Т. В. Паєнтков // Фінанси України. – 2016. – № 3. – С. 37–40.

2. Податковий кодекс України від 02.12.2011 р. № 2755-VI // Вісник податкової служби України. – 2011. – № 46. – С. 2–240.

ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ДОДАТКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА

Бендас Ю.О.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Пилипенко К. А., доктор економічних наук, доцент

Галузь тваринництва є особливою сферою діяльності підприємств, які зайняті сільським господарством. Це пов'язано із специфікою визнання витрат виробництва при калькулюванні собівартості продукції.

Як відомо, кожен об'єкт, який відноситься до статей активу балансу, неможливо взяти на облік без визначення його вартості. Раніше нами було досліджено особливості та методи оцінки довгострокових біологічних активів тваринництва у контексті національних та міжнародних стандартів [5].

На сьогодні при формуванні перш за все виробничої собівартості відповідно до норм П(С)БО 16 «Витрати» враховуються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;

- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

При цьому, виробнича собівартість має коригуватися, а від так – зменшується на справедливу вартість супутньої продукції

Відповідно до МСБО 41 «Сільське господарство» [3] кожен біологічний актив слід оцінювати при первісному визнанні і в кінці кожного звітного періоду за його справедливою вартістю мінус витрати на продаж. Така частота оцінювання пов'язана із тим, що жива вага тварин протягом звітного періоду змінюється. У випадку, коли справедливу вартість визначити неможливо, береться найостанніша ринкова ціна на подібний вид активу за галузевими показниками (вартість худоби, виражена на 1 кг м’яса).

Науковці Моссаковський та Коритний [4] досить критично ставляться до цього моменту, вважаючи, що оцінка саме біологічних активів за праведливою вартістю є дещо сумнівною, говорячи, що в такому випадку приймаються до уваги ціни продажу, а витрати на реалізацію – не приймаються. Разом з цим, відсутні пояснення щодо оцінки за справедливою вартістю продукції, якщо вона зразу ж не реалізується та використовується в подальшому у виробничих процесах, наприклад молоко.

Особливо гострою слід визнати застосування цієї оцінки щодо поточних біологічних активів, які в подальшому перетворюються в довгострокові біологічні активи. Оскільки довгостроковий біологічний актив тваринництва можна цілком законно прирівняти до довгострокових активів, відповідно випливає поняття дооцінки. Науковці вважають, що ця процедура є марною тратою часу, оскільки ніяких грошових потоків не відбувається.

Якщо повернутись до норм законодавства, то при первісному визнанні біологічного активу за його справедливою вартістю може виникати:

- збиток, оскільки вираховуються витрати на продаж;
- прибуток – за умови появи приплоду.

Згідно з діючими Методичними рекомендаціями з обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств нині оцінка 1 голови приплоду дорівнює вартості 60 кормо днів утримання тварин основного стада.

Вчений Гузар Б. С. та його колеги [1] вважає недоліком діючої методики оцінки приплоду є ігнорування маси приплоду, яка залежно від породи тварин коливається у значних межах: від 25 до 40 кг і більше. Таке положення є суперечливим. Воно призводить не тільки до неправильного розподілу витрат між основною і супутніми видами продукції основного стада, але й до неправильного визначення оцінки 1 ц живої маси молодняку тварин і тварин на відгодівлі, а також послаблення контролю за витратами виробництва.

У зв’язку з цим, можна розробити разом із фахівцями галузі ветеринарії та зооінженерії та застосовувати, наприклад, систему коефіцієнтів залежно від маси тієї чи іншої тварини при розрахунку собівартості отриманого приплоду для більш точної оцінки.

Законодавство у сфері обліку витрат та калькуляції собівартості продукції основного стада не переглядалось із 2005 року. Дещо застаріла система призводить до виникнення суперечностей в обліку у зв'язку з відсутністю логіки певних розрахунків. Зважаючи на вищевикладене, пропонуємо дещо переглянути методику оцінки біологічних активів основного стада та приплоду:

1) користуючись практикою інших країн, спробувати обліковувати біологічні активи за їх первісною вартістю, а при бажані продати – проводити перерахунок до справедливої вартості спираючись на рівень цін на активному ринку;

2) змінити процес визначення собівартості приплоду включаючи при розрахунку вагу молодняка за методикою, запропонованою вченим Гузар Б. С.

Список використаних джерел

1. Гузар Б. С. Удосконалення обліку продукції довгострокових біологічних активів тваринництва / Б. С. Гузар, Н. І. Загребельна, Л. Л. Головко, Г. Ю. Аніщенко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 108-113.

2. Методичні рекомендації рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств № 132 від 18 трав. 2001 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» від 1 січ. 2012 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_027.

4. Моссаковський В. Б. Облік довгострокових біологічних активів / В. Б. Моссаковський, В. О. Коритний // Облік і фінанси. – 2015. – № 1. – С. 31-36. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2015_1_6.

5. Пилипенко К. А. Оцінка довгострокових біологічних активів тваринництва для цілей обліку в Україні з урахуванням міжнародного досвіду / К. А. Пилипенко, Ю. О. Бендас // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Управління розвитком соціально-економічних систем» (присвяченої 70-річчю кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту). – Харків: ХНТУСГ, 2018. – С. 221-224.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» № 790 від 18 листоп. 2005 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 318 від 31 груд. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

ОРГАНІЗАЦІЯ ДОКУМЕНТУВАННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

Васільєв А.С.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Пилипенко К. А., доктор економічних наук, доцент

В умовах нестабільної ринкової економіки ризик несплати або несвоєчасної оплати рахунків збільшується, що призводить до виникнення дебіторської заборгованості. Документація виконує роль імпульсу, що дає початок руху облікової інформації. Вона забезпечує бухгалтерському обліку безперервне відображення господарської діяльності підприємства. За допомогою документації контролюється правильність здійснення операцій, ведеться поточний аналіз виконаної роботи.

Первинні документи з виникнення та погашення заборгованості по розрахунках з покупцями і замовниками :

1. Накладні; рахунки-фактури; рахунку; акти прийнятих робіт, послуг; податкові накладні; товарно-транспортні накладні; товарні накладні.

2. Комерційні документи; транспортні накладні (залізнична накладна, авіанакладна, товарно-транспортна накладна, пакувальні листи); платіжні документи на перерахунок сум митних платежів та інших податків на рахунки митних установ; розрахунки бухгалтерії про наявність курсової різниці.

3. Виписки банку, ПКО, векселі.

4. Інкасо.

Своєчасний оперативний та безперервний контроль за суворим виконанням договірних зобов’язань з постачальниками та покупцями вирішується за умови використання автоматизованих комп’ютерних систем, які на якісно більш високому рівні формують результатну інформацію. Автоматизовані системи забезпечують встановлення більш тісних планомірних взаємозв’язків з постачальниками сировини і матеріалів та покупцями. Тому, виникає необхідність у поліпшення роботи в обліку дебіторської заборгованості за допомогою автоматизованих систем обліку.

Дослідивши сучасні літературні джерела ми дійшли висновку про те, що більшість авторів (Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненков, А. М. Кузьмінський, В. С. Лень, А. А. Пилипенко, В. В. Сопко) пов’язують організацію обліку у її технологічному аспекті з трьома етапами облікового процесу: первинним, поточним та підсумковим обліком. Навіть у дослідженнях з використання інформаційних технологій у організації обліку наповнення кожного етапу обліку визначається вченими у досить традиційний спосіб[1].

На ринку бухгалтерських програм існує велика кількість програмних продуктів, які дозволили б автоматизувати облік: «1С: Підприємство», «Га-

лактика», «Парус», «BEST». В Україні використовується велика кількість програм для автоматизації бухгалтерського обліку, але за результатами обстеження більшість підприємств здійснюють облік за допомогою програми «1С: Підприємство» [2]. Програма «1С: Бухгалтерія 8.2» забезпечує рішення всіх задач, що стоять перед бухгалтерською службою підприємства, якщо до її повноважень повністю входить облік на підприємстві, включно з випискою первинних документів, обліком продажів і т.д.

Автоматизація обліку дебіторської заборгованості забезпечить збір та обробку інформації для оптимізації управління дебіторською заборгованістю. Автоматизація обліку дебіторської заборгованості ставить нові вимоги до первинної інформації.

Основним первинним документом для обліку дебіторської заборгованості є «Договір», щоб його зареєструвати, спочатку потрібно визначити контрагента (довідник «Контрагенти»), з яким даний договір укладений і параметри договору («вид ПДВ» з довідника «Податки і відрахування», «вид торгівлі», «терміни і суми договору», параметри податкового обліку з довідника «Валові доходи / витрати»), «Надходження товарів і послуг», «Реєстрація вхідного податкового документа», «Платіжне доручення» і т.д. Для отримання і аналізу даних по залишках і оборотах рахунків бухгалтерського і податкового обліку використовують стандартні звіти (меню «Звіти»). Для кожного обліку передбачені свої набори стандартних звітів. Будь-який документ може бути сформований для певної організації і для певного періоду часу.

Основними звітами, які використовуюся для обліку дебіторської заборгованості в програмі « 1С: Бухгалтерія» є:

1. «Аналіз рахунка». Цей документ містить обороти рахунку з іншими рахунками за обраний період, а також сальдо на початок та кінець періоду.

2. «Оборотно-сальдова відомість по рахунку». Використовується для рахунків, по яких ведеться аналітичний облік, при цьому здійснюється відокремлення залишків від оборотів по конкретних об’єктах аналітичного обліку.

3. «Картка рахунку». Включаються всі проводки в яких задіяний даний рахунок, крім того, повадиться залишок на початок та кінець періоду, обороти за період та залишки після кожної проводки.

4. «Журнал-ордер по рахунку».

5. «Головна книга по рахунку» [3].

При автоматизації підприємство має змогу згрупувати дані бухгалтерського обліку, що дозволяє отримати інформацію про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами, тобто задовольняє вимоги отримання повної, оперативної інформації щодо стану дебіторської заборгованості.

Список використаних джерел

1. Івахненков С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб./ Івахненков С.В. – [3-є вид, випр. І доп.] – К.: Знання, 2006. – 350 с.

2. Клименко О.В. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посіб./ Клименко О.В. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

3. Офіційний сайт «1С Предприятие 8» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.1c.ru.v8.2c.ru.

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ЛІКАРНЯНИХ

Воловик А.С.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

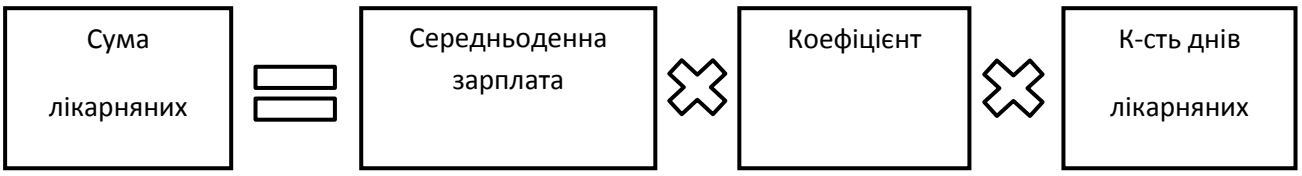
Науковий керівник –
Тютюнник С.В., кандидат економічних наук, доцент

Основним рушієм функціонування будь чого в світі є людина. Різні організації, підприємства і установи не виняток. Але людина не ідеальна і багато різних факторів впливають на її діяльність. Одним із найбільш частих є хвороби, які пригнічують стан здоров'я і перешкоджають повноцінному виконанню робочої діяльності. Підприємство з державою піклуються про працівника, коли він в неробочому стані, а саме нараховують йому лікарняні.

Лікарняний – це період в якому людина знаходиться за однієї з причин непрацездатності. Спочатку працівник йде до лікарні, де лікар проводить огляд його, як пацієнта та, встановивши діагноз, виписує Листок непрацездатності. Паралельно працівник попереджає на підприємство, де працює про свій стан здоров`я. Після завершення лікарняного періоду працівник приносить листок непрацездатності до бухгалтерії та кадрового відділу, де йому дозаповнюють решту граф з описами і розрахунками. На підставі цього листа працівник отримує перші п'ять днів виплати за рахунок підприємства, а всі інші кошти із фонду соціального страхування. Всі правила нарахування, підстави, умови та перелік претендентів регламентуються Законом України № 1105 «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 01.01.2001 року.

Існує також відпустка по догляду за дитиною по досягненню нею 3 років, або її називають декретна відпустка. Це зовсім інший випадок «лікарняних» який оформлюється інакше і регламентується зовсім іншим Законом України № 2811 «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» від 21.11.1992 року.

Розмір допомоги по тимчасовій непрацездатності розраховується за формулою:



Коефіцієнт лікарняного залежить від страхового стажу, який поділяється на:

– 50 відсотків середньої заробітної плати (доходу) - застрахованим особам, які мають страховий стаж до трьох років;

– 60 відсотків середньої заробітної плати (доходу) - застрахованим особам, які мають страховий стаж від трьох до п'яти років;

– 70 відсотків середньої заробітної плати (доходу) - застрахованим особам, які мають страховий стаж від п'яти до восьми років;

– 100 відсотків середньої заробітної плати (доходу) - застрахованим особам, які мають страховий стаж понад вісім років;

– 100 відсотків середньої заробітної плати (доходу) - застрахованим особам, віднесеним до інших спеціальних категорій осіб [1].

Страховий стаж – це період (строк), протягом якого особа підлягала страхуванню у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та за який щомісяця сплачено нею та роботодавцем, або нею страхові внески в сумі не меншій, ніж мінімальний страховий внесок [2].

Середньоденна заробітна плата розраховується як заробітна плата, з якої сплачувалися страхові внески, нараховані за розрахунковий період поділена на кількість календарних днів зайнятості в розрахунковому періоді без урахування календарних днів, не відпрацьованих з поважних причин. Існують випадки коли працівник у розрахунковому періоді не мав заробітку взагалі з поважних причин, тоді тарифна ставка (посадовий оклад) або її частина діляться на середньомісячну кількість календарних днів (30,44) що і буде середньоденною заробітною платою. Також існують деякі обмеження щодо розміру лікарняних у випадку, якщо страховий стаж становить менше шести місяців. У такому випадку, оплата тимчасової непрацездатності буде в розмірі нарахованої заробітної плати, але не більше місячної мінімальної заробітної плати. Сума оплати днів тимчасової непрацездатності в місяць не повинна перевищувати максимальну величину бази нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Максимальне обмеження доходу застосовується двічі: спочатку застосовується обмеження максимального розміру заробітку для розрахунку середньоденної зарплати відповідно до п. 4 Порядку № 1266, а після нарахування декретних за кожен місяць ще раз застосовується обмеження цим же розміром максимального заробітку, але вже з розрахунку на місяць згідно п. 2 Порядку № 1266.

При визначенні максимального розміру середньої зарплати, а також максимального обмеження розміру лікарняних та декретних застосовується показник середньомісячної кількості календарних днів (30,44).

Якщо працівник працює за основним місцем роботи та за сумісництвом, застосовується обмеження сумарної заробітної плати по місяцях розрахункового періоду за обома місцями роботи у розмірі максимальної величини бази нарахування ЄСВ [3].

Список використаних джерел

1. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 1 січня 2001 р. № 1105. / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14.

2. Лікарняні – 2019. URL: http://buh.ligazakon.net/ua/aktualno/3108_lkarnyan---2019.

3. Розрахунок лікарняних в Україні. URL: http://www.buhoblik.org.ua/kadry-zarplata/vyplaty-kompensaczii-soczialnaya-zashhita/3551-rozrakhunok-likarnyanikh.html.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Камбулова О.В.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тютюнник С.В., кандидат економічних наук, доцент

Внаслідок жорсткої конкуренції у вітчизняному банківському секторі та негативного впливу зовнішніх факторів, банки втрачають частину свого бізнесу, несуть величезні збитки і втрачають довіру клієнтів.

За таких умов більше можливостей для успішного розвитку мають ті банки, що успішно впроваджують інноваційні технології. Тому банки повинні постійно реалізовувати нові стратегії розвитку і просування продуктів на ринок, які б забезпечили їх ефективну діяльність, конкурентні переваги, фінансову стабільність і зростання.

За таких умов інноваційну діяльність банку можна розглядати як цілеспрямований постійний процес аналізу його інноваційних можливостей, пошуку нових ідей та впровадження їх в конкретні продукти та послуги, входження з ними на конкурентний ринок та завоювання на ньому високих позицій.

Основне завдання інноваційної діяльності банку полягає в тому, щоб перетворити потреби суспільства в нові можливості отримання додаткових прибутків для подальшого ведення бізнесу.

Саме активна взаємодія банку й клієнта впливає на визначення подальшої стратегії банку, головною рисою якої є орієнтація на розвиток високотехнологічних продуктів і послуг, інноваційна інтернет-направленість і активна робота з клієнтами через соціальні мережі [1].

Сучасні концепції діяльності банків засновані на таких інноваційних тенденціях: перша інноваційна тенденція ґрунтується на використанні мобільних технологій, так званий мобільний банкінг; друга інноваційна тенден-

ція, що набула популярності у світовий банківській практиці, наявність автоматизованих відділень та терміналів самообслуговування (статистичні джерела відображають, що значення відділень банків, як каналу обслуговування клієнтів постійно знижується, головною причиною чого є рух у бік цифрових банків); третя інноваційна тенденція, якою має володіти сучасний цифровий банк, є робота в соціальних мережах, що має проводитись у декількох напрямах – маркетинговий канал, підтримка клієнтів, соціальні платежі, соціальна CRM система, скорингові системи.

Слід зазначити, що аналізуючи банківську систему України щодо застосування сучасних інноваційних тенденцій банківництва, можна зробити висновок про невисокий рівень впровадження банками України цих концепцій.

На сьогодні лише 5 банків (Приватбанк, Ощадбанк, Альфа-банк, Укрсиббанк, ОТП Банк) працюють за всіма сучасними напрямами інноваційного розвитку, інші українські банки ще не взяли на озброєння ні технології дистанційного обслуговування та самообслуговування, ні роботу із мобільними технологіями.

Сучасним вітчизняним банкам для подальшого підтримання високих позицій в банківському секторі необхідно підтримувати постійний контакт з клієнтами в режимі 24/7/365 завдяки використанню інтернет-технологій, соціальних мереж, смартфонів, мобільного банкінгу для задоволення потреб клієнтів як у фінансових, так і не фінансових послугах, підвищення конкурентоспроможності та ефективності й прибутковості діяльності банківських установ [2].

Внаслідок того, що вітчизняна економіка розвивається за моделлю сировинного придатку глобальної економіки і має нерозвинений внутрішній ринок, банківський сектор має глибинні системні проблеми, які відображають структурні диспропорції.

У періоди несприятливої кон’юнктури зовнішньоекономічних цін або відтоку капіталу ці проблеми загострюються. Якщо економічна і монетарна влада не має ефективних стратегій реагування на ці виклики і допускає помилки, то заходи регуляторів стають додатковими шоками для банківської системи, як це відбулось протягом останніх двох років, і в країні розвивається фінансово-економічна, валютна і банківська кризи.

Запровадження зазначених заходів поряд з підтримкою малих та середніх банків забезпечить здорову конкуренцію на фінансовому ринку, сприятиме зростанню пропозиції фінансових послуг для суб’єктів підприємництва, що стимулюватиме подолання економічної кризи в Україні [3].

Банк розвитку України має плідно співпрацювати із міжнародними фінансовими організаціями та бути одним із основних їх партнерів в нашій країні.

Участь банку розвитку має на меті кардинально підвищити ефективність використання кредитів міжнародних фінансових організацій та не допустити здороження міжнародних кредитів для українських підприємств.

Фінансування здешевлення кредитів для пріоритетних галузей прирівнюється до захищених видатків бюджету і не може бути скороченим. Це дасть інвесторам упевненість у послідовності державної політики.

Список використаних джерел:

1. Кинг Бретт. Банк 2.0. Как потребительское поведение и технологи изменят будущее финансовых услуг / [пер. с англ. М. Мацковской]. М.: ЗАО «Олимп − Бизнес», 2012. 512 с.

2. Кинг Бретт. Банк 3.0. Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете / [пер. с англ. М. Мацковской]. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2014. 520 с

3. Стратегія розвитку банківської системи 2016-2020: синергія розвитку банків та індустріалізації економіки. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/afedra+bankspravi/proekt_strategi.pdf.

БЕЗГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ В УКРАЇНІ

Кравченко В.О., Лакодименко Л.І.,
здобувачі вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тютюнник С.В., кандидат економічних наук, доцент

З розвитком ринкових відносин відбувається постійна адаптація суб'єктів господарювання до нових правил гри на ринку. Економіка України вже довгий час потребує значних глобальних змін у всіх її сферах.

Вдосконалення механізму безготівкових розрахунків не є виключенням і залишається завжди актуальним питанням. Підтвердженням цього є розвиток фінансового ринку України, який характеризується появою нових інноваційних продуктів для здійснення платежів. Розвиток новітніх технологій не залишив осторонь і банківську систему, яка є головним творцем безготівкових розрахунків [3].

Зараз безготівкові розрахунки широко використовуються, адже насамперед вони зручні у використанні та практичні. На даний момент майже всі суб'єкти господарювання користуються цим видом розрахунків. У Міністерстві економіки і торгівлі зазначають про те, що у 2020 році весь бізнес повинен перейти на проведення безготівкових розрахунків (але це ще не затверджено).

Ці переваги відображаються, передусім, у прискоренні розрахунків, економії витрат, пов'язаних з перевезенням готівки, їх перерахунком і зберіганням. Застосування безготівкових розрахунків зменшує потребу в обороті грошових знаків держави. Крім того, при даних розрахунках грошова маса

акумулюється в банках і створюються умови контролю за їх цільовим використанням.

Безготівкові розрахунки в профспілкових організаціях України здійснюються лише за рахунок одного виду розрахункових документів – платіжного доручення [3].

У зв'язку з ускладненням умов діяльності суб'єктів господарювання урізноманітнився процес управління фінансами як на макро-, так і на мікрорівні. Завдяки фінансам, як системі економічних відносин, пов'язаних із формуванням, розвитком і використанням грошових коштів, контролюється обіг капіталу.

Основним джерелом інформаційного забезпечення управління грошовими потоками на підприємствах є система обліку, результати аналізу та контролю операцій, пов'язаних з безготівковими розрахункам, оскільки саме безготівкові розрахунки є ланкою, що сполучає кожний суб'єкт господарської діяльності з оточуючим ринковим середовищем, державними фінансами та дозволяє брати участь у процесі виробництва, розподілу та споживання [2].

Українці все частіше розраховуються кредитними картками і мобільними додатками. Так, за даними Національного банку України, за перші шість місяців 2018 року частка обсягу безготівкових операцій в Україні становила 44,1 %, тоді як за аналогічний період 2017-го року ця цифра становила всього 38,3 %.

Трохи більше половини від загальної кількості безготівкових операцій з платіжними картками припадає саме на розрахунки в торговельній мережі – 51,7 %.

В Україні активно розвивається інфраструктура для здійснення безготівкових операцій. Наприклад, кількість підприємств торгівлі і сфери послуг, які надають своїм клієнтам можливість безготівкового розрахунку, за перше півріччя зросла на 14 тисяс одиниць і становила 187,7 тисяч одиниць.

Також за перше півріччя 2018 року і самих платіжних терміналів в країні стало більше – 270,5 тисяс, при цьому з них 190,2 тисячі підтримують безконтактний прийом карток. Цікаво відзначити, що, станом на 1 липня 2018 року, на тисячу осіб населення припадало 6,4 тисячі платіжних терміналів, а в Києві ця цифра і зовсім досягала 17,1 тисячі.

Серед областей за кількістю платіжних терміналів лідирує Дніпропетровська область (8,7 тисяч на тисячу населення), Київська (8,3 тисяч) і Одеська області (7,5 тисяч). А найнижчі показники спостерігалися в Луганській (1,6 тисяч) і Донецькій (2,7 тисяч) областях, що пов'язано з економічною ситуацією в країні [1].

Все більше Українців в магазинах розраховуються картами, але не всі магазини мають термінали, тому нещодавно Міністерство економічного розвитку і торгівлі розробило проект постанови який зобов'яже сфери торгівлі приймати безготівкові платежі.

Отже, Україна стрімко йде до безготівкових розрахунків. На нашу думку це добре, адже це зручно. Не потрібно носити великі суми грошей і хвилюватися. Адже необхідна лише карта банку.

Перерахунок коштів з карти значно простіший, ніж за допомогою готівки. Ці зміни будуть негативні для тих підприємців, де відділення банку знаходиться в іншому населеному пункті. Але при великому бажанні можна скористатися мобільним додатком.

Список використаних джерел

1. Безготівковий розрахунок для всіх: зобов'язання для бізнесу та нові можливості для українців. URL: https://ukr.segodnya.ua/economics/finance/beznalichnyy-raschet-dlya-vseh-obyazatelstva-dlya-biznesa-i-novye-vozmozhnosti-dlya-ukraincev-1191012.html.

2. Косенко Т.Г. Удосконалення безготівкових розрахунків у господарській діяльності підприємства. URL: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/516.

3. Соловей Н.В., Музичко О.М. Основні проблеми розвитку системи безготівкових розрахунків у народному господарстві України. URL: https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15058932096747.pdf.

ШАХРАЙСТВО В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

Лакодименко Л.І., Кравченко В.О.,
здобувачі вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тютюнник С.В., кандидат економічних наук, доцент

Однією з найбільш поширених загроз діяльності банків, яка за своїм походженням може бути як внутрішньою, так і зовнішньою, є банківське шахрайство. Правова оцінка шахрайства дається у Кримінальному кодексі України, де шахрайство визначається як зловживання довірою, обман з метою введення власника матеріальних цінностей або коштів в оману і на цій основі добровільного передання своєї власності шахраям.

Слід зазначити, що в умовах зародження і становлення ринкових відносин шахрайство є досить поширеним явищем, оскільки і звичайні, і нестандартні форми бізнесу можуть здійснюватися в межах чинного законодавства. Інколи просто неможливо визначити, що здійснюється: нова форма бізнесу, афера чи незловмисно допущена помилка.

Тому небезпечність шахрайства завжди була і є досить актуальною, особливо в банківській сфері, коли банк може непомітно втратити значний капітал.

Головною особливістю шахрайства є те, що в основу заволодіння чужим майном чи правом на майно зловмисник покладає обман і зловживання довірою, у результаті чого власник добровільно передає належне йому майно чи передає право на нього [2].

Основними видами шахрайського обману в банках є надання неправдивих відомостей клієнтами або іншими особами про себе і свою діяльність, приховування обставин і фактів, організація фіктивного підприємництва, фальсифікація товарів і послуг. Зловживання довірою здійснюється як через цивільно-правові відносини, так і шляхом передавання власності (права власності) без застережень і відповідного оформлення.

Найбільша кількість випадків банківського шахрайства припадає на кредитні операції. Слід зазначити, що шахрайські злочини скоюються, як правило, у межах легальної господарської і банківської діяльності клієнтів і банків. Така діяльність до того ж є основою для їх скоєння. Зусилля шахраїв у процесі отримання кредитів спрямовані на введення в оману банку щодо ефективності їхньої діяльності та намірів стосовно використання кредитних коштів. Виходячи з цього шахраї надають у банк неправдиві, підроблені документи, фальсифіковану інформацію, завищені показники своєї діяльності, показують офіси, засоби виробництва, які їм не належать, прикриваються наполегливим проханням високопосадових осіб.

Для забезпечення надають гарантії від осіб, неспроможних гарантувати кредитну угоду, з різним порушенням оформляють заставу, неправильно проводять страхування кредитного ризику і так далі. Тобто в наявності всі ознаки шахрайських дій, обман та введення в оману. А метою їх є прагнення створити в банку уявлення про перспективне підприємство та ефективну його діяльність.

Як правило, отримавши кредит, такі особи якщо відразу не зникають, то намагаються зробити все для того, щоб його не повертати: переводять усі активи на інші підприємства, знаходять ознаки, за якими кредитні угоди можуть бути визнані недійсними, вишукують причини для зменшення розміру відсотків, обґрунтовують необхідність з метою затягування терміну повернення кредитних коштів.

Сьогодні відомо багато шахрайських схем отримання і неповернення кредитних коштів, від простого зникнення позичальників до висококваліфікованого обґрунтування неможливості і законності їх неповернення [1].

Наприклад, договір може підписати керівник суб’єкта-позичальника, який не має на це права або має право, але воно обмежене певною сумою, яка менша ніж сума кредиту. У результаті такі договори за законом є недійсними, а кредитні кошти використовуються шахраями певний час безкоштовно або взагалі не повертаються. Також поширеною є практика створення фіктивних фірм, які відкривають на підставних осіб, і якщо принципово не ставиться до їх перевірки, наслідки співпраці з такими позичальниками можуть також бути не на користь банку [1].

У свою чергу і позичальники можуть буди обдурені кредиторами. Тому, що особа, яка надає кредит позичальникові може психологічно «обробити» людину так, що вона підпише документ про надання кредиту навіть не читаючи його (посилаючись на довіру до кредитора). Через свою неуважність люди створюють самі собі проблеми, а потім шукають винних.

Чимало в банківських злочинах і порівняно незначних розкрадань, – це коли співробітники різних банків намагаються викрадати гроші прямо з рахунків клієнтів. Зазвичай вибираються рахунки померлих осіб або рахунки, по яких давно не відбувалося операцій [2].

Отже, при наданні та отриманні кредиту необхідно прорахувати всі за і проти. Адже якщо кредитор погано володітиме інформацією про позичальника, то може мати негативні наслідки (не повне повернення кредиту, взагалі не повернення його), а позичальник в свою чергу повинен довіряти не тільки словам консультанта, але і добре читати договір про одержання кредиту(щоб потім не виникли вищі відсотки за кредит і так далі).

Список використаних джерел

1. Банківське шахрайство і зловживання службовим становищем працівників банків. URL: http://posibniki.com.ua/post-bankivske-shahraistvo-i-zlovzhivannya-sluzhbovim-stanovishem.

2. Бордун Л.О. Шахрайство та злочини у банківській сфері. URL: http://libfor.com/index.php?newsid=2875.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ: ВІТЧИЗНЯНІ ТА ЗАКОРДОННІ ДОСВІД

Одінець Я.Ю.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Пилипенко К. А., доктор економічних наук, доцент

Для досягнення успіху в новому інформаційному середовищі необхідно нові можливості. Вміння мобілізувати і використати свої нематеріальні активи набуло більш суттєвого значення, ніж інвестиції в управління реальними активами. Протиріччя між нездоланною силою, спрямованою на створення широких конкурентних можливостей, і мобільною моделлю фінансової бухгалтерії слугувало причиною створення синтезованого явища – збалансованої системи показників ефективності. Ця система зберігає традиційні фінансові параметри, які відображають історичний аспект подій які вже відбулися.це, безперечно, важливо для підприємств промислової епохи, для яких інвестиції в в довгострокові потенційні можливості і взаємовідносини з клієнтами не

були визначальними з точни зору досягнення успіху. Проте такі фінансові критерії непридатні дляя управління і оцінки діяльності компанії в епоху інформаційї, яка спрямована на створення вартості, інвестуючи у клієнтів, постачальників, робітників, виробництво, технологію та інноваційні проекти [1].

Механізм визнання та обліку витрат підприємства – чи не одне з найактуальніших питань для кожного бухгалтера, так як витрати є невід'ємною обліково-економічною категорією звітності будь-якого підприємства. За умови загострення економічної кризи облік витрат набуває стратегічного значення для підприємства. Достовірно оцінити результати діяльності підприємства можливо лише за даними бухгалтерського обліку. Саме від повноти і достовірності отриманої керівництвом інформації залежить прийняття управлінських рішень [2].

Необхідно пам'ятати, що облік витрат це сукупність свідомих дій, спрямованих на відображення операцій, що відбуваються на підприємстві протягом певного періоду у процесах постачання, виробництва і реалізації продекції за допомогою їх кількісного вимірювання, реєстрації, групування і аналізу в розрізах, що формують собівартість готової продукції (робіт , послуг) чи товарів.

Відзначимо, що в міжнародній практиці для регулювання обліку і порядок відображення у звітності витрат окремого стандарту не має. Все це прописано в окремих стандартах. Скажімо, МСБО 2 «Запаси» регулюють оцінку витрат за матеріалами, МСБО 16 «Основні засоби» – витрати по амортизації, МСБО 19 «Виплати працівникам» – витрати з оплати праці [3].

В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та розкриття такої інформації у фінансовій звітності регулює П(С)БО 16 «Витрати» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4].

У положенні (стандарти) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» на відміну від міжнародних стандартів не розглядається така категорія як збитки.

Суттєві відмінності існують в обліку собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг. Так, згідно П(С)БО 16 «Витрати» собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, яка буде реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. Загальновиробничі витрати поділяються на постійні та змінні. До виробничої собівартості продукції включаються: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [5].

Крім того основна форма фінансової звітності «Звіт про фінансові результати», в якій підприємства надають інформацію про «витрати» орієнтована на подання витрат за функціями. Але, для окремих суб'єктів господарювання, до яких можна віднести страхові компанії, підприємства сфери послуг доцільніше було б класифікувати витрати за їх характером [1]. За МСБО 1 не можна окремо подавати надзвичайні витрати, виокремлювати операційній

прибуток чи операційний збиток, розрізняти такі статті звіту як «Інші операційні витрати» та «Інші витрати», «Інші операційні доходи» та «Інші доходи». У «Звіті про фінансові результати» відсутні статті, в яких відображаються інші сукупні прибутки» [6].

Міжнародні стандарти за своєю сутністю узагальнюють досвід різних країн і сприяють розвитку національних систем бухгалтерського обліку та звітності. Аналіз змісту національних П(С)БО свідчить про необхідність їх постійного розвитку та удосконалення відповідно до змін, що відбуваються в економіці країни. Важливою умовою при удосконаленні діючих національних стандартів є конкретизація певних понять та термінів, розробка єдиного підходу до оцінки, обліку, визнання та відображення витрат суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансованая система показателей. От стратеги к действию. – 2-е узд. / Пер. с англ.. – М. : ЗАО Олимп-бизнемс», 2004. – 320 с.

2. Ромашко О.М. Оцінка та облік витрат за міжнародними стандартами звітності// Проблемы материальной культуры – Экономические науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/92419/27-Romashko.pdf?sequence=1.

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (International Financial Reporting Standards) [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=240945.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.10.1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.nau.ua.

5. Августова О.О. Облік витрат за національними та міжнародними стандартами / О.О. Августова // Відкрита Міжнародна інтернет-конференція «МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація» (11.09.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://konf.amsfo.com.ua/oblik-vitratza-nacionalnimi-ta-mizhnarodnimi-standartami.

6. Мельник Е.Г. Визнання та особливості обліку витрат// Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/65607/60954.

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЩОДО РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Пащенко Л. Р., Подкич А. В.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Дугар Т. Є., кандидат економічних наук, доцент

Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової і статистичної звітності на кожному підприємстві здійснюється на підставі нормативно-правових документів, що розробляються органами, на які покладено обов'язки регулювання у країні питань обліку і звітності. Це дає змогу вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність за єдиними принципами й формою і таким чином забезпечувати порівнянність облікової інформації. Однак це не означає, що підприємство, виходячи з конкретних умов господарювання, не може вибирати найбільш прийнятні для нього форми ведення обліку [2].

Термін «облікова політика», визначений Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», означає сукупність принципів, методів і процедур, що використовується підприємством для складання та подання фінансової звітності. Однак облікова політика визначає також способи організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, з урахуванням конкретних умов його діяльності [1].

Узагальнення останніх наукових розробок щодо організації обліку засвідчує, що багато існуючих теоретичних і практичних підходів неоднозначні в трактуванні організації обліку заборгованості за розрахунками, що викликає дискусії науковців у цій галузі. За таких умов посилюється необхідність розробки методичних підходів до удосконалення складових організації обліку заборгованості за розрахунками.

Аналіз рівня заборгованості на підприємствах України засвідчує зростання кредиторської та дебіторської заборгованості. Наслідком даного явища є погіршення платіжної дисципліни суб’єктів господарювання та несвоєчасність виконання зобов’язань. Для вирішення даної проблеми необхідним є формування дієвого та ефективного механізму впливу на організаційному рівні. Забезпечення цієї вимоги реалізується на основі даних бухгалтерського обліку.

Заборгованість за розрахунками постійно присутня в процесі господарювання: чи відбулося відвантаження (оприбуткування) товарів, чи надійшла передоплата від покупців, чи здійснено аванс постачальникам. Тривалість існування заборгованості за розрахунками визначається політикою та платоспроможністю учасників розрахунків, ефективністю залучення чи відволікання коштів з грошового обороту.

Інформаційною базою строків виникнення, реального стану заборгованості та термінів її погашення є повна та своєчасна облікова інформація, підґрунтям якої виступає належна організація обліку заборгованості.

На організацію обліку заборгованості за розрахунками впливають різноманітні фактори, серед яких доцільно виокремити: взаємозв'язки між діловими партнерами; належна організація договірних відносин між учасниками розрахунків; структура управління та контролю за регулюванням рівня дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Отже, облікова політика – це важливий елемент процесу організації бухгалтерського обліку загалом й обліку заборгованості за розрахунками зокрема. Відображення найважливіших облікових аспектів у розпорядчому документі про облікову політику й обґрунтування всіх важливих моментів щодо методології та технології обліку заборгованості сприятиме ефективному та своєчасному відображенню облікової інформації, і у підсумку сприятиме наданню правдивої інформації про реальний стан заборгованості за розрахунками на підприємствах торгівлі.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 – XIV від 16 лип. 1999 р. // [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

2. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством / В. В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.

3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» від 27 черв. 2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293537.

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ЗА ОПОДАТКІВАННЯМ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Полонська Н.С.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Пилипенко К. А., доктор економічних наук, доцент

Метою податкового контролю розрахунків з бюджетом за податком з доходів фізичних осіб є підтвердження достовірності нарахованих сум податку з доходів фізичних осіб, своєчасності і повноти його сплати до бюджету згідно з вимогами чинного законодавства [1].

Крім того, метою податкового контролю розрахунків з бюджетом за податком з доходів фізичних осіб є виявлення відхилень та перекручень показників від законодавчо встановлених вимог, а також притягнення до відповідальності підприємства, що перевіряється, шляхом застосування фінансових санкцій та штрафів за виявлені за результатами перевірки помилки та порушення [2].

Основними завданнями податкового контролю розрахунків з бюджетом за податком з доходів фізичних осіб є: - дослідження форм і систем оплати праці, які застосовує підприємство та з'ясування їх впливу на порядок розрахунків з бюджетом за податком з доходів фізичних осіб;

- ознайомлення з організацією обліку розрахунків з бюджетом за податком з доходів фізичних осіб на підприємстві;

- перевірка правильності та якості складання регістрів первинного, аналітичного та синтетичного обліку;

- перевірка правильності формування сукупного оподатковуваного доходу за кожним окремим працівником;

- перевірка правомірності та законності застосування пільг з податку на доходи фізичних осіб;

- перевірка правильності визначення суми, яка підлягає сплаті як податок з доходів

утриманого з них податку;

- перевірка повноти і своєчасності сплати податку з доходів фізичних осіб до бюджету;

- перевірка дотримання порядку самостійного виявлення та виправлення помилок в обліку та звітності з податку з доходів фізичних осіб.

Податковий контроль розрахунків з бюджетом за податком з доходів фізичних осіб починається з ознайомлення з наявною системою обліку праці і заробітної плати [3].

На початку перевірки податковий інспектор встановлює чисельність працівників підприємства і правильність її відображення у звітності.

У процесі перевірки правильності ведення обліку праці і заробітної плати на підприємствах податковим інспектором звертається увага на такі основні питання:

- фактична кількість працюючих, у тому числі осіб, які мають пільги з оподаткування податком з доходів фізичних осіб;

- наявність трудових книжок;

- існування випадків нарахування і виплати заробітної плати за договорами цивільно-правового характеру;

- існуючі форми та системи оплати праці та доцільність їх застосування на цьому підприємстві;

- факти виплат премій і матеріальної допомоги працівникам підприємства;

- порядок формування сукупного оподатковуваного доходу;

- правомірність застосування податкових пільг з податку з доходів фізичних осіб;

- порядок здійснення утримань податку з доходів фізичних осіб;

- повнота та своєчасність сплати до бюджету належної суми податку з доходів фізичних осіб;

- наявність заборгованостей за підзвітними особами;

- існування фактів виплати заробітної плати у вигляді натуроплати;

- існування фактів оплати праці в іноземній валюті;

- узгодженість інформації, наведеної в регістрах первинного обліку з даними регістрів аналітичного і синтетичного обліку та звітності [4].

Оскільки розмір визначеного податку з доходів фізичних осіб напряму залежить від величини сукупного оподатковуваного доходу, який найчастіше формується за рахунок нарахованої заробітної плати, цьому напрямку податкового контролю слід приділити особливу увагу.

Оплата праці працівників на підприємстві не повинна бути нижче встановленого мінімуму заробітної плати. При аналізі виплат, що базуються на мінімальному розмірі заробітної плати, податковому інспектору необхідно перевірити їх відповідність встановленим розмірам мінімальної заробітної плати.

Після проведення податкового контролю порядку визначення сукупного оподатковуваного доходу перевіряється правильність здійснених утримань з нього.

Податковий інспектор повинен звернути увагу на те, що податок з доходів фізичних осіб нараховується на суму за вирахуванням податкової соціальної пільги, утримань до фондів загальнообов'язкового страхування.

Наступним кроком податкового інспектора є перевірка повноти і своєчасності сплати податку з доходів фізичних осіб до бюджету. В такому випадку звіряються дані платіжних доручень і виписок установи банку з фактично нарахованими сумами податку з доходів фізичних осіб.

Для визначення загальної суми нарахованого податку з доходів фізичних осіб податковому інспектору слід порівняти записи бухгалтерського обліку підприємства про нараховані суми податку (за кредитом рахунку 64 «Розрахунки за податками й платежами» за відповідним субрахунком «Розрахунки з бюджетом з податку з доходів фізичних осіб») із підсумками сум податку, визначених у розрахунково-платіжних відомостях [5].

Практика податкових перевірок показує, що найбільш характерними порушеннями у порядку нарахування та сплати податку з доходів фізичних осіб є такі:

- порушення вимог законодавства щодо оформлення первинної документації з обліку праці та заробітної плати, що призводить до викривлення величини сукупного оподатковуваного доходу;

- неправильне визначення сукупного оподатковуваного доходу. Це тягне за собою заниження або завищення податку з доходів фізичних осіб;

- порушення законодавчо встановлених вимог щодо порядку застосування пільг, у тому числі соціальної податкової пільги. Це також викривлює належну до сплати суму.

Головною метою податкового контролю в Україні є постійне наповнення дохідної частини державного бюджету, а його предметом – перевірка повноти формування бази оподаткування діяльності суб'єктів господарювання податками та зборами і своєчасності їх перерахування до бюджету та державних цільових фондів. У ст. 26.1. Податкового кодексу України наведено наступне трактування податкового контролю: «Податковий контроль – система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи» [6].

Список використаних джерел

1. Адміністрування ПДФО / В. Б. Крівіцькій, А. О. Нікітішін // Фінанси України. - 2009. - № 4. - С. 3-14. р.

2. Василик О. Д. Податкова система України : [навч. посіб.] / О. Д. Василик. - К. : НІОС. - 2007. - 448 с.

3. Гусак Н. Б. Контроль податкових органів за діяльністю підприємств : [навч. посіб.] / Гусак Н. Б., Гусоку Ю. Д. - К. : Центр учбової літератури, 2007. - 320 с.

4. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль : [навч. посіб.] /Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Кацупатній. - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 424 с.

5. Дмитренко Е. Удосконалення механізму сплата та відшкодування ПДФО / Е. Дмитренко // Вісник прокуратури. - 2007. - № 8. - С. 109 - 113.

6. Пилипенко К. А. Податковий контроль за розрахунками з бюджетом за податком на доходи фізичних осіб / К. А. Пилипенко, Н. Г. Карпенко // Актуальні питання сучасної економічної науки: колективна монографія / за ред. Аранчій В.І., Дорогань-Писаренко Л.О. Полтава: ПДАА, 2018. С. 153 -171.

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РОЗРАХУНКИ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Пругло О. М.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Ходаківська Л. О., кандидат економічних наук, доцент

Звітність – це система узагальнюючих і взаємопов'язаних показників стану та використання майна, джерел його формування, фінансових резуль-

татів, грошових коштів, прибутку. Вона дозволяє визначити загальну вартість майна, вартість мобільних і мобілізованих засобів, величину власних та залучених коштів підприємства, грошових потоків [1].

Одним із важливих та завершальних етапів організації процесу документального оформлення операцій з обліку розрахунків за виплатами працівникам є формування звітності за результатами даних поточного бухгалтерського обліку.

Всі форми звітності, що містять інформацію стосовно обліку розрахунків за виплатами працівникам, можна поділити на три групи:

1) фінансова звітність;

2) податкова звітність;

3) статистична звітність.

У ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» у формі фінансової звітності 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», у третьому розділі пасиву балансу, відображають поточні зобов'язання за розрахунками зі страхування (рядок 1625) та з оплати праці (рядок 1630). Дані рядки фінансової звітності відображають інформацію за даними синтетичного обліку по рахунках 651 та 661. Також, у другому розділі пасиву форми 1 за рядком 1521 відображено довгострокові забезпечення витрат персоналу, що відображаються по даній статті у тому випадку, якщо сума довгострокових виплат персоналу може бути визнана суттєвою. Даний рядок заповнюється за даними сальдо по рахунку 47.

У формі фінансової звітності 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», у другому розділі «Елементи операційних витрат», у рядку 2505 відображені витрати на оплату праці, а у рядку 2510 відображені відрахування на соціальні заходи.

ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» подає звітний податковий розрахунок з ПДФО – «Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку» (форма № 1ДФ), затверджений Наказом Міністерства фінансів України № 4 від 13.01.2015 р. [2].

Даний Податковий розрахунок подається Товариством окремо за кожний квартал (податковий період) протягом 40 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного кварталу. Окремий податковий розрахунок за календарний рік не подається.

Даний Розрахунок готується у двох примірниках: один примірник подається до органу Державної фіскальної служби, а другий – з підписом особи, відповідальної за приймання розрахунку, штампом та проставленим номером, отриманим при обов'язковій реєстрації розрахунку в органі ДФС, – повертається податковому агенту.

Коригування поданого і прийнятого податкового розрахунку проводяться на підставі самостійно виявлених податковим агентом помилок, а також на підставі повідомлень про помилки, виявлені органом ДФС. В разі проведення коригувань податкового розрахунку до закінчення строку його подання подається звітний новий податковий розрахунок.

Також, інформацію про виплати працівникам підприємства можна

отримати зі статистичного звіту ф. 1-ПВ «Звіт з праці», що складається за даними первинної звітності та бухгалтерського обліку у відповідності з платіжними документами, за якими працівникам були здійснені нарахування та проведені розрахунки із заробітної плати.

У ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» заповнюють та подають такі форми статистичної звітності з праці як: «Звіт з праці (місячна)» та «Звіт з праці (квартальна)» за ф. 1-ПВ.

Звіт з праці (місячна) складається з двох розділів:

1. Розділ І «Кількість працівників і фонд оплати праці».

2. Розділ ІІ «Заборгованість перед працівниками із заробітної плати та виплат із соціального страхування».

У Розділі І зазначається середньооблікова чисельність штатних працівників, фонд оплати праці всіх працівників та штатних працівників, а також фонд робочого часу, за який нарахована заробітна плата штатним працівникам підприємства.

Розділ ІІ даного Звіту містить інформацію стосовно заборгованості підприємства перед працівниками з виплати заробітної плати, з виплат допомоги з тимчасової втрати працездатності, з компенсаційних виплат та зазначено загальну кількість працівників, яким своєчасно не виплачено заробітну плату. Такий Звіт підприємство подає не пізніше сьомого числа після звітного місяця.

Звіт з праці (квартальна) складається з таких розділів:

1. Розділ І «Кількість працівників».

2. Розділ ІІ «Використання робочого часу штатних працівників».

3. Розділ ІІІ «Склад фонду оплати праці та інші виплати».

4. Розділ ІV «Розподіл працівників за розмірами заробітної плати».

5. Розділ V «Кількість і фонд оплати праці окремих категорій працівників».

6. Розділ VI «Інформація про укладання колективних договорів».

7. Розділ VII «Витрати на утримання робочої сили, що не входять до складу фонду оплати праці».

Такий звіт підприємство подає не пізніше сьомого числа, після звітного кварталу.

Також, у ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» заповнюють та подають таку статистичну форму звітності як Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування до органів доходів і зборів за формою Д4 (місячна).

Звіт за ф. Д4 подають не пізніше, ніж через 20 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного місяця. Дана форма звітності складається з 9 таблиць. Підприємство повинно вказати, по яких саме таблицях воно буде відображати суми нарахувань заробітної плати, доходу, допомоги тощо та єдиного внеску. В ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» заповнюють табл. 1, 5 та 6.

Таблиця 1 «Нарахування єдиного внеску» містить інформацію про загальну суму нарахованої заробітної плати, оплату тимчасової непрацездатно-

сті та виплату допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами, суму нарахованого єдиного внеску на такі види виплат, розмір утримання єдиного внеску та загальну суму єдиного внеску, що підлягає сплаті.

У таблиці 5 «Відомості про трудові відносини застрахованих осіб» зазначається прізвище, ім'я та по батькові працівників, яких було прийнято, або звільнено у звітному місяці, а також вказують дату прийняття та звільнення і причини припинення трудових відносин.

Таблиця 6 «Відомості про нарахування заробітної плати (доходу) застрахованим особам» відображає інформацію про суму нарахованої заробітної плати працівникам підприємства за звітний місяць та суму утримань єдиного внеску із заробітної плати.

Отже, на основі звітності розкривається стан виробничо-фінансової діяльності підприємств та пізнається складність суспільного життя. Фінансова звітність сільськогосподарських підприємств є завершальною стадією бухгалтерського обліку й одночасно інформаційним продуктом, тому потребує доповнення додатковою інформацією про особливості їх діяльності.

Таким чином, фінансова та інші форми звітності є необхідною і важливою складовою інформаційного забезпечення діяльності підприємства як в цілому, так і окремих його підрозділів.

Список використаних джерел:

1. Бондар М.І., Верига Ю.А., Орищенко М.М. Звітність підприємства: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2015. 570 с.

2. Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ) та Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку: Наказ Міністерства фінансів України від 13 січня 2015 р. № 4 / Міністерство фінансів України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0111-15.

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Пучка І. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Романченко Ю. О., кандидат економічних наук, доцент

Відповідно до Податкового кодексу України [2] підприємці мають право на застосування загальної системи або спрощеної системи оподаткування. Враховуючи специфіку майбутньої діяльності, необхідно обирати за власною ініціативою одну з них, бо здійснення підприємницької діяльності за двома системами оподаткування неможливе.

На даний момент податковим законодавством передбачено чотири групи платників єдиного податку; збільшено ставки максимального розміру доходу, який дає змогу перебувати на спрощеній системі оподаткування; знижені ставки єдиного податку для платників третьої групи [3].

Платники єдиного податку першої і другої груп (а це виключно фізичні – особи підприємці), які не використовують працю найманих осіб, звільняються від сплати єдиного податку протягом одного календарного місяця на рік на час відпустки, а також за період хвороби, підтвердженої копією листка (листків) непрацездатності, якщо вона триває 30 і більше календарних днів.

Щоб перебувати на 1 групі, фізичні особи - підприємці повинні дотримуватись наступних вимог Податкового Кодексу:

– не використовувати працю найманих осіб;

– здійснювати виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадити господарську діяльність з надання побутових послуг населенню (див. ст 297.1 Податкового Кодексу України [2]);

– обсяг доходу протягом календарного року не повинен перевищувати 300 тис. грн.

Ст. 293 Податкового Кодексу передбачено, що для першої групи платників єдиного податку повинна застосовуватись ставка у межах до 10 % розміру мінімальної заробітної плати. Як правило, міськими радами для визначення розмір єдиного податку застосовується максимальна ставка податку.

Для того, щоб перебувати на другій групі фізичні особи - підприємці повинні дотримуватись наступних вимог:

– здійснювати господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, чи виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства;

– кількість осіб, які перебувають у трудових відносинах з підприємцем не повинна перевищувати 10 осіб;

– обсяг доходу не повинен перевищувати 1,5 млн грн.

На другій групі платників єдиного податку не можуть перебувати фізичні особи – підприємці: які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна; які здійснюють діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння. Для другої групи платників єдиного податку ставка встановлюється у межах до 20 % розміру мінімальної заробітної плати.

Вибір 3-ї групи спрощеної системи оподаткування є оптимальним для тих, що готовий платити податок з кожної операції, не хоче обмежувати себе певними видами діяльності та бажає без будь-яких обмежень співпрацювати як і з юридичними, так і фізичними особами. Основна вимога, яка повинна бути дотримана вищезазначеними суб'єктами – це не перевищення платниками обсягу доходу понад 20 млн грн протягом календарного року. Відсоткова ставка єдиного податку для платників третьої групи (фізичні особи) встановлюється у таких розмірах:

– 3 % доходу – у разі сплати податку на додану вартість згідно з Податковим Кодексом;

– 5 % доходу – у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Платники єдиного податку першої і другої груп ведуть Книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів. Форма Книги обліку та порядок її ведення затверджені Наказом Міністерства Фінансів України № 579 від 19.06.2015 р. [1]. Платники єдиного податку третьої групи (фізичні особи – підприємці), які не є платниками ПДВ, ведуть Книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів. В свою чергу платники єдиного податку третьої групи (фізичні особи – підприємці), які є платниками ПДВ, ведуть Книгу обліку доходів та витрат. Для реєстрації Книги обліку доходів платники єдиного податку подають до контролюючого органу за місцем обліку примірник Книги (сторінки якої повинні бути прошиті та пронумеровані).

Список використаних джерел

1. Наказ Міністерства Фінансів України «Про затвердження форм книги обліку доходів і книги обліку доходів і витрат та порядків їх ведення» № 579 від 19 груд. 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gow.ua.

2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gow.ua.

3. Тесля С. М. Особливості застосування спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу / С. М. Тесля // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.3. – С. 280–286.

ОРГАНІЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ БАНКІВСЬКИХ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Рак К. О.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Левченко З. М., кандидат економічних наук, доцент

Сьогодні все більшого поширення набувають розрахунки за допомогою банківських платіжних карток (далі - БПК). Такий вид розрахунків регулює Положення «Про порядок емісії електронних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням» № 705 [3].

Банківські платіжні картки можуть застосовуватися: для здійснення безготівкових розрахунків; для отримання готівки; для видавання зарплати/стипендій.

У перших двох випадках використовуються корпоративні банківські платіжні картки, які передбачають перерахування коштів на окремий банківський рахунок юридичної особи - картрахунок. Обов'язковою умовою при таких розрахунках є підписання між банком та клієнтом договору обслуговування (еквайрингу), а також членство банку у міжнародній платіжній системі. В договорі серед інших умов передбачається комісійна винагорода банку за обслуговування, яка переважно встановлюється у відсотках від суми кожної операції, здійсненої з використанням картки.

БПК зручною використовувати під час відряджень як у межах України, так і за кордоном. Переваги користування БПК особливо проявляються у разі перетину кордону. Резиденти і нерезиденти можуть ввозити платіжні картки, емітовані банками України та іноземними банками і небанківськими установами за умови усного декларування.

Інструкція про переміщення готівки і банківських металів через митний кордон України № 148 [2], встановлює для резидентів і нерезидентів порядок переміщення (увезення, вивезення, пересилання) готівки і банківських металів через митний кордон України.

Установа може визначати осіб, які мають право використовувати корпоративні платіжні картки. Якщо на один картрахунок видається декілька корпоративних карток, аналітичний облік ведеться за кожною карткою.

Операції з платіжними картками оформляються розрахунковими документами на паперових носіях і складаються за місцем здійснення операції. Такими розрахунковими документами є сліп або квитанція торговельного терміналу (вони оформляються на спеціальних пристроях відповідно - механічний пристрій - імпринтер та електронний пристрій - платіжний термінал). Сліп (невелика квитанція) заповнюється у трьох примірниках (для клієнта, для банку, для установи) і підтверджує здійснення операцій за карткою, міс-

тить набір даних із цієї операції та відбиток реквізитів платіжної картки. Квитанція торговельного терміналу заповнюється у двох примірниках (перший - клієнту, другий - установі, банк отримує електронну копію сліпу).

Установи можуть мати як дебіторську, так і кредиторську заборгованість із одними і тими ж установами. У такому разі проводиться взаємозалік сум заборгованостей. У договорах між установами передбачаються періодичність звіряння взаємної заборгованості зі складанням відповідного акта, строки та платіжні інструменти здійснення розрахунків.

Після складання акта звіряння взаємної заборгованості у строки, визначені чинним законодавством, та сторона, на користь якої склалося кредитове сальдо взаємозобов'язань, виписує розрахунковий документ (платіжне доручення, вимогу-доручення).

До категорії безготівкових розрахунків належать розрахунки, здійснені через поштове відділення (поштовий переказ) та через каси банків. Так, відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-111 [1] на кошти, що знаходяться на рахунках клієнтів банку, може накладатись арешт на підставі рішення (ухвали) суду. Арешт може накладатися на всі кошти, що є на всіх рахунках клієнта банку, або на кошти на будь-якому конкретному рахунку, на кошти на рахунку в цілому і на конкретно визначену суму. При відповідному рішенні суду на час накладення арешту банк відкриває клієнту спеціальний рахунок, на який перераховується вказана у рішенні суду сума коштів. Після цього, в разі відсутності інших рішень суду, банк відновлює проведення операцій за рахунком клієнта за встановленим порядком. Кошти, які накопичуються на спеціальному рахунку, забороняється використовувати до отримання рішення суду про їх стягнення або звільнення з-під арешту.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-111 від 12 лип. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gow.ua.

2. Інструкція про переміщення готівки і банківських металів через митний кордон України, затверджена постановою Правління НБУ № 148 від 27 трав. 2008 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gow.ua.

3. Положення «Про порядок емісії електронних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням», затверджене постановою Правління НБУ № 705 від 05 лист 2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gow.ua.

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ

Салівон І. А.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тютюнник С.В., кандидат економічних наук, доцент

Тіньова економіка в Україні – сукупність видів економічної діяльності, заборонених законодавством України, або тих, які з різних причин не враховані у офіційній статистиці.

Причин існування тіньової економіку існує багато. Всіх їх можна виділити в 4 основні групи [4]:

- соціально-економічні;
- політичні;
- правові;
- морально-етичні.

Соціально-економічні причини. До переводу своєї діяльності в тіньове русло основним фактором є занизький рівень доходів, що спонукає людину до шляхів їх збільшення. Одним із шляхів досягнення цього є приховування доходів чи пошук іншого виду діяльності, який не завжди є легальним.

Також чинниками до цього є соціальна несправедливість та нерівномірність доходів. До економічних причин можна віднести стан економіки країни. Закономірною є тенденція збільшення тінізації економіки під час кризових явищ.

Політичні причини. Політична нестабільність провокує суб'єктів економічної діяльності до приховування доходів. Крім того, політичні причини впливають на економіку, стан якої також прямо впливає на тінізацію економіки.

Правові причини. Коли в людини з'явилася мотивація до здійснення тіньової діяльності, прогалини в законодавстві дають змогу реалізувати це на практиці. Досконалого законодавства не існує. Прогалини є в законодавстві більшості країн. І чим більше таких прогалин, тим більшу кількість людей вони спонукають до здійснення неофіційної чи незаконної діяльності. Тому рівень тінізації та корупції в країнах з таким законодавством є високим.

Морально-етичні причини. Передусім це наше ставлення до тіньової діяльності. Якщо в країнах з розвиненою демократією суспільство засуджує таку діяльність, то в нашій країні це виглядає цілком нормальним явищем. Це свідчить про те, що тіньова економіка прижилася і проблема носить загальнодержавний характер.

Відповідно до видів тіньової економіки можна виділити три групи її суб'єктів [2].

Перша група містить найбільш кримінальні елементи тіньової економі-

ки: торговців наркотиками та зброєю, бандитів, грабіжників, найманих вбивців. Сюди ж можна віднести корумпованих представників органів влади, що беруть хабарі, торгують державними посадами й інтересами.

За різними оцінками на частку діяльності цих суб'єктів припадає від 5 до 25 % всієї тіньової економіки.

Друга група складається в основному з тіньовиків-господарників. До їх числа можна віднести підприємців, комерсантів, банкірів, промисловців й аграріїв, дрібних і середніх бізнесменів.

Третя група – це наймані робітники як фізичної, так і розумової праці. До них можуть приєднуватися як дрібні, так і середні державні службовці, доходи яких, за існуючими даними, до 60 % становлять хабарі. У цієї категорії осіб нефіксована діяльність є другорядною (неформальною) зайнятістю.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України рівень тіньової економіки у відсотках від ВВП у 2014-му сягнув 43 % – найбільший показник за всі роки, а середній розмір тіньової економіки України з 1991 року по 2015 рік оцінюється в 44,8 % ВВП. На початку 2017-го ця цифра становила 37 % і протягом року поступово знижувалась.

Найнижчий показник, за даними відомства, був наприкінці 2017 року – 32 % від ВВП. За перші три місяці 2018 року рівень тіньової економіки складав 33 % від офіційного ВВП [1].

Зниження рівня тіньової економіки є можливим завдяки наявності головних ознак макроекономічної стабільності. На період лютого-березня 2018 року припало помірне уповільнення споживчої інфляції та зміцнення курсу гривні після січневої девальвації. Також детінізації економіки сприяло зміцнення інвестиційної складової [2].

У подальшому виведенню економіки з тіні перешкоджає наявність значних викликів стабільності фінансової системи (зокрема значного державного боргу), а також військовий конфлікт на сході країни.

Детінізацію економіки можна розглядати як один із критеріїв оцінки ефективності впроваджуваних реформ. Вона стала наслідком продовження позитивних економічних тенденцій і збереження ознак загальної економічної стабілізації, а також посилення ринкових тенденцій і поступової оптимізації процесів формування цін на внутрішніх ринках.

Водночас динаміка детінізації стримується нерозв’язаними проблемами, які негативно позначаються на розвитку економіки країни в цілому. Це, зокрема, збереження значних викликів забезпеченню стабільного функціонування фінансової системи країни; наявність не підконтрольних владі територій, утворених у ході військової агресії на території країни.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA.

2. Рівень тіньової економіки в Україні. Економічна правда. URL : https://www.epravda.com.ua/.

3. Тіньова економіка в Україні. Гордон. URL: https://gordonua.com/ukr/.
4. Тіньова економіка, структура й природа її виникнення. URL : https://pidruchniki.com/.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Самсоненко Я. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Дугар Т. Є., кандидат економічних наук, доцент

Витрати підприємства були і залишаються важливою економічною категорією, яка характеризує результати діяльності підприємства та його рентабельність. Важливою умовою успішної діяльності підприємств є досягнення оптимального рівня витрат на виробництво, внаслідок чого зросте конкурентоспроможність продукції та стане реальним досягнення довгострокового економічного зростання продуктивності підприємств.

Останнім часом стало зрозуміло, що внаслідок посилення конкуренції, ускладнення операційних процесів та необхідності максимально швидко задовольняти запити суб'єктів ринкового середовища і для малих і для середніх компаній все більш актуальною стає проблема отримання інформації, яка об'єктивно та оперативно відображає господарську ситуацію [1]. Отримання такої інформації можливе лише за умови створення відповідних механізмів управління витратами в системі економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.

Витрати можуть розглядатися як відносно самостійний об'єкт управління, аналіз складу та динаміки якого дозволяє оцінити відповідність змін, що відбулися у звітному періоді стратегічним намірам підприємства.

На практиці для цілей фінансового обліку використовується класифікація, наведена у П(С) БО 16 «Витрати» [2], а для управлінських цілей (планування та калькулювання собівартості продукції) – представлена в Інструкції по плануванню обліку і калькулюванню собівартості продукції, дія якої припинена після введення в дію Наказу Міністерства промислової політики України «Про затвердження Методичних рекомендацій і формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості».

Необхідним є групування витрат за критеріями, які б характеризували різні сторони діяльності підприємства:

- організаційно-управлінський критерій,
- обліково-аналітичний критерій,
- фінансово-економічний критерій.

Організаційно-управлінський критерій включає напрями класифікації, які забезпечують аналітичність інформації. Це дає змогу оцінювати ефективність витрат на виробництво конкретного виду продукції і за кожним центром відповідальності окремо.

Залежно від напряму статутної діяльності підприємства відрізняються між собою за технологічним процесом, організаційною структурою, взаємозв'язками з партнерами та контрагентами, а також за взаємодією між окремими структурними підрозділами. Характерні особливості підприємства насамперед виявляються в організації виробництва, яка обумовлюється технологією виготовлення продукції, тому зміст, обсяг, вид і форму надання інформації, необхідної для управління процесом виробництва, кожне підприємство визначає самостійно [3].

Класифікація витрат за обліково-аналітичним критерієм об'єднує напрями, які враховують характер виробничого процесу, особливості продукції, що випускається підприємством. Дані аналітичного обліку використовуються під час складання внутрішньої звітності, яка будується на інформації про види і кількість продукції, про центри відповідальності і статті витрат.

Сучасні підприємства в даний час мають однакові проблеми в галузі управління витратами – це конкуренція, яка має цінової характер; завантаження виробничих потужностей є неповним; знос обладнання, внаслідок чого, зростають витрати на його ремонт; велика частка витрат на сировину та енергоресурси в структурі собівартості.

Система управління витратами має відповідати певним вимогам: мати чітке визначення і деталізацію показників витрат; відповідати ієрархічно організованій системі управлінської звітності, орієнтованої на конкретного користувача; забезпечувати відповідальність за результати управління витратами; мотивувати і орієнтувати на результати управління витратами; забезпечувати виконання процесів планування, обліку, контролю і аналізу витрат на систематичній основі; відповідати адекватної інформаційної системи, що дозволяє отримувати інформацію для цілей управління; регламентувати і стандартизувати процеси управління витратами.

Список використаних джерел

1. Давидова Т. М. Методологічні аспекти обліку витрат на збут та відображення їх в фінансовій звітності / Т. М. Давидова // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 8. – С. 14 – 19.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. - [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31 груд. 1999 № 318 - [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Семенюк Ю. О.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Левченко З. М., кандидат економічних наук, доцент

Правильне ведення обліку розрахунків з покупцями і замовниками є одним із центральних завдань у розв'язанні питань, що постають під час здійснення операційних дій підприємством задля найвигіднішої ліквідності і прибутковості.

Ведення обліку дебіторської заборгованості посідає ключове значення, оскільки допомагає в накопиченні інформації, чистоті та правдивості даних із операцій з дебіторами. Запровадження ефективної системи обліку дебіторської заборгованості дасть змогу зменшити ризики неплатоспроможності і збільшити показники ліквідності.

У ринкових умовах господарювання наявність на підприємстві значних розмірів дебіторської чи кредиторської заборгованості по-різному впливає на стан підприємства. Надмірна дебіторська заборгованість знижує ліквідність його активів, негативно впливає на його платоспроможність, а також відволікає зайві грошові кошти. Так за товари, роботи, послуги, які надані покупцю з відстрочкою платежу, підприємство-продавець після закінчення звітного періоду має сплатити державні податки, заробітну плату працівникам, розрахуватись за орендну плату, матеріали тощо. Якщо оплата за надані товари вчасно не надійшла, то підприємство вимушене перетворювати власні високоліквідні активи у грошові кошти з метою здійснення розрахунків щодо зобов'язань та запобігання банкрутства.

Згідно із П(С)БО 10 [3], дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на відповідну дату.

Синтетичний облік ведеться в Журналі-ордері № 6 с.-г. Записи в Журнал-ордер № 6 с.-г. з кредиту рахунка 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» здійснюють на підставі Відомості № 6.6 с.-г. аналітичного обліку по рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками». У Відомості № 6.6 с.-г. наводиться перелік усіх покупців і замовників за звітний період або заборгованість за попередні періоди. За кожним з них показуються залишки на початок і кінець місяця й обороти за дебетом і кредитом за звітний період. Заповнюється відомість на підставі реєстрів № 6.1 с.-г., № 6.2 с.-г., первинних документів та аркушів-розшифровок.

Сьогодні у обліковій практиці вітчизняні науковці виокремлюють низку проблемних ситуацій щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а саме:

1. Невідповідності та розбіжності обліку дебіторської заборгованості між П(С)БО 10 та положенням МСФЗ.

2. Недостатня розробленість плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції про його застосування щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а саме: відображення в обліку та оцінка довгострокової та поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари чи послуги [1].

3. Неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами та прийняття управлінських рішень аграрними підприємствами [4].

4. Неефективність та непристосованість методів обрахунку резерву сумнівних боргів, відповідно до П(С)БО 10, до обліку на підприємствах АПВ в Україні.

5. Недосконаліть системи контролю за станом та обсягами сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості на аграрних підприємствах.

6. Складність при оподаткуванні ПДВ при укладанні договорів з іноземними компаніями на передачу прав інтелектуальної власності щодо розведення племінної худоби, на сорти рослин та їх розмноження та інше.

7. Недосконаліть обліку взаєморозрахунків між господарюючими суб'єктами, а саме використання факторингу для ефективного управління дебіторською заборгованістю [2].

У підприємницькій діяльності некерована дебіторська заборгованість є однією з причин кризового стану.

Вважаємо, одним із напрямів управління дебіторською заборгованістю, що сприятиме її зменшенню, має стати посилення контролю за нею через створення на кожному підприємстві спеціальних підрозділів або визначення особи, на яку покладені такі обов'язки.

Таким чином, успіх фінансово-розрахункових відносин підприємств, забезпечення рентабельної діяльності в умовах ринкових взаємовідносин з дебіторами вимагає організації в них чіткої системи бухгалтерського обліку з урахуванням його особливостей організації.

Список використаних джерел

1. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, роботи і послуги / Г.Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 11. – С. 31-37.

2. Оцінка дебіторської заборгованості при факторингових операціях / Г. Булкат // Економіка. – 2010. – №1 (101). – С.11–16.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237 (зі змінами і доповненнями).

4. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи їх вирішення / Г.В. Власюк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво 2011. – 2011. – № 6. – С. 131–135.

ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

Сидоренко Л.О.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тютюнник С.В., кандидат економічних наук, доцент

Однією із найважливіших проблем на ринку праці являється гендерна нерівність, що є одним з проявів розподілу населення та зумовлює різні можливості самореалізації жінок та чоловіків у суспільстві.

На сьогоднішній день є досить розповсюдженими гендерні стереотипи в економічній сфері, з якими стикається майже кожна жінка. До найбільш розповсюджених стереотипів належать наступні: чоловік повинен забезпечувати родину, тому він повинен отримувати більшу заробітну плату, ніж жінка, за однакову роботу; жінки за природою менш орієнтовані на професійну діяльність, більше орієнтовані на сім'ю, дітей; чоловік за своєю природою є значно кращим керівником/лідером, ніж жінка; жінки менш активні у пошуку роботи тощо. Саме ці стереотипи суспільної свідомості і створюють підґрунтя для існування гендерної нерівності в Україні [2].

Сьогодні існує велика кількість міжнародних документів, різних договорів, які сприяють становленню гендерної рівності та рівноваги: Конвенція ООН з ліквідації всіх форм дискримінації щодо жінок (1979 р.), що є основним документом з питань гендерної нерівності; Спеціальна сесія Генеральної Асамблеї ООН з питань гендерної рівності (2000 р.); Пекінська декларація (1995 р.) та багато інших документів.

Принцип гендерної рівності жінок в Україні закріплений в Конституції України. Статті 3, 21, 23 та стаття 24 Конституції України, яка безпосередньо присвячена подоланню дискримінації стосовно жінок в Україні, закріплюють рівність чоловіків та жінок в усіх сферах життя.

З прийняттям в Україні законів «Про зайнятість населення» та «Про загальне обов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» система загального обов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття покращилась. Основними моментами такого покращення є: залежність отримання допомоги по безробіттю від розмірів внесків застрахованої особи і страхового стажу; отримання статусу безробітного з першого дня реєстрації в центрі зайнятості, а виплати допомоги по безробіттю з восьмого дня після реєстрації особи в центрі зайнятості; скорочення адміністративних витрат працедавців на оформлення платежів, підготовку і подачу звітності. Проте, ще існує й чимало проблем, а саме: наявність високого рівня тіньового ринку у всіх сферах економіки, незареєстрованих форм зайнятості, неофіційних і неврахованих виплат заробітної плати; використання в якості бази для розрахунку мінімального розміру допомоги по безробіттю мініма-

льної заробітної плати; високий розмір єдиного внеску на загальне обов'язкове державне соціальне страхування, що приводить до масового ухилення від його сплати; дублювання функцій фондами загального обов'язкового державного соціального страхування; нераціональне витрачання страхових засобів [4].

Підтвердженням гендерної дискримінації в Україні є наступна картина: жіноче населення складає 54 % населення країни, разом з цим кількість жіночих організацій росте, проте кількість жінок в органах влади зменшується. Для прикладу, у нинішньому парламенті жінки складають лише 11 % у порівнянні з країнами цивілізованої Європи де ця цифра, не суттєво, але все ж таки відрізняється та становить у середньому 26 % [3].

З розвитком в країні ринкових відносин жінки отримали можливість для відкриття власної справи, проте кількість жінок-підприємців варіюється в межах 30 %. В основному жінки зайняті в малому та середньому бізнесі, бо у великому бізнесі жінки є рідкістю. Жіночий бізнес орієнтований в основному на роздрібну торгівлю, медицину, культуру та науку. Жінки складають близько 80 % всіх працівників у цих сферах діяльності, які є найменш оплачуваними галузями українського ринку праці, звідси випливає відповідь на питання чому ж заробітна плата у жінок менша ніж у чоловіків. Також є проблеми на ринку праці й у жінок, які мають маленьких дітей, багато українок скорочують відпустку по догляду за дитиною. Жінки вимушені передчасно повертатися на роботу в основному через небажання псувати свою кар'єру або взагалі втратити робоче місце [1].

Гендерна нерівність на ринку праці (де найбільшу частку робочих місць займають чоловіки і отримують вищу заробітну плату) і в соціальному житті, є гострою проблемою і потребує подолання гендерної дискримінації у всіх сферах життя в Україні. Держава повинна приймати заходи які б не формально, а реально усували прояви гендерної нерівності.

В Україні вже здійснені перші кроки щодо вирішення проблем гендерної нерівності: проведено гендерний аналіз українського суспільства; прийнято Верховною Радою України Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків»; відбувається розробка механізму управління ґендерними процесами в системі законодавчої та виконавчої влади; розпочато ґендерну експертизу українського законодавства тощо.

Список використаних джерел

1. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу: моногр. К.: Альтерпрес, 2011. 396с.

2. Онікієнко В.В., Ємельяненко Л.М., Ткаченко Л.Г. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи: [монографія]. К.: РВПС України НАН України, 2007. 286 с.

3. Офіційний веб-сайт державної служби зайнятості. URL: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index.

4. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випа-

док безробіття: Закон України від 02 березня 2000 р. № 1533-III (редакція станом на 01.05.2016 р.). URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1533-14.

НОРМАТИВНИЙ СУПРОВІД ЗАКУПІВЛІ ТОВАРІВ, РОБІТ І ПОСЛУГ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Ситник М. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Романченко Ю. О., кандидат економічних наук, доцент,

Правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави та територіальної громади визначає Закон України «Про публічні закупівлі» № 922-VIII [2].

Цей Закон застосовується:

1) до замовників, за умови, що вартість предмета закупівлі товару, послуги дорівнює або перевищує 200 тис. грн, а робіт - 1,5 млн грн;

2) до замовників, які здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання, за умови, що вартість предмета закупівлі товару, послуги дорівнює або перевищує 1 млн грн, а робіт - 5 млн грн.

Під час здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг, вартість яких є меншою за вартість, що вищенаведена, замовники повинні дотримуватися принципів здійснення публічних закупівель та можуть використовувати електронну систему закупівель з метою відбору постачальника товару, надавача послуги та виконавця робіт для укладення договору [1].

У разі здійснення закупівель товарів, робіт і послуг без використання електронної системи закупівель, за умови, що вартість предмета закупівлі дорівнює або перевищує 50 тис. грн та є меншою за вартість, що вищенаведена, замовники обов'язково оприлюднюють звіт про укладені договори в системі електронних закупівель відповідно до статті 10 вищезазначеного закону.

Замовник не має права ділити предмет закупівлі на частини з метою уникнення проведення процедури відкритих торгів або застосування цього Закону. Забороняється придбання товарів, робіт і послуг до/без проведення процедур, визначених цим Законом, та укладання договорів, які передбачають оплату замовником товарів, робіт і послуг до/без проведення процедур, визначених цим Законом.

Оскільки Закон не містить розмежування вартісних показників у залежності від походження коштів (бюджетні або власні кошти), замовники та замовники, які здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання, керуються вартісними межами предмета закупівлі незалежно від джерела фі-

нансування такої закупівлі.

Дія цього Закону [2] не поширюється на випадки, якщо предметом закупівлі, зокрема, є:

1) товари, роботи і послуги, закупівля яких становить державну таємницю відповідно до Закону України «Про державну таємницю»;

2) придбання, оренда землі, будівель, іншого нерухомого майна або майнових прав на землю, будівлі, інше нерухоме майно;

3) послуги міжнародних третейських судів, міжнародних комерційних арбітражів для розгляду та вирішення спорів, у яких бере участь замовник;

4) послуги фінансових установ, у тому числі міжнародних фінансових організацій, щодо надання кредитів, гарантій, фінансового лізингу та послуги, допоміжні до фінансових послуг;

5) фінансові послуги, що надаються у зв'язку з емісією, купівлею, продажем, передачею цінних паперів або інших фінансових інструментів;

6) послуги, що надаються Національним банком України відповідно до закону;

7) бланки документів, що посвідчують особу та підтверджують громадянство України, паспорти, бланки документів, що посвідчують особу та підтверджують її спеціальний статус, бланки інших документів, що відповідно до законодавства України потребують використання спеціальних елементів захисту, марки акцизного податку;

8) товари і послуги, що підлягають закупівлі відповідно до угод щодо закупівлі, що укладаються центральним органом виконавчої влади України, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері охорони здоров'я, із спеціалізованими організаціями, які здійснюють закупівлі. Закупівля таких товарів, робіт і послуг здійснюється згідно з правилами і процедурами, установленими відповідними спеціалізованими організаціями, що здійснюють закупівлі, з урахуванням порядку, визначеного Кабінетом Міністрів України.

Розмір плати учасника за подання інформації та документів для участі у процедурах закупівлі визначено постановою Кабінету Міністрів України № 166 «Порядок функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків» [3].

Закупівля здійснюється відповідно до річного плану. Річний план, додаток до річного плану та зміни до них безоплатно оприлюднюються на вебпорталі Уповноваженого органу з питань закупівель протягом 5 днів з дня їх затвердження.

Список використаних джерел

1. Дідик А. Бюджетні установи : облік, оподаткування та звітність [навч. посібник] / А. Дідик, В. Лемішовський. – Львів : Видавництво «Апріорі», 2017. – 1168 с.

2. Закон України від 25 грудня 2015 року № 922-VIII «Про публічні закупівлі».

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2016 р. № 166 «Порядок функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків».

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ГРОШОВИХ КОШТІВ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Хіміч Н. О.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Ходаківська Л. О., кандидат економічних наук, доцент

Успішне функціонування підприємств в сучасних умовах потребує підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності на підставі удосконалення управління виробництвом, створення конкурентоздатної продукції та залучення інвестицій. Для цього необхідно створити таку інформаційну систему, яка здатна задовольнити запити всіх зацікавлених користувачів для обґрунтування та прийняття управлінських рішень. Інструментом інформування користувачів виступає фінансова звітність.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р., усі юридичні особи, створені відповідно до чинного законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову, податкову, статистичну та інші види звітності [1].

Відповідно до п. 3 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» бухгалтерська звітність – це звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб в інформації різних користувачів [2].

Саме фінансова звітність повинна надавати повну, неупереджену та достовірну інформацію про поточний стан і результати функціонування підприємства. Крім того, фінансова звітність повинна бути надійним джерелом аналітичних висновків щодо подальшого розвитку та визначення економічного потенціалу підприємства [3].

Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Фінансова звітність є основним джерелом інформації при проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. У фінансових звітах відображуються як фінансовий стан підприємства, так і результати його фінансово-господарської діяльності [3].

Фінансові звіти дають змогу не тільки оцінити ефективність фінансово-

господарської діяльності підприємства, а й вивчити і проаналізувати механізми управління власним капіталом і прибутком, що завжди важливо для акціонерів підприємства, його потенційних інвесторів і партнерів по бізнесу.

Фінансові звіти відображають поточний фінансовий стан і фінансово-господарську діяльність підприємства, або результати його минулої діяльності та фінансовий стан протягом попередніх періодів. Однак, за їх допомогою можна не тільки зробити висновки про діяльність підприємства в минулому, а й оцінити перспективи розвитку та розробити заходи, спрямовані на підвищення ефективності його діяльності в майбутньому [4].

Інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації [4].

Фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому. Фінансова звітність повинна бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності [4].

Фінансова звітність ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» складається з наступних форм: 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)»; форма № 4 «Звіт про власний капітал»; форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Метою складання Звіту про рух грошових коштів є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період.

У Звіті про рух грошових коштів наводяться дані про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Підприємство розгорнуто наводить суми надходжень та видатків, що виникають у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Якщо рух грошових коштів у результаті однієї операції включає суми, які належать до різних видів діяльності, то ці суми наводяться окремо у складі відповідних видів діяльності.

Внутрішні зміни в складі грошових коштів до Звіту про рух грошових коштів не включаються. Негрошові операції (одержання активів через фінансову оренду; бартерні операції; придбання активів шляхом емісії акцій тощо) не включаються до Звіту про рух грошових коштів [5].

При складанні фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності підприємства можуть обрати спосіб складання Звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом із застосуванням відповідної форми звіту.

Таким чином, фінансова звітність розглядається як інструмент для об'єктивної та достовірної оцінки фінансово-майнового стану, результатів діяльності та руху грошових коштів підприємства. Удосконалення принципів складання, змісту форм фінансової звітності, можливість додаткового розкриття інформації забезпечить підвищення її інформативності та значення.

Отже, фінансова звітність є однією із складових інформаційного забезпечення, що пов'язує підприємство з суспільством та діловими партнерами, і ґрунтується на узагальнених даних бухгалтерського обліку підприємства та підтверджується результатами діяльності.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 / Міністерство фінансів України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

3. Давидов Г.М. Звітність підприємств: навчальний посібник. К.: Знання, 2011. 623 с.

4. Бондар М.І., Верига Ю.А., Орищенко М.М. Звітність підприємства: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2015. 570 с.

5. Левицька С.О., Лебедзевич Я.В., Осадча О.О. Звітність підприємств: підручник. Острог: НУ «Острозька академія», 2012. 230 с.

БЕЗРОБІТТЯ ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА

Іщенко В.С., Скрипченко В.С.,
здобувачі вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Литвин О.Ю., кандидат економічних наук, доцент

Метою даної статті є вивчення та дослідження безробіття на сучасному етапі, а також вивчення шляхів залучення людей до праці.

Безробіття – це негативне соціально-економічний явище, коли певна частка працездатного населення не може застосувати свою робочу силу. На сьогодні, за даними ООН кожен третій працездатний житель не має роботи взагалі або має сезонний чи частковий заробіток.

Як відомо, праця є одним із джерел багатства та фактором зростання виробництва. Тому суспільство на всіх етапах розвитку цікавило питання про ефективність використання робочої сили, оскільки доведено, що зростання

безробіття на 1% скорочує ВНП на 2%. У країнах з розвиненою економікою безробіття може стати, як правило, наслідком зростання виробництва і його структурної перебудови в результаті науково-технічного прогресу, скорочення виробництва якого-небудь товару внаслідок його неконкурентоспроможності, що веде до скорочення зайнятості населення.

Дослідження проблеми безробіття в Україні в сучасних соціально-економічних умовах є досить актуальним. Особливої уваги потребують питання щодо дотримання принципів гідної праці, гарантування соціального захисту, дотримання загальних прав людини в соціально-трудовій сфері, впорядкування міжнародних міграційних потоків. З одного боку, безробіття вважається важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого - великою суспільною проблемою.

Безробіття має негативні соціально-економічні наслідки, серед яких основними є: криміналізація суспільства, психологічна пригніченість безробітних виражена самогубствами, алкоголізмом, наркоманією, як наслідок, зниження природного приросту населення і тривалості життя. Безробіття викликає зростання економічного навантаження на робочу силу за рахунок населення працездатного віку, чиї потреби значно перевищують аналогічні потреби дітей та осіб похилого віку.

Безробіття є макроекономічною проблемою, яку формують такі чинники:

1) структурні зрушення в економіці, що призводять до масштабних змін у структурі й кількості попиту на робочу силу, мають особливо тяжкі наслідки в періоди стагнації або зниження ділової активності;

2) зниження темпів економічного розвитку спричинює зменшення кількості робочих місць, порушення збалансованості кількості працівників і кількості робочих місць;

3) недостатній сукупний попит;

4) інфляція викликає скорочення капітальних вкладень, зниження реальних доходів населення, що викликає збільшення пропозиції зі зменшенням попиту на робочу силу;

5) співвідношення цін на фактори виробництва, яке веде до переважання працеощадних технологій;

6) сезонні коливання виробництва, що викликають зміни у попиті на робочу силу;

7) науково-технічний прогрес, що збільшує диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили [1, с. 60].

Попри всі негативні наслідки, безробіття має й позитивні свої сторони: підвищення соціальної цінності робочого місця; збільшення особистого вільного часу та свободи вибору місця роботи; зростання соціальної значимості й цінності праці; зростання конкуренції між працівниками; стимулювання підвищення інтенсивності і продуктивності праці; можливість для безробітного використати перерву в зайнятості для перенавчання, підвищення рівня освіти.

Аналізуючи сучасний стан безробіття, визначено, що проблема безробіття є ключовим питанням у ринковій економіці, і якщо його не вирішувати,

то неможливо налагодити ефективну діяльність економіки і рівень безробіття буде зростати.

Основними напрямками вирішення проблеми безробіття в нашій країні можуть бути:

– збільшення державного фінансування програм професійного навчання;

– надання податкових пільг для підприємств з високою часткою зайнятого населення

– надання податкових кредитів підприємствам за кожне нове створене робоче місце;

– стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;

– стимулювання підприємців до навчання, перекваліфікації й подальшого працевлаштування додаткової робочої сили; залучення приватного капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття [2, с. 110].

Отже, для вирішення проблем безробіття потрібно повністю змінити політику зайнятості. Політика зайнятості має гарантувати соціальний захист населення шляхом забезпечення належних умов життя, регулювання заробітної плати, стимулювання нових місць і виплати допомоги безробітним тощо. Необхідно залучати більше молоді, тому що вона краще володіє новітніми технологіями; швидше навчається; може придумати багато цікавих ідей.

Список використаних джерел

1. Майсюра О.М. Безробіття та наслідки його впливу на економіку країни . Економіка та держава. 2010. № 8. С.60-61.

2. Семенова К.Д. Аналіз впливу економічної кризи на рівень безробіття в Україні. Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. № 1(44). С. 106-111.

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ ЇХ ФОРМУВАННЯ

Бровченко С.А.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультет обліку та фінансів

Науковий керівник –
Кононенко Ж.А. кандидат економічних наук, доцент

Фінансово-економічний аналіз зорієнтований на оцінювання фінансового стану, фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Він дає змогу виявити напрямки й обмеження фінансового розвитку та реструктуризації фінансової політики. Аналіз фінансового стану базується на даних фінансової звітності. Економічний стан підприємства, в тому числі в розрізі доходів і витрат, визначають за допомогою системи показників, їх взаємозв'язку та динаміки.

Аналіз доходів спрямований на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування постійних витрат підприємства, покриття змінних витрат, які залежать від обсягу реалізації продукції, повної і своєчасної оплати всіх видів податків, обов'язкових платежів та забезпечення отримання прибутку. Метою аналізу доходів є оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства, вивчення основних причин, їх зміни у динаміці.

Для контролю і аналізу витрат разом з обліком їх по економічних елементах застосовується групування витрат на виробництво за статтями калькуляції, за якими і обчислюється собівартість продукції. Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами. Мета аналізу витрат діяльності підприємства полягає в інформаційному забезпеченні та всебічній оцінці досягнутих результатів, їхній оптимізації та обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації.

Оцінка фінансових результатів починається з аналізу динаміки й структури доходів і витрат, що дає можливість одержати найбільш загальне уявлення про фактори, які вплинули на їхнє формування. Необхідно проаналізувати динаміку показників прибутку підприємства. Аналіз проводиться методом порівняння фактичних даних за звітний період зі звітними даними за попередній період. Фактори, які впливають на формування доходів основної діяльності, можна поділити на внутрішні і зовнішні. Усі вони перебувають у взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємозумовленості. Кожне явище можна розглядати як причину і як результат, кожен результативний показник залежить від чисельних і різноманітних чинників. Чим детальніше досліджується їх вплив на результативний показник, тим точнішими є результати аналізу й оцінки якості роботи підприємства. Звідси важливим методологічним питан-

ням аналізу господарської діяльності є вивчення і вимірювання впливу чинників на величину досліджуваних економічних показників.

Кінцевою метою діяльності підприємства в ринкових умовах є отримання прибутку. Тому важливо під час стратегічного планування врахувати усі фактори й аспекти подальшого розвитку для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку та забезпечення певного рівня фінансового результату. Водночас при стратегічному плануванні маємо низку особливостей, специфічних аспектів, які треба враховувати для фінансового забезпечення насамперед сталого розвитку підприємства. Прибуток синтезує в собі всі найважливіші сторони роботи підприємства.

Щоб прибуток підприємства зростав, необхідно приділити увагу наступним питанням: нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів і послуг; впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників; зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) послуг (тобто її собівартість); з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, у тому числі фінансові ресурси; грамотно будувати договірні відносини з клієнтами; вміти найбільш доцільно розміщати одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту.

При розробці стратегії планування прибутку необхідно враховувати, що із макроекономічних чинників вплив на рівень прибутку підприємства та його конкурентні позиції мають: соціально-демографічні умови, характер державного регулювання економіки, кон'юнктура світового ринку відповідного виду продукції, рівень платоспроможного попиту населення тощо. На мезорівні вплив на рівень прибутку підприємства мають наступні чинники: основні економічні, технічні характеристики та структура галузі, у якій функціонує підприємство, питома вага продукції галузі у народногосподарських та міжнародних показниках, стан внутрішнього конкурентного середовища у галузі, роль і місце підприємства у діяльності відповідної галузі. На мікрорівні у процесі стратегічного планування прибутку необхідно враховувати якість та ціну продукції (робіт, послуг), інноватизацію виробництва та підприємства в цілому, асортимент продукції та його відповідність вимогам ринку, кваліфікацію та рівень мотивації працівників, фінансово-економічний стан підприємства тощо.

Важливим етапом стратегії планування прибутку є зважена оцінка конкурентоспроможності як підприємства, так і його конкурентів. Велика увага при розробці стратегії планування прибутку сучасних підприємств приділяється показникам, що враховують величину прибутку.

Список використаних джерел

1. Мец В. Економічний аналіз фінансових результатів і фінансового стану підприємства: навч. посібник. Київ: Вища школа, 2011. 278 с.

2. Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

3. Фецович Т.Р. Формування фінансових результатів підприємств. Вісник Львівської комерційної академії. 2011, № 36. С. 405-410.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ЗМІСТ ОЦІНКИ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ЕФЕКТИВНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Тимофієнко В.В.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук, доцент

Інвестиції відіграють важливу роль в умовах розвитку економіки України. Вони є одним із засобів виходу країни з економічної кризи, запровадження сучасних технічних та технологічних досягнень, підвищення якісних показників господарської діяльності та стабільного економічного зростання держави. Інвестиції потрібні для функціонування економіки країни та вирішення соціальних проблем.

Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність», інвестиції – це «всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) та/або досягається соціальний та екологічний ефект» [3].

Цільовим орієнтиром інвестиційної діяльності є забезпечення реалізації переважно ефективних форм вкладення капіталу, спрямувань на розширення економічного потенціалу інвестора. Кожен перехідний період в економічній системі характеризується високим динамізмом, який вимагає від кожного підприємства швидкої реакції на зміну ситуацій в економіці держави, здатності коригувати свої практичні кроки. Наявність у підприємства таких якостей забезпечує йому можливість розвиватися, поступово переходити від одного стану до якісно нового.

На думку Б. Є. Грабовецького та І. В. Шварта, інвестиційна привабливість підприємства – це «рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки» [1, с. 171].

І. П. Отенко, Г. Ф. Азаренков та Г. А. Іваненко зазначають, що в ході проведення оцінки та аналізу інвестиційної привабливості підприємства потрібно, в першу чергу, оптимально організувати систему показників. Система показників інвестиційної привабливості підприємства повинна бути сформована не дивлячись на оптимізацію їх кількості [2, с. 119].

Значна частина показників в системі не дозволяє оптимально аналізувати показники в зв'язку з їх дублюванням, появою несуттєвих показників, що надають хаотичний вплив на загальну систему показників інвестиційної привабливості підприємства. Обмежене ж число показників у системі інвестиційної привабливості підприємства може спровокувати до зниження інфо-

рмативності такої системи. Тому, систему показників необхідно організовувати таким чином, щоб була можливість її постійно вдосконалювати та реалізовувати її актуалізацію.

Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства має забезпечити точність і практичність визначення рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку, що допоможе інвестору обґрунтовано прийняти рішення про інвестування коштів у підприємство. Доцільно сформована система показників інвестиційної привабливості підприємства дозволить зберегти значну кількість ресурсів і часу як безпосередньо суб'єкту господарювання, так і інвестору.

До основних показників інвестиційної привабливості підприємства належать: коефіцієнт автономії; коефіцієнт фінансової стійкості підприємства; коефіцієнт інвестування; коефіцієнт маневрування; коефіцієнт поточної ліквідності; фондовіддача; рентабельність власного капіталу; період погашення кредиторської заборгованості; співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості; коефіцієнт оновлення основних засобів; рентабельність виробництва; рентабельність обороту; рентабельність сукупного капіталу [2, с.120].

Цю систему сформовано на основі показників, які при проведенні оцінки інвестиційної привабливості підприємства використовуються найчастіше, але її слід змінювати в залежності від ситуації, що склалася на підприємстві.

Дійсна на певний момент часу система показників інвестиційної привабливості підприємства повинна формуватися безпосередньо на підприємстві. Більш того, на одному і тому ж підприємстві склад показників буде відрізнятися у різні моменти часу, які аналізуються.

Таким чином, на основі результатів інвестиційного аналізу розробляється та обґрунтовується інвестиційна політика підприємства, його стратегія і тактика, приймаються інвестиційні рішення. Інвестиційний аналіз передує рішенням і діям, обґрунтовує їх та є основою наукового управління інвестиційним процесом, забезпечує його неупередженість та ефективність. Він сприяє ощадливому використанню ресурсів, виявленню і впровадженню передового досвіду, попередженню зайвих витрат, різних недоліків у роботі. Аналіз є дослідженням інвестиційної активності й ефективності інвестиційної діяльності підприємства з метою виявлення резервів їх зростання. У результаті цього зміцнюється економіка підприємства, підвищується її ефективність.

Також слід зазначити, що аналіз інвестиційної діяльності є не тільки засобом обґрунтування інвестиційних проектів і програм, а й контролю за їх виконанням.

Список використаних джерел

1. Грабовецький Б. Є., Шварц І. В. Фінансовий аналіз та звітність. Вінниця : ВНТУ, 2011. 281 с.

2. Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Іваненко Г. А. Фінансовий аналіз.

Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.
3. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-XII від 18.09.1991 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.

ДІАГНОСТУВАННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Телятник М.Ю.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук, доцент

В Україні останнім часом підприємствам стає дедалі важче проводити свою діяльність в умовах невизначеності та непередбачуваності національної економіки. Більшість підприємств знаходяться на межі банкрутства, а підприємці неспроможні вчасно передбачити кризовий стан своїх компаній. Одним із способів уникнення цієї проблеми є оцінка можливості настання кризового стану за допомогою методів діагностики. За їх допомогою можна знайти певну загрозу для підприємства, а керівник зможе вчасно відреагувати на неї.

І. А. Бланк визначав діагностику як систему цільового фінансового аналізу, яка спрямовується на виявлення параметрів кризового розвитку підприємства, які є можливою загрозою банкрутства в майбутньому [1, с. 431]. Однак діагностування підприємства не обмежується процедурою виявлення ступеня близькості фінансового стану підприємства до банкрутства, а й надає потрібну інформацію для розроблення можливих шляхів виходу з нього.

Підприємницька діяльність може спричинити появу багатьох загроз: комерційних, фінансових, інформаційних, інвестиційних, екологічних. Кожен із методів, як правило, забезпечує максимальний захист тільки за одним конкретним видом ризику та не може використовуватись в якості універсального. Деякі з них орієнтовані лише на діагностику внутрішнього середовища суб'єкта, інші – на зовнішнє середовище [2, с. 3]. Розглядаються такі основні підходи до прогнозування кризи – тільки кількісний, тільки якісний, або змішаний. Тому перед тим, як використовувати методи діагностики, потрібно чітко визначити, що саме керівник хоче виявляти та досліджувати.

Кількісні методи базуються на прогнозуванні ймовірності банкрутства на основі дослідження фінансових показників великої кількості підприємств, деякі з яких збанкрутили, а інші – успішно функціонують. Одним із кількісних методів є рейтингові методики. В їх основі лежить класифікація можливих варіантів фінансового стану компанії залежно від комбінації значень попередньо обраних показників її господарської діяльності. Підприємство від-

носять до однієї з груп, яка найбільше відповідає її значенням показників фінансово-господарської діяльності, на основі чого і оцінюється фінансовий стан компанії.

Для оцінки ймовірності зниження фінансової стійкості або банкрутства в сучасній світовій практиці найбільш широке застосування отримали моделі Альтмана, Таффлера, Спрінгейта. Суть цих моделей полягає в побудові оптимальної дискримінантної функції на основі фінансових показників, за допомогою якої можна з певним ступенем точності прогнозувати ймовірність банкрутства підприємства [4, с. 84].

Особливістю даних кількісних методів є оцінка фінансового стану підприємства на основі використання типових економіко-математичних моделей та алгоритмів. Дане прогнозування банкрутства прив'язане до конкретного регіону, історичного періоду, часто складене на основі спеціалізованої вибірки і не дає об'єктивних результатів, якщо його використати в інших економіко-політичних умовах.

Усі ці труднощі спонукають до використання не тільки кількісних, а і якісних методів. Їх суть полягає у вираженні експертної думки про фінансовий стан компанії на основі аналізу наявної в розпорядженні інформації та залежить від суб'єктивних факторів, що включають у себе якість і достовірність наданої інформації.

Найбільшого поширення при цьому набули методи експертних оцінок, які передбачають прогнозування ймовірності банкрутства на основі проведення експертних оцінок через аналіз даних вже збанкрутілих компаній і порівнянні їх з відповідними даними досліджуваного підприємства. Саме тому для одержання найбільш якісної інформації до участі в експертизі залучають спеціалістів, які мають високий професійний рівень і практичний досвід з тієї чи іншої проблеми та можуть адекватно відобразити тенденції розвитку економічного явища. До переваг даного методу можна віднести відносну простоту для прогнозування практично будь-яких ситуацій, що досить важливо, якщо потрібно провести дослідження в умовах неповної інформації. Великим недоліком є наявність людського фактору: суб'єктивність думок експертів та обмеженість їхніх суджень [3, с. 34].

Отже, і кількісні, і якісні методи мають свої недоліки, тому у практичному плані сьогодні найбільш ефективні гібридні підходи, що дають змогу на основі використання сукупності різних методів оцінки фінансової стійкості отримати більш точний результат для прогнозування кризи. В основі оцінки фінансової стійкості підприємства повинен лежати аналіз усіх факторів, що отримані з різних джерел. Це дасть змогу сформувати більш цілісну картину фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел

Бланк І. А. Фінансовий менеджмент. 2-е вид. Київ : Ельга, НікаЦентр, 2014. 656 с.

Герасименко С. С., Головач Н. А. Передбачення фінансового стану під-

приємства при оцінці його здатності до продовження діяльності. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 4 (22). С. 2-4.

1. Загорна Т. О. Економічна діагностика. Київ : ЦУЛ, 2017. 400 с.
2. Лігоненко Л. О., Тарасюк М. В., Хіленко О. О. Антикризове управління підприємством. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 377 с.

КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ПОЗИТИВНИЙ ЧИ НЕГАТИВНИЙ ФАКТОР

Попенко Ю.О.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультет обліку та фінансів

Науковий керівник –
Кононенко Ж.А., кандидат економічних наук, доцент

Проблемні питання щодо визнання кредиторської заборгованості полягають у тому, що у сучасних умовах економічна ситуація в державі характеризується значною часткою неплатежів. Цей факт пов'язаний із впливом наслідків світової економічної кризи, та безпосередньо щодо кожного окремого підприємства негативні тенденції підсилюються ще й незадовільним станом контролю в середині підприємств за виконанням договірних зобов'язань. Співпраця з контрагентами та розрахунки з ними є невід'ємною складовою фінансово-економічної діяльності підприємства. Така взаємодія тісно пов'язана з надходженням та вибуттям грошових потоків, що виступають як основа процесу безперервної діяльності підприємств. Недотримання строків отримання платежів та погашення зобов'язань призводить до нестабільності операційного циклу та зниження стабільності підприємства та скорочення його ресурсів.

Вагоме місце у фінансовій діяльності підприємства займає моніторинг за розміром кредиторської заборгованості та за строками її погашення. Поряд з цим має місце аналіз її структури та забезпечення співвідношення між сумами кредиторської і дебіторської заборгованостей, а також контроль за станом розрахунків та динамікою кредиторської заборгованості.

З економічної точки зору зобов'язання розглядається як кредиторська заборгованість, що значно звужує це поняття. Проте, саме в такій інтерпретації воно використовується бухгалтерами-практиками. В обліку зобов'язання – це джерело формування фінансових ресурсів для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. У майбутньому заборгованість за зобов'язаннями має бути погашена шляхом передачі певних активів або послуг. Таким чином, зобов'язання – це вимоги кредиторів стосовно активів підприємства. Наявність зобов'язань (боргів) зменшує економічні вимоги підприємства і його капітал. У цивільному та господарському праві

зобов’язання виникає з договору, незалежно від того, чи відбулися вже певні дії щодо його виконання. В обліку в момент підписання договору зобов’язання не відображається. Тобто, в обліку відображаються тільки ті зобов’язання, які виникають з виконання договорів, але зовсім не з самих договорів. Наприклад, фірма уклала договір на постачання товарів. У бухгалтерському обліку вимога на ці товари і зобов’язання сплатити їх не отримує жодного відображення. Бухгалтер може і не здогадуватися про існування таких зобов’язань. І лише після початку виконання договору: після першої поставки або платежу (передоплати) бухгалтер починає відображати факти господарського життя.

Кредиторська заборгованість означає використання коштів, які не належать підприємству (заборгованість за акцептованими та іншими розрахунковими документами, строк сплати яких не настав; заборгованість за несплаченими у строк рахунками; заборгованість за платежами до бюджету; за комерційними кредитами тощо). Ефективно функціонує те підприємство, яке при мінімальних витратах досягає максимального результату. Мінімізація витрат на підприємстві потребує оптимізації структури джерел формування оборотних коштів, тобто розумне поєднання власних та позичених коштів.

Виникнення дебіторської та кредиторської заборгованостей є об'єктивним процесом. Їх наявність, розміри і склад неоднозначно впливають на результати господарської діяльності підприємства, оскільки володіють як позитивними, так і негативними рисами. В той же час вона приносить значну користь – надання кредиту споживачам підвищує рівень продажу. За відсутності належного контролю заборгованість може перевищити допустимий рівень, і надалі це призведе до зниження потоків готівки і значного зниження прибутку. Аналогічна присутність кредиторської заборгованості на підприємстві має свої переваги і недоліки.

До недоліків можна віднести:

– підвищення розміру зобов'язань;

– виникнення втрат від недоотримання знижок на продукцію, товари, послуги, що купуються;

– виникнення ризику втрати платоспроможності і фінансової стійкості та ін.

Позитивними моментами є:

– додаткове фінансування оборотних коштів і нарощування економічного потенціалу;

– здобуття додаткового прибутку;

– зниження витрат на залучення капіталу;

– зниження ризику втрат від інфляції та ін.

Система відносин, що характеризує кредиторська заборгованість обумовлює і складність її структури як об'єкту аналізу та обліку, що визначає необхідність її чіткої класифікації.

Список використаних джерел

1. Власова Н.О., Носач Л.Л. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств оптової торгівлі [Текст] : монографія – Харків: ХДУХТ, 2011. 229 с.

2. Міщук Є.В., Сідорова І.І. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості: проблемні аспекти // Інвестиції: практика та досвід, № 2. 2018. С. 54-57.

3. Кручак Л.В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості субєкта господарювання // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016, Том 25. – № 2. – С. 93-98.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Писанка В.О.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук, доцент

В сучасних умовах господарювання запорукою виживання і стабільного становища підприємства є його фінансова стійкість. Вона формується у процесі всієї виробничої діяльності і є однією з найважливіших характеристик оцінки фінансового стану підприємства, оскільки визначає ефективне фінансове управління.

Проблему оцінки фінансової стійкості підприємства досліджувало безліч як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів, зокрема І. А. Бланк, М. М. Селезньова, А. Ф. Іонова, Г. В. Савицька та інші, проте серед науковців не існує єдиного тлумачення поняття «фінансова стійкість». Однією з причин цього є різниця у підходах до її визначення, з чим пов’язане існування чисельної кількості трактувань, що акцентують увагу на різних якостях цього поняття.

Так, М. М. Селезньова і А. Ф. Іонова розглядають фінансову стабільність як стан активів (пасивів) підприємства, який гарантує йому постійну платоспроможність [4, с. 315]. Г. В. Савицька вважає, що фінансова стійкість – це здатність суб’єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ри-

зику [3]. І. А. Бланк головну суть фінансової стійкості визначає як характеристику стабільності фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів [2].

Аналізуючи різні трактування, можна зробити висновок, що фінансово стійким є підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси і витрати, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, підтримувати платоспроможність у несприятливих обставинах, збільшувати обсяги реалізації та отримувати прибуток.

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна виокремити такі типи фінансової стійкості підприємства:

1. Абсолютна стійкість фінансового стану (трапляється на практиці дуже рідко) – коли власні оборотні кошти забезпечують запаси і витрати.

2. Нормально стійкий фінансовий стан – коли запаси і витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами.

3. Нестійкість фінансовий стан – коли запаси і витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик.

4. Кризовий фінансовий стан – коли запаси і витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства.

Фінансова стабільність підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається раціональною структурою активів та оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів. Користувачами результатів аналізу фінансової стійкості можуть бути засновники підприємства, його керівництво, ділові партнери та банки. Основне завдання аналізу полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх), що впливають на його фінансовий стан.

Як комплексне поняття фінансова стійкість суб’єкта господарювання перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних факторів, які слід ураховувати при прийнятті фінансового вибору. О. Я. Базілінська серед визначальних внутрішніх чинників впливу на фінансову стійкість підприємства виділяє [1]:

– галузеву належність суб’єкта господарювання;

– структуру продукції (послуг), що випускається, її частку в загальному платоспроможному попиті;

– стан майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси і резерви.

Суттєво впливають на підприємство взагалі й фінансову стійкість зокрема і зовнішні чинники:

– економічні умови господарювання;

– політична стабільність;

– платоспроможний попит споживачів;

– економічна і фінансово-кредитна законодавча база;

– соціальна і екологічна ситуація в суспільстві.

Отже, в умовах ринкової економіки фінансова стійкість є передумовою економічного розвитку підприємства, оскільки забезпечує високий рівень його конкурентоспроможності. Вона є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами та завдяки ефективному їх використанню сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції.

Список використаних джерел

1. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика. Київ, 2009. 328 с.

2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. Київ : Ника-Центр; Эльга, 2001. 528 с.

3. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства. Київ : Знання, 2005. 662 с.

4. Селезнева М. М., Ионова А. Ф. Финансовый анализ. Управление фінансами. Москва : ЮНИТИ, 2011. 639 с.

ЗМІСТ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Петренко В.О.,
здобувач вищої освіти ОКР «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук, доцент

У сучасних умовах підприємствам для успішної діяльності недостатньо лише власних оборотних коштів, тому виникає потреба в залученні позикового капіталу. Але, надаючи кредити, установи несуть ризик неповернення коштів. Для того, щоб мінімізувати такий ризик, банки здійснюють аналіз кредитоспроможності підприємства-позичальника.

На думку О. В. Дзюблюка, кредитоспроможність підприємства – це здатність його повністю і своєчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями [2, с. 183]. Кредитоспроможність підприємства формується як результат його економічної діяльності і показує, наскільки ефективно воно керує власними фінансовими ресурсами, раціонально поєднує використання власних та позикових коштів, ефективно вкладає свій капітал.

Аналіз кредитоспроможності полягає у визначенні здатності й готовності позичальника повернути позику згідно до умов кредитного договору. Він проводиться для того, щоб отримати інформацію, необхідну для прийняття рішення про можливості й умови надання позики. Глибина аналізу залежить

від минулих кредитних відносин банку з позичальником, від результатів його фінансово-господарської діяльності.

Для визначення кредитоспроможності існують різноманітні методики аналізу фінансового стану клієнта та його надійності, використовуються показники, що дають можливість оцінити поточне фінансове становище, ліквідність та перспективи розвитку.

Кредитоспроможність підприємства залежить від багатьох факторів, оцінити та розрахувати кожен з яких досить складно. Велика частина аналізованих на практиці показників кредитоспроможності ґрунтується на даних за минулий період або на певну звітну дату, разом із тим, всі вони схильні до спотворення під впливом інфляції. Крім того, застосовується безліч методів і підходів вирішення цієї задачі, що не виключають один одного, а навпаки, роблять оцінку кредитоспроможності підприємства більш відповідною реальності.

Узагальнюючи підходи до аналізу кредитоспроможності підприємств-позичальників, їх можна поділити на два види [1]:

– класифікаційні підходи: прогнозні – дозволяють диференціювати позичальників залежно від вірогідності банкрутства; рейтингові − залежно від їх категорії, що встановлюється за допомогою групи розрахованих фінансових коефіцієнтів і рівня їх значущості;

– підходи на основі комплексного аналізу – дають можливість поєднання кількісних і якісних характеристик підприємства-позичальника, серед яких найбільш відомими є: правило шести «CI»; метод CAMPARI; метод PARSER; оцінкова система аналізу.

В результаті аналізу кредитоспроможності підприємства вирішуються певні завдання: дослідження фінансового стану підприємства; вивчення якісних параметрів; стимулювання підприємства у напрямі підвищення ефективності його діяльності; визначення тенденцій зміни кредитоспроможності на перспективу; розрахунок результативного показника кредитоспроможності клієнта з метою порівняння різних позичальників; проведення поточного контролю за фінансовим станом, станом заставного забезпечення; виявлення чинників кредитного ризику.

Удосконалення аналізу кредитоспроможності підприємств-позичальників кредиторами має здійснюватися за напрямами [3]:

– застосування процесних технологій, тобто сукупності управлінських дій з метою підвищення ефективності та оптимізації управління процесом кредитування;

– управління інформаційними потоками;

– робота з проблемними кредитами.

Для вирішення проблем у вітчизняній практиці кредитування, для мінімізації кредитного ризику слід застосовувати такі заходи:

– розширення показників фінансового аналізу для отримання інформації, яка б характеризувала усі аспекти діяльності потенційного клієнта;

– проведення аналізу джерел погашення зобов’язань за кредитом;

– активне використання аналізу грошових потоків підприємства для недопущення відволікання коштів, які повинні бути використані на фінансування конкретних виробничих потреб позичальника.

Таким чином, запропоновані заходи дають можливість суттєво покращити рівень аналізу кредитоспроможності підприємств-позичальників, забезпечити вдосконалення його методики, а завдяки цьому покращити саме процес кредитування, вдосконалити механізми управління кредитним портфелем, принципи кредитної політики та методи формування резервів відповідно до ймовірності банкрутства позичальників та їхніх окремих кредитних операцій.

Список використаних джерел

1. Вовчак О., Мада Н. Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банків. Вісник Національного банку України. 2013. № 12. С. 11-15.

2. Грошово-кредитна система України в умовах ринкових перетворень в економіці: Монографія / за ред. О. В. Дзюблюка. Тернопіль : «Карт-Бланш», 2007. 308 с.

3. Гуменюк М. М. Шляхи вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності підприємства. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/123.pdf.

РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ДОХОДУ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Олійник І.М.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Рудич А.І., кандидат економічних наук, доцент

Основу економічного розвитку підприємства в сучасних ринкових умовах господарювання становить дохід, що являє собою грошовий вираз основної частини грошових надходжень, які створюються підприємствами різних форм власності. Як економічна категорія він характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності.

Дослідження аналізу і резервів підвищення доходів від операційної діяльності на підприємствах є досить важливим та актуальним, оскільки саме операційний дохід, як основна складова загального доходу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування [2].

Резервами підвищення доходу від операційної діяльності є [1]:

1. Постійне удосконалення засобів виробництва: впровадження нової техніки, удосконалення технології виробництва, впроваджувати прогресивні матеріали тощо. Це дозволить значно знизити собівартість продукції і підвищить операційний дохід.

2. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором зростання операційного доходу. На зниження собівартості продукції впливають: економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів зниження собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства.

3. Механізоване виробництво потребує значно менше робітників, і це, в свою чергу, зменшить витрати на оплату праці. За рахунок нового обладнання можна збільшити випуск продукції, що призведе до зниження витрат в розрахунку на одиницю продукції. Але після цього підприємству доведеться шукати нові ринки збуту продукції – і в Україні, і за кордоном. Тобто потрібно виділяти деякі кошти на рекламу, це обов'язково принесе необхідний результат.

4. Зі збільшенням обсягу випуску продукції операційний дохід підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається.

Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим, за інших рівних умов, більше сума одержуваного підприємством доходу. Але зростання доходу на підприємстві означає збільшення відрахувань в державний бюджет.

Підвищення операційного доходу може відбутися також за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості. Для цього підприємство повинне активно використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі оплачувати роботу в позаурочний час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами, надавати матеріальну допомогу працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат [4].

Важливе значення в боротьбі за зниження собівартості та підвищення доходу має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії виявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат по обслуговуванню виробництва, керуванню й інших непродуктивних витрат.

Необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами [3].

Потребують вдосконалення й нормативи. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а, з іншої – на формування ціни, тому що виявлення резервів призво-

дить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників [4].

Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілодобових простоїв і часів внутрішньо змінного простою, доплат за працю в додатковий час, ліквідація невиробничих витрат і втрат у складі витрат на обслуговування підрозділів виробництва і управління [5].

Для підвищення доходу від операційної діяльності потрібно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення техніко-економічних показників роботи підприємства й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних засобів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зав'язків.

Список використаних джерел

1. Білошапка В. А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 1(155). С. 115 –117. URL: http://www.stattionline.org.ua/ekonom/34/2407-rezervy-rosta-rezultati-vnosti-biznesa-v-usloviyax-ekonomicheskogo-spada.html.

2. Кучерява А.С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2015. № 40. С. 38–45.

3. Манів З.О. Економіка підприємства : навч. посіб. / Київ: Знання, 2014. 580 с.

4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: Знання, 2007. 668 с.

5. Шлійко А.В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг : навч. посіб. Київ: ЦНЛ, 2015. 376 с.

ОСОБЛИВОСТІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Одновол Б.Л.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук, доцент

Капітал є основою та фундаментом створення і розвитку будь-якого підприємства. Ефективна діяльність останнього значною мірою характеризується показниками ефективності використання капіталу.

Нині в Україні виникає проблема в управлінні капіталом, адже багато суб'єктів господарювання не використовують наукові підходи для аналізу капіталу підприємства.

Основне завдання капіталу – забезпечити прибутковість підприємства

та ефективність його діяльності. Тому для успішного здійснення своєї діяльності підприємства повинні бути достатньо забезпеченими фінансовими ресурсами.

Структура капіталу підприємства відображає співвідношення джерел власних та залучених фінансових ресурсів. Вона визначає не лише фінансову діяльність підприємства, а й багато аспектів інвестиційної та операційної діяльності. Структура капіталу впливає на коефіцієнти фінансової стійкості та платоспроможності, коефіцієнти рентабельності активів та власного капіталу, а також формує співвідношення у ступенях прибутковості та ризику в ході розвитку підприємства [1].

У сучасних умовах господарювання співвідношення власного та позикового капіталу є тим показником, що має прямий вплив на фінансову стійкість підприємства. Підприємство, яке використовує лише власний капітал, є самостійним, незалежним та фінансово стійким. Але слід врахувати, що власний капітал обмежений у розмірах і підприємству не завжди вигідно здійснювати фінансову діяльність лише за рахунок власних коштів.

Тому часто суб'єкти господарювання у своїй діяльності використовують залучений капітал. Залучення позикових коштів сприяє покращенню фінансового стану за умови своєчасного повернення боргів кредиторам. Але за деяких умов залучення позикового коштів може призвести до погіршення фінансового стану, тому підприємству потрібно визначити для себе вигідну структуру капіталу, тобто оцінити співвідношення власного і залученого капіталу.

Щоб підвищити ефективність використання капіталу, підприємства можуть вдаватися до таких заходів:

– збільшити обсяг вироблених товарів;

– поліпшити якість та підвищити конкурентоспроможність продукції;

– зменшити витрати підприємства;

– знизити собівартість продукції / послуг;

– систематизувати контроль за розподілом засобів виробництва;

– підвищити продуктивність праці працівників;

– підвищити кваліфікацію фахівців;

– впровадити новітні технології;

– створити маркетингові служби на підприємстві.

Управління капіталом підприємства повинно бути направлене на вирішення таких завдань:

– максимізувати дохідність підприємства;

– мінімізувати фінансові ризики;

– забезпечити постійну фінансову рівновагу підприємства;

– сформувати необхідний обсяг капіталу, щоб забезпечити необхідний економічний розвиток підприємства.

Щоб успішно управляти капіталом, керівники підприємств можуть брати до уваги різні методики, наприклад [2]:

– використовувати можливості фондового ринку для операцій із влас-

ними акціями;

– проводити продуману політику залучення коштів із позикових джерел та пошуку найбільш прийнятних способів;

– розробити політику дивідендів, спрямовану на підтримку добробуту акціонерів.

Для того, аби дослідити ефективність управління та використання власного капіталу на підприємстві можна використовувати порівняльний аналіз та аналіз коефіцієнтів ефективності використання власного капіталу. Завдяки аналізу коефіцієнтів можна точніше оцінити, як підприємство використовує власний капітал. За допомогою порівняльного аналізу маємо можливість проаналізувати, наскільки підприємство ефективніше використало власний капітал у певному році, порівняно з попереднім [3].

Отже, можна відмітити, що використання та управління структурою капіталу є важливою частиною управління підприємством у цілому. Адже таке управління полягає у формуванні оптимальної структури капіталу, яка визначає фінансову стійкість і платоспроможність підприємства та впливає на його діяльність та результативність. Взагалі, кожне підприємство повинно розробляти свою політику управління структурою капіталу, щоб максимізувати ринкову вартість підприємства та мінімізувати ризики.

Список використаних джерел

1. Алексеєнко Л. М. Ринок фінансового капіталу: становлення, проблеми, перспективи розвитку: монографія. Київ : «Максимум»; Тернопіль : Економічна думка, 2004. 424 с.

2. Борт О. В. Управління власним капіталом підприємства. – Запоріжжя : КПУ, 2014. 8 с.

3. Єпіфанова І. Ю., Дрозд І. В. Сучасні підходи до аналізу ефективності управління власним капіталом підприємства. Економічна думка. 2015. Том 19. № 2. С. 71-76.

АНАЛІЗ БАЗОВИХ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Оборожна А. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультет обліку та фінансів

Науковий керівник –
Рудич А.І., кандидат економічних наук, доцент

Рентабельність – це відносний показник ефективності діяльності суб'єктів господарювання, який відображає відношення отриманого ефекту (прибутку) з наявними або використаними ресурсами.

Показники рентабельності характеризують здатність понесених витрат (використаних ресурсів) окупитися, що є основою подальшої діяльності підприємства. Дані показники більш повно, ніж прибуток, відображають результати діяльності підприємства та використовуються як інструменти комерційної, інвестиційної та цінової політики.

На недержавних підприємствах керівники підприємства проводять оцінку рентабельності з метою прийняття необхідних управлінських рішень, спрямованих на підтримання або підвищення рівня рентабельності.

Основними джерелами інформації для проведення аналізу рентабельності є Звіт про фінансовий стан (Баланс) ф. № 1, Звіт про сукупний дохід ф. № 2, Звіт про рух грошових коштів ф. № 3, Звіт про власний капітал ф. № 4, Примітки до річної фінансової звітності ф. № 5, статистична звітність та деякі інші форми фінансової звітності підприємства [1].

Даними для проведення аналізу рентабельності підприємства є форма 2 Звіт про сукупний дохід (Звіт про фінансові результати), крім того, використовують Довідку про рентабельність окремих видів продукції (ф. № 6) та Звіт про випуск продукції (ф. № 1), статистичні збірники та бізнес-плани.

Рентабельність підприємства можна оцінити тільки через характеристику системи показників.

Найбільш систематизована і повна група показників рентабельності запропонована колективом авторів під керівництвом професора Ф. Ф. Бутинця [2]. У відповідності з даною методикою всі відносні показники для аналізу ефективності діяльності поділяються на три групи:

1. Витратні показники рентабельності, які характеризують дохідність понесених витрат. Для їх розрахунку використовуються показники прибутку від операційної діяльності, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, загального прибутку, які співвідносяться відповідно із собівартістю реалізованої продукції, із операційними витратами, із витратами від звичайної діяльності та витратами підприємства.

2. Ресурсні показники рентабельності, які визначаються як відношення чистого прибутку, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до вартості активів (капіталу) або їх складових. Слід зазначити, що при розрахунку показників рентабельності: власного капіталу, залученого капіталу, оборотних та необоротних активів, рентабельності інвестицій пропонується використовувати прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, а при розрахунку рентабельності активів – чистий прибуток. На думку науковців, щоб усі ресурсні показники рентабельності були порівняні між собою, при розрахунку всіх цих показників доцільно брати чистий прибуток.

3. Дохідні показники рентабельності , які розраховуються як відношення прибутку від операційної діяльності, чистого прибутку до чистого доходу від реалізації. Проте, щоб мати вичерпну інформацію про рентабельність продажу продукції чи послуг підприємства, доцільно застосувати також показники: рентабельність продажу від операційної діяльності та рентабельність продажу від звичайної діяльності. При розрахунку цих показників при-

буток від основної операційної діяльності або відповідно прибуток від звичайної діяльності до оподаткування співвідноситься з чистим доходом від реалізації.

Основними завданнями аналізу рентабельності є:

– оцінка ефективності діяльності підприємства на поточний момент;

– виявлення змін рентабельності протягом певного періоду;

– визначення впливу факторів на зміну рентабельності;

– визначення резервів зростання рентабельності [3].

Аналіз наведених систем показників рентабельності, які використовуються у вітчизняній обліково-аналітичній практиці, свідчить про те, що в авторів немає одностайної думки з цього питання. У відповідності з класичною теорією економічного аналізу, в тому числі і вітчизняною, для визначення впливу факторів на зміну показників рентабельності доцільним є застосування прийомів ланцюгових підстановок. Використовуючи прийоми ланцюгових підстановок, потрібно дотримуватися певних правил, що визначають послідовність розрахунку:

1) в першу чергу підлягають заміні кількісні фактори, далі – структурні, в останню чергу – якісні;

2) якщо модель представлена декількома кількісними показниками, структурними або якісними показниками, послідовність підстановок визначається шляхом логічного аналізу. Тобто черговість заміни факторів залежить від оцінки того, які з них є основними, а які – похідними, які – первинні, а які – вторинні [4].

В класифікаційній системі запропоновано при розрахунку показника рентабельності виробництва (активів) брати відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів. При визначенні впливу факторів на зміну рентабельності активів у першу чергу визначають вплив якісного фактора, а потім кількісного показника. Це зумовлено тим, що саме рентабельність операційної діяльності характеризує ефективність виробництва та реалізації продукції, яка є основною метою створення підприємства [2].

Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що впровадження запропонованих пропозицій стосовно вдосконалення методики аналізу рентабельності діяльності підприємства дасть можливість одержати вичерпну інформацію про ефективність діяльності підприємства, підвищити дієвість аналізу.

Список використаних джерел

1. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2009. 592 с. URL: https://www.twirpx.com/file/189855/.

2. Економічний аналіз : навч. посіб. / за ред. Ф. Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута», 2003. 680 с. URL: www.twirpx.com/file/404513/.

3. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний аналіз : підручник / Київ, «Знання», 2008. 487 с. URL: http://znannia.com.ua/product/

ekonomichnii_analiz_pidruchnik1__315t1.

4. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ, «ЦУЛ», 2008. 566 с.

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Мауер Д.Р.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук, доцент

Однією з найважливіших складових оборотних активів слід вважати дебіторську заборгованість, яка безпосередньо впливає на оборотність капіталу, ліквідність активів, платоспроможність та фінансові результати підприємства. Дебіторська заборгованість являє собою суму боргу, який виникає внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, замовниками чи працівниками, які в даних відносинах виступають дебіторами. При оцінці фінансово-господарської діяльності підприємства виникнення дебіторської заборгованості є нормальним явищем, проте нездатність ефективно управляти нею та своєчасно реагувати на зростання її показників може призвести до кризового становища суб'єкта господарювання.

Основними причинами виникнення та зростання дебіторської заборгованості на підприємстві є [3]:

– відсутність ефективної кредитної політики підприємства та недосконалість політики стягнень дебіторської заборгованості;

– дефіцит коштів у клієнтів або зниження рівня їх платоспроможності на момент розрахунку;

– низька платіжна дисципліна покупців та контрагентів;

– занадто високі темпи нарощування обсягів продажу.

Розмір дебіторської заборгованості залежить від обсягів реалізованої продукції, розрахунків з покупцями, термінів відстрочки платежів, платіжної дисципліни покупців та кредиторської політики підприємства.

Скорочення частки дебіторської заборгованості у складі оборотних активів внаслідок скорочення термінів її погашення носить у собі позитивний характер, тому за даним критерієм розрізняють довгострокову та поточну дебіторську заборгованість.

Залежно від форми виникнення дебіторська заборгованість поділяється на:

– дебіторську заборгованість за надані роботи, товари, послуги;

– векселі отримані;

– дебіторську заборгованість за розрахунками;

– іншу поточну дебіторську заборгованість.

Виділяють три основні типи дебіторської заборгованості: безнадійна, сумнівна і дійсна. Наявність перших двох створює фінансові труднощі та погіршує фінансову стійкість суб'єкта господарювання, так як підприємство буде відчувати значний дефіцит фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплат заробітної плати, а також здійснювати додаткові витрати на процеси стягнення суми боргу.

У соціальній та юридичній сфері досить актуальною є проблема стягнення дебіторської заборгованості, тому існує два основні способи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві: самостійне управління заборгованістю, тобто процедура стягнення заборгованості починається підприємством-кредитором самостійно, і передання управління заборгованістю на аутсорсинг [2] .

Наявність у балансі підприємства дебіторської заборгованості має як позитивний, так і негативний вплив на фінансовий стан підприємства. Вона стимулює збільшення обсягів продажу, встановлює стабільний довгостроковий зв'язок з покупцями та замовниками, прискорює реалізацію запасів і зниження витрати з їх утримання, але, одночасно з цим підприємство вилучає кошти з обороту, створює додаткові витрати на управління дебіторською заборгованістю та має ймовірність ризику неповернення боргу, втрат від інфляції і зниження прибутку, що може негативно вплинути на фінансові результати.

Саме тому, для запобігання фінансових втрат і визнання підприємства неплатоспроможним, кожен суб'єкт господарювання повинен мати на меті якнайбільше скоротити дебіторську заборгованість. Зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження – позитивно. Наприклад, коли дебіторська заборгованість зменшується внаслідок зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження рівня ділової активності підприємства [1].

Отже, діяльність будь-якого суб'єкта господарювання тісно пов'язана з виникненням дебіторської заборгованості, адже у ринковій економіці заборгованість покупців за готову продукцію та товари підприємства є нормальним явищем. Її величина по-різному впливає на фінансову стійкість та платоспроможність підприємства, тому її не можна оцінювати лише як негативне чи позитивне явище. Важливого значення набуває не тільки розуміння самої сутності дебіторської заборгованості, але й необхідність застосування ефективних управлінських дій, спрямованих на регулювання її розмірів.

Список використаних джерел

1. Кручак Л. В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. Економічний аналіз. 2016. Том 25. № 2. URL: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/8339/1/13.pdf.

2. Потриваєва Н. В. Місце дебіторської заборгованості у фінансових активах підприємств. Ефективна економіка. 2015. № 2. URL:

http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3945.
3. Чорнобривець М. М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення. Європейські перспективи. 2013. № 10. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/evpe_2013_10_33.pdf.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Лесик І. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Рудич А.І., кандидат економічних наук, доцент

Основою визначення фінансового результату є дохід діяльності підприємства. Дохід визначається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлене зростанням власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Критерії визнання доходів:

1) надходження від інших підприємств та осіб: сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, які підлягають перерахуванню до бюджету і позабюджетних фондів;

2) сума, отримана як попередня оплата за продукцію, роботи і послуги;

3) суми завдатку під заставу або в погашення позики, якщо ця операція передбачена відповідним договором;

4) надходження, які належать іншим підприємствам і особам. Слід зазначити, що позитивний фінансовий результат є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. [1]

Діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні. Підприємства мають фінансову самостійність і самі вирішують, на які цілі і в яких розмірах після сплати податків і обов'язкових платежів, використовувати прибуток.

Прибуток є якісним показником. В його розмірі відображається зміна обсягу реалізації, доходів підприємства, рівня використання ресурсів, величини витрат діяльності. Таким чином, прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його діяльності [3].

Основними джерелами резервів збільшення розміру доходів є:

– збільшення обсягу реалізації продукції, сума таких резервів за різними видами продукції складе загальний резерв зростання прибутку, джерелами інформації для визначення резерву є результати реалізації продукції;

– зниження собівартості продукції (робіт, послуг) на підставі порівняння нормативів витрат, використання виробничих потужностей з фактичними витратами визначається резерв їх зниження і як наслідок – зростання прибутку;

– підвищення ціни реалізації при підвищенні якості продукції, продажу на більш вигідних ринках збуту [2].

Підприємство має також можливість збільшити прибуток за рахунок зміни ринків збуту продукції. Моніторинг ринків збуту дає змогу виявити незадоволені потреби споживачів, коригувати цінову політику з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. У зв'язку з можливістю розрахунку резервів зростання абсолютного показника ефективності діяльності – прибутку – можна визначити й резерви зростання відносного показника – рентабельності. Ці резерви обчислюються на підставі визначених резервів збільшення прибутку та зниження собівартості реалізованої продукції.

Для підприємства, яке бажає досягти стійкого положення на ринку, встановлення ціни має ключове значення для успіху обраної стратегії. Ціна є інструментом стимулювання попиту і одночасно представляє собою головний фактор довгострокової рентабельності. Ціна визначає рентабельність всієї діяльності, не тільки визначаючи рівень прибутку, але і фіксуючи через обсяг продаж ті умови, за яких досягається окупність всіх витрат (точка беззбитковості). Аналіз зазначених факторів дає можливість активізувати внутрішні джерела покращення фінансового стану підприємства, підвищити його прибутковість [3].

Одним із резервів росту фінансового результату, зокрема прибутку, є підвищення рівня доходів, за рахунок збільшення об'єму реалізації продукції. Між прибутком та об'ємом реалізації існує пряма залежність, тобто чим більше продукції реалізується, при інших рівних умовах, тим більшою є сума прибутку, і навпаки, невиконання плану по реалізації зменшує прибуток. Збільшення прибутку в результаті виробничої діяльності дає можливість підприємству оновити матеріально-технічну базу, покращити стан соціального розвитку та матеріальне заохочення, а комплексний аналіз фінансового стану підприємства забезпечить покращення організації фінансових ресурсів і підвищення ефективності їх використання, що передбачає збільшення рівня фінансових результатів [4].

Отже, доходи підприємств відіграють значну роль у процесі кругообігу капіталу. Доходи формуються в результаті економічних взаємовідносин суб'єктів господарювання. Рівень доходів підприємств визначається головним чином рівнем цін на товари, що встановлюється на ринку. Для нормальної діяльності підприємства важливо, щоб обмін був еквівалентним. Відшкодовуючи авансовані у виробництво вкладення, формуючи доходи й грошові фонди, вони створюють економічні умови для нового циклу виробництва та реалізації продукції, удосконалення й розширення власного господарства, збільшення власного капіталу.

Список використаних джерел

1. Лихолат С. М., Маделик П.Р. Економічна сутність прибутку підприємства. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portalchem_biol/nvnltu/16_2/186_Lycholat_16_2.pdf. /ekonomichna-sutnist-pributku-pidpriemstva.pdf

2. Булонська В.І. Прибуток підприємства та чинники, які впливають на його розвиток. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem/nvnltu/167/2-Blonska167.

3. Павлишенко М. М., Сивуля Л.А. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/17_4/ Pawlyszenko.pdf.

4. Нагайчук В. В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/2011_2_1/.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ЗАКОНУ «ПЕРЕЛИВУ КАПІТАЛУ» В РОСЛИННИЦТВІ

Лакодименко Л.І.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Єгорова О.В., кандидат економічних наук, доцент

В умовах ринку та вільної конкуренції відбувається безперервний процес переливу капіталів з галузі в галузь. Власники капіталу (інвестори, підприємці) постійно шукають галузі виробництва та конкретні товари (роботи, послуги) з найбільшою нормою прибутку, де можна як найшвидше збільшити свій первинний капітал.

У пошуку найвигідніших ніш (галузей, куди слід вкладати гроші для отримання найвищого прибутку) підприємцям допомагає закон попиту і пропозиції. Оскільки капітал шукає найвигідніші умови свого застосування, для того щоб отримати надприбутки більшість підприємців прагнуть вкладати кошти у виробництво тих товарів чи послуг, яких не вистачає на певному ринку. Але, у зв’язку з обмеженістю капіталу, його вилучають з інших, менш прибуткових сфер. Внаслідок цього рано чи пізно в галузях, із яких були вилучені основні та обігові засоби, почнеться зменшення виробництва продукції, вона знову стане дефіцитною, попит перевищить пропозицію і врешті-решт спрацює закон попиту-пропозиції і обіг перетікання капіталу оновиться [1].

Дуже яскраво перелив капіталу проявляється у рослинництві. При вирощуванні рослинницької продукції підприємець, для якого найголовніше – прибуток, керується тим, який саме прибуток він отримає від виробленої продукції із вирахуванням усіх витрат на сировину, робочу силу, взяту в оре-

нду (залучену) техніку, амортизацію, запасні частини тощо. Кожен рік перевагу має певна рослина, ціна і рентабельність якої вища у порівнянні з іншими. Рентабельність цієї продукції підвищується протягом декількох років і підприємці, керуючись майбутніми вигодами вирощують її більше, ніж раніше В інших галузях вони задовольняють попит цієї продукції понаднормово, пропозиція перевищує попит за рахунок чого ціна різко падає (це відбувається циклами приблизно від 2 до 5 років).

Наприклад, якщо ціни на цибулю (або моркву чи буряк) у цьому році забезпечують більшості виробникам гарну рентабельність, то з'являється багато бажаючих вкласти свій капітал в цей бізнес і на наступний рік виникає перевиробництво, ціна та рентабельність знижуються, галузь стає нецікавою і капітал перетікає в іншу нішу. І навпаки, якщо у цьому році вироблено мало продукції, то ціни зростають та забезпечують вищу рентабельність. Саме так експерти пояснюють трьохрічний цикл рентабельності вирощування овочів в нашій країні, та й у світі в цілому. [2]

Але в рослинницькій галузі України, продукція якого експортується, ця схема не працює – оскільки заповнивши внутрішній ринок, виробники збувають свою продукцію на зовнішньому, при цьому ціни на продукцію лише відносно прив'язані до гарного чи поганого врожаю.

Також зауважимо, що робити ставку тільки на одну сільськогосподарську культуру нераціонально, адже ніхто точно не зможе знати ціни на наступний рік, але кожного року робляться відповідні прогнози, якими керуються фахівці, що планують площі посіву. Багато хто керується тільки наживою вирощуючи одну і ту ж саму культуру на одній посівній прощі більше ніж один раз, вносячи в землю велику кількість добрив. Якщо в радянські часи агрономи підходили до справи з позицій технолога, то зараз з позиції власника вирощеної продукції, яку необхідно вміти не тільки виростити, але й вигідно продати.

Важливо, щоб обсяги та асортимент виробництва відповідали платоспроможному попиту населення. Якщо цієї рівноваги немає, то у суспільстві настає дисбаланс: не вистачає певної групи товарів споживання, з одного боку, і перевиробництво – з іншого. Ринок через конкуренцію, ціни, прибуток, перелив капіталу та інші його механізми впливає на виробництво, змінюючи його структуру. Так відновлюється рівновага між платоспроможним попитом населення та пропозицією товарів і послуг. Для забезпечення ефективної реалізації зазначеної вище функції дуже важливою є розвинута інфраструктура окремих ринків.

Отже, аграрне підприємство в ринкових умовах працює як на основі загальних законів ринкового господарства, так і на основі специфічних законів відтворення сільськогосподарського виробництва. Ринкові механізми призводять до структурної перебудови аграрного сектору, об'єднують у єдиний ланцюг виробництво, реалізацію та споживання сільськогосподарської продукції, забезпечують сферу послуг та ін. Але не завжди одними ринковими методами аграрні підприємства забезпечують свою конкурентну позицію на

ринку. Так, провідні економічно розвинені держави світу проводять державну підтримку аграрного сектору у формі дотацій, різних бар'єрів для імпортерів сільськогосподарської продукції та ін.

Отже, є певна нестабільність вирощування сільськогосподарських культур, що в свою чергу підтверджує актуальність закону «переливу капіталу». Після стрімкого підвищення вирощування будь-якої продукції рослинництва протягом деякого періоду відбувається зниження виробництва. Це насамперед пов'язано зі зниженням рентабельності на продукцію.

Список використаних джерел

1. Скібіцький О.М. Організація бізнесу. Закон переливу капіталу // Westudents підручники для студентів. URL: http://westudents.com.ua/glavy/45844-zakon-konkurents.html (дата звернення: 05.04.2019).

2. Сударкіна Н. Загадковий часниковий бізнес: виробник розвінчує популярні міфи // Shuvarinfo. URL: https://www.info.shuvar.com/news/1710/Zahadkovyy-chasnykovyy-biznes:-vyrobnyk-rozvinchuye-populyarni-mify (дата звернення: 05.04.2019).

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Кумонок Ю.Е.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук, доцент

У сучасних економічних умовах більшість підприємств мають дуже складний фінансовий стан. Проте, на діяльність підприємства негативно впливають не лише фактори зовнішнього середовища, а й нестача належного рівня фінансової стійкості підприємства.

Багато вчених по різному тлумачать сутність фінансової стійкості. Так, М. Я. Коробов розглядає фінансову стійкість як відповідність параметрів діяльності підприємства і розміщення його фінансових ресурсів критеріями позитивної характеристики фінансового стану [1]. Ю. М. Тютюнник наголошує на тому, що фінансова стійкість – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати, розвиватися, зберігати рівновагу активів і пасивів, що призведе до інвестиційної привабливості у перспективі [2]. Отже, фінансова стійкість – це характеристика фінансового стану підприємства, що визначає його спроможність здійснювати свою діяльність безперебійно та максимально ефективно.

Аналіз фінансової стійкості підприємства є найважливішим етапом оцінки його діяльності й фінансово-економічного благополуччя, відображає

результати поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями та нарощувати свій економічний потенціал.

В аналізі фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності використовується система відносних та абсолютних показників, розрахунок яких проводиться за інформацією форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». Зокрема, фінансову стійкість визначають наступні коефіцієнти [3]:

– коефіцієнт автономії;
– коефіцієнт фінансової залежності;
– коефіцієнт концентрації залученого капіталу;
– коефіцієнт заборгованості;
– коефіцієнт фінансового левериджу;
– коефіцієнт маневреності власних коштів;
– коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів;
– коефіцієнт фінансової стійкості;
– коефіцієнт фінансового ризику;
– коефіцієнт забезпеченості оборотних активів.

Відповідно до чинних методик існує чотири типи фінансової стійкості залежно від рівня забезпеченості запасів відповідними джерелами їх формування:

1. Абсолютна фінансова стійкість – буває надзвичайно рідко, адже підприємства намагаються залучити додаткові позикові ресурси для підвищення рівня збуту, тому такий тип не є ідеальним, адже підприємство не використовує зовнішні фінансові джерела в господарській діяльності.

2. Нормальна стійкість – характеризується оптимальним використанням власних і кредитних ресурсів, така стійкість гарантує платоспроможність підприємства.

3. Нестійкий фінансовий стан – обумовлений порушенням платоспроможності, необхідністю залучення додаткових джерел для покриття витрат і резервів, існує можливість поліпшення ситуації.

4. Кризовий фінансовий стан – означає, що підприємство на межі банкрутства і воно не може розрахуватися з кредиторами.

На фінансову стійкість підприємства впливають різні фактори, які частково або повністю залежать від підприємства. Зокрема, стійкість фінансового стану підприємства залежить від оптимальної структури джерел капіталу (співвідношення власних і позикових коштів), від структури активів підприємства (насамперед співвідношення основних і оборотних коштів), а також від рівноваги активів і пасивів підприємства за функціональною ознакою. Стале виробництво та хороші продажі, збільшення прибутку в порівнянні з витратами та ефективне використання фінансів — запорука фінансової стійкості підприємства.

В умовах складної фінансово-економічної ситуації в Україні, яка пов'язана з зовнішніми глобальними проблемами та внутрішньою складною

соціально-економічною ситуацією, підприємствам необхідно вжити усіх можливих заходів щодо стабілізації фінансово-господарської діяльності, яка в подальшому позитивно вплине на фінансову стабільність.

Отже, основними ознаками поняття «фінансова стійкість» є: досягнення стабільного фінансового стану, рівновага активів і пасивів, а також платоспроможність та фінансова незалежність. В основі досягнення фінансової стійкості підприємства лежить своєчасне управління внутрішніми та зовнішніми факторами його діяльності, тобто головна роль в системі антикризового управління повинна належати широкому застосуванню внутрішніх механізмів фінансової стабілізації. Саме фінансова стійкість підприємства є передумовою його економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. Київ : Т-во «Знання», КОО, 2002. 294 с.

2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз. Частина ІІ. Полтава : РВВ ПДАА, 2014. 394 с.

3. Фінансова стійкість підприємства та фактори впливу на неї. URL: http://www.inter–nauka.com/uploads/public/14508993787623.pdf.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСУ ПРАЦІ В ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Ковалевич В.О.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Кончаковський Є.О., кандидат економічних наук, доцент

Основною особливістю сільськогосподарської праці є те, що вона була першоджерелом, людина почала свій еволюційний розвиток і вдосконалення саме з пристосування елементів природи до своїх потреб.

Фізична землеробська праця надзвичайно довгий період виступала основним джерелом існування, засобом накопичення статків, своєрідним критерієм визначення статусу та майнового становища. В силу розвитку суспільства та продуктивних сил виділялися окремі види діяльності, які мали відмінну специфіку, та завдання (торгівля, промисли тощо), але сільськогосподарське виробництво залишалося і розвивалося детерміновано, тобто існувало як річ економічно, морально й соціально узгоджена, зазнаючи тільки певних якісних змін.

Можна виділити такі основні особливості аграрної праці.

По-перше, природно-кліматичні умови – сезонність, зміна температури

повітря і ґрунту на протязі доби, сезону, року; зміна протяжності дня і ночі; нерівномірність опадів і т. д. Це суттєво впливає на ефективність аграрної праці, тому що на більшість цих факторів людина не може впливати, лише певною мірою (зрошення, парникові господарства тощо).

По-друге, об'єктами праці є живі організми. Вирощування сільськогосподарських культур обумовлюють неспівпадання робочого періоду з періодом виробництва, що викликає сезонність використання трудових ресурсів. Сезонність впливає на розмноження та продуктивність сільськогосподарських тварин. Ці фактори відбиваються на продуктивності праці, доходах селян і в решті решт на соціально-трудових відносинах.

По-третє, залежність від земельних ресурсів та родючості ґрунтів – вміст поживних речовин в ґрунті, строкатість угідь, наявність пагорбів та схилів з різною крутизною тощо, призводить до використання спеціальних технологій, проведення певних меліоративних та антикорозійних заходів тощо впливають на процеси праці та кінцеві результати господарювання.

По-четверте, вплив форм власності та господарювання наносять свій особливий відбито на процеси праці і взаємовідносини працівників в великих товариствах і відносно невеликих особистих селянських чи фермерських господарств, крім того працівники, в силу того що вони географічно прив'язані до конкретної сільської місцевості, багато часу виділяють на ведення домашнього господарства.

По-п'яте, неоднакова забезпеченість трудовими ресурсами сільського господарства за регіонами, що впливає на розміщення, спеціалізацію, галузеву структуру, а разом з тим на ефективність праці та соціально-трудові відносини [1, с. 124].

Всі ці чинники впливають на забезпечення сільськогосподарського виробництва трудовими ресурсами, соціально-економічні стосунки і кінцеві результати діяльності аграрних підприємств.

Сільське господарство включає численні галузі рослинництва (рільництво, овочівництво, плодівництво, виноградарство, луківництво й ін.), тваринництва (скотарство, свинарство, вівчарство, птахівництво й ін.), різні види переробки рослинних і тваринних продуктів.

Сільськогосподарське виробництво істотно відрізняється від промислового.

Його особливості багато в чому визначають умови праці сільських трудівників. Праця на сільськогосподарських роботах супроводжується забрудненням повітря.

Цим запиленість повітря на сільськогосподарських роботах відрізняється від запиленості повітря в приміщеннях промислових підприємств, де вона зберігається приблизно на одному рівні протягом всього періоду роботи [2].

Заходи щодо зниження запиленості повітря робочих місць механізаторів включають вологе прибирання кабін с.-г. машин і робочих приміщень до початку, в процесі і після закінчення роботи, усунення нещільностей в кабіні, обладнання кабін вентиляторами з пило-затримуючими фільтрами, а також

застосування захисних окулярів і респіраторів при роботі на причіпних боронах, катках, сівалках та інших механізмах.

Рівень шуму при виконанні різних сільськогосподарських робіт на тракторах і інших машинах, при роботі на тваринницьких і птахівничих фермах досягає значної інтенсивності. Шум, діючи тривало і постійно, іноді викликає головний біль, відчуття розбитості, знижує працездатність.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств аграрного комплексу : [підручник]. Київ : КНЕУ, 2013. 779 с.

2. S. L. Wang, P. Heisey, D. Schimmelpfenning, E. Ball Agricultural Productivity Growth in the United States : Measurement, Trends, and Drivers. USDA ERS, 2015 URL: http://www.ers.usda.gov/amber-waves/2015-september/us-agricultural-productivity-growth-the-past,-challenges,-and-the-future.aspx#.Vr8zPrSLTMw [in England].

НА ЩО ВИТРАЧАЮТЬ ГРОШІ УКРАЇНЦІ?

Камбулова О.В.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Єгорова О.В., кандидат економічних наук, доцент

У житті кожної людини гроші грають свою роль і мають своє значення. Проблема «На що витрачають гроші українці?» близька кожному мешканцю нашої країни. Не секрет, що половину своїх доходів українці витрачають на їжу, така ситуація складається через кореляцію високих цін на продукти і низьких зарплат [1].

Зокрема, у 2018 році на харчування українці витратили 40% доходів. Експерти підрахувала, що середня сума витрат на їжу становила 1900 грн у місяць на людину. На другому місці за витратами розмістилися рахунки за газ, світло, електроенергію і т.д., на оплату комунальних рахунків українці віддали 12,7% від всіх доходів або 600 грн на людину Третє місце зайняли витрати на транспорт, на які українці віддали 11% свого заробітку, що становить в середньому 530 грн на людину.

Таким чином на три основні статті витрат пішло 63,7% доходів, а тому доводиться економити на чомусь іншому.

На відпочинок, а саме відвідування кіно, театрів музеїв, ресторанів, нічівлю в готелях в середньому йде 350 грн. Є думка, що частка коштів, яку громадяни країни витрачають на відпочинок, краще будь-яких індексів і економічних показників демонструє рівень доходів населення: чим краще люди

живуть, тим більше вони витрачають на відпочинок і розваги, і навпаки. Так що наші 3,8% порівняно з європейськими 16-22% дуже показові.

При цьому 7,5% українці витрачають на шкідливі звички – витрати на алкогольні напої та тютюнові вироби становлять 700 грн на місяць. По 5% бюджету українців йде на одяг, взуття і ліки. Можна сказати, що українці витрачають по 240 грн на місяць на кожного на ці статті видатків. А ось на оплату освіти йде всього 1% доходів – 48 грн/місяць. [2]

Ті, у кого вільні гроші все ж залишаються, витрачають їх на залежно від фінансового стану, так за даними іншого 21% українців відкладає решту грошей на чорний день, а 20% – погашає борги. [1]

На мою думку, зменшити витрати на харчування можливо шляхом вирощування овочів на власних земельних ділянках, хто має таку можливість. Зовсім недавно багато сімей мало свій город. Чи ви думали про те, щоб самим вирощувати овочі і фрукти? Чимало людей, в тому числі ті, хто живе у квартирах, має ділянку землі, яку можна для цього відвести. Вас, напевно, здивує, скільки городини можна виростити на невеличкому клаптику землі!

Є й інші способи скоротити витрати. Наприклад, можна обмежити користування мобільним телефоном та обрати економний тарифний план чи поповнювати рахунок тільки на ту суму, яку запланували витратити на розмови. Також варто обмежити використання кондиціонерів і опалювальних приладів. Перш ніж вмикати їх, запитайте себе: «Чи це дійсно необхідно?».

Споживачі залишаються обережними у витратах, оскільки рівень їхньої впевненості є найнижчим в Європі, зазначають експерти. Про це говорить значення Індексу споживчої довіри, який оцінюють за шкалою від 0 до 200: якщо індекс перевищує 100 пунктів – це значить, що в країні переважають оптимістичні настрої, якщо ж показники нижче 100 – це переважання песимістичних настроїв. На початок 2019 року в Україні індекс становить 58 пунктів**.**

В Україні ж два основних показники оцінка споживачами перспектив на ринку праці в найближчий рік, рівня фінансового благополуччя в найближчий рік і готовності витрачати гроші в даний момент знизилися в порівнянні з четвертим кварталом 2017 року, зросла тільки оцінка перспектив на ринку праці, що і викликало падіння індексу. [3]

До того ж, абсолютна більшість українців (95%) продовжує вважати, що в країні криза. Зростання песимістичних настроїв помітне і по тому, що в 2017 році тільки 66% наших співвітчизників не вірили в те, що країна зможе перемогти кризу в найближчий рік, а зараз в це вже не вірять 77% українців.

Враховуючи наведені дані можна зробити висновок, що більшість громадян країни дійсно в істотній кризі, вони прагнуть економити гроші цілком зрозуміло. За статистикою 71% українців, продовжує економити відмовляючи собі в кращих умовах життя.

Серед поточних витрат найбільше громадян економлять на одязі – 49%,на газі та електриці намагаються економити 47%, 46% вважають за краще купувати дешевші продукти харчування, а 42% українців економлять на

розвагах поза домом. Така ж кількість не поспішає оновлювати свою техніку, надаючи перевагу старішим моделям гаджетів, які стоять на порядок дешевше, ніж новинки.

Виходячи з вище сказаного, слід розуміти, що більшість наших громадян відмовляє собі у власних інтересах ігноруючи своє дозвілля, захоплення та одяг, а левову частку своїх доходів витрачають на необхідні речі, їжу та комунальні послуги, хотілося щоб ця сумна статистика в найближчому змінилася в кращий бік.

Список використаних джерел

1. Больше на еду, меньше на отдых: на что украинцы тратят больше всего денег, а где экономят // Електронна версія газети «Сегодня» від 23.07.2018 р. URL: https://www.segodnya.ua/economics/finance/na-chto-ukraincy-tratyat-bolshe-vsego-deneg-a-gde-pytayutsya-ekonomit-1154478.html (дата звернення: 10.04.2019).

2. Українці витрачають трильйони гривень: куди йдуть всі ці гроші // Znaj.ua URL: https://znaj.ua/society/223162-ukra%D1%97nts%D1%96-vitrachayut-triljoni-griven-kudi-jdut-vs%D1%96-ts%D1%96-grosh%D1%96 (дата звернення: 10.04.2019).

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КАТЕГОРІЇ «ЗАПАСИ»

Гриценко Т.О.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Дорошенко А.П., кандидат економічних наук, доцент

Для здійснення господарської діяльності сучасними підприємствами незалежно від форм власності та галузей використовуються виробничі запаси, що є найбільш важливою та, однозначно, значною частиною активів (і зокрема оборотних) підприємства. Отже, від процесу організації обліку виробничих запасів в значній мірі залежить точність визначення майбутнього прибутку підприємства, його фінансово-економічний стан, конкурентоспроможність та ефективність роботи.

Дослідження сучасних особливостей обліку, аналізу та контролю виробничих запасів підприємств України передбачає вирішення проблеми щодо чіткого визначення у сучасній економічній літературі термінів «запаси», «ресурси» «виробничі запаси», «матеріальні запаси», «матеріальні ресурси», що в частині випадків ототожнюються, хоча слід зауважити, що на наш погляд це є не зовсім коректним.

Опрацювавши сукупність наукових праць як вітчизняних так і зарубіж-

них науковців можна стверджувати про наявність неоднозначного підходу, а в окремих випадках і дещо протилежного, щодо трактування та застосування як терміну «виробничі запаси» так і схожих на нього за звучанням.

Запаси є важливою складовою процесу забезпечення матеріальними ресурсами процесу виробництва (у формі виробничих запасів) та, відповідно потреб споживачів (у вигляді товарних запасів продукції споживання). Процес управління запасами (в тому числі виробничими) займає визначальне місце в системі комплексного управління поточними активами на підприємствах, в тому числі і на сільськогосподарських, адже мають за мету забезпечити безперебійний процес виробництва та реалізації продукції при одночасній мінімізації витрат, що пов'язані з обслуговуванням процесу використання запасів [1].

Кінцевий результат діяльності суб'єкта господарювання значною мірою залежить від рівня ефективності та раціональності управління запасами. У випадку запровадження на підприємствах ефективної системи управління запасами (виробничими запасами) відбувається скорочення види запасів в незавершеному виробництві, прискорюється швидкість обертання обігового капіталу, знижується собівартість виробництва, забезпечується більш повне задоволення кінцевих споживачів готової продукції (товарів, робіт, послуг) [2].

Великий тлумачний словник сучасної української мови категорія запаси трактується як «певна кількість чогось, заготовленого заздалегідь; наявність чогось, що нагромаджується протягом певного періоду часу».

Одночасно слід пам'ятати про використання терміну «запаси», який відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» об'єднує головні елементи оборотних активів, і зокрема є основним складовим їх матеріальної частини.

Протиріччя щодо використання вищеозначеного терміну пов'язані з неоднозначним його тлумаченням в широкому колі наукової економічної літератури. Більшість авторів розуміє під категорією «запаси» певний резерв матеріальних ресурсів, що на даний момент часу не використовуються в діяльності підприємства та призначені для забезпечення процесу безперервності виробництва та зберігаються на випадок майбутньої виробничої необхідності. Не зважаючи на те, що термін «товарно-виробничі запаси» є найбільш доцільним для розкриття їх сутності як предметів праці, та їх окремих специфічних характеристик, проте з впровадженням в дію П(С)БО до широкого використання увійшла саме категорія «запаси».

Одночасно враховуючи, що значну частину активу балансу будь-якого підприємства становлять його запаси, то від об'єктивної їх оцінки та, як наслідок, відображення в обліку значною мірою залежить рівень фінансового стану та показників ефективності виробничо-господарської діяльності, на підставі яких потім і приймаються відповідні управлінські рішення.

Головним нормативним документом, що регулює правові засади ведення бухгалтерського обліку та складання і подання фінансової звітності в Україні є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в

Україні» № 996–XIV від 16.07.1999 р. (з останніми змінами і доповненнями від 18 вересня 2018 р.), яким:

– визначено зміст основних термінів: управлінський облік, первинний документ, облікова політика;

– визначено принципи організації бухгалтерського обліку на підприємствах;

– визначено форми та види первинних облікових документів та регістрів бухгалтерського обліку;

– означено терміни подання та оприлюднення фінансової звітності підприємства;

– встановлено контроль за додержанням положень законодавства про бухгалтерський облік та фінансову звітність.

Список використаних джерел

1. Алтухов О. Г. Теоретичні аспекти управління запасами на підприємстві. Управління розвитком. 2015. № 12 (152). С. 164-167.

2. Перебийніс В. І., Я. А. Дроботя. Логістичне управління запасами на підприємствах: монографія. Полтава : ПУЕТ, 2012. 279 с.

ПРИЧИНИ ВЕЛИКИХ ГЕОГРАФІЧНИХ ВІДКРИТТІВ

Ведмідь М. О., Циб А. С.,
здобувачі вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Литвин О. Ю., кандидат економічних наук, доцент

Великі географічні відкриття – це комплекс найвизначніших відкриттів на суші і на морі. Кінець XV – перша половина XVII ст. – це час Великих географічних відкриттів, коли люди нової епохи шукали нові шляхи, досліджували світ і природу. Пробуджується бажання пізнати ближче таємниці природи, невідомі країни, цілу землю з її незнаними просторами й таємничими океанами.

Метою нашого дослідження є з’ясування причин великих географічних відкриттів XV-XVI ст.

Передумовами Великих географічних відкриттів були розвиток продуктивних сил суспільства, зростання товарно-грошових відносин, необхідність золота й срібла для розвитку промисловості й торгівлі. Гроші поступово ставали засобом обігу [1, с. 8].

Виділяють такі причини:

Невдоволення європейських купців гегемонією Венеції та Генуї в торгівлі з Близьким Сходом спонукали їх до дій. Ще один магістральний шлях

торгівлі, азіатський, також виявився перекритим. Розпад Монгольської імперії в XIV ст. завдав удару континентальній торгівлі. Караванні шляхи, що проходили по величезній частині Азії і не охоронялися, таїли в собі значну небезпеку.

До далеких подорожей вабили декого ідеалістичні мотиви – відкривати далекі невідомі народи і навертати їх на християнську віру.

Але ще більшу роль відіграли матеріальні причини. Західна Європа була вже доволі густо заселена й у деяких країнах у населення була проблема, що полягала у неможливості знайти собі необхідного прожитку. Ці люди шукали собі нових засобів до життя і намагались знайти їх на морі.

Ще однією причиною географічних відкриттів була торгівля, яка розвинулась під час хрестових походів і набула на кінець середньовіччя характеру постійних торгівельних зв'язків. Всілякі східні товари – прянощі, цукор, ювелірні вироби, парфумерні товари, всякі східні тканини і т. ін. – дедалі більше входили в ужиток вищих і середніх класів Західної Європи.

Наступною причиною є жадоба золота і срібла як засобів збагачення і первісного нагромадження капіталу. Через виснаження срібних рудників Німеччини і пасивний характер торгівлі Європи зі Сходом виник брак благородного металу, а за посередництво в торгівлі араби вимагали золото.

Велика кількість посередників надзвичайно здорожувала вартість східних товарів. Купцям західних і північно-західних європейських країн віддалені східні ринки були зовсім недоступні. Завоювання турками Близького Сходу остаточно погіршило становище левантійської торгівлі. Думка знайти новий морський шлях до Індії, в обхід арабів і турецьких володінь, почала дедалі більше цікавити купців і моряків різних країн Західної Європи.

До пошуків казкової Індії спонукала європейців ще й інша причина. Товарне господарство, що розвинулося в Європі, потребувало великої кількості дорогоцінних металів. Таким чином, європейцям доводилось щорічно доплачувати певні суми дорогоцінними металами, внаслідок чого замість припливу золота й срібла до Європи вони відпливали з неї в східні країни [1, с. 243].

Отже, «проблема золота» перетворювалась на гостру економічну проблему, яка потребувала також якнайшвидшого розв'язання. У пошуках шляхів до Індії найбільш зацікавленими виявилися не італійські купці, а купці, з якими зв'язані феодали інших країн Західної Європи, що лежали в безпосередньому сусідстві з Атлантичним океаном. Цими країнами були насамперед Португалія й Іспанія.

Важливу роль також відігравало прагнення до здирства і розбою як методу первісного нагромадження багатств і підприємництва.

Наступною причиною є прогрес науки і техніки в суднобудуванні, географії, навігації [2]. Ґрунтуючись на наукових досягненнях Х. Колумб рушив у західному напрямку з метою досягти таким чином узбережжя Азії, Індії.

Останньою з причин є явища політичного характеру. Не випадково експедиції організовували потужні централізовані монархії, що гостро потребували грошей.

Отже, саме ці фактори стали найголовнішими причинами Великих географічних відкриттів.

Список використаних джерел

1. Гарсіласо де Ла Вега, Історія держави інків. Москва: АСТ, 2005. 408 с.

2. Литвин О.Ю. Текст лекцій. «Формування передумов ринкової економіки в країнах європейської цивілізації XVI- перша половина XVII ст.»

НАПРЯМКИ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Матюшенко В.О.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Чіп Л.О., кандидат економічних наук, доцент

Одним із напрямів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, що сприятиме їх зменшенню, має стати посилення контролю за ними через створення на кожному підприємстві спеціальних підрозділів. На великих підприємствах це можуть бути створені управління з проблемної дебіторської та кредиторської заборгованості, а на середніх і малих – потрібно виокремлювати спеціальний відділ (далі управління, відділ).

Відповідно до завдань функціями відділу мають бути: облікова, аналітична, контрольна.

Облікова функція. Відділ здійснює облік дебіторської заборгованості при взаємодії з правовими органами України щодо стягнення дебіторської заборгованості.

Аналітична функція. Забезпечення постійного аналізу структури проблемної дебіторської заборгованості, розроблення і подання на розгляд керівництву пропозицій щодо її зменшення.

Контрольна функція. Управління має постійно контролювати виконання фінансових планів у частині погашення дебіторської заборгованості підприємства.

Діяльність структурного підрозділу з дебіторської та кредиторської заборгованості необхідно сконцентрувати на таких напрямах:

– інформаційно-методичне забезпечення: розроблення і впровадження форм для оцінки виконання боргових зобов’язань та здійснення аналізу стану дебіторської і кредиторської заборгованості;

– розроблення схем проведення розрахунків із покупцями продукції;

– розроблення і впровадження схем погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей;

– реалізація розроблених заходів щодо проведення реструктуризації

дебіторської заборгованості за відвантажену продукцію та надані послуги;

– узгодження дій кредиторів із метою зняття стягнення ними заборгованості примусово;

– оцінювання пропозицій інших підприємств України, а також іноземних фірм щодо доцільності й напрямів подальшого співробітництва з ними, спрямованого на виконання боргових зобов'язань [1].

Створений на підприємстві структурний підрозділ з дебіторської та кредиторської заборгованості зможе реалізувати поставлені перед ним завдання і повною мірою виконати свої функції за надання йому відповідних прав, до яких має входити: самостійна організація своєї діяльності у межах вищезазначених функцій; безперешкодне отримання від керівників структурних підрозділів підприємства необхідної інформації про дебіторську і кредиторську заборгованості; залучення на договірних умовах фахівців вищих навчальних закладів та аудиторських фірм до участі у проведенні запланованих заходів і підготовки необхідних документів; розроблення і подання керівництву підприємства проектів розпоряджень, наказів, листів, які належать до сфери діяльності відділу; внесення пропозицій щодо поліпшення економічних показників діяльності підприємства; здійснення листування із суб'єктами господарювання на території України з проблем дебіторської і кредиторської заборгованості; внесення пропозицій керівництву підприємства щодо удосконалення структури управління.

Важливим напрямом забезпечення ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є аналіз і внутрішній контроль, що їх має здійснювати спеціальний підрозділ підприємства. Щодо контролю за станом дебіторської та кредиторської заборгованості, то його здійснення має забезпечити реалізацію:

– наявності й правильності оформлення первинних документів, які є підставою для виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості;

– стану дебіторської та кредиторської заборгованості за встановленими критеріями;

– правильності розрахунків;

– правильності оцінки дебіторської заборгованості та розрахунку резерву сумнівних боргів;

– належної класифікації дебіторської та кредиторської заборгованості й наявності необхідних пояснень у примітках до фінансової звітності [2].

Політика управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції і оптимізації загального розміру заборгованості та забезпечення її своєчасної інкасації. Необхідність управління дебіторською заборгованістю викликана тим, що:

– одержання платежів від дебіторів є одним із основних джерел надходження коштів на підприємство від операційної діяльності;

– врахування реальних витрат або вигод від прийнятих кредитних рі-

шень може використовуватися як інструмент розширення продажів.

Список використаних джерел

1. Белялов П. Є. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 5. С. 30-36.

2. Матицина Н. Фінансова політика підприємства як інструмент управління дебіторською заборгованістю. Бухгалтерський облік і аудит. 2009. № 7. С. 25-31.

ДЕРЖАВНА СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Перч А.А.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Песцова-Світалка О.С., кандидат економічних наук, доцент

Населення країни, його здоров’я, життя, безпека, честь, гідність і недоторканість є найвищою соціальною цінністю. При цьому держава не є пасивним спостерігачем за втіленням прав та свобод її громадян, а активним учасником їх реалізації. Держава може називатися соціальною, коли вона забезпечує своїм громадянам достойний рівень життя на основі матеріальної забезпеченості на рівні стандартів сучасного розвитку суспільства та людини. Соціальний захист населення, з одного боку, є функціональною системою напрямків, за якими її здійснюють, а з іншого – це система інститутів, які забезпечують її виконання. Тобто, на збій функціональної системи може впливати ціла низка факторів, які представляють собою проблемні аспекти стримування ефективного соціального захисту, тому потрібно знайти оптимальні шляхи їх вирішення.

Шаварина М. Шаманська Н. зазначають, що гарантом соціальних стандартів виступає держава. Головним суб’єктом соціальної політики є уряд, який володіє найважливішими інструментами регулювання, а саме: фінансовими трансфертами, оподаткуванням, правами, прямими послугами, забороною або обмеженням певних дій, спеціальними стягненнями тощо. До форм реалізації соціальної політики належать соціальні програми, які в Україні представлені такими, як утримання закладів сфери послуг і соціальний захист населення. Відповідно до джерел фінансування у програмі соціального захисту населення слід виокремити: соціальне забезпечення (кошти державного та місцевих бюджетів); соціальне страхування (кошти державних позабюджетних фондів). Інколи до соціального захисту населення вчені відносять

соціальну допомогу, соціальне страхування, соціальну справедливість, сімейну політику [1, с. 36].

Однією з найважливіших соціальних гарантій, встановлених державою, є мінімальна заробітна плата. Рівень мінімальної заробітної плати лише нещодавно досяг рівня прожиткового мінімуму. Встановлений на сьогодні рівень мінімальної заробітної плати (4173 грн. станом на 01 лютого 2019 р.) не здатний задовольнити всі потреби сучасної людини. Заробітна плата не виконує мотиваційну функцію робітника, адже наявність робочого місця не є гарантією достатку. Встановлення рівня заробітної плати є одним з засобів боротьби держави з бідністю та надання особам, які працюють як наймані робітники, гарантії мінімальної оплати праці. Цей рівень повинен забезпечувати нормальну життєдіяльність робітника та його сім'ї, і бути еквівалентним до вартості життя.

Наступною за порядком, але не за важливістю, є гарантія мінімальної пенсії. Станом на 01 січня 2019 р. її рівень дорівнює рівню прожиткового мінімуму – 1497 грн. На сучасному етапі пенсіонери є найменш захищеною категорією населення, адже кожен сьомий пенсіонер отримує мінімальну пенсію. Ми спостерігаємо, що більшість пенсіонерів живуть на межі бідності, а система яка зараз діє в країні, не забезпечує зв'язку між зусиллями і винагородою.

Сиченко В.В. вважає, що гарантування конституційних прав громадян у сфері праці, соціального захисту населення, освіти, охорони здоров’я, культури, забезпечення житлом – ось базовий чинник розвитку країни як сучасної соціальної європейської держави [2, с. 56].

На думку Кравченко В.П., Кравченко Н.В. у системі соціального захисту України присутня низка проблем, які потребують негайного вирішення. Непрозора законодавча база, присутність великої кількості неефективних соціальних пільг, недосконала система фінансування та бюрократія а органах соціального захисту. Система соціального захисту потребує реформування, впровадження нових напрямів розвитку, котрі дозволять працювати більш результативно для найбільш уразливого шару населення, котрі потребують соціального захисту, та повністю залежать від допомоги держави. Такими напрямками є: перехід від надання пільг та дотацій до адресної допомоги, удосконалення законодавства у соціальній сфері, скоротити перелік неефективних соціальних виплат, зменшити монополізацію держави на ринку соціальних послуг. Реформування системи соціального захисту допоможе зменшити видатки державного бюджету та покращити добробут, рівень та якість незахищених верств населення та населення в цілому [3, с. 296].

Таким чином, соціальний захист населення в Україні потребує кардинальних перетворень. Тому шляхом вирішення проблем неефективного соціального захисту населення України може стати нова функціональна модель соціального захисту з урахуванням національної специфіки та особливостей України. Основними завданнями нової моделі мають бути: кардинальні перетворення функціонуючої нормативно-правової бази, яка має гарантувати

громадянам соціальний захист та залучення фінансових ресурсів для забезпечення усіх видів соціальних гарантій.

Список використаних джерел

1. Шаварина М., Шаманська Н. Соціальний захист населення: реалії та перспективи. Світ фінансів. 2015. №4(21). С. 34-43.
2. Сиченко В.В. Перспективи та можливості ефективного функціонування системи державної соціальної політики України. Вісник Академії митної служби України. 2016. № 1. С. 54-58.
3. Кравченко В.П., Кравченко Н.В. Аналіз соціальної політики України та її ефективність на сучасному етапі. Науково-інформаційний вісник економіка. 2015. №11. С. 294-297.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Голобородько В.В.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультет обліку та фінансів

Науковий керівник –
Литвин О.Ю., кандидат економічних наук, доцент

Формування сучасної економічної думки в Україні відбувалось тернистими шляхами і розцінюється різними дослідниками неоднозначно.

Метою даної статті є аналіз історичних умов та особливостей розвитку сучасного стану економічної думки.

В економічній літературі обґрунтовується наукове положення про те, що сучасний стан розвитку української економічної думки пов’язується зі змінами політичних і економічних орієнтирів у розвитку СРСР, які розпочалися у 1982–1983 рр. і продовжувалися в період «перебудови» соціалізму, починаючи з квітня 1985 р., а також проголошенням незалежності України (24 серпня 1991 р.) [1,с.428].

Сучасний етап розвитку економічної думки в Україні – це період, для якого характерні намагання подолати кризовий стан, перетворитися на систему об'єктивних і неупереджених досліджень перехідної економіки й ринкової економічної системи.

Важливою стороною економічних досліджень цього періоду стали проблеми зміни господарського механізму економічної системи (Т. Ковальчук, Л.Каніщенко, І.Лукінов, А.Агафонов, Г.Климко, В.Нестеренко та ін.) та відносини власності (В.Черняк, Ю.Пахомов, А.Покритан та багато ін.). Це був період, коли відбувалось переосмислення сучасної економічної науки.

У 80-90-х роках ХХ ст. проблемами ринкового реформування займали-

ся Анатолій Гальчинський, Валерій Гейць, Віктор Пинзеник – фахівці з теорії макроекономічного регулювання та фіскальної економічної політики. Михайло Савлук, Анатолій Морозов і Олександр Дзюблюк – розвивали теорію грошей, грошового обігу і кредиту, Антон Філіпенко займався проблемами міжнародної економіки, та багато інших.

Зусиллями провідних науковців Л.Корнійчука, В.Базилевича, С. Злупка, С. Мочерного, П. Леоненка, Н.Татаренко, М.Довбенка, І.Мешка та інших відбувся перехід від негативно критичного, заідеологізованого до об'єктивного дослідження історії економічної думки.

Пізніше усе більше економістів почали обґрунтовувати необхідність організації підприємництва на основі приватної власності,досліджувати проблеми орендних відносин, акціонування економіки, роздержавлення та приватизації власності тощо.

Академіки І. Лукінов та Ю. Пахомов поставили питання про кризовий стан української економічної науки, її неготовність дати відповідь на актуальні питання суспільного розвитку, що гальмувало процеси перетворення. Доводилося, що економічна думка в Україні догматична (1987 р. – В. Черняк) і це впливає на її викладення в вищих навчальних закладах і особливо на реальну практику.

Насамперед необхідно усвідомити сутність і чинники трансформаційних процесів у розвитку економічної теорії в Україні. Сутність їх полягає в переході від одноконцептуальної теорії, яка розвивається здебільшого ізольовано від світової економічної науки, до багатоконцептуальної теорії, що вбирає в себе всі досягнення світової економічної думки. Це передбачає такі заходи:

1. Освоєння знань, набутих світовою наукою, і впровадження їх у науковий обіг та практику економічної діяльності.

2. Збереження реальних здобутків попередніх теоретичних концепцій шляхом очищення їх від ідеологічних нашарувань.

3. Адаптація нових теоретичних економічних поглядів до економічних реалій сучасності [2, с. 6].

Економічна теорія відповідно до такого підходу, який вже значною мірою реалізовано в Україні, включає, як вам відомо, таку систему економічних дисциплін: політична економія, мікроекономіка, макроекономіка. Процес вивчення цих наук і застосування їх досягнень у практиці розбудови сучасного ринкового господарства в Україні відбувається на основі опанування світової економічної науки, доступ до якої був значно обмежений до початку 90 років.

Важливе місце в науковій думці України займають наукові дослідження історії вітчизняної і зарубіжної економічної думки. І якщо від 30-х до кінця 80-х років вони зосереджувалися переважно на критиці немарксистських економічних концепцій, то тепер – на нових підходах та об'єктивних методах аналізу. Це відбувається зусиллями провідних науковців України і, перш за все, таких як Л. Корнійчук, В. Базилевич, С. Злупко, С. Мочерний, П. Леоне-

нко, Н. Татаренко, М. Довбенко, І. Мешко та ін.

Таким чином, можна зробити висновок, що особливість сучасного періоду розвитку української економічної думки полягає в тому, що вона все ще не подолала глибокої кризи та властивого їй консерватизму. Але такий процес має відбуватись на тлі переосмислення економічної спадщини та розвитку прогресивних економічних концепцій сучасності. Значну роль в цьому процесі повинна зіграти молода економічна еліта, яка зростає, навчається, виховується в умовах ринкової трансформації, свободи мислення, можливості одержання знань в розвинутих країнах світу.

Список використаних джерел

1. Богиня Д. П., Краус Н. М., Манжура О. В. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. (модульний варіант). Хмельницький : ХНУ, 2010. 428 с.

2. Данилишин Б. Українська економіка: курс на модернізацію. Урядовий кур'єр. 2009. № 186. С. 6.

ХАРАКТЕРИСТИКА СУТНОСТІ ЕТАПІВ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сніжко М.М.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Рудич А.І., кандидат економічних наук, доцент

Успішність господарювання підприємств характеризується досягненням певних економічних, соціальних та інших результатів. Фінансові результати – це фінансові показники діяльності підприємства, які характеризують підсумок здійснення його господарських операцій.

Показники, що характеризують економічні результати господарювання з позицій їх вартісної оцінки є дохід та фінансовий результат. Дохід є результатом здійснення всіх видів діяльності суб’єктом господарювання за певний проміжок часу при використанні наявних ресурсів та врахуванні фінансово-господарських ризиків. Складові доходу: виручка від реалізації продукції, майна і здійснення позареалізаційних операцій. З точки зору бухгалтерського обліку доходи – це збільшення економічної вигоди у вигляді надходжень активу або зменшення зобов’язань. Фінансовий результат – це сума на яку доходи перевищують витрати [1].

Основними завданнями проведення аналізу фінансових результатів є:

– отримання всебічної оцінки значень показників фінансових результатів підприємства з позицій статичного та динамічного підходів;

– визначення позитивних та негативних аспектів у формуванні та використанні фінансових результатів;

– виявлення основних напрямів підвищення ефективності формування та використання фінансового результату підприємства [2].

Проведення аналітичної роботи дослідження фінансових результатів передбачає виконання ряду етапів:

1 етап. Формування інформаційної бази аналізу – полягає у зведенні та групуванні даних інформаційної бази та дотриманням основних вимог її обробки, а саме достовірності, точності, повноти, корисності, зрозумілості, своєчасності, релевантності.

2 етап. Аналіз динаміки всього обсягу фінансових результатів підприємства, що передбачає виявлення основних тенденцій і закономірностей у зміні загального обсягу доходу та витрат порівняно з попередніми періодами.

3 етап. Аналіз змін та коливань в загальному обсязі доходів, витрат та фінансового результату за джерелами їх формування орієнтовані на оцінку змін в обсягах доходів та прибутків (збитків) підприємства за окремими складовими; аналіз змін у структурі доходів, витрат та фінансового результату. Метою здійснення цього етапу аналізу є виявлення найбільш вагомих складових доходів та прибутків підприємства.

4 етап. Кількісна оцінка впливу факторів на значення показників фінансових результатів діяльності підприємства. Метою цього етапу аналізу є виявлення найбільш значущих за рівнем впливу на фінансові результати діяльності підприємства факторів, та рівня контрольованості такого впливу.

5 етап. Оцінка взаємозв’язку фінансових результатів та ефективності використання ресурсів підприємства, що використані в процесі їх отримання. На цьому етапі передбачається статична та динамічна оцінка системи показників рентабельності (прибутковості).

6 етап. Оцінка втрачених можливостей підприємства, щодо отримання доходів і прибутку. Реалізація цього етапу пов’язана з оцінкою неявних доходів, витрат та прибутків і є підґрунтям для виявлення та оцінки резервів підвищення рівня фінансових результатів діяльності підприємства.

7 етап. Оцінка достатності обсягів отримуваних доходів та прибутків підприємства. Метою проведення такої оцінки є: оцінка відповідності обсягів отримуваних підприємством доходів та прибутків для покриття витрат та забезпечення розширеного відтворення підприємства; оцінка достатності отримуваних доходів окремими підрозділами підприємства [3].

Формування фінансових результатів повністю залежить від цілей підприємства. Якщо підприємство ставить за мету високі темпи розвитку, збільшує обсяг продажу і завойовує значну частину ринку, то метою формування фінансових результатів є високі темпи їхнього зростання. Якщо підприємство стабілізує свою діяльність, задовольняється мінімальним рівнем рентабельності або навіть збитковою діяльністю, то управління фінансовими результатами повинно бути зосереджене на отримання такої суми, що забезпечує поточну платоспроможність та беззбитковість виробничого процесу [2]. А якщо

в основу діяльності підприємства покладено інтереси власників, то цільовою настановою формування кінцевих фінансових результатів є такі показники, як рентабельність інвестиційного чи власного капіталу. Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства. Отже, аналіз фінансових результатів діяльності підприємств є необхідною умовою ефективного управління доходами і витратами, з метою збільшення прибутку та підвищення рентабельності.

Список використаних джерел

1. Балдик Д.О. Формування фінансово-економічних результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. Молодий вчений. 2016. № 5. С. 8-12. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/5/3.pdf.

2. Блонська В.І. Прибуток підприємства та чинники, які впливають на його розвиток. URL:http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem/nvnltu/167/2-Blonska7

3. Шанін О. В. Тенденції формування фінансово-економічної результативності аграрних формувань України. Економічний аналіз. 2015. Т. 20. С. 93-99. URL: file:///C:/Users/USER/Downloads/818-4032-1-PB.pdf.

ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Яременко А.С.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Єгорова О.В., кандидат економічних наук, доцент

Питання гендерних аспектів зайнятості в Україні та світі є одним із найважливіших як практичних, так і теоретичних питань сучасної соціології та економіки, оскільки нині Україна перебуває на новому етапі розвитку державності та формуванні засад для розвитку суспільства. Тому, одним із основних завдань керівництва країни залишається формування нових стратегій для досягнення однакових і широких можливостей та повної реалізації людського потенціалу як чоловіків, так і жінок. І все це потрібно для покращення стану країни та соціальних відносин загалом.

Питання гендерних аспектів зайнятості вивчалися науковцями і практиками, якими було доведено, що проблема гендерної нерівності залишається досі нерозв’язаною та має високий рівень зацікавлення серед суспільства, що і робить цю тему актуальною для детального розгляду.

Метою нашого дослідження є вияв та аналіз основних тенденцій про-

яву гендерної дискримінації зайнятості в Україні та світі.

Гендер – це так звана соціальна стать, яка лише певним чином пов'язана з біологічною статтю, і яку індивідуум може вибрати згідно з власного бажання [1].

Гендерна дискримінація – це дискримінація за ознаками статі, в даному випадку ми розглядаємо питання нерівності прав на ринку праці.

Про правову нерівність між чоловіками та жінками згадувалося ще в стародавніх, ведичних джерелах, де говорилося, що є чоловіча і жіноча енергії. Жінка, яка працює, збільшує обсяг чоловічої енергії, тому в неї зменшуються шанси укласти шлюб з гармонійним чоловіком. Стереотипи пронизують і сучасне життя і роблять значний вплив на наш з вами світогляд. Про жінку завжди говорили як про «берегиню сімейного затишку», «господарку» і хоча ці вислови не є законами, проте часто вступають в дію, реалізуються в різних ситуаціях, зменшуючи роль жінки в суспільстві.

Якщо звернути увагу на питання гендерної нерівності в цілому світі, то найкраща ситуація склалася в Європі, адже саме в цих країнах права як чоловіків, так і жінок є фактично урівноваженими. Даний результат був досягнутий шляхом проведення запобіжних (випереджувальних) заходів.

Не менш втішна ситуація склалася в Латинській та Центральній Америці, проте варто зазначити що саме в країнах цього регіону спостерігається тенденція дискримінації у сфері освіти.

Що стосується країн Азії, то саме там є найбільш порушень у питаннях гендерної рівності, адже в цих країнах жінки умовно прикріплені до сільського господарства та виховання дітей, зокрема в освітньому процесі.

Україна знаходиться на перехідному, визначальному етапі «від стереотипів Азії – до європейських цінностей». Проте, по сьогоднішній день залишаються невирішеними наступні проблеми: насильство над жінками; нижчий рівень заробітної плати у слабкої статі; меншість жінок у владі; обмеження у кар'єрі та багато іншого.

У сфері зайнятості проблема гендерної дискримінації найбільше проявляється у питаннях, які стосуються отримання робочого місця та оплати праці, жінки порівняно з чоловіками займають менш престижні та оплачувані посади, незважаючи на рівень освіти, досвід та професійну підготовку. [2]

За статистичними даними в Україні за 9 місяців 2018 року чисельність зайнятого населення становила 16,4 млн осіб, з них 48% (7,9 млн) жінки та 52% (8,5 млн) чоловіки, а рівень зайнятості серед жінок склав 52,7%, серед чоловіків – 62,2%. Середньомісячна зарплата офісного працівника (чоловіка) в Україні складала 8271 грн, тоді як середньомісячна зарплата офісного працівника (жінки) становила 6414 грн. [3]

Протягом січня-лютого 2019 року за сприяння державної служби зайнятості отримали роботу 109,3 тис. осіб, у тому числі 49% (53,9 тис. осіб) жінок, а також 51% (55,4 тис. осіб) чоловіків.

В Україні жінки найбільш затребувані у сфері освіти, готельного, ресторанного бізнесу, чоловіки ж на противагу зустрічаються у політиці, будів-

ництві, сільському господарстві і т. д. Як говорилося раніше, жінок очікують на тих роботах, до яких в них є природжений хист.

Отже, із всього вище переліченого зрозуміло, що питання гендерної нерівності на ринку праці залишається невирішеним протягом досить довгого періоду і його вирішення найближчим часом не передбачається, проте варто зауважити, що за останні роки жінки стали більш повноцінними членами суспільства, незважаючи на розглянуті нами стереотипи. Важливо зрозуміти, що працю жінок неможливо замінити, адже саме жінки володіють такими рисами як терплячість, уважність, турботливість, які непритаманні більшості чоловікам. Потрібно толерантно та з повагою ставитися до праці обох статей, адже в єдності та взаємоповазі проявляється сила нації та могутність держави.

Список використаних джерел

1. Вільчинський О.Д. Що таке ґендер і з чим його їдять? Католицький глядач: веб-сайт. URL: http://www.catholicnews.org.ua/ shcho-take-gender-i-z-chim-yogo-yidyat (дата звернення: 10.04. 2019).

2. Єгорова О.В., Дорошенко А.П., Кончаковський Є.О. Гендерний аспект сучасного стану ринку праці в Україні. «Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю» : Матеріали ІІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції, 26 жовтня 2018 р. Полтава : ПДАА, 2018. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1645 (дата звернення: 10.04. 2019).

3. Аналітична та статистична інформація. Гендерні аспекти ринку праці / Державна служба зайнятості України. URL: https://www.dcz.gov.ua/analitics/68 (дата звернення: 10.04. 2019).

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТИТУТІВ ВПЛИВУ НА МЕТОДОЛОГІЮ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Бабенко Л. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник – Пономаренко О.Г.,
кандидат економічних наук, доцент

Найбільш укрупненою класифікаційною ознакою поділу інститутів впливу на методологію обліку є їх походження за сферою дії. Так, інститути можуть бути формальними або неформальними.

Формальні інститути – сукупність політичних та економічних правил закріплених в законотворчих та нормативних документах, які видані державою і схвалені парламентом. До формальних інститутів можна віднести Державні регуляторно-регламентовані інститути.

Неформальні інститути – це сукупність норм і правил, що характеризують соціально-економічних відносин суспільства та регулюють поведінку людей у процесі фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання (договори, контракти та інші добровільно прийняті документи).

Сюди можна виділити такі основні групи інститутів: професійно-бухгалтерські інститути, науково-освітні (заклади) інститути, кадрові інститути.

У існуючих професійних бухгалтерських інституцій, науки та освіти обмежені можливості розв'язувати проблемні питання щодо розвитку методології бухгалтерського обліку Україні. Всі ці обмеження закладено Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», за яким у правовому полі не чітко викладено відповідальність за стан бухгалтерського обліку в державі [2, с. 147].

У формуванні неформальних інститутів велику роль відіграють історичні традиції та морально-етичні норми суспільства.

Основне призначення інституту – це інтеграція й рівновага окремих елементів системи. Між різними видами інститутів існують протиріччя, а тому важливо забезпечити відповідність між формальними й неформальними інститутами, яку має підтримувати держава.

Так, держава, яка є найвищою організацією координації інституційних відносин для більшості суб'єктів формує універсальні принципи «правила гри».

Вона створює «інституційну модель», яка складається із – законодавчої, адміністративної, контрольної, наглядової, захисної діяльності, яким відповідають інституційні інструменти. Держава у цьому випадку є загальноекономічним регулюючим інструментом, який по-суті є визначальний, адже за його «вказівкою» відбувається узгодженості формування методології бухгал-

терського обліку з базовими інститутами та іншими видами соціально-економічної діяльності [1, с. 15].

Однією з особливостей практичного розвитку національних систем бухгалтерського обліку, що спостерігалася протягом другої половини минулого сторіччя в Україні і в інших державах колишнього СРСР, була послаблена увага до його методології та до зовнішніх причин такого розвитку.

Недостатньою була також орієнтація обліку на вимоги менеджменту.

Велику роль у формуванні методології бухгалтерського обліку відіграють функціональні інститути. До функціональних інститутів відносяться: інститут економіки, інститут права, соціальний інститут, політичний інститут. Найважливішими інститутами, що формують інституційний простір, що й здійснюють істотний вплив на методологію обліку, є інститут економіки та права, які насамперед, визначають нормативні рамки, обов'язки для всіх економічних агентів.

Право дає смислову інтерпретацію для бухгалтерії, але в останньої самостійне життя, і це життя зв'язує її не з правом, а з політичною економією [3].

Інститут управління. У сучасній системі інституціональних управлінських користувачів облікової інформації, що впливають на формування методології бухгалтерського обліку можна класифікувати в залежності від мікро- та макрорівнів дослідження. До макроекономічних управлінських інститутів відносять: Міжнародні інститути які координують методику обліку, Інститут Державного управління, до яких можна віднести Інститут Міністерства фінансів України, Інститут Державного комітету статистики, Інститут Державної фіскальної служби України, Галузеві інститути (міністерства).

Великий вплив на розвиток методології бухгалтерського обліку мають міжнародні інституції.

Проте, в сьогоднішніх умовах стратегічна доктрина запровадження в світі МСФЗ потребує переосмислення. Серед причин такого висновку західні експерти відзначають нездатність МСФЗ попереджувати та, тим більше, запобігати світовим економічним кризам; сприяння в «грі в доходи»; проблеми оцінки та не розкриття низки суттєвої інформації, що породжує світову та національні проблеми асиметрії інформації та багато іншого [4].

Список використаних джерел

1. Жук В. М. Інституціональна теорія бухгалтерського обліку : відповідь на виклики сучасності / В. М. Жук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 8-9. – С. 14-23.

2. Проданчук М. А. Інституціональна економічна теорія у формуванні методології бухгалтерського обліку / М. А. Проданчук // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2014. – № 5. – С. 146-155.

3. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. пособие для вузов / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

4. Стратегія сталого розвитку України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ecolabel.org.ua/index.php?id=253.

НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОРЯДКУ НОРМУВАННЯ ТА СПИСАННЯ ВИТРАТ ПАЛЬНОГО НА ПІДПРИЄМСТВІ

Годзенко В. В., Кича М. В.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Плаксієнко В. Я., доктор економічних наук, професор

Урахування норм витрат важливе як для правильності їх списання, так і для контролю витрат на підприємстві в цілому. Це сприятиме вирішенню завдань обліку та інвентаризації на підприємстві, перелік об'єктів якої, як зазначає Н. Канцедал, визначається з урахуванням його організаційно-правової форми, форми власності, галузі діяльності, видів діяльності та фактичної інформації про стан господарських засобів та джерел їх формування [2, с. 52].

Нормування витрат палива передбачає встановлення допустимої міри його споживання в певних умовах експлуатації автомобілів. З цією метою застосовуються базові норми, встановлені по відповідних моделях (модифікаціях) автомобілів, система коефіцієнтів. Це дозволяє виконати обчислення виконаної транспортної роботи з урахуванням кліматичніих, дорожніх, та інших умов експлуатації.

Застосування норм витрат палива, документування та облік списання таких витрат передбачає використання низки нормативних документів, головними з яких є [1]:

1) Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI;
2) Закон України від 05.04.2001 р. №2344-III «Про автомобільний транспорт»;
3) Наказ Держкомстату від 17.02.98 р. №74 «Про затвердження типової форми первинного обліку роботи службового легкового автомобіля та Інструкції про порядок її застосування»;
4) Норми витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті, затверджені наказом Мінтрансу від 10.02.98 р. №43;
5) Норми витрат паливно-мастильних матеріалів на роботу дорожньобудівельних та спеціальних машин Н218 «Укравтодор» 043-96», затверджені наказом по корпорації «Укравтодор» від 14.08.96 р. №156;
6) Наказ Мінтрансу та Мінстату від 29.12.95 р. №488/346 «Про затвердження типових форм первинного обліку роботи вантажного автомобіля»;
7) Інструкція про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях

України, затверджена наказом Мінпаливенерго, Мінекономіки, Мінтрансзв'язку, Держспоживстандарту від 20.05.2008 р. №281/171/578/155;

8) Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Мінфіну від 30.11.99 р. №291.

Базовим документом нормування витрат палива є Наказ Мінтрансу України № 43 [3] з відповідними додатками що деталізують наступні норми: рис. 1:

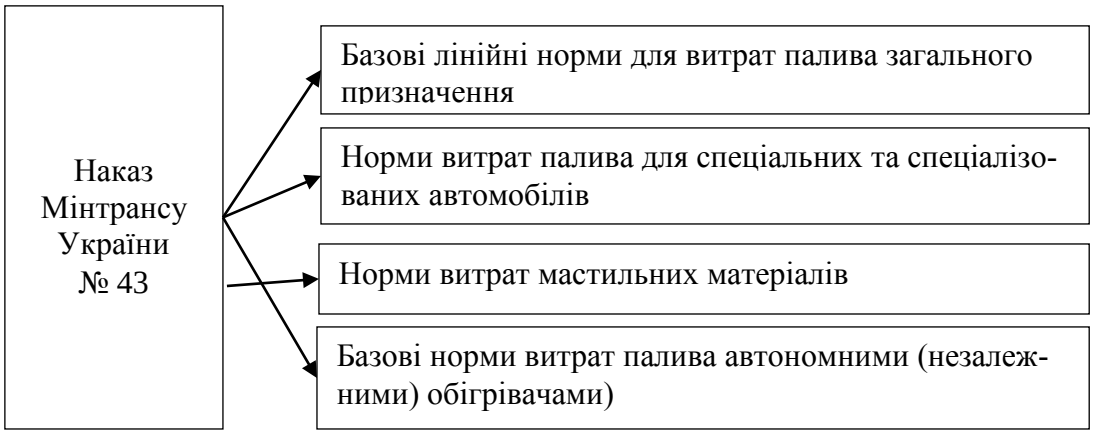


Рис. 1. Законодавче розмежування нормативів витрат, що застосовуються до палива і мастильних матеріалів

Застосування норм витрат палива і мастильних матеріалів необхідне для: планування потреби підприємства у даних видах запасів; для розробки внутрішньо фірмових норм використання палива і мастильних матеріалів, дотримання порядку та процедур документування, фінансового та податкового обліку витрат, а також з метою впровадження режиму економії та заощадження, що досягається засобами обліку та ефективного контролю за їх використанням.

Проблемним аспектом у цьому напрямку є наявність законодавчого «відставання» застосовуваних норм, що може бути використано на користь третіх осіб. Тому підприємствам при застосуванні таких нормативів необхідно враховувати технічні норми використання пального відповідно до паспорту об'єкта, що експлуатується та а при необхідності створювати внутрішні регламенти щодо нормування витрат пального та мастильних матеріалів.

Список використаних джерел

1. Андрущак Б. Норми витрат пального для тракторів і автокарів [Електронний ресурс]. *Дебет-Кредит»*. 2011. №. 45. URL: https://online.dtkt.ua/Book/%C2%AB%D0%94%D0%9A%C2%BB%20%E2%84%9645.epub/navPoint-7 (дата звернення 10.04.1019).

2. Канцедал Н. А. Обов'язкова інвентаризація: вимоги до проведення та інвентаризаційні об'єкти [Електронний ресурс]. *Проблеми і перспективи ро-*

звитку бухгалтерського обліку, аналізу і контролю діяльності підприємств в умовах глобалізацій них трансформацій: матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії. 2013. С. 51-52. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/301 (дата звернення 10.04.1019).

3. Норми витрат палива і мастильних матеріалів Електронний ресурс]. *Дебет-Кредит»*. 23.12.2018. URL: https://services.dtkt.ua/catalogues/other_dov/56 (дата звернення 10.04.1019). – Назва з екрана.

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ВИЗНАННЯ

Коваленко О. О.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Ліпський Р. В., кандидат економічних наук

Застосування нематеріальних активів в діяльності підприємств зростає з переходом конкуренції в нецінову форму, що стає можливим у зв’язку з наявністю відкритого доступу до таких факторів виробництва як земля, праця і капітал. Тому будь-яке сучасне підприємство для досягнення високих результатів повинно зосереджувати свою увагу на ефективному використанні нематеріальних активів, оскільки ефективну діяльність компаній неможливо уявити за відсутності значної частини інтелектуальних знань та навиків працівників, отриманого досвіду та правильного використання наявної інформації на свою користь.

За таких умов бухгалтерський облік, як основна система, яка забезпечує прийняття управлінських рішень повинна мати відповідний методологічний інструментарій для бухгалтерського відображення нематеріальних активів з метою задоволення зростаючих потреб заінтересованих користувачів.

Категорія «нематеріальні активи», досить швидко, без адаптації до національних особливостей права інтелектуальної власності, була впроваджена в українську облікову практику на основі врахування досвіду Міжнародних стандартів фінансової звітності. Проте, дана категорія є до кінця не розробленою, а методика її обліку не забезпечує ефективність управління такими активами. Про це свідчить кількість нематеріальних активів, що відображаються в обліку українськими підприємствами, яка в більшості випадків не перевищує 1% [2].

Досить часто внутрішньогосподарські нематеріальні активи взагалі не стають об'єктами фінансового обліку і не відображаються в складі активів. Такі нематеріальні активи, як рівень якості управління, надійність покупців, внутрішньогенерований гудвіл, торговельні таємниці, висока кваліфікація працівників, наукові дослідження та ін., до сьогодні не відображаються в балансі, хоча багато зарубіжних авторів вважають за доцільне визначати їх у складі активів. Зокрема, головний редактор журналу «Fortune» В. Кічел вважає, що все більше компанія розуміє, що її перевага не в обладнанні, в цеглі чи в розчинах, а здебільшого в тому, що ми звикли називати нематеріальними активами, такими як наукові кадри корпорації. А професор Д. Квін підкреслює, що навіть у виробництві три четвертих доданої вартості отримують за рахунок знань. Поняття "інтелектуальний капітал" було запропоновано Л. Едвінсоном і є системою капітальних стійких переваг компанії або фірми на ринку та складається з трьох складових: людського, організаційного (або структурного) та клієнтського капіталу [2].

В українській економічній літературі для характеристики складових нематеріальних активів у широкому розумінні використовують поняття «нематеріальні активи», «інтелектуальні активи», «інтелектуальна власність», «інтелектуальний капітал» [1].

Наявність різних категорій для позначення нематеріальних активів і їх окремих складових визначає необхідність визначення їх складу і структури. Оскільки володіючи такою інформацією, можна оптимізувати їх структуру на підприємстві з метою покращання процесу виробництва та реалізації продукції, фінансових показників діяльності, а також підвищення ефективності використання технології діючого підприємства.

В П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» (п. 6 і 7) [3] визначені наступні критерії визнання нематеріальних активів та їх відображення в балансі: для придбаних і одержаних, якщо: існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням; вартість активу може бути достовірно визначена. для нематеріальних активів, отриманих в результаті розробки, якщо підприємство має: намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання; можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу; інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу. Якщо нематеріальний актив не відповідає вказаним критеріям визнання, то витрати, пов'язані з його придбанням чи створенням, визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені, без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом.

Значна кількість об'єктів не може бути віднесена до складу нематеріальних активів за національними П(С)БО через неможливість їх достовірної оцінки. Це пов'язано з тим, що нематеріальні активи є дуже специфічною категорією, яку досить складно оцінити, що пояснюється наступним: не завжди розробка нематеріального активу закінчується позитивним резуль-

татом, внаслідок чого при його створенні досить складно виокремити понесені затрати; не завжди можливо знайти подібний аналог нематеріального активу для визначення його вартості за ринковим методом; не завжди можна достовірно визначити вартість майбутніх доходів, які можна одержати від використання цього нематеріального активу .

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 лип. 1999 р. № 996-XIV : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
2. Николюк М. З. Нематеріальні активи як об'єкт бухгалтерського обліку : нові підходи до класифікації та визнання / М. З. Николюк. – Міжнародний збірник наукових праць ЖТУ, 2008. – Випуск 2 (11). - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/67336/62915.pdf.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи». – Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовт. 1998 р. № 1706 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ У ФІНАНСОВОМУ ОБЛІКУ

Костенко А.Д.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Єрмолаєва М. В., кандидат економічних наук, доцент

Із запровадженням в дію П(С)БО 32 у фінансовому обліку з'явився новий об'єкт – інвестиційна нерухомість. Відповідно до п.4 П(С)БО 32 інвестиційна нерухомість – це власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності [1].

Головним проблемним питанням обліку інвестиційної нерухомості є її оцінка на дату балансу. Підприємство має розробити облікову політику щодо оцінки інвестиційної нерухомості після її первісного визнання.

П(С)БО 32 передбачає можливість відображати інвестиційну нерухомість у фінансовій звітності за:

- справедливою вартістю, якщо її можна достовірно визначити;
- первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з

урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення [2].

Оцінка інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю ґрунтується на цінах активного ринку в тій самій місцевості в подібному стані за подібних умов договорів оренди або інших контрактів на дату балансу та не враховує майбутніх витрат на поліпшення нерухомості та відповідні майбутні вигоди у зв'язку з майбутніми витратами на поліпшення об'єктів інвестиційної нерухомості [3].

За відсутності активного ринку визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості здійснюється за:

- останньою ринковою ціною операції з такими активами (за умови відсутності суттєвих змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, у якому діє підприємство);

- поточними ринковими цінами на нерухомість, що може перебувати в різних станах, місцевості, орендних та інших контрактних умовах, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей інвестиційної нерухомості, для якої визначається справедлива вартість;

- додатковими показниками, які характеризують рівень цін на інвестиційну нерухомість.

Незважаючи на достатньо широкий перелік наведених способів визначення справедливої вартості, усі вони мають певні недоліки: відсутність активного ринку в тій самій місцевості й за тих самих умов; складність отримання достовірної інформації з активного ринку; остання ринкова ціна не може характеризувати рівень цін на звітну дату; неможливість чіткої ідентифікації суттєвих змін; відсутність механізмів коригування відомих ринкових цін на нерухомість з урахуванням індивідуальних особливостей об'єкта інвестиційної нерухомості [4].

Порядок визначення первісної вартості інвестиційної нерухомості наведемо у табл. 1 [3].

Табиця1

Порядок визначення первісної вартості інвестиційної нерухомості

Спосіб надходження на підприємство	Складові і порядок утворення первісної вартості
Придбання за грошові кошти	1) суми, що сплачують постачальникам (продавцям) та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); 2) реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на інвестиційну нерухомість; 3) суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) інвестиційної нерухомості (якщо вони не відшкодовуються підприємству); 4) юридичні послуги, комісійні винагороди, пов'язані з придбанням інвестиційної нерухомості; 5) інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням та доведенням об'єктів інвестиційної нерухомості до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою ме-

Спосіб надходження на підприємство	Складові і порядок утворення первісної вартості
	тою.
Інвестиційна нерухомість, збудована самим підприємством	Вартість, визначена на дату початку використання інвестиційної нерухомості, виходячи із загальної суми витрат на її будівництва або поліпшення.
Складові інвестиційної нерухомості, придбані шляхом заміни	У балансовій вартості інвестиційної нерухомості витрати на заміну частини нерухомості визнаються тоді, коли вони були здійснені, і за умови відповідності критеріям визнання.
Інвестиційна нерухомість, одержана у фінансову оренду	Визначається відповідно до П(С)БО 14 «Оренда», а саме, такий актив слід визнавати за нижчою з двох оцінок: справедливої вартості нерухомості і теперішньої вартості мінімальних орендних платежів.
Придбання інвестицій-ної нерухомості здій-снюється на умовах відстрочки платежу	Первісною вартістю визнається ціна відповідно до договору.
Один або декілька об'єктів інвестиційної нерухомості можуть бути придбані в обмін на нематеріальний актив чи активи або ж в обмін на поєднання монетарних і немонетарних активів	Оцінювати собівартість такої інвестиційної нерухомості треба за справедливою вартістю за винятком випадків, коли: 1) операція обміну за сутністю не є комерційною операцією; 2) справедливу вартість ані отриманого, ані відданого в обмін активу не можна достовірно оцінити.

Отже, можна зробити наступний висновок, що на дату балансу інвестиційну нерухомість прийнятно відображати за справедливою вартістю для підприємств, які складають фінансову звітність за міжнародними стандартами. Це сприятиме залученню іноземних інвестицій та забезпечить зростання рівня довіри кредиторів, інвесторів, учасників фондового ринку до фінансової звітності. Для інших суб'єктів господарювання доцільним є використання оцінки за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації, з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення, адже ринок нерухомості України характеризується рядом обмежень, що не дозволяє визначити достовірну справедливу вартість інвестиційної нерухомості.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02.07.2007 №779 [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07.

2. Головко Т.В. Проблемні питання визнання та оцінки інвестиційної нерухомості / Т.В. Головко, М.Р. Ліхацька // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Випуск 2 – С. 192-198 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2013_2_24.

3. Бурденко І.М. Методологічні основи обліку інвестиційної нерухомості / І.М. Бурденко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи

України: зб. наук. праць. Т. 28. – Суми: УАБС НБУ, 2009. – 352 с. – С. 14–23 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uabs.sumdu.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/Burdenko_015.pdf.

4. Чудовець В.В. Проблеми обліку інвестиційної нерухомості за національними та міжнародними стандартами / В. В. Чудовець, І. В. Жураковська // Бізнес Інформ. – 2016 – Випуск 3 – С. 183-187 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://oaji.net/articles/2016/727-1472218389.pdf.

ВПРОВАДЖЕННЯ МСФЗ У ВІТЧИЗНЯНІ ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНІ АКТИ: ОСНОВНІ ЕТАПИ

Кривчун О. Ю., Ярмош М. Г.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Плаксієнко В.Я., доктор економічних наук, професор

В умовах розвитку міжнародних зв’язків, суб’єкти господарювання зіштовхуються з проблемою не відповідності у підходах до складання фінансових звітів між іноземними партнерами, що вагомо ускладнює здійснення аналізу інформації та прийняття управлінських рішень. Саме тому, зростає актуальність впровадження у використання Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності (далі – МСФЗ).

Початківцем формування міжнародних стандартів став Комітет із міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, що у 1973 р. почав своє існування як неприбуткова організація на основі угоди професійних організацій бухгалтерів: США, Великобританії, Канади, Австралії, Франції, Німеччини, Мексики, Японії, Ірландії та Нідерландів [1].

Концептуальна основа фінансової звітності не є МСФЗ, однак вона необхідна для їх розуміння й практичного застосування. У разі виникнення суперечностей, між Концептуальною основою фінансової звітності та окремим МСФЗ, вимоги МСФЗ є домінуючими. Оскільки Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності керується Концептуальною основою фінансової звітності у процесі розробки і перегляду існуючих міжнародних стандартів, кількість випадків виникнення таких суперечностей незначна [3].

Концептуальна основа фінансової звітності регламентує: якісні характеристики інформації, що визначають її суттєвість у фінансових звітах; змістове навантаження, визнання та оцінку елементів фінансових звітів (основні класи, в які об’єднанні економічно однорідні операції (події); концепції капіталу та шляхи його збереження [1].

Основні етапи впровадження МСФЗ визначених у вітчизняних нормативних актах наведено на рис. 1.

Досліджуючи еволюційний шлях розвитку вітчизняного обліку і впровадження у нього міжнародних стандартів зауважимо, що Україна стала на шлях розробки національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), які базуються на ключових концепціях міжнародних стандартів. Зважаючи на те, що МСФЗ не є домінантами над вітчизняними нормативно-законодавчими актами, то їх функція – сприяти гармонізації та поліпшенню фінансової звітності всіх країн.

Основними перевагами впровадження й дотримання МСФЗ є: мінімізація ризику для інвесторів та кредиторів; мінімізація витрат на розробку вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку; розвиток міжнародної інтеграції у сфері бухгалтерського обліку; однозначне тлумачення показників фінансової звітності; розширення можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу [3].

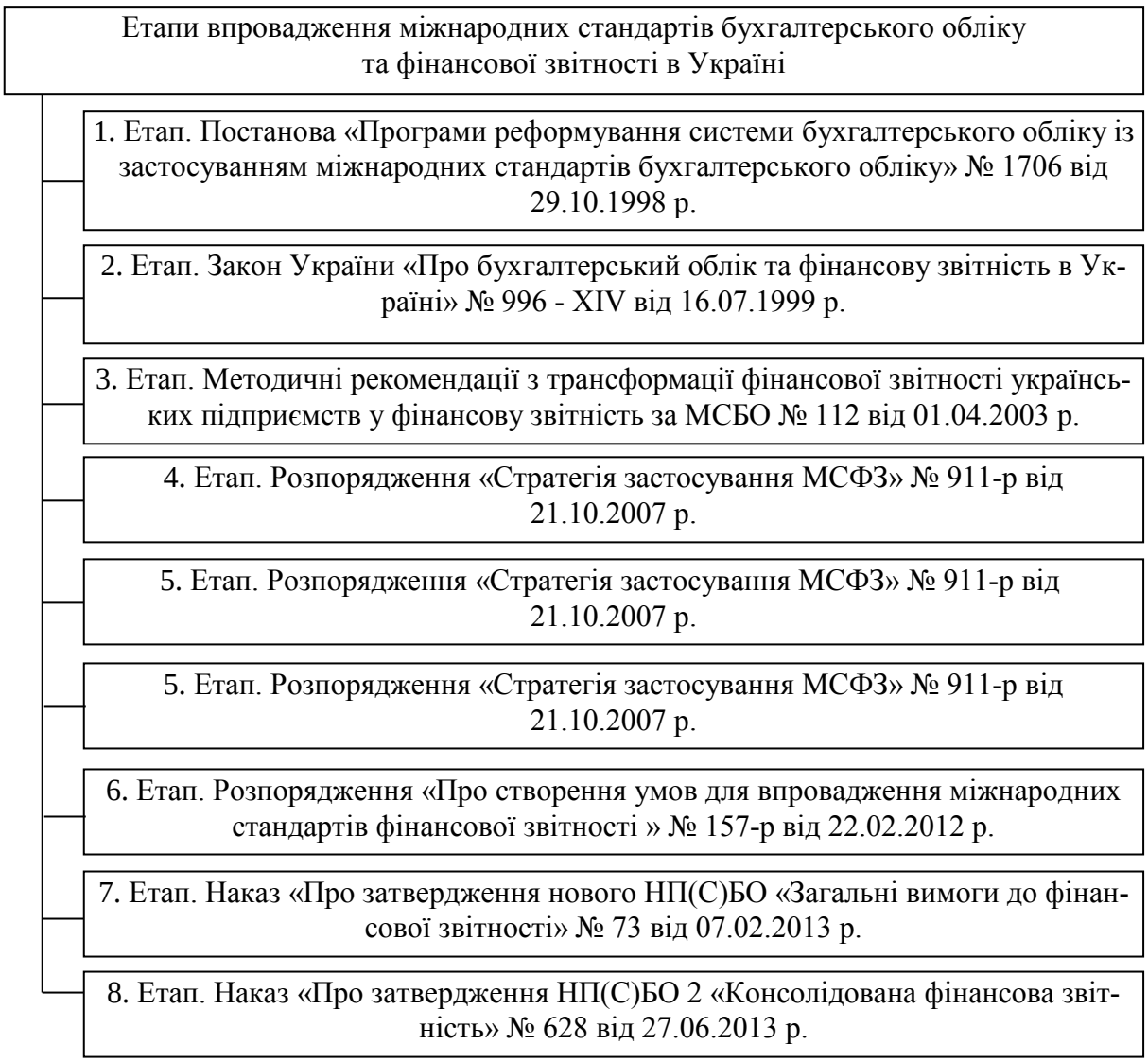


Рис. 1. Етапи впровадження МСФЗ у вітчизняні нормативні акти

Джерело: дані [2]

Отже, впровадження МСФЗ у вітчизняну практику – це питання часу, оскільки наразі вносяться зміни до Національних стандартів, щодо набли-

ження їх до міжнародних, зменшуючи при цьому невідповідність між вітчизняною системою обліку та загальноприйнятою міжнародною.

Список використаних джерел:

1. Момотюк Л. Є. Принципи підготовки та подання фінансової звітності за МСФЗ : синтез теорії і практики / Л. Є. Момотюк, Л. В. Шкуліна // Інвестиції : практика та досвід. − 2015. − № 22. − С. 7−12.

2. Шипіна С. Б. Зарубіжний досвід розкриття інформації про фінансові результати у фінансовій звітності за МСФЗ [Електронний ресурс] / С. Б. Шипіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2016. – Вип. 17(4). – С. 147–150. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_17(4)__38.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ ОРГАНІЗАЦІЇ

Кулінько О. І, Плішенко В. О., Литвяк (Гуріна) А. Є.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Мокієнко Т. В., кандидат економічних наук, доцент

Організація бухгалтерського обліку – це цілеспрямована діяльність керівників підприємства по створенню, постійному впорядкуванню та удосконаленню системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Аналізуючи погляди науковців щодо сутності облікової політики, можна зазначити, що нормативно-правові акти та науковці трактують поняття «облікова політика» як сукупність принципів, основ, домовленостей, методів, процедур і форм ведення бухгалтерського обліку з метою складання і подання фінансової звітності.

Основне призначення і головна задача застосування підприємством облікової політики – максимально адекватне відображення діяльності підприємства, формування повної, об’єктивної і достовірної інформації про неї для ефективного регулювання цієї діяльності в інтересах бізнесу і зацікавлених осіб. Облікова політика підприємства повинна сприяти одержанню своєчасної і достовірної інформації для широкого кола користувачів. Формування облікової політики залежить від інтересів різних груп користувачів облікової інформації.

Отже, основне призначення облікової політики підприємства наступне:

- упорядкування облікового процесу та лібералізація системи обліку на підприємстві;

- формування методики обліку майна, капіталу й зобов'язань, фактів господарської діяльності та результатів діяльності підприємства на основі загальноприйнятих принципів і правил;

- забезпечення повною, достовірною та неупередженою інформацією для ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства й визначення стратегії його ринку в майбутньому;

- формування та своєчасне надання інформації різним користувачам, яка міститься у звітності;

- роз'яснення користувачам внутрішньої та зовнішньої звітності конкретних правил і процедур ведення обліку та складання звітності;

- підвищення ефективності ведення обліку на підприємстві.

Об'єктами організації бухгалтерського обліку можуть бути:

- технологія облікового процесу;

- праця бухгалтерів;

- розвиток і удосконалення обліку;

- організаційне, технічне, інформаційне та інше забезпечення обліку.

Організація бухгалтерського обліку складається з 3 взаємозалежних етапів:

- методичний етап – вибір конкретного застосування елементів методу бухгалтерського обліку;

- технічний етап – вибір оптимальної форми обліку;

- організаційний етап – організація роботи облікового апарату.

Перші два етапи – це організація технології бухгалтерського обліку, а третій – організація управління бухгалтерським обліком. Всі вони підпорядковані єдиній меті – ефективне виконання бухгалтерським обліком його інформаційної та контрольної функцій.

У результаті поетапної організації бухгалтерського обліку повинні скластися такі її елементи [1]: Положення про бухгалтерську службу; Наказ про облікову політику; Положення про головного бухгалтера; план, схеми та графіки документообігу; посадові інструкції; організаційне, правове, методологічне, технічне забезпечення обліку; наукова організація праці облікового персоналу.

У процесі організації документообігу на підприємстві необхідно прагнути до скорочення етапів узгодження й кількості документів, що обертаються в системі. При цьому має бути критерій достатності, тобто при скороченні кількості документів етапів їх узгодження не повинні послаблюватися контрольні можливості системи документування і документообігу.

Тому насамперед необхідно розробити перелік документів, що формується або узгоджується в конкретному підрозділі, а потім на основі цього встановити зв'язки між підрозділами.

Список використаних джерел

1. Васільєва Л. М. Теоретичні аспекти організації бухгалтерського обліку на підприємстві / Л. М. Васільєва, В. Р. Мостипака // Молодий вчений. –

2016. – № 12.1 (40). – С. 658 – 661.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.kiev.ua.

3. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

4. Облікова політика підприємства : навч. посіб. [для внз] / Ю. А. Верига [та ін.] ; М-во освіти і науки України, Полтав. ун-т економіки і торгівлі. – К. : Центр учбової літератури, 2015. - 312 с.

5. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : [підручник] / М. Ф. Огійчук, Л. О. Сколотій, М. І. Беленкова та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука. – 7-ме вид., перероб. і допов. – К. : Алерта, 2016. – 1040 с.

ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА: СУТНІСТЬ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ

Кустолян О. Г., Луценко О. О.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Мокієнко Т. В., кандидат економічних наук, доцент

Виробничі витрати планового обсягу виробництва і реалізації продукції представляються у вигляді кошторису. Калькуляція – це форма внутрішньої звітності, де відображено калькулювання витрат з результатом у вигляді виробничої, повної собівартості та відпускної ціни одиниці продукції [4].

Для цілей бухгалтерського обліку витрати операційної діяльності групуються за економічними елементами (статтями затрат). Перелік статей затрат установлюється організацією самостійно. У табл. 1 покажемо перелік економічних елементів, наведений у п. 21 П(С)БО 16 .

Таблиця 1

Перелік економічних елементів витрат

Економічний елемент (п. 21 П(С)БО 16)	Норма П(С)БО 16 (перелік витрат)
Матеріальні витрати	п. 22
Витрати на оплату праці	п. 23
Відрахування на соціальне страхування	п. 24
Амортизація	п. 25
Інші операційні витрати	п. 26

Фактично виробнича собівартість продукції (робіт, послуг) визначається шляхом підсумовування прямих витрат (окрім наднормативних) та загаль-

новиробничих витрат (далі – ЗВВ), за винятком нерозподілених постійних, за вирахуванням вартості супутньої продукції [2].

Зазначимо, що перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) підприємство встановлює самостійно, зафіксувавши це в обліковій політиці. Згідно з П(С)БО 16 до складу собівартості продукції (робіт, послуг) не включаються: адміністративні, збутові та інші операційні витрати (п. 17); фінансові та інші неопераційні витрати (п. 27, 29) [4] .

До основних завдань обліку витрат на виробництво відносно конкретного підприємства відносяться:

- визначення складу та розмежування виробничих витрат за їх економічним змістом центрами відповідальності, елементами, статтями обліку, суміжними періодами та іншими ознаками, передбаченими відповідними стандартами фінансового та управлінського обліку;

- своєчасне та повне відображення виготовленої продукції, наданих робіт чи послуг за їх кількістю та якістю в розрізі окремих об’єктів обліку, центрів відповідальності та суміжних періодів;

- встановлення фактичного рівня собівартості одиниці продукції (робіт, послуг) відповідно до затверджених положень та порівняння його з нормативними, розрахунковими (погрозними, кошторисними) та рівнем ринкових цін;

- інформаційне забезпечення адміністрації підприємства для прийняття управлінських рішень з врахуванням їх економічних наслідків;

- нагляд та контроль за ефективним рівнем витрат у співвідношенні з їх нормативами і плановими розмірами з метою встановлення відхилень і формування економічної стратегії на майбутнє;

- обчислення собівартості продукції, що випускається для оцінки готової продукції і розрахунку фінансових результатів;

- виявлення і оцінка економічних результатів виробничої діяльності структурних підрозділів;

- формування відповідної інформації про обсяг витрат на виготовлення продукції (робіт, послуг) в передбаченій системі документів, облікових регістрів та звітності;

- систематизація інформації управлінського обліку виробничої діяльності для прийняття рішень, які мають довгостроковий характер, окупність виробничих і технологічних програм, рентабельність асортименту продукції, що реалізується на внутрішньому та зовнішньому ринках, ефективність капітальних вкладень тощо.

Отже, основною метою обліку виробництва є своєчасне, повне, вірогідне відображення фактичного розміру і складу витрат та контроль за використанням всіх видів виробничих ресурсів, а отже обсягу виробленої продукції (наданих робіт чи послуг) в натуральних та грошових вимірниках.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Ра-

да України. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.kiev.ua.

2. Кононова О. Є. Організація бухгалтерського обліку : [навч. посіб.] – Дніпро : ДВНЗ ПДАБА, – Вена.: Premier Publishing s.r.o. Vienna, 2018. – 102 с.

3. Облікова політика підприємства : навч. посіб. [для внз] / Ю. А. Верига [та ін.] ; М-во освіти і науки України, Полтав. ун-т економіки і торгівлі. - К. : Центр учбової літератури, 2015. - 312 с.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31 груд. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.kiev.ua.

5. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : [підручник] / [Огійчук М. Ф., Плаксієнко В. Я., Базилевич М. І. та ін.] ; під редакцією М. Ф Огійчук. ; [6-те вид., перероб. і допов.] – К. : Алерта, 2011. – 1042 с.

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКАМИ ТА ПЛАТЕЖАМИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Панченко І. Г.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів,
Сидоренко В. А.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник – Лега О. В.,
кандидат економічних наук, доцент

Податковий облік є важливим елементом ведення господарського життя підприємства, адже він дає інформаційну базу, яка дозволяє обчислювати податкові зобов’язання та здійснювати контроль за повнотою та своєчасністю сплати податків як суб’єктом оподаткування так і державними контролюючими органами. Тому дослідження проблем облікового забезпечення податкових розрахунків є актуальним питанням.

Гойда О.О., Черевик Н.В. зазначають, що головними проблемами на підприємствах є численні податки, високі ставки, податковий тиск на підприємства, необхідність різного відображення однієї й тієї ж операції в бухгалтерському та податковому обліках, непорівняність правил оподаткування з методикою бухгалтерського обліку та постійні зміни у законодавстві збільшують ризик та затрати підприємств [1].

Кузьома В.В. наголошує, що незважаючи на суттєві зміни, внесені до ПКУ, на практиці неможливо підприємцю самостійно (без спеціальних знань, освіти чи проходження певних курсів) вести облік та подавати звітність за

результатами своєї діяльності без професійної допомоги. Ця проблема стає особливо гострою, якщо у підприємця є наймана робоча сила, і необхідність проводити розрахунок податків та заповнювати і подавати звітність збільшується в рази [2].

На думку Нужної О.А., формування облікової політики в частині податкового обліку повинно здійснюватися з урахуванням загальних принципів організації податкового обліку, його завдань й критеріїв оцінки якості, процедур коригування даних бухгалтерського обліку з метою оподаткування й визначення баз, способів визначення та сплати податків і платежів до бюджету й позабюджетних фондів [3].

Мороз Ю.Ю. вважає, рахунок 64 «Розрахунки за податками і платежами» не дозволяє оцінити вплив податкових платежів на економічний потенціал підприємства, оскільки на ньому відображаються не властиві цьому рахунку операції. Автор пропонує для формування систематизованої інформації про нараховані суми податкових платежів використовувати рахунок 98 «Податкові платежі підприємства» [4].

Важливим питанням у виконанні податкового обов'язку є податкова звітність. Її однозначне тлумачення категорії сприятиме посиленню основних засад законодавства щодо сплати всіх податків та зборів. Застосування основних якісних характеристик обліково-податкової інформації забезпечує складання податкової звітності, яка дає достовірне об'єктивне уявлення про фінансовий стан та розрахунки з бюджетом за податками та платежами підприємств, а також підвищує якість і розширює сферу практичного застосування обліково-податкової інформації в процесі прийняття вчасних управлінських рішень [5].

Аналізуючи думки вчених, можна узагальнити певні пропозиції щодо бухгалтерського обліку розрахунків із бюджетом, а саме:

1. Скоригувати норму, згідно з якою доходи виникають на підставі наявності первинних документів. Цим можуть скористатися недобросовісні платники податків, які навмисно можуть знищити чи приховати документи.

2. Встановити більш ефективні методи контролю за сплатою податків.

3. Доопрацювати норму, згідно з якою у платника податку витрати, здійснені ним у зв'язку з придбанням товарів у фізичних осіб-підприємців не визнаються з метою оподаткування витратами.

4. Деталізувати питання щодо амортизації та собівартості, уточнення та обмеження складу витрат і доходів за всіма напрямами.

5. Для раціональної організації податкового обліку розподілити обов'язків частково між усіма працівниками відділу бухгалтерського обліку, що дасть змогу забезпечити складання повної і правдивої інформації про діяльність підприємства без додаткових витрат на утримання персоналу.

6. При формуванні Наказу про облікову політику виокремити окремий розділ «Організація обліку податкових платежів».

Список використаних джерел

1. Гойда О. О., Черевик Н. В. Актуальні проблеми бухгалтерського обліку розрахунків з бюджетом. *Наукове товариство Івана Кушніра*. URL: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=16167. (дата звернення 26.03.2019).

2. Кузьома В. В., Степанова А. О. Сучасні проблеми бухгалтерського обліку розрахунків із бюджетом аграрних підприємств та шляхи їх вирішення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 20. URL: http://global-national.in.ua/archive/20-2017/201.pdf. (дата звернення 26.03.2019).

3. Нужна О. А. Проблеми формування облікової політики підприємства в цілях оподаткування. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_1_3_24. (дата звернення 27.03.2019).

4. Мороз Ю. Ю. Облік податкових платежів підприємства. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. 2013. Вип. 1. С. 196-207. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2013_1_15. (дата звернення 27.03.2019).

5. Лега О. В. Податкова декларація як складова конструкції податкової звітності URL: http://uk.xpdf.ru/5mehanika/1692000-1-udk-336225611-336226222-65737-lega-ken-docentpoltavska-derzhavna-agrarna-akademiya-podatkova-deklaraciya-skladova-k.php. (дата звернення 27.03.2019).

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТА НАРАХУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПІЛЬГИ

Перетятько Т. М.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник – Остапенко Т. М.,
кандидат економічних наук, доцент

Податкова соціальна пільга (далі – ПСП) – це та величина, яку можна відняти від заробітної плати (ЗП) при нарахуванні податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) [1].

Розмір військового збору не залежить від наявності ПСП, а також пільга не застосовується до авансу (тільки до всієї зарплати за місяць).

Розмір основної (базової) ПСП, обраховується як 50% розміру прожиткового мінімуму на 1 січня (на січень 2019 р. становить 1921 грн). Отже, розмір базової ПСП у 2019 р. складає 960,50 грн. Збільшення прожиткового мінімуму протягом 2019 року не впливає на ПСП, так як прив’язка йде до показників на 1 січня [2].

Граничний розмір доходу (зарплати), що дає можливість застосовувати ПСП до звичайних працівників, які не мають прав на інші ПСП, розрахову-

ється як розмір місячного прожиткового мінімуму на 1 січня, помножений на 1,4 та округлений до найближчих 10 грн (цифра протягом 2019 року становить 2690 грн. і не змінюється).

Право на звичайні ПСП мають: особи, які працюють на неповний робочий час (неповний робочий день, неповний робочий тиждень чи їх поєднання); сумісники (працівник має право обрати місце застосування ПСП за одним із своїх місць роботи).

Для отримання ПСП працівник – сумісник має написати заяву, в якій зокрема повідомити про те, що він не одержує ПСП за іншими місцями роботи (чи вони в нього відсутні).

Крім основної (базової) ПСП існують ще й підвищені: 150% (у 2019 р. ця сума становить 1440,75 грн) та 200% (у 2019 р. ця сума становить 1921,00 грн) від основної ПСП [2].

Підвищені ПСП також застосовуються лише за умови, що зарплата за місяць 2019 року не перевищила 2690 грн.

Право на підвищену ПСП у розмірі 150% мають: особа, віднесена законом до першої або другої категорії осіб, які потерпіли внаслідок Чорнобильської катастрофи, включаючи осіб, нагороджених грамотами Президії Верховної Ради УРСР у зв'язку з їх участю у ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи; учень, студент, аспірант, ординатор, ад'юнкт; інвалід I або II групи, у т. ч. з дитинства (крім інвалідів, зазначених у ПКУ); особа, якій присуджено довічну стипендію як громадянину, що зазнав переслідувань за правозахисну діяльність, включаючи журналістів; учасник бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни, на якого поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту».

Право на підвищену ПСП у розмірі 200 % мають: Герой України, Герой Радянського Союзу, Герой Соціалістичної Праці або повний кавалер ордена Слави чи ордена Трудової Слави, особа, нагороджена чотирма і більше медалями «За відвагу»; колишній в'язень концтаборів, гетто й інших місць примусового утримання під час Другої світової війни або особа, визнана репресованою чи реабілітованою; також існує податкова соціальна пільга на дітей, на яку можуть претендувати працівники з 2 – ма та більше дітьми віком до 18 років.

Розмір ПСП складає: на 2 дитини 1921,00 грн.; на 3 дитини 2881,50 грн.; на 4 дитини 3842 грн і т.д.

Гранична величина зарплати, яка дає право на ПСП на дітей у 2019 р. становить: на 2 дитини 5380,00 грн; на 3 дитини 8070,00 грн; на 4 дитини 10760,00 грн і т. д.

Підвищена ПСП на дітей складає 150% (у 2019 р. сума становить 1440,75 грн), на неї мають право:

1. Одинока мати (батько), вдова (вдівець) або опікун, піклувальник – з розрахунку на кожну дитину віком до 18 років.

2. Особа, що утримує дитину-інваліда, – з розрахунку на кожну таку

дитину віком до 18 років (1-2 група з дитинства) [2].

Умови отримання ПСП на дітей:

1. Дітям не виповнилося 18 років. Не має значення чи діти власні чи усиновлені.

2. На ПСП на дітей має право будь-хто з подружжя: батько чи мати.

3. ПСП на дітей застосовується тільки за одним місцем роботи.

4. Працівником (працівницею) написана заява на ім'я працедавця у довільній формі щодо застосування податкової соціальної пільги на дітей з вказанням поданих підтверджувальних документів.

5. Одержувач ПСП на дітей має надати бухгалтеру копії необхідних документів [3].

Список використаних джерел

1. Куцик П. О., Полянська О. А. Облік і звітність в оподаткуванні : навч. посіб. Львів : Видавництво Львівського торговельно – економічного університету, 2017. 508 с.

2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Дата оновлення: 01.03.2019. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 11.04.2019).

3. Хомутенко В. П., Луценко І. С., Хомутенко А. В., Волкова О. Г. Оподаткування суб'єктів господарювання: навч. посіб. Одеса: «ВМВ», 2014. 418 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРИНЦИПИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Приймак І. В., Іщенко А. М.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Мокієнко Т. В., кандидат економічних наук, доцент

З розвитком ринкової економіки ускладнюються внутрішньогосподарські та зовнішні зв'язки підприємства, зростають потоки економічної і іншої інформації, яка має бути ефективно оброблена та перетворена в інформацію, корисну для обґрунтування та прийняття рішень оперативного, тактичного, стратегічного порядку. Переважну частину інформації, особливо для прийняття оперативних та тактичних рішень, надає система бухгалтерського обліку.

Поняття «організація» – це впорядкування і налагодження діючої системи обліку. Організація передбачає досягнення і збереження стану певної впорядкованості елементів системи в цілому, підтримку якісної визначеності. Організація бухгалтерського обліку – це система впорядкованих дій зі створення системи бухгалтерського обліку, що включає складання облікових регістрів і первинних носіїв облікової інформації, облікову політику підприєм-

ства, організацію облікового процесу.

Організація бухгалтерського обліку повинна здійснюватися з моменту створення підприємства, оскільки вона в подальшому безпосередньо впливає на ефективність бухгалтерського обліку.

Раціональна організація бухгалтерського обліку передбачає дотримання наступних принципів, зміст яких розкрито в табл. 1.

Таблиця 1

Принципи бухгалтерського обліку

Принцип	Характеристика
принцип цілісності	вимагає розглядати систему як об'єкт, як цілісне явище, якість якого не зводиться до особливостей яких-небудь окремих частин, які утворюють його. Цілісність обліку системи як об'єкта виявляється у подвійному узагальненні господарських фактів-явищ і процесів;
принцип всебічності	передбачає облік всіх внутрішніх зв'язків і відносин системи, всіх чинників, які впливають на її функціонування;
принцип субординації	вимагає створення ієрархії елементів і відносин за чітко встановленими критеріями. Основним критерієм побудови ієрархії елементів системи бухгалтерського обліку є адекватність організаційної і технологічної структур господарства. Наприклад, облік матеріалів здійснюють адекватно організації складського господарства: за кожною матеріально відповідальною особою, місцем зберігання матеріалів, облік витрат на виробництво – за цехами, ділянками, бригадами, продукцією;
принцип динамічності	встановлює, що всі характеристики системи слід розглядати не як постійні, а як постійно змінні. Динамічність бухгалтерського обліку як системи обумовлена удосконаленням форм і методів його організації, розвитком форм здійснення розрахунків, системи рахунків, застосуванням нових методів обліку ресурсів, витрат на виробництво і калькуляцію собівартості продукції.
принцип випереджаючого відображення	означає постійну наявність проблем, виникнення яких обумовлене часом, а, отже, вимагає прогнозування стану системи обліку в майбутньому;
принцип системостворюючих відносин	вимагає визначення саме таких зв'язків між частинами (елементами) системи, які забезпечують її цілісність, існування і розвиток.

Предмет організації бухгалтерського обліку охоплює: обліковий процес; працю людей, які здійснюють облік; забезпечення достовірності обліку, контролю і аналізу.

Поняття «організація» включає у себе такі складові:

- внутрішня впорядкованість, погодженість, взаємодія більш-менш диференційованих і автономних частин цілого, що зумовлені його будовою;

- сукупність процесів або дій, що приводять до утворення й удосконалювання взаємозв'язків між частинами цілого;

- об'єднання людей, що спільно реалізують програму або мету, які діють на основі певних правил і процедур [3].

Таким тином, основними передумовами раціональної організації бух-

галтерського обліку на підприємстві є: прийняття оптимальних обсягів і термінів отримання облікової інформації, яка необхідна для складання звітності та прийняття управлінських рішень; високий рівень загальноекономічної та спеціальної підготовки працівників облікового апарату; коректне вирішення питання про характер облікових взаємовідносин між центральною бухгалтерією та структурними підрозділами підприємства; використання в обліку сучасної обчислювальної техніки; планування організації облікового процесу тощо.

Список використаних джерел

1. Васільєва Л. М. Теоретичні аспекти організації бухгалтерського обліку на підприємстві / Л. М. Васільєва, В. Р. Мостипака // Молодий вчений. – 2016. – № 12.1 (40). – С. 658 – 661.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.kiev.ua.

3. Кулик В. Організація бухгалтерського обліку на підприємствах України: розробка внутрішніх регламентів / В. Кулик, М. Любимов // Бухгалтерський облік та аудит. Науково-практичний журнал. – 2013. – № 6. – С. 12–18.

4. Облікова політика підприємства : навч. посіб. [для внз] / Ю. А. Верига [та ін.] ; М-во освіти і науки України, Полтав. ун-т економіки і торгівлі. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 312 с.

ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ

Радіна Т.С., Сабадирь О.О.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Яловега Л. В., кандидат економічних наук

Сучасний технологічний процес обробки даних при автоматизованій формі обліку можна умовно поділити на три етапи: збір та реєстрація первинних даних для обробки на ПОМ; формування масивів облікових даних на електронних носіях (журнал господарських операцій; синтетичні та аналітичні рахунки; довідники аналітичних об’єктів); отримання результатів за звітний період. Наразі «1С: Бухгалтерія 8.3» може підтримувати різні системи бухгалтерського обліку і може вести облік в розрізі декількох підприємств в одній інформаційній базі.

Важливим етапом підготовки до визначення фінансових результатів суб’єкта господарювання є закриття періоду, що починається із перевірки первинних даних інформаційної бази, правильності розрахункових даних й у

разі необхідності виправлення помилок. Основним документом, що визначає операції завершення періоду є документ «Закриття місяця» (меню «Операції» – «Закриття періоду» – «Закриття місяця»).

Послідовність виконання операцій із закриття періоду має відповідний характер. До складу «1С: Бухгалтерії 8.3» входить набір звітів «Довідки-розрахунки» (меню «Операції» – «Закриття періоду» – «Довідки-розрахунки»), що призначені для: відображення розрахунків, пов'язаних із формуванням господарських операцій з закриття періоду; створення облікової документації, яка затверджує результати при формуванні документа «Закриття місяця». Різновиди документів «Довідок – розрахунків» наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Види документів «Довідки-розрахунків», що використовуються для закриття періодів

Документ	Характеристика документу
Довідка-розрахунок «Собівартість продукції й послуг»	Формується після проведення операції «Розрахунок і коригування собівартості продукції (послуг)» і відображає розподіл виробничих витрат на собівартість виготовленої продукції (наданих послуг) у місяці звітного періоду.
Довідка-розрахунок «Розподіл непрямих витрат»	Формується після проведення «Розрахунок і коригування собівартості продукції (послуг)» і відображає розподіл загальновиробничих витрат на витрати основного і допоміжного виробництва звітного періоду.
Довідка-розрахунок «Калькуляція собівартості»	Формується після проведення операції «Розрахунок і коригування собівартості продукції (послуг)». Друкована форма звіту є документом, що визначає склад витрат виробництва продукції (надання послуг) звітного періоду, а також документом, що визнає величину витрат.
Довідка-розрахунок «Списання витрат майбутніх періодів»	Формується після проведення регламентної операції «Списання витрат майбутніх періодів» і відображає списання витрат майбутніх періодів на витрати звітного періоду.

Наступним етапом закриття періоду є формування документу «Коригування фактичної вартості номенклатури», що визначає кореспонденцію рахунків та формує середню ціну вибуття запасів.

Розрахунок фактичної собівартості проводиться операцією «Розрахунок і коригування собівартості продукції (послуг)» в документі «Закриття місяця». Даний розрахунок проводиться у кілька етапів: розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг) за прямими витратами основного і допоміжного виробництва; розподіл загальновиробничих витрат; розрахунок собівартості продукції з урахуванням розподілу загальновиробничих витрат; коригування планової вартості продукції (робіт, послуг) до фактичної вартості.

Загальновиробничі витрати розподіляються і відносяться до складу витрат основного виробництва за номенклатурними групами (у розрізі яких ведеться облік на рахунках 231 «Основне виробництво»).

База розподілу витрат встановлюється в регістрі відомостей «Методи розподілу непрямих витрат організацій» (меню «Облікова політика» – «Загальновиробничі витрати» – «Методи розподілу непрямих витрат»).

Документ «Визначення фінансових результатів» (меню «Операції – «Закриття періоду» – «Визначення фінансових результатів») служить для ви-

значення фінансового результату діяльності підприємства шляхом закриття доходів і витрат (списують на рахунок 79 «Фінансові результати» витрати операційної (рахунки 90, 92, 94), фінансової (рахунок 95) діяльності; списують на рахунок 79 «Фінансові результати» доходи операційної (рахунки 70, 71), фінансової (рахунок 73)), а також для формування залишку нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), відносять сальдо рахунка 79 «Фінансові результати» при його закритті на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Таким чином, підсумкову інформацію щодо фінансових результатів діяльності підприємства можна отримати за допомогою стандартних звітів. Зокрема, «Оборотно-сальдова відомість за рахунком 44», «Аналіз рахунку 44», «Аналіз рахунку за субконто», «Картка рахунку 44», «Картки субконто», «Журнали-ордери», «Відомості за проводками», «Шахівка», «Головна книга» та ін.

Узагальнюючи вищевикладене зазначимо, що закриття рахунків – трудомісткий процес, що потребує значної підготовки, насамперед, узагальнення базових величин, які використовуються при калькулюванні собівартості продукції, робіт і послуг, та списанні різниць між фактичною і плановою собівартістю на окремі рахунки.

Список використаних джерел

1. Фролов М. І. Облік фінансових результатів / М. І. Фролов // Економіка АПК. – 2012. – № 12. – С. 74 – 78.

2.Плаксієнко В. Я. Методика визначення фінансових результатів та відображення їх в обліку / В. Я. Плаксієнко, О. І. Дацій // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 2. – С. 16 – 20.

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Сидоренко Л. О.,
здобувач вищої освіти ОКР «Бакалавр»
факультет обліку та фінансів

Науковий керівник –
Черненко К.В., кандидат економічних наук

Неприбуткові організації (далі – НПО) займають особливе місце в ринковій економіці. Вони являють собою неприбуткову організацію, юридичну особу, метою діяльності якої не є отримання прибутку для його наступного розподілу між учасниками цієї організації, та утворюють окремий сектор, так званий «третій сектор» (іншими секторами є держава і комерційні організації), і покликані виконувати певну роль в реалізації соціальної програми держави. «Третій сектор» – сума недержавних неприбуткових організацій

(НПО): консолідований громадський рух, який складається з окремих, взаємно не підпорядкованих, але взаємодіючих громадських організацій, які спрямовують енергію громадян на творчу діяльність і тим самим знижують соціальну напругу в суспільстві.

Специфіка неприбуткових організацій, спрямованість їхньої діяльності на інші, соціально-гуманітарні цілі, а не отримання прибутку накладає особливості на їх оподаткування, особливо в сфері податку на прибуток.

Неприбуткові підприємства, установи та організації – це підприємства, установи та організації, основною метою діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності та меценатства й іншої діяльності, передбаченої законодавством [2].

До таких установ належать:

– благодійні організації;

– бюджетні організації;

– громадські об'єднання,

– політичні партії;

– організації роботодавців;

– організації співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), асоціації власників жилих будівель;

– пенсійні фонди; професійні союзи та їх об'єднання;

– релігійні організації;

– садові, дачні, гаражні кооперативи, житлово-будівельні кооперативи;

– сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи; творчі спілки.

Неприбуткові організації не сплачують податок на прибуток, якщо витрати ідуть лише на власне фінансування та досягнення поставлених цілей, при порушені цих правила то підприємство самостійно встановлює суму податку.

Також можуть вести підприємницьку діяльність за умов використання доходів від неї на досягнення своєї неприбуткової мети. Тому ПКУ не містить заборон бути платником ПДВ, а тому, у разі якщо є необхідність, можна здійснити добровільну реєстрацію.

На загальних підставах неприбуткова організація сплачує інші податки та збори:

– плату за землю (земельний податок та/або орендну плату за земельні ділянки державної або комунальної власності);

– податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Сільські, селищні та міські ради мають право встановлювати пільги з податку на нерухомість для громадських об'єднань і благодійних організацій. Сплачується, якщо у власності є об'єкти житлової нерухомості [1].

Окремих пільг з земельного податку НПО не мають.

Їх мають тільки певні специфічні установи, визначені пп. 282.1.5 ПКУ та 282.1.6 ПКУ:

- державні та комунальні дитячі санаторно-курортні установи й установи оздоровлення та відпочинку, а також дитячі санаторно-курортні й оздо-

ровчі установи України, які знаходяться на балансі підприємств, установ та організацій, унесених до Реєстру НПО;

- державні та комунальні центри олімпійської підготовки, школи вищої спортивної майстерності, центри фізичного здоров'я населення, центри з розвитку фізкультури та спорту інвалідів, дитячо-юнацькі спортивні школи, а також центри олімпійської підготовки, школи вищої спортивної майстерності, дитячо-юнацькі спортивні школи та спортивні споруди всеукраїнських фізкультурно-спортивних товариств, унесених до Реєстру НПО [3].

НПО створюють основу громадського суспільства, є вирішальним стабілізуючим фактором, гарантом демократичного шляху розвитку. Так звані інституційні інвестори, які не належать до державного або комерційного секторів – пенсії, благодійні фонди, фонди культури, біржі, університети разом зі своїми допоміжними установами забезпечують велику частку світового капіталу.

Список використаних джерел

1. Оподаткування неприбуткових організацій [Електронний ресурс]. – URL : https://www.golovbukh.ua/article/7172-opodatkuvannya-nepributkovih-organzatsy

2. Оподаткування неприбуткових установ та організацій [Електронний ресурс]. – URL : http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/4497

3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran6524

АНАЛІЗ БЕЗЗБИТКОВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Співак І. О.,
здобувач вищої освіти ОКР «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник – Яловега Л. В.,
кандидат економічних наук

Отримання прибутку є метою діяльності будь-якого підприємства. Наразі прийняття зважених управлінських рішень є досить важливим для дослідження чинників, що впливають на формування прибутку та сприяють його максимізації. Дослідження залежності між витратами, обсягом діяльності та прибутком є необхідною умовою для планування майбутніх операцій суб'єкта господарювання. Ключовим завданням керівництва є управління кожним чинником, який впливає на прибуток, для збільшення рентабельності підприємства в цілому.

Наразі аналіз «витрати – обсяг – прибуток» є методом, що дозволяє визначити: обсяг реалізації, який забезпечує відшкодування всіх витрат та отримання очікуваного прибутку; величини прибутку при певному обсязі ре-

алізації; впливу змін величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства; оптимальної структури витрат.

Аналіз беззбитковості є одним із найважливіших показників взаємозв'язку затрат, обсягу виробництва і прибутку. Він побудований на обчисленні точки беззбитковості («порогового» прибутку чи точки рівноваги) – це обсяг діяльності, за якого виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) дорівнює сукупним витратам підприємства, тобто це обсяг продажу, за якого підприємство не має ні прибутку, ні збитку. Цей аналітичний підхід вивчає взаємозв'язок між змінними та постійними витратами й отриманими доходами при різних обсягах діяльності [2].

Метою проведення аналізу беззбитковості є оцінка: початкового періоду функціонування нового підприємства; прибутковості нового виду товарів або послуг; окупності модернізації виробництва; прибутковості інвестицій при нарощуванні основного капіталу; покриття витрат на маркетингову діяльність за рахунок збільшення обсягів продажу, зусиль, що докладаються підприємством для зниження точки критичного обсягу виробництва.

Кількість продукції, реалізація якої забезпечує беззбитковий стан підприємства може бути визначена методами: маржинального оцінювання, рівнянням або графічним методом.

Кожна одиниця продукції, продана вище точки беззбитковості, дає підприємству чистий прибуток. Для її розрахунку використовують формулою:

$$ТБП = ПВ / (Ц – ЗВ),$$

де ТБП – точка беззбитковості продукту, од.;

ПВ – постійні витрати;

Ц – ціна реалізації одиниці продукції;

ЗВ – змінні витрати на одиницю продукції [3].

Для визначення обсягу реалізації у вартісних одиницях необхідно помножити рівень беззбитковості у натуральному виразі на ціну реалізації продукції.

Формула ефективна для одного виду продукції, проте для підприємств із великою номенклатурою виробництва виникає проблема із загальною величиною постійних витрат. У разі збільшення обсягів реалізації, підприємство виходить на більш високу точку беззбитковості, що є пропорційною оборотам. Водночас із точкою беззбитковості розраховується «запас міцності», що характеризує межу за якою діяльність підприємства є збитковою. Запас міцності визначають як процентне відношення різниці між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) та точкою беззбитковості до виручки від реалізації [1].

Якщо обсяг реалізації продукції нижче точки беззбитковості, то її виробництво для підприємства є збитковим. Однак не слід відразу ж відмовлятися від виробництва даної продукції (виконання робіт, надання послуг), оскільки постійні витрати залишаються, що в цілому можуть призвести до збитковості підприємства. Виправити ситуацію можливо за рахунок:

- скорочення змінних витрат;

- підвищення ціни реалізації;
- активізації роботи на ринку для збільшення обсягів збуту;
- посилення контролю за постійними витратами тощо.

При прийнятті рішень щодо встановлення ціни реалізації продукції насамперед необхідно дотримуватися принципу узгодженості інтересів, зокрема ціна має бути настільки високою, щоб покрити витрати і забезпечити прибуток, та водночас настільки низькою, щоб забезпечити необхідний обсяг реалізації. Таким чином, використання методики аналізу беззбитковості дає можливість обґрунтувати управлінські рішення, спрямовані на забезпечення ефективного функціонування підприємства.

Отже, користуючись результатами аналізу беззбитковості можна визначити доцільності виробництва тих чи інших видів продукції (робіт, послуг), мінімальних цін або обсягів реалізації, які забезпечують беззбиткову діяльність. Аналіз дає можливість гнучкого планування витрат, визначити, наскільки успішно підприємство працює (у разі його прибутковості) і наскільки глибокою є криза (у разі збитковості).

Список використаних джерел

1. Дем’яненко В. І., Петрик С. В. Оцінка запасу фінансової міцності аграрних підприємств // «YoungScientist». – 2018.

2. Левицька М. Модель «витрати – обсяг діяльності – прибуток» та аналіз їх взаємоз’язку / М. Левицька. // LvivPolytechnicNationalUniversityInstitutionalRepository. – 2016.

3. Усенко В. Аналіз беззбитковості продукції фармацевтичного підприємства. – Режим доступу: http://www.apteka.ua/article/12557.

ЗНОС ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ

Тереминко Т. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Єрмолаєва М. В., кандидат економічних наук, доцент

Головною особливістю основних засобів підприємства є те, що в процесі господарської діяльності вони використовуються у період, що перевищує календарний рік або операційний цикл діяльності підприємства. Враховуючи цю особливість, П(С)БО 7 надає таке визначення: «Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і

соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)» [1].

Протягом терміну використання основні засоби зношуються поступово, і це є другою особливістю таких об'єктів. Слід зазначити, що зношуються не тільки ті об'єкти, які активно використовуються у виробництві, а й такі, які перебувають на консервації, або тимчасово не приймають участі у процесі виробництва. Знос основних засобів може бути як фізичний так і моральний.

На рівень фізичного зносу основних засобів можуть впливати різні фактори, зокрема:

- ступінь інтенсивності використання об'єктів у процесі виробництва;
- особливості технологічних процесів конкретного виробництва;
- вплив зовнішніх умов та ступінь захисту об'єктів;
- своєчасність та якість технічного догляду за обладнанням;
- рівень відповідальності матеріально-відповідальних осіб, за якими закріплені основні засоби [2].

Особливої уваги заслуговує поняття морального зносу основних засобів. На практиці поширені ситуації, коли окремі об'єкти основних засобів – машини, обладнання, транспортні засоби, комп'ютерна техніка, зношуються не лише фізично, але й стають застарілими за своїми технічними характеристиками та економічною ефективністю, тобто підлягають моральному зносу.

Моральний знос обумовлений двома головними факторами – зростанням продуктивності праці та розвитком технічного прогресу.

Технічний прогрес спонукає виробників постійно вдосконалювати технології і випускати на ринок все більш досконалі зразки обладнання та інших видів основних засобів, що призводить до морального зносу вже існуючих основних засобів та зниженню продуктивності праці.

Окремим видом зносу основних засобів прийнято виділяти знос під впливом природних умов. Такий знос наступає внаслідок впливу несприятливих кліматичних факторів і веде до втрати фізичних якостей основних засобів раніше визначеного терміну їх корисної експлуатації. Вплив природніх факторів на фізичний стан основних засобів значною мірою притаманний сільськогосподарським підприємствам, тому при визначенні термінів корисного використання основних засобів, особливо галузі тваринництва, слід приймати до уваги саме цей фактор.

В науковій літературі інколи ототожнюють поняття зносу та амортизації. П(С)БО 7 знос основних засобів трактує як суму амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання [1]. Виходячи з цього, можна зробити висновок про те, що поняття зносу і амортизації не є тотожними. Поняття зносу основних засобів за своєю сутністю є «матеріальним» показником і відображає ступінь фізичного або морального стану об'єкта, а поняття амортизації є відноситься до «бухгалтерського» показника, який відображає грошовий вираз фізичного стану конкретного об'єкта.

Так, П(С)БО 7 трактує термін амортизації як систематичний розподіл

вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [1].

Аналогічне трактування цього терміну надає й Податковий кодекс України [3]. Це означає, що саме за допомогою нарахування амортизації підприємство відображає ступінь зношеності основних засобів. Оскільки амортизація фактично є витратами підприємства, то саме її нарахування і віднесення нарахованих сум до витрат тих підрозділів, де використовуються основні засоби ілюструє з одного боку поступове перенесення вартості основних засобів на продукт, що створюється за їх допомогою, а з іншого боку – формує собівартість виробленої продукції або наданих послуг.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» № 92 від 27 квіт. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

2. Ткаченко Н. Амортизація, знос основних засобів, нарахування, зміни у незалежній Україні / Н. Ткаченко // Вісник економічної науки України. – 2012. - № 2. – С. 161-165.

3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n518.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ МШП В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Тищенко Д. Р.,
здобувач вищої освіти ОКР «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Ліпський Р. В., кандидат економічних наук

Основним нормативним документом, який регулює порядок обліку запасів загалом, і МШП зокрема у бюджетних установах, є НП(С)БО 123 «Запаси». Окрім того, у питаннях обліку матеріальних цінностей слід керуватися нормами Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору № 11.

Відповідь на питання, які конкретно матеріальні цінності слід обліковувати у складі МШП дає Порядок № 1219. Так, згідно з цим Порядком для обліку МШП, у тому числі спеціального призначення (мають специфічне призначення і обмежене короткотермінове застосування в окремих галузях), призначено субрахунок 1812 «Малоцінні та швидкозношувані предмети». На цьому субрахунку обліковують: знаряддя лову (трали, неводи, сіті тощо); пилки, сучкорізи, троси для сплаву; спеціальні інструменти та спеціальні

пристосування для серійного і масового виробництва певних виробів або для виготовлення індивідуальних замовлень; предмети виробничого призначення, обладнання, що сприяє охороні праці, предмети технічного призначення, які не можуть бути віднесені до необоротних активів; господарський інвентар; предмети конторського та господарського облаштування та інший господарський інвентар, предмети протипожежного призначення; господарські матеріали, що використовуються для поточних потреб установ (електричні лампи, мило, щітки тощо); інші предмети, зокрема смарт-картки [3].

Цей субрахунок також доцільно застосовувати для обліку канцтоварів, а також бланків документів (у тому числі бланків посвідчень, студентських квитків, документів про освіту тощо), які не належать до бланків суворої звітності. Тож фактично всі господарські матеріали (окрім будівельних матеріалів та медикаментів) і канцелярське приладдя, які раніше обліковувалися на субрахунку 234 «Господарські матеріали і канцелярське приладдя», «перекочували» до складу МШП, такий висновок випливає з Методичних рекомендацій зі співставлення субрахунків бухгалтерського обліку та перенесення залишків № 1127 [1].

При безоплатному надходженні будь-яких матеріальних цінностей (не є винятком і МШП), оприбуткуванні лишків та отриманні матеріалів від ліквідації та розбирання необоротних активів ми показуємо збільшення доходів. Зокрема, залежно від шляхів надходження МШП їх вартість слід відображати за такими субрахунками обліку доходів:

– 7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)» – у разі отримання МШП (за умови залишення їх для ремонту та інших потреб установи) від ліквідації та розбирання необоротних активів;

– 7211 «Дохід від реалізації активів» – у разі виявлення лишків МШП;

– 7511 «Доходи за необмінними операціями» – якщо МШП отримані як гуманітарна (благодійна) або безповоротна допомога.

У всіх цих випадках на суму матеріальних цінностей складається і подається до органу Держказначейської служби Довідка про надходження у натуральній формі. Зробити це потрібно не пізніше останнього робочого дня звітного місяця [1].

Благодійні внески, гранти та дарунки згідно зі ст. 13 БКУ належать до підгрупи 1 другої групи власних надходжень бюджетних установ. Тоді як доходи від реалізації в установленому порядку майна (крім нерухомого) слід відображати у складі підгрупи 4 першої групи власних надходжень. Починаючи з 2017 року про формування фонду при надходженні МШП можна забути. Що стосується минулорічних МШП, під час оприбуткування яких був створений фонд у МШП, то залишки за субрахунком 411 «Фонд у малоцінних та швидкозношуваних предметах за їх видами» слід було перенести на новий субрахунок 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису».

За загальним правилом вибуття запасів відображається у бухгалтерському обліку як збільшення витрат та зменшення запасів звітного періоду, а

запаси, використані для створення інших активів власними силами установи визнаються витратами на створення такого активу [2]. Безумовно, такий підхід до списання запасів є не новим. Він застосовувався і раніше, однак не поширювався на МШП. Зокрема, до 2017 року при оприбуткуванні МШП, на відміну від інших запасів, ми проводили формування фонду в МШП і відображали витрати звітного періоду: Дт 801, 802, 811 – 813 – Кт 411, тоді як МШП продовжували обліковуватися на відповідних субрахунках 221-222 до моменту їх вибуття зі складу запасів у зв'язку із передачею у використання. У свою чергу, при списанні таких матеріальних цінностей відбувалося зменшення фонду у МШП. Але починаючи з 2017 року порядок списання є загальним для всіх запасів, у тому числі й для МШП [1]. Таким чином, з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності у питаннях обліку МШП необхідно дотримуватися вимог чинного законодавства, постійно слідкувати за змінами та вносити правки у облікову політику установи.

Список використаних джерел

1. Крот Ю. МШП – старі знайомі «під новим соусом» / Ю. Крот. Бюджетна бухгалтерія. – Ч.2. – 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://buhgalter.com.ua/articles/buhgalterskiy-oblik/mshp-stari-znayomi-pid-novim-sousom/.

2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору, затверджені наказом Мінфіну від 23.01.2015 р. № 11. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15.

3. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений наказом Мінфіну від 29.12.2015 р. № 1219. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16/paran8#n24.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ЗАПАСІВ

Чекрізова Є. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Прийдак Т. Б., кандидат економічних наук

Основне призначення та головне завдання прийнятої облікової політики – сформувати повну, об'єктивну і достовірну інформацію про діяльність підприємства, корисну для прийняття ефективних економічних рішень. Запаси є однією з найважливіших складових активів промислового підприємства, їм належить особливе місце у складі його майна, та до того ж вони мають значну питому вагу у структурі собівартості готової продукції [4].

Формування облікової політики щодо запасів на підприємствах здійснюється на підставі Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів Облікова політика підприємства в частині виробничих запасів складається з великої кількості неоднорідних елементів (табл. 1).

Таблиця 1

Елементи облікової політики щодо виробничих запасів

Складові облікової політики за видами процедур	Варіанти принципів та методів обліку
Визнання придбаних (отриманих) запасів	Тестування цінностей на відповідність: визначенню «запаси» (п. 4 П(С)БО 9 «Запаси»); ознакам активу (п. 5 П(С)БО 9 «Запаси») [3].
Первісна оцінка	Первісна вартість формується у відповідності до норм П(С)БО 9 «Запаси» та залежить від шляху надходження (отримання) запасів: придбанні за грошові кошти; виготовлені власними силами; отримані як внесок до статутного капіталу; отримані безкоштовно; отримані в обмін на подібні (неподібні) активи.
Одиниця обліку запасів	- найменування запасу; - однорідна група (вид).
Класифікація запасів для потреб обліку	Для потреб синтетичного обліку виробничі запаси класифікуються у відповідності до субрахунків рахунку 20 «Виробничі запаси» Інструкції по застосуванню Плану рахунків [1]. Для потреб аналітичного обліку доцільно розробляти класифікацію (перелік груп та підгруп) запасів, а також їх типову номенклатуру.
Методи оцінки запасів при їх вибутті	При відпуску виробничих запасів для виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг), продажу та іншого вибуття оцінювання їх здійснюється за одним із наведених методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО).
Оцінка запасів на дату балансу	Відображаються у звітності за найменшою із двох оцінок – первісною вартістю або чистою вартістю реалізації

Під час формування розпорядчого документа про облікову політику потрібно враховувати всі переваги і недоліки кожного з елементу і їх вплив на показники фінансової звітності. Облікова політика в частині виробничих запасів відповідає таким вимогам:

- повнота – фінансова звітність містить всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій і подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі;

- своєчасність – господарські операції та події, пов'язані з рухом виробничих запасів, відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємства в тому звітному періоді, в якому їх фактично було здійснено;

- несуперечність – забезпечення тотожності даних аналітичного обліку відповідним рахунках синтетичного обліку на кінець останнього календарного дня кожного місяця, а також показників фінансової звітності [5].

Отже, елементами облікової політики щодо запасів є: одиниця обліку запасів; методи обліку транспортно-заготівельних витрат; методи оцінки вибуття; база розподілу транспортно-заготівельних витрат, що прямо включаються до первісної вартості запасів; періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів; призначення та умови використання запасів [2].

Список використаних джерел:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ № 291 від 30 лист. 1999 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http: // www. zakon.rada.gov.ua.

2. Кулик В. А. Формування облікової політики підприємства щодо запасів / В. А. Кулик / Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 3 (54). 2012. - С. 191 – 195.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 131 від 14 черв. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http: // www. zakon.rada.gov.ua.

4. Степаненко О. І. Облікова політика як інструмент управління виробничими запасами підприємства / О. І. Степаненко // Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні : зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф., м. Тернопіль, 11 трав. 2016 р. / – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – С. 239 – 241.

5. Яременко Л. М. Організація обліку виробничих запасів на підприємствах України / Л. М. Яременко // «Молодий вчений». 2015. – № 2 (17). – С. 1477 – 1480.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Чернуха А. В.,
здобувач вищої освіти ОКР «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Прийдак Т. Б., кандидат економічних наук

Основні засоби є важливим об’єктом обліку, що займає значну частку в активах підприємства та відіграє важливу роль в його діяльності. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства стан основних засобів відіграє важливу роль, крім того наявність та видовий склад об’єктів характеризують технологічні можливості виробництва. Тому на сьогодні питання вдосконалення обліку основних засобів не втрачають своєї актуальності.

Відповідно до ПСБО 7 основні засоби – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1].

Для потреб фінансового обліку існують різні підходи до класифікації основних засобів. Залежно від функціонального призначення основні засоби поділяються на виробничі та невиробничі [2].

Міжнародна практика обліку необоротних активів виділяє певні критерії, згідно з якими об’єкти обліку відносять до основних засобів, зокрема:

1) контрольованість;

2) матеріальність;

3) строк корисного використання, який перевищує рік або операційний цикл, якщо він довший за рік;

4) отримання в майбутньому економічних вигід від використання такого активу;

5) можливість достовірної оцінки;

6) призначення – використання в процесі виробництва чи постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій.

Особливу увагу при цьому слід звернути на вартісний критерій. Досить часто підприємства протягом тривалого періоду використовують об’єкти, які мають невисоку ціну і теоретично не підпадають під визначення основних засобів. Формуючи свою облікову політику, підприємство має право визначати вартісний критерій віднесення тих чи інших об’єктів до складу основних засобів або малоцінних необоротних матеріальних активів. Платники податку на прибуток підприємства найчастіше за все встановлюють вартісний критерій згідно Податкового кодексу України [3].

Оцінка основних засобів використовується для правильного визначення їх загальної вартості, складу та структури, величини амортизаційних відрахувань, собівартості продукції, а також прибутку й рентабельності роботи підприємства. Наслідком неправильної оцінки основних засобів може стати неточне обчислення сум зносу, що призведе до неправильного визначення собівартості продукції, яка виготовляється. А це, у свою чергу, стане причиною спотворення значень показників прибутку та показників, які характеризують ефективність виробництва.

При формуванні облікової політики важливо застосування таких критеріїв оцінки основних засобів, які б відображали реальну вартість об'єктів та ступінь їх зносу, оскільки завищення або заниження загальної вартості основних засобів у фінансовому обліку і звітності надасть хибну інформацію про матеріально-технічну базу підприємства і користувач інформації може зробити невірні висновки як щодо діяльності підприємства в цілому, так і щодо особистої співпраці в з підприємством у бізнесовому середовищі.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» № 92 від 27 квіт. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

2. Вільна енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96_%D0%B7%D0%B0%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%B8.

3. Основні засоби: визнання та класифікація // Інтерактивна бухгалтерія. Аналітичні статті. – 2017. – № 94 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/596.

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Яременко А. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Грибовська Ю. М., кандидат економічних наук, доцент

Питання інноваційних технологій є надзвичайно актуальними як для України, так і для світу в контексті сучасного розвитку бухгалтерського обліку, адже саме поєднання інновацій із модернізацією системи управління може стати основою для покращення стану підприємництва та країни загалом. Питання запровадження інноваційних технологій – одне із найваж-

ливіших, оскільки Україна перебуває на новому етапі розвитку економіки, що потребує удосконалення технологічного забезпечення як управління, так і обліку.

Питання впровадження інформаційних технологій вивчалися науковцями і практиками: Ф. Ф. Бутинцем, О. О. Ільченком, М. С. Пушкарем, М. І. Туган-Барановским, Л. В. Нападовською та іншими. Ними було доведено, що інноваційні технології здійснюють значний вплив на розвиток різних управлінських та фінансових систем, також були розглянуті сучасні новинки на прикладі модернізації бухгалтерського обліку, що і визначило актуальність обраної теми.

Мета – дослідження інноваційних програм в контексті сучасного розвитку бухгалтерського обліку та визначення перспектив їх запровадження на державному рівні.

У травні 2017 року Указом Президента України було введено санкції проти ряду російських компаній. Відповідно, виробник найпоширенішої програми для бухгалтерського обліку в Україні «1С» також підпав під санкції. Проте армагеддону не сталося, оскільки на ринку інформаційних технологій почали з'являтися інноваційні технології в обліку.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» інновації – це новостворені (застосовані) і (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 (або) соціальної сфери [1].

Однією із перших фірм в Україні, яка вийшла на ринок комп'ютерних програм з автоматизації бухгалтерського обліку є «ХЕПІ-БУХ». Дана програма – універсальна, підтримується різними операційними системами та повністю відповідає вимогам українського законодавства. Нею можуть користуватися підприємства різної спеціалізації, товариства, освітні організації та інші. Дана програма є надійною та функціонує вже більше 24 років.

Відомий серед бухгалтерів також онлайн-сервер «iFin». Він є багатофункціональним. За його допомогою можна повністю управляти звітами, вести бухгалтерію, вільно працювати з картками співробітників та відстежувати виплати. Даний сервер має простий інтерфейс, тому легкий у використанні.

Крім того, широкого впровадження набула програма «Предприниматель 4», яка забезпечує автоматизацію обліку у виробництві, торгівлі та наданні послуг. Програму можна встановити на персональному комп'ютері, вона дозволяє автоматизовувати облікові процеси. Існує демо-версія. «Предприниматель 4» є конфеденційною, ніхто крім підприємця не може мати доступ до його приватних облікових даних, всі дані зберігаються на жорсткому диску власника, при поломці на сервері, дані зберігаються.

Корпорація IT-Enterprise уже 30 років запроваджує системи управління підприємствами, відома роботою із великими підприємствами з проектів реінжинірингу та автоматизації всіх процесів – від фінансового та бухгалтерського обліку до закупівель і виробництва [2].

У вересні 2017 року Українці випустили нову сучасну програм під назвою «MASTER: Бухгалтерія», яка може використовуватися в малому та середньому бізнесі. Програма відповідає запитам підприємств різного профілю та підтримує всі види операцій. Дану версію розробила українська корпорація IT-Enterprise.

Для фізичних осіб-підприємців і підприємств малого та середнього бізнесу зручним для використання є онлайн-сервіс ведення бухгалтерського обліку БукКіпер. Інноваційний продукт дозволяє швидко складати операції та розрахунки, а також подавати звітність онлайн з будь-якого сучасного пристрою. Онлайн-сервіс, реалізований для задоволення актуальних потреб підприємців та підприємств різних систем оподаткування, є доступним для розуміння широкого кола користувачів.

Отже, наукові досягнення не залишаються на місці, а постійно оновлюються. Дана тенденція спостерігається і з українськими виробниками комп'ютерних програм, які постійно удосконалюють свою продукцію для полегшення роботи бухгалтерів та підвищення ефективності функціонування підприємств малого та середнього бізнесу, оптимізації фінансової та управлінської сфери. Проте, основним недоліком як комп'ютерних програм, так і онлайн-серверів залишається платність даних послуг, в результаті чого недобросовісні підприємці, небажаючи оплачувати їх, інсталюють неофіційні копії програм, чим створюють велику загрозу для свого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV (зі змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради України*. 2002. № 36. Ст. 266. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ main.cgi?nreg=40-15 (дата звернення 12.04.2019).

2. Українці випустили програму бухгалтерського обліку для малого та середнього бізнесу. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/ 2306071-ukrainci-vipustili-programu-buhgalterskogo-obliku-dla-malogo-ta sered-nogo-biznesu.html (дата звернення 12.04.2019).

GENDER INEQUALITY

Євтушенко А. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету ветеринарної медицини

Науковий керівник –
Лифар А. А., старший викладач кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін

How do you represent our society? Maybe as a group of people, most of them will never influence each other? This may be too easy, but I think, that we are more like one mechanism, and when something breaks, the other parts start to suffer. Probably each of us has ever heard that women and men seem to be from different planets, but no one asked himself why. I can explain this by gender inequality that society has taught us since childhood.

Have you ever heard something like “girls don’t behave like this” or “don’t pay attention, all boys are like that”? Then you have already felt this influence. As a result of the division of people into categories – or, better, patterns – “girls” and “boys” or “women” and “men”, as well as remnants of past centuries, between us appeared a big gulf.

Because of the old days, when the main task of women was to preserve humanity, we brought the patriarchal society into the modern world, which has adopted the binary gender system. This is felt not only in personal relationships, but also in different platforms and spheres of public life: at work, in public places, on the Internet, etc.

The binary gender system consists of the concepts of masculine and feminine behavior, where the “real” man is a leader with a clear position, more rational and, as a rule, more capable in the field of exact sciences, technologies etc., and woman is an emotional, weak and tender creature that needs protection and a man as an integral part of her existence.

All those women, who do not fit into the narrow framework of this system, are subject to institutional discrimination based on gender named sexism. Due to the benefits of men from this discrimination and the social pressure on “other” women, this problem has become an elusive part of our socialization.

This oppression is actively maintained and defended in all spheres of human life. For example, in a situation where a preschool boy shows interest in a girl pulling her hair, we often hear from adults “if he beats you – it means he loves you” which also applies to more mature relationships.

Toxic male behavior can harm not only women, but men too – they also become victims of sexual or physical violence, gender stereotypes (boys don’t cry) and humiliation if they don’t fit into social limits.

As a result of the fight against gender inequality and the oppression of certain groups of people, in the late XIX and early XX century was appeared new social movement – feminism. What is feminism? This is a system of provisions, the

ultimate idea of which is a world without discrimination based on gender, sexual orientation, race etc.

Feminism is becoming more popular topic in the modern world, the number of activists is increasing, and the laws of a more developed country are changing. But for the post-soviet states it is still something like a black box and rejected by society.

For example, in 2017 the Russian government approved a law on the decriminalization of domestic violence. In the first 5 months of 2017 about 51,000 people were convicted of beatings [2]. According to the International Labor Organization, worldwide wages of women are on average 23% lower than those of men. In Russia the difference is 28.3%, in Ukraine – 20.3%.

World practice knows many cases of abuse in a relationship. Most often abuser is a man who takes a woman under his complete control (jealousy, leadership position, a number of restrictions and prohibitions etc.) [1].

But we can overcome this problem. How? We need to share information about gender inequality and discrimination, physical and mental abuse, provide sex education of children.

Sex education in the Netherlands starts at 4 years old – children learn to respect each other and the other genders. At age 8 they learn about gender stereotypes, and at 11 – about birth control and sexual orientation.

In addition to tolerance towards people of other sexual orientation and gender, the program also produced many other positive results: only 5.3 adolescents have an early birthrate and 8.8 cases of abortions per 1000 adolescents. Also among adults only 0.2% currently has HIV or AIDS [1].

So, if our society is one mechanism, then now it is broken. But it still can be saved, we just need to make an effort.

Список використаних джерел

1. Маскулинность и фемининность: от бинарной оппозиции к целостной человечности.[Електронний ресурс]: URL : https://zn.ua/SOCIETY/maskulinnost_i_femininnost_ot_binarnoy_oppozitsii_k_tselostnoy_chelovechnosti.html.

2. MKru.[Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: www.mk.ru.

3. Про абьюзивные отношения и о том как их избежать.[Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: http://stopabuse.tilda.ws/.

4. Феминизм 101.[Електронний ресурс]: URL : http://nixelpixel.tumblr.com/post/99134981487/%D1%84%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%BC-101.

PECULIARITIES OF INTERNATIONAL WORDS TRANSLATION FROM ENGLISH INTO UKRAINIAN

Ісай В. А.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Люлька В. М., кандидат філологічних наук, доцент

In the system of modern Ukrainian economic terminology, formed on the basis of the wide and comprehensive use of all resources of the national language, international terms are an integral part of it. The development of historical language study, inter-language relations have always been in the focus of researchers' attention.

The aim of the article is to study international words and identify the ways of translation for intercultural communication. The achievement of the set aim stipulates the research of the notion of the term "international word" or "internationalism" and the study of the ways of their penetration into the languages and to specify the peculiarities of international words' translation from English into Ukrainian.

Internationalisms or international words are words or expressions that belong to the common foundation of a number of languages closely related to origin or similar in their cultural development. Usually, they are either borrowed directly from a source or through another language [2, p. 28].

The use of international values in the translation of English internationalisms into the Ukrainian language leads to a violation of the stylistic norms of the language and style of Ukrainian scientific and technical literature.The complication of the translation of international words lies in the fact that, in combination with another word, it acquires certain specifics in the scientific and technical texts.

Within the huge number of borrowed words in any language, we can select a group of words, called internationalisms. Internationalization is a special phenomenon among various forms of cross-language communities on the planet. Such signs significantly bring together languages and play an important role in information exchange processes. In addition, the international lexicon is the most visible and recognized manifestation of international commonness in language dictionaries. The particular importance of internationalism in the development of modern languages is due to the fact that they are generally recognized forms of lexical-semantic expression of the most important concepts of modern culture.

The international words of the adjective optimistic, pessimistic are translated into scientific and technical texts as "overestimated" and "understated" respectively: *optimistic percent – завищений процент; the theory is pessimistic – розрахунок дає занижені результати.*

From the perspective of an interpreter internationalism can be divided into two groups. First group is actually internationalisms, which have the same meaning in the languages of the original and the translation, for example: *sport – спорт, football – футбол.* These words coincide both in form and in value, and in the language of translation there are equivalents for their translation. Given this, the translation of proper internationalism does not create any difficulty for the translator.

Second group is pseudo-internationalisms. In the Ukrainian language they have a completely different meaning than in other languages. Transmission of words in this group causes some difficulties. The translator mentions, first of all, the one word, which in the Ukrainian language has a different meaning. Examples: *complexion – the natural color or appearance of skin on your face; комплекція – будова тіла; prospect – a possibility that something you hope for will happen soon; проспект – 1) широка пряма вулиця в місті; 2) поширений виклад плану, зміст якої-небудь наукової праці, учбового посібника; 3) рекламна листівка або брошура з описом товару та умов торгівлі* [1].

The words of this group are especially dangerous for an interpreter, since they are international only in one of their meanings. These include many words that mean the profession, the occupation.

Director – 1. one of the committee of top managers who control a company; 2. the person who gives instructions to the actors, cameraman in a film or a play; 3. someone who is in charge of a particular activity or organization.

Директор – керівник установи, підприємства чи навчального закладу.

Engineer – 1. someone who designs the way roads, bridges, machines etc. are built; 2. someone who controls the engines on a ship or aircraft; 3. someone who repaires electrical or mechanical equipment; 4. soldier in the army who designs and builds roads, bridges etc; 5. AmE someone who drives a train.

Інженер – спеціаліст з вищою технічною освітою.

President – 1. the official leader of a country that does not have a king or a queen; 2. the person in charge of a club, college, government department, etc; 3. AmE the head of a business, bank etc; 4. head of the meeting.

Президент – 1. виборний голова, керівник товариства, організації, установи тощо; 2. в ряді країн глава держави [4].

The problem of translator's "false friends" can be applied to the translation of scientific and technical texts; it has its characteristic peculiarities. It is possible to note that the translator's "false friends" in the scientific and technical texts are characterized by certain specific properties. This specificity is manifested both in the quantitative composition of "false friends" and their quality characteristics. Since a large percentage of words related to the translator's "false friends" category are considered to be international words. Speaking about quantitative specificity of the translator's "false friends" in the scientific and technical texts, we can see a "classic" example of the translator's "false friend" – the word "accurate"; it has another meaning – "точний". There are other examples: "comfort" – "підтримка, втішання», not only "комфорт"; "director" – "голова, режисер", not only

“директор”, “figure” – “цифра, ілюстрація, креслення”, not only “фігура”, “party” – “вечірка, свято”, not only “партія” [3, p. 146].

Consequently, the existence of international lexis, and mainly understanding of the conditions of its functioning, its system-structural relationships can help to optimize the cognitive processes in any sphere of human activity. International lexis as a product of history and as a linguistic phenomenon occupies the minds of many linguists. However, we can not say that the existing books on linguistics, lexicography, theory and practice of translation abound with a variety of material on the subject of internationalism. It is necessary to establish the fact of uniformity in the supply of information material on internationalisms issues. It gives foundations for further research of this issue.

Список використаних джерел

1. Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов / О.С. Ахманова. –М., 2004. – 571 с.

2. Борисова, Л.И. Ложные друзья переводчика / Л.И. Борисова. – М., 2005. – 211 с.

3. Жлуктенко Ю. А. Интернациональные элементы в лексике и терминологии / Ю.А. Жлуктенко. – К., 1980. – 247 с.

4. Розенталь Д. Словарь лингвистических терминов. [Electronic resource] / D. A. Rozental. Retrieved from: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks /Linguist/DicTermin/j.php

РОЛЬ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДВИЩЕННІ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Горобець М. В.
здобувач вищої освіти СВО доктора філософії,
факультету Агротехнологій та екології

Науковий керівник –
Ільченко А. М., кандидат педагогічних наук, доцент

Сьогодення відзначається стрімким розвитком науково-технічного прогресу, поширенням ІТ-технологій, що вимагає від людства швидкого оволодіння все більш складною та об’ємною інформацією. У зв’язку з цим, перед вітчизняною освітою постали питання актуальності впровадження у закладах вищої освіти інноваційних технологій, зокрема й інформаційних.

Необхідність інформатизації освіти очевидна. Вона має спрямовуватись на формування та розвиток інтелектуального потенціалу здобувачів вищої освіти, впровадження комп'ютерних методів навчання. Це допоможе вирішувати проблеми освіти на вищому рівні з урахуванням світових вимог та удосконалить форму і зміст навчального процесу.

Нові комп'ютерні технології – основа розвитку інформатизації освіти. До їх переваг можемо віднести: інтерактивність, сучасність, можливість застосування кращих практик викладання Європейських країн. Впровадження інформаційних комп'ютерних технологій у сучасну освіту суттєво прискорює передавання знань і накопиченого технологічного та соціального досвіду людства, допомагають людині успішніше й швидше адаптуватися до сучасних умов життя та соціальних змін.

Проблеми інформатизації освіти знайшли відображення у працях таких науковців: Я.В. Булахова, В.Ф. Заболотного, Г.О. Козлакова, О.А. Міщенко, О.П. Пінчук та інших. Як свідчать дослідження учених, основними напрямами формування перспективної системи освіти, що мають принципово важливе значення для України, є підвищення якості освіти шляхом її фундаменталізації, інформування учнів і здобувачів вищої освіти про сучасні досягнення науки у більшому обсязі та швидшими темпами, підвищення творчого потенціалу освіти.

Інтернет – це глобальна комп'ютерна мережа, яка має майже необмежені можливості збирання та збереження інформації, передавання її індивідуально кожному користувачеві. Перші кроки із впровадження Інтернету в систему освіти показали його величезні можливості для її розвитку. Зараз відбувається накопичення досвіду, пошук шляхів підвищення якості навчання і нових форм використання ІКТ у різних навчальних процесах. Певні труднощі використання ІКТ в освіті виникають у зв'язку з відсутністю не тільки методичної бази їх використання, а й методології розробки ІКТ для освіти, що примушує педагога на практиці орієнтуватися лише на власний досвід і вміння шукати шляхи ефективного застосування інформаційних технологій.

В освіті важливою умовою успішної інтеграції технологій є професійна підготовка викладачів і фахівців, які здійснюють експлуатацію систем і засобів нової інтегрованої технології навчання. Кожний учасник навчання повинен володіти необхідною інформаційною грамотністю і розумінням у використанні технологій, у деяких країнах для цього необхідно навіть мати відповідний сертифікат. Введення сертифікатів для учасників процесу навчання дає змогу спростити впровадження ІТН і підвищити адекватність оцінок ефективності технологій.

Мультимедійні засоби навчання займають важливе місце у розвитку інформаційного суспільства. Деякі науковці вважають, що це – комплекс апаратних і програмних засобів, що дозволяють користувачеві спілкуватися з комп'ютером, використовуючи різноманітні, природні для себе середовища: графіку, гіпертексти, звук, анімацію, відео. Мультимедійні системи надають користувачеві персонального комп'ютера такі види інформації: текст, зображення, анімаційні картинки, аудіо коментарі, цифрове відео. Технології, які дозволяють з допомогою комп'ютера інтегрувати, обробляти і водночас відтворювати різноманітні типи сигналів, різні середовища, засоби і способи обміну інформацією, називаються мультимедійними [1].

Наведемо приклади застосування засобів мультимедіа в навчальному процесі вищої школи [2]:

1) використання електронних лекторів, тренажерів, підручників, енциклопедій;

2) розробка ситуаційно-рольових та інтелектуальних ігор з використанням штучного інтелекту;

3) забезпечення дистанційної форми навчання;

4) проведення інтерактивних освітніх телеконференцій;

5) побудова систем контролю й перевірки знань і умінь здобувачів вищої освіти (використання контролюючих програм-тестів);

6) створення і підтримка сайтів навчальних закладів;

7) створення презентацій навчального матеріалу;

8) здійснення проективної і дослідницької діяльності здобувачів тощо.

Вважаємо, що використання комп`ютерних технологій у навчально-виховному процесі вищої школи можуть підвищити мотивацію здобувачів до навчання, сприятимуть інтенсифікації процесу навчання, формуванню особистості студента, розвитку життєвий і професійних навичок самостійної роботи з навчальними матеріалами, самоконтролю, сприятиме підвищенню ефективності навчання за рахунок гармонізації з індивідуальними потребами.

Отже, сучасні інформаційні технології відіграють провідну роль у підвищенні якості освіти ЗВО України. Застосування комп'ютерних технологій та мультимедіа в освіті дає змогу підвищити якість навчання, створити нові засоби впливу на здобувачів вищої освіти, ефективніше взаємодіяти викладачам зі студентами.

Список використаних джерел

1. Заболотний В.Ф. Дидактичні засади застосування мультимедіа у формуванні методичної компетентності майбутніх учителів фізики: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. пед. наук: спец. 13.00.02 Теорія та методика навчання (фізика) / В.Ф. Заболотний. – Київ. – 2010. – 38 с.

2. Ставицька І.В. Інформаційно-комунікаційні технології в освіті [Електронний ресурс] / І.В. Ставицька – Режим доступу: http://confesp.fl.kpi.ua/ru/node/1103.

ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ДО НАВЧАННЯ У ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Малиновська А. Ю.,
здобувач вищої освіти СВО доктора філософії,
факультету Ветеринарної медицини

Науковий керівник –
Ільченко А. М., кандидат педагогічних наук, доцент

На сьогоднішній день у нашій країні досить гостро постає питання конкурентної спроможності вітчизняних фахівців на світовому ринку праці. Відповідно, першочерговим завданням закладів вищої освіти є якісна фахова підготовка майбутніх спеціалістів. Базовою необхідністю у процесі якісної підготовки фахівців є їх мотивація до навчання, без якої весь навчально-виховний процес значно знижує свою ефективність. Тому, визначена проблема не втрачає своєї актуальності.

У працях вітчизняних і зарубіжних науковців висвітлено різні підходи до вирішення проблеми формування мотивації до навчально-пізнавальної діяльності в умовах вищої школи, а саме: проведено аналіз мотивів вступу до закладів вищої освіти (С.В. Бобровицька, О.В. Гилюн, Г.А. Мухіна, А.Н. Мечніков, Ф.М. Рахматуліна та ін.); виявлено динаміку змін мотивів на різних курсах (С.В. Бобровицька, Н.В. Бордовська, Р.С. Вайсман, А.О. Реан, П.М. Якобсон та ін.); виділено умови, що сприяють формуванню у здобувачів вищої освіти позитивної мотивації до навчально-пізнавальної діяльності (Н.П. Волкова, А.І. Гебос, С.С. Занюк, В.Я. Кикоть, В.Є. Михайличенко, В.В. Полянська, О.Б. Тарнопольський, В.А. Якунін та ін.) [1].

Поняття мотиву та мотивації до навчання висвітлюються у психолого-педагогічній науковій літературі. Є.П. Ільїн трактує мотив як складне психологічне утворення, що спонукає до свідомих дій та вчинків, а також є основою для цих дій. Поняттям «мотив», на думку науковця, часто позначаються такі психологічні явища: намір, бажання, прагнення, побоювання тощо, у яких відображається наявність у людській психіці готовності, що спонукає досягненню певної мети [3]. За С.У. Гончаренком, термін «мотивація» інтерпретується як система мотивів або стимулів, чинників, що детермінують конкретну діяльність, поведінку особистості [4].

Згідно досліджень О.В. Гилюн, на основі аналізу матеріалів соціологічних опитувань студентів Дніпровського національного університету за період з 2000 по 2010 р.р., що проводилися кафедрою соціології: «… конкретна цілеспрямованість освітніх мотивацій студентів в останні роки знижується» [2,с.104]. Інші автори, які працювали над цим питанням, отримали схожі результати анкетування щодо мотивів вступу до закладу вищої освіти. Таким чином, проаналізувавши дані, отримані науковцями, можемо зробити висновок, що 47% абітурієнтів мають мотив – оволодіння професією, мотиви реш-

ти абітурієнтів – легкість, з їх точки зору, вступу, можливість спілкування з однолітками, необхідність мати час для самовизначення, престижність диплома вищої освіти (саме диплому, а не освіти) [1].

Не викликає сумніву той факт, що важливою частиною навчально-виховного процесу та першочерговим завданням викладачів сучасної вищої школи є формування мотивації до навчання у здобувачів вищої освіти, що стане в нагоді їм при визначенні майбутньої професії та становлення як висококваліфікованого фахівця. Професійний викладач у процесі роботи над мотивацією до навчання має обов'язково враховувати багато аспектів внутрішнього життя студента: його інтереси, здібності, знання, навички, цінності, переконання, індивідуальні особливості, можливості.

Педагог має завдання розробити таку методичну систему соціалізації та професійної підготовки майбутніх фахівців, щоб здобувач вищої освіти відчув особисту зацікавленість в якості та повноцінності освоєння матеріалу, важливості самоосвіти та самовиховання. Здобувач вищої освіти має зрозуміти, що його основна мета навчання – закладення основ професійних знань, що будуть ним використані у майбутній професії. Він повинен відчути, що навчально-виховний процес – це не лише здобуття теоретичних знань, але й можливість для самореалізації та самоствердження.

Аналізуючи праці вітчизняних і зарубіжних науковців, які займаються питанням формування мотивації до навчання у здобувачів вищої освіти, можна визначити наступні фактори впливу: 1) професіональні навички та педагогічна майстерність викладача; 2) ставлення до здобувача вищої освіти як до особистості та суб'єкта навчально-виховного процесу; 3) впровадження сучасних педагогічних технологій, прийомів у навчанні; 4) доступність та зрозумілість навчального матеріалу; 5) використання креативних методів викладання, заохочення та покарання; 6) усвідомлення здобувачами вищої освіти завдань навчання; 7) використання методів для формування почуття обов'язку і відповідальності; 8) професійна спрямованість навчально-виховного процесу; 9) формування позитивного мислення; 10) усвідомлення цінності та важливості активної громадської позиції.

Отже, викладач та здобувач вищої освіти мають усвідомлювати, що без стійкої позитивної мотивації до навчально-пізнавальної діяльності не можливо досягти високого рівня професійної підготовки майбутнього спеціаліста. Тому, перед педагогікою вищої школи постають все нові завдання та проблеми, які потребують сучасних та конструктивних рішень.

Список використаних джерел

1. Черняк Н.О. Формування мотивації студентів до навчання у ВНЗ / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.uipa.edu.ua/images/data/zbirnik/Chernyk.pdf

2. Гилюн О.В. Освітні мотивації студентської молоді / О.В. Гилюн // Грані: наук.- теорет. і громад.-політ. альманах / Дніпропетр. нац. ун-т ім. О. Гончара; Центр соц.- політ. дослідж. – Д., 2012. – № 1 (81). – С. 102-104.

3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.

4. Український педагогічний словник / уклад. С.У. Гончаренко. – К.: Либідь, 1997. – 375 с.

АДАПТАЦІЯ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДО МАЙБУТНЬОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Маслак М. М.
здобувач вищої освіти СВО доктора філософії,
факультету Технології виробництва і переробки продукції тваринництва

Науковий керівник –
Ільченко А. М., кандидат педагогічних наук, доцент

Формування професійної та соціальної адаптації здобувачів вищої освіти є важливим чинником рівня їх конкурентості на сучасному ринку праці. Актуальні питання адаптації молоді до взаємин у групі та нових умов життєдіяльності висвітлювалися у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: В. Кікотя, О. Симоненка, Т. Середи, М. Лісіна, Д. Клаузен, ін. Проблема адаптації персоналу на підприємстві та її вплив на ефективність роботи персоналу в різних аспектах розглядалися в наукових публікаціях: Н. Архипова, Л. Балабанова, С. Беляєва, В. Веснина, М. Виноградського, А. Виноградської, О. Грішнової, Б. Єрьоміна, ін. Аналіз наукової літератури показав, що у науковому світі не існує єдиного й чіткого визначення та сприйняття окремих категорій із досліджуваної проблеми. Але, в контексті професійної адаптації науковці виділили основні її аспекти: професійне становлення особистості, самовизначення та самосвідомість.

Адаптація особистості, зазначає О. Крушельницька, це процес пристосування до умов зовнішнього і внутрішнього середовища, що базується на поступовому освоєнні нових професійних, соціальних та організаційних умов [2]. Поступаючи на роботу, молодий фахівець активно включається в систему професійних і соціально-психологічних відносин конкретної трудової організації, засвоює нові для нього соціальні цінності, ролі, погоджує свою індивідуальну позицію з цілями і завданнями трудового колективу. Проте, під час працевлаштування, людина вже має свої цілі та ціннісні орієнтації поведінки, корпоративної культури. Таким чином, виникають певні розбіжності між тим «як вчили» і тим «як це повинно бути на практиці».

Як вважає В. Олійник, у вищій школі потрібно приділяти увагу, насамперед, професійній адаптації здобувачів вищої освіти – науково обґрунтованій системі заходів, що забезпечують входження, оволодіння та досягнення особою професійної майстерності у конкретному виді трудової діяльності на робочому місці [5]. Досліджуючи питання адаптації здобувачів вищої освіти

до майбутньої професійної діяльності, Л. Малинович, доводить, що формування, становлення індивіда як професіонала означає адаптацію до трудового колективу, технологій і техніки виробництва, стилю керівництва та спілкування в професійному середовищі тощо. У процесі трудового життя випускник освоює різні форми професійної діяльності, що дозволяє інтегруватися в різні системи професійних відносин, здійснювати їх на відповідному рівні [4].

Отже, метою адаптації здобувачів вищої освіти до майбутньої професійної діяльності є потреба у єднанні з професійним середовищем та вираженні свого професіонального потенціалу.

Аналізуючи психолого-педагогічну проблематику професійної адаптації, В. Каземіренко, виділяє такі її види: 1) професійну адаптацію у вищій школі – процес залучення особистості до професії, який виражається в набутті професійних знань, умінь, навичок, необхідних для майбутньої діяльності, що зумовлюється вивченням та опануванням структури підготовки фахівця відповідного рівня, загального змісту та окремих компонентів навчального процесу; 2) дидактичну адаптацію – пристосування здобувачів вищої освіти до нової для них системи професійного навчання, яка полягає у адаптації студентів випускників до обраної професійної діяльності та системи підвищення професійної кваліфікації [1].

На думку Т. Кудрявцева, професійне становлення особистості проходить такі стадії свого розвитку: 1) формування професійних намірів; 2) професійне навчання; 3) професійна адаптація; 4) часткова або ж повна реалізація особистості у своїй професії [3].

Зауважимо, що ефективність професійної адаптації залежить, насамперед, від зв’язку методів та технологій навчання у вищій школі та на підприємстві чи установі, від рівня сформованості професійної компетентності, креативного та творчого мислення, достатнього прагнення здобувача оволодіти обраною професією. Професійне самовизначення допомагає випускнику здійснити свій професійний вибір. Отже, основним завданням для випускників є реальна оцінка своїх можливостей, готовність до внутрішнього формування і побудови перспектив свого соціального та професійного розвитку.

Для успішної реалізації здобувачів у сучасному світі необхідно мотивувати їх до свідомого вибору професії, спонукати до постійного саморозвитку, враховуючи всі аспекти взаємозв’язків професійної та соціальної адаптації.

Список використаних джерел

1. Каземіренко В.П. Програма дослідження психосоціальних чинників адаптації молодої людини до навчання у ВНЗ та майбутньої професії. Практична психологія та соціальна робота. 2004. С. 76–77.

2. Крушельницька О.В. Управління персоналом: навч. посіб.; 2-е вид., перероб. і доп. / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. Київ: Кондор, 2005. 308 с.

3. Кудрявцев Т.В. Психологический анализ динамики профессионального самоопределения личности / Т.В. Кудрявцев, В.Ю. Шегурова. // Вопросы психологии. – 1998. – С. 51-59.

4. Малинович Л.М. Адаптація студентів-випускників до професійної діяльності / Л.М. Малинович. // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна. – 2012. – С. 213-221.

5. Олійник В.І. Модель професійної адаптації молодих менеджерів до першого робочого місця / В.І. Олійник. // Вісник Житомирського державного університету. – 2013. – №3. – С.122.

ПЕДАГОГІЧНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Соломон Ю. В.
здобувач вищої освіти СВО доктора філософії,
факультету Агротехнологій та екології

Науковий керівник –
Ільченко А. М., кандидат педагогічних наук, доцент

Сучасна освіта базується на принципах демократизації та гуманізації, що передбачає ставлення до людини як до найвищої цінності, стимулювання гармонійного розвитку й прояву творчого потенціалу особистості в праці. Навчання у вищій школі розв'язує не лише завдання освіти, виховання й розвитку особистості студента, а й підготовки його до трудової діяльності, яка у найближчому майбутньому має стати основним джерелом існування та засобом особистісної самореалізації. Тому, в навчально-виховному процесі вищої школи важливо вживати заходи для підвищення його ефективності, поліпшення умов взаємодії викладача і студента, переведення останнього на рівень активного суб'єкта навчального процесу, якісної підготовки до професійної діяльності.

Дослідження проблеми професійної підготовки здобувачів вищої освіти складає сьогодні приблизно чверть всіх педагогічних досліджень, виконаних в межах педагогіки вищої школи. Над проблемою працювали: П.Р. Атутов, А.В. Барабанщиків, С.Я. Батишев, В.П. Беспалько, І.Д. Бех, А.Н. Веселов, Б.С. Гершунській, В.А. Зернов та інші науковці і практики. Аналіз наукової літератури показав, що не існує чітких вказівок щодо підвищення ефективності навчального процесу, які були б універсальними для кожного закладу вищої освіти. Їх вибір залежить від умов, за яких він відбувається, рівня активності студентів, їх включення у науково-пізнавальну, дослідну діяльність та багатьох інших чинників. Тому, одним із важливих завдань

викладача вищої школи є об'єктивна оцінка стану навчально-виховного процесу та підбір ефективних шляхів його вдосконалення та інтенсифікації.

Важливою передумовою реформування вищої освіти має стати принципове оновлення методів і технологій навчання, перехід від технологій «до студента – з культурою» до технологій «зі студентом – до культури» [2]. Насамперед, у вищій школі мають удосконалюватися основні форми організації навчання: лекційні, семінарські, лабораторні заняття, які вибудовуються через зіставлення багатоманітності позицій та ідей, коли закладаються основи для внутрішнього діалогу, особистісного самовизначення, ціннісного осмислення знання.

Способом реалізації певних цілей навчання, зазвичай, є методи навчання, які оцінюються в педагогіці як один із найважливіших компонентів загальної структури навчально-виховного процесу. За класифікацією Ю.К. Бабанського методи навчання поділяються на 3 основні групи: 1) методи організації і здійснення навчально-пізнавальної діяльності; 2) методи стимулювання і мотивації учіння; 3) методи контролю і самоконтролю в навчанні [1]. Оскільки дані методи навчання не можна сприймати як рецепт для розв'язання навчальних завдань, викладачу вищої школи доцільно розвивати креативність, педагогічну майстерність, творчу мудрість, що може забезпечити оптимальний підхід до використання методів навчання, впроваджувати інноваційні підходи при викладанні навчальних дисциплін з метою підвищення ефективності освітнього процесу.

Окремі науковці звертають увагу на комунікативні методи навчання, які є ефективними у навчально-виховному процесі вищої школи, а саме: 1) методи, спрямовані на стимулювання когнітивних процесів (вирішення проблемних завдань, використання рольових та ділових ігор тощо); 2) методи, які передбачають використання інтерактивних форм та прийомів навчання, що беруть до уваги інтерес, мотивацію студентів до навчальної та науково-дослідної діяльності; 3) методи, побудовані на моделюванні та імітації реальних чи віртуальних ситуацій; 4) методи, що передбачають чітку взаємодію викладача вищої школи у межах малої творчої групи студентів за принципом єднання індивідів із різним креативним та інтелектуальним потенціалом [3]. Урізноманітнюють навчальну діяльність методи, форми і засоби, зорієнтовані на глибоку особистісну залученість студентів: дискусії, диспути, дебати як змагання у побудові аргументації, діалоги з практиками, зустрічі-діалоги зі науковцями, проблемні навчальні екскурсії, вирішення складних професійних і життєвих ситуацій тощо. Для підвищення ефективності процесу професійної підготовки важливо впроваджувати елементи особистісно-орієнтованого, розвивального навчання.

Отже, на викладача вищої школи покладається подвійна відповідальність: він має не допомогти здобувачеві вищої освіти одержати професійні знання, але й бути взірцем для майбутнього спеціаліста протягом певного часу. Шляхами забезпечення ефективності навчально-виховного процесу є: дотримання сукупності основних закономірностей та принципів навчання, впровадження традиційних й

інноваційних методів навчання, новітніх освітніх технологій, сучасне освітнє середовище, ін. В процесі організації професійної підготовки студентів слід зважати на низку чинників, які у єдності та взаємозв'язку можуть забезпечити інтенсивність, а отже, й ефективність навчання: організація навчального процесу на науковій основі, забезпечення високого рівня психолого-педагогічної підготовки науково-педагогічних кадрів, оптимізація змісту навчального матеріалу з погляду вікових та індивідуальних можливостей здобувачів вищої освіти, гуманізація та гуманітаризація навчально-виховного процесу.

Список використаних джерел

1. Бабанский Ю.К. Методы обучения в современной общеобразовательной школе. М.: Просвещение, 1985. 348 с.

2. Бойченко В. Шляхи підвищення ефективності навчальної діяльності студентів педагогічного університету / В. Бойченко // Вісник львівського університету, 2009. – №25. – С.293 – 299.

3. Кузьмінський А.І. Педагогіка вищої школи. Навчальний посібник / А.І. Кузьмінський - К.: Знання, 2005. – 486 с.

ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ БАКАЛАВРІВ В УМОВАХ ВИЩОЇ ШКОЛИ

Яременко А. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», факультету Обліку та фінансів

Науковий керівник –
Ільченко А. М., кандидат педагогічних наук, доцент

Нині Україна перебуває на новому етапі розвитку державності, що потребує якісно-нових рішень, реформ. Темпи розвитку суспільства, держави залежать також від сучасної молоді з усвідомленою суспільно-політичною позицією та особистісними якостями, такими як: патріотизм, гуманізм, толерантне ставлення до різних політичних напрямів, що формуються в процесі виховання й освіти. Тому, одним із основних завдань вищої школи залишається формування політичної компетентності та політичної культури у здобувачів вищої освіти, що виступає умовою їх успішної майбутньої професійної діяльності та життєдіяльності загалом. Питання формування політичної компетентності у молоді вивчалися науковцями і практиками: Білозерською С.І., Калиновським Ю.Ю., Кравець Р.А., Савченко О.Я., Слінченко Л.В., Титаренко Т.М., іншими. Ними доведено, що політична освіта та виховання молоді є основою підвищення її політичної активності.

Метою нашого дослідження є аналіз сформованості політичної компетентності сучасної молоді. Здійснення зазначеної мети передбачало вирішення наступних завдань: з’ясування сутності політичної компетентності; визна-

чення стану сформованості основних елементів політичної культури. Основними методами дослідження було: анкетування для поглибленого вивчення проблематики питання; аналіз, узагальнення для підбиття висновків на основі проведеного дослідження та передбачення перспектив подальших досліджень.

Компетентність – це не лише знання, окремі вміння й навички, а й галузь складних умінь, розвиток основних особистісних якостей особистості [1]. Політична компетентність є сукупністю декількох елементів, зокрема: когнітивного (реалізуються через освітні програми, які надають політичні знання, роз'яснюють процес державотворення та зароджують вміння активної громадської позиції); мотиваційного (розвиває інтерес до суспільного життя та формує віру в певні суспільні ідеали); діяльнісного (формує комунікативні навички, застосування теоретичних знань на практиці) та інших. Основними ознаками політичної компетентності визначені: правосвідомість, політична освіченість, патріотизм, активність, моральність, формування яких може бути реалізовано, як за активної участі держави, так і за допомогою освіти [2].

Для того, щоб дослідити рівень сформованості політичної компетентності у здобувачів вищої освіти в Полтавській державній аграрній академії було проведено анкетування, в якому брали участь 30 здобувачів вищої освіти другого року навчання спеціальностей: «Фінанси, банківська справа та страхування», «Облік та оподаткування». В анкетах були зазначені питання, типу: «Чи збираєтеся ви брати участь у виборах президента України в 2019 році?», «Чи цікавитеся політичними новинами в Україні?», «Написати прізвище прем'єр-міністра України», «Чи вважаєте ви, що зможете вплинути на майбутнє становище України?», «Якби була можливість емігрувати, до якої із перерахованих країн ви б поїхали чи залишилися в Україні?».

Аналіз анкетування показав, що: 1) 70% здобувачів вищої освіти зазначили, що дійсно будуть брати участь у майбутніх виборах президента, проте 30% не збираються; 2) 50% опитуваних цікавляться політичними новинами, 33% переглядають їх не часто, а решта 17% взагалі не цікавляться політичним життям країни; 3) 86% анкетованих знають прізвище прем'єр-міністра, а 14% – ні; 4) 20% вважають, що дійсно зможуть вплинути на політичне життя України, 53% дали відповідь – частково, 23% зауважили, що ніяк не зможуть вплинути, 4% зазначили, що від них нічого не залежить; 5) 83% здобувачів вищої освіти за першої можливості виїхали б за кордон, а в Україні залишилося б лише 17%.

Одержані результати анкетування доводять, що у більшості молодих людей елементи політичної культури, а саме: політичні знання, досвід, політична свідомість, сформовані на початковому рівні, більшість з них має пасивну громадську позицію. Вирішенню цих проблем сприятиме вивчення здобувачами вищої освіти навчальної дисципліни «Політологія», завданнями якої є підготовка до участі у суспільно-політичному житті, подолання стереотипів та формування політичної культури і політичної свідомості, виховні

заходи патріотичного характеру, бесіди, диспути, ін. У майбутньому, на наш погляд, потрібно здійснювати схожі моніторинги, щоб запобігти поширенню політичної байдужості серед молоді до проблем власної країни.

Дослідивши формування політичної компетентності у майбутніх бакалаврів, варто зауважити, що сучасна молодь має початковий рівень політичної освіченості, що є неприпустимим, адже саме свідоме, політично грамотне суспільство є «двигуном розвитку» для країни. Отже, потрібно покращувати просвітницьку діяльність сучасної молоді в умовах вищої школи, розвивати бажання до самоосвіти. Важливо формувати політичну компетентність громадян, виховуючи наступні риси: життєву цілеспрямованість, активність, самостійність у прийнятті рішень, здатність аналізувати те, що бачимо і чуємо, готовність відповідати за власні прийняті рішення, вміння працювати результативно та інші. За умов пробудження громадської активності можливе покращання політичної ситуації в Україні.

Список використаної літератури

1. Основні поняття: компетенція, компетентність [Електронний ресурс] – Режим доступу: https:// http://ukped.com/ukrainska-mova-ta-literatura/6784-osnovni-ponyattya-kompetentsiya-kompetentnist.html

2. Слінченко Л.В. Державна політика формування громадянської компетентності в контексті інтеграції України у європейський освітній простір /Л.В. Слінченко // Гілея. Історичні науки. Філософські науки. Політичні науки. – К.: Вид-во НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2013. – Вип. 72 (№5). – С. 856-861.

OVERCOMING BARRIERS IN CROSS-CULTURAL COMMUNICATION

Канцедал Ю. А.
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Ніколаєнко Ю. О.,
кандидат педагогічних наук, доцент

The globalization processes of the modern world lead to the intensive formation of a common culture of international communication. The diversity of cultural life of different countries, especially European, is growing rapidly.

International culture combines the achievements of different peoples, resulting in changes in the artistic, political and religious culture of different countries and regions. This leads to the emergence of new trends in sports, foods, clothes etc. Also are changing elements of social behavior, such as marriage and family.

The "peaceful way" of combining different cultures of communities implies the interaction of communities on the basis of common spiritual life, or through a well-established system of mutual understanding. Global processes require the improvement of political, economic and social communications. At the same time, some cultural areas and civilizations lose their identity and become a new "global culture".

The main aspects of the successful interaction of the global community is tolerant cross-cultural communication.

However, cultural barriers are challenges to cross-cultural communication. When people from different cultures who might speak different languages, have different cultural beliefs or use different gestures and symbols to communicate, their cultural differences might become barriers to successful cooperation. This happens because of a lack of cultural awareness, knowledge, and communication.

Cross-cultural communication barriers manifest themselves in various forms, such as language, behavior, personal values, culture shock, forms of hierarchy, presentation style, individual or group orientation etc.

Language is a very complex thing, and communication between people speaking different languages is difficult. Language is a way of looking at the world, and even skilled translators can find it tricky to convey complex emotions and concepts, which can lead to misunderstandings. When you think about how often you misunderstand someone speaking your language, you can imagine how hard it is to get the full meaning from something a person with a different cultural background is saying to you.

Inaccurate and hostile stereotypes of people from other places can be a barrier to communication in the workplace. Stereotypes are assumptions people make about the traits of members of a group. For example, a stereotypical American is thought to be impatient and arrogant as well as friendly and tolerant. The danger is entertaining stereotypes is that an individual is thought to possess characteristics that are ascribed to the group. Obviously, not all Americans are impatient and arrogant, nor are they all friendly and tolerant. Prejudging an individual can lead to misconceptions and barriers to communication.

What is considered an appropriate display of emotion can differ from culture to culture. In some countries, displaying anger, fear or frustration in the workplace is considered inappropriate in a business setting. People from these cultures keep their emotions hidden and only discuss the factual aspects of the situation. In other cultures, participants in a discussion are expected to reveal their emotions. You can imagine what misunderstandings can arise if a businessperson displays strong emotion in the company of employees who feel that such behavior is out of place [3].

The most common ways to overcome barriers in cross-cultural communication are the following:

1. Clear and polite communication. It reduces the chances of surprises, crises, and confrontation. This can include using simple words, using visual methods to communicate results and avoiding slang words and phrases.

2. Learn about different cultures. Asking polite questions about each other's cultures and expressing willingness to learn about different cultural backgrounds can foster workplace relationships. It is important to create a culture of inquiry where asking questions is encouraged. Being patient and understanding towards beliefs and norms of different cultures, speaking against discrimination at the workplace, and continuously learning about changing cultures are all an effective way to make workplaces more inclusive.

3. Diversity training. Another way to overcome cultural barriers is to ensure there is an inclusion of people of different cultural backgrounds in the workplace. Diversity training can potentially foster inclusive work culture, encourage teamwork and leadership, create new opportunities, and thereby create a positive work culture. This training will help employees understand and embrace the cultural differences of their coworkers, and coworkers to embrace each other [2].

Dialogue is the best way of cross-cultural communication of people. It is needed not only for the political or economic plane, but also for solving global scientific problems [1, p. 91].

Tolerant dialogue helps avoid ethnic conflicts. Therefore, it is necessary to form the cross-cultural literacy of the students when studying foreign languages.

The conditions for the formation of cross-cultural literacy are:

- Knowledge of the culture of the native people;
- Positive attitude towards cultural differences of different nations;
- Respect for the uniqueness of the culture of another people and the adoption of alternative solutions when communicating with representatives of another cultures;
- Adherence to the principles of humanity in interethnic communication.

Consequently, nowadays, cross-cultural relations are necessary for the inhabitants of different countries. Therefore, cross-cultural literacy of society is of great importance for establishing harmonious relations between Ukraine and other countries. This will allow Ukraine to play the unique historical role of the geographical, cultural, as well as intellectual bridge between East and West.

References

1. Межуєв В. Діалог як спосіб міжкультурного спілкування в сучасному світі. Філософська думка. 2011. № 4. С. 90-101.

2. Five ways to overcome cultural barriers in the workplace. Retrieved from: https://takeitpersonelly.com/2018/01/02/5-ways-to-overcome-cultural-barriers-in-the-workplace/

3. Sharon Penn. Cultural communication barriers in the workplace. Retrieved from: https://smallbusiness.chron.com/cultural-communication-barriers-workplace-13888.html

THE WAYS OF TRANSLATION OF PHRASEOLOGICAL UNITS FROM ENGLISH INTO UKRAINIAN

Кєраміоті Т.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Люлька В. М., кандидат філологічних наук, доцент

Interest in phraseology has grown considerably over the last twenty years or so. While the general linguists' view of phraseology before that time can probably be caricatured as "idiom researchers and lexicographers classifying and researching various kinds of fairly frozen idiomatic expressions", this view has changed [4, p. 27]. Nowadays, the issues of identifying and classifying phraseologisms as well as integrating them into theoretical research and practical application has a much more profound influence on researchers and their agendas in many different sub-disciplines of linguistics as well as in language learning, acquisition, and teaching, natural language processing, etc.

One of the main problems in the art of translation is phraseology. In this context, it is a disheartening fact that most of the language-pair-related phraseological dictionaries are unidirectional (source language to target language) and based on a selection of the target language's phraseological units. The problem with the unidirectional approach is the very important fact that phraseological units cannot simply be reversed. It is necessary to make a new selection among the idioms of the former target language in order to achieve a central, adequate corpus of lexical units (lemmata) [1, p. 108].

It is needed to mark that these not numerous articles are of common character only. Moreover, co-operation of languages at a phraseological level is also explored not enough, in our opinion. This question, mainly, was examined in a complex with other linguistic problems.

So, the work is devoted to the research of peculiarities of translation into Ukrainian of English phraseological units. The object of the research – phraseological units. The subject of the research is functioning of phraseological units in literary discourse and ways of their translations. The aim of this work is to explore peculiarities of translation of phraseological units in the context.

For reaching the formulated tasks, the mixed methods in the research were used: distributive method, method of contextual analyses, and method of translating transformations.

I. Korunets offers the following ways of phraseological units translation:

1) phraseological equivalent;
2) phraseological analog;
3) loan translation;
4) descriptive translation;

5) contextual replacement [4, p. 118].

Phraseological equivalent is a Ukrainian figurative phraseological unit which completely corresponds in sense to any English phraseological unit and is based on the same image. Mostly these PU came from the Greek mythology (Cassandra warning – «застереження Кассандри», cautions being neglected, but come true; Augean stable – «Авгійові стайні», neglected place), ancient history and literature (to cross the Rubicon – «перейти Рубікон», to make the important decision; I came, I saw, I conquered – «прийшов, побачив, переміг»), and biblical plots (to cast pears before swine – «розсипати перли перед свиньми», prodigal son – «блудний син») [2].

The number of equivalents in the Ukrainian and the English languages is rather insufficient. More often the translator should use Ukrainian PU, similar in a sense of the English PU, but based on other image [3].

Idiomatic or phraseological expressions are structurally, lexically and semantically fixed phrases or sentences having mostly the meaning, which is not made up by the sum of meanings of their component parts. An indispensable feature of idiomatic (phraseological) expressions is their figurative, metaphorical nature and usage. It is this nature that makes them distinguishable from structurally identical free combinations of words Cf.: red tape (free word-comb.), red tape (idiom) канцелярський формалізм (бюрократизм); the tables are/were turned (free word-comb.) столи перекинуті/були перекинуті – the tables are turned (idiom) ситуація докорінно змінилася; супротивники помінялися ролями/місцями; play with fire гратися з вогнем (free word-comb.) гратися з вогнем (біля багаття) – наражатися на небезпеку (idiom).

On rare occasions the lexical meaning of idiomatically bound expressions can coincide with their direct, not transferred meaning, which facilitates their understanding as in the examples like: to make way, to die a dog's death, to receive a hero's welcome, wait a minute/a moment, to tell (you) the truth, to dust one's coat/jacket.

Translation of phraseologisms from English into Ukrainian is a very complicated problem. Right translation is stipulated with finding the most concordant and equivalent words that is usually deprived of coloring in the translation as a usual lexical unit.

In the case of non phraseological rendering, there are two possibilities: one can opt for a lexical translation or for a calque. The lexical translation consists in explicating through other words the denotative meaning of the phraseologism, giving up all the other style and connotation aspects. In the case of the "hammer and anvil" idiom, a lexical rendering could be "to be in an uneasy, stressing sit.

There are a lot of theoretical works devoted to the topic of translation of praseological units, but no unified “recipe” has been found. Therefore background knowledge; creativity and professionalism of a translator are of great importance. He/she should not only render the meaning of PU, but also the content and the character of the text.

Список використаних джерел

1. Коваленко А.Я. Загальний курс науково-технічного перекладу. – К.: Інкос, 2002. – 320 с.

2. Кунин А.В. Курс фразеологии современного английского языка. – М.: Высшая школа,1986. – 396 с.

3. Голикова Ж.А. Перевод с английского на русский. Учеб. пособие– 2–е изд., испр. – М.: Новое издание, 2004. – 287 с.

4. Корунець І.В. Теорія і практика перекладу (аспектний переклад): Підручник. – Вінниця: Нова книга, 2000. – 448 с.

TRANSLATION OF ABBREVIATIONS AND ACRONYMS IN SMS COMMUNICATION

Лоза Я. О.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Люлька В. М., кандидат філологічних наук, доцент

Billions of them are sent every day, in hundreds of different languages, but SMS messages can still seem unfathomable to some people. The way people write SMS or text messages has developed and evolved over the years to become almost a different language and, like any language, it can be hard to understand if you are new to it.

Acronyms and abbreviations are short ways to write a longer phrase, and they are both considered to be abbreviations. An acronym is a pronounceable word formed mostly (but not always) from the initial letters of a descriptive name or title [3]. For example: radar = radio detecting and ranging / ASAP = as soon as possible.

There are no universal standards for the multiple names for abbreviations or for their orthographic styling. In English and most other languages, such abbreviations historically had limited use, but they became much more common in the XX century. Acronyms are a type of word formation process, and they are viewed as a subtype of blending. Although the word acronym is often used to refer to any abbreviation formed from initial letters, some dictionaries and usage commentators define acronym to mean an abbreviation that is pronounced as a word, in contrast to initialism – an abbreviation formed from a string of initials (and possibly pronounced as individual letters).

Acronym use has been further popularized by text messaging on mobile phones with short message service (SMS), and instant messenger (IM). To fit messages into the 160-character SMS limit, and to save time, acronyms such as "GF" ("girlfriend") and "DL" ("download") have become popular. Some prescriptivists

disdain texting acronyms and abbreviations as decreasing clarity, or as failure to use "pure" or "proper" English.

Acronyms have always been an integral part of computer culture, and they have since spawned a new language on the Internet. The world of email, texting, and instant messaging has given rise to a whole series of acronyms and initialisms that allow texters to complete their messages more quickly. Nearly all are initialisms because they are pronounced letter by letter. Occasionally some are pronounced as words in conversation, though this is uncommon [1].

Normally, one of the most frequent problems that translators have to deal with is the translation of abbreviations or acronyms. We should mention that an abbreviation is the formation of a word from the first letter of each of the words that are part of it. Acronyms, however, are abbreviations that are pronounced as a word (e.g. “sonar” or “NATO”).

Examples of acronyms in SMS:

Acronyms	**Definition**	**Translation**
AFAIK	As far as I know	Наскільки мені відомо
AFK	Away from Keyboard	Відійшов від клавіатури
AKA	Also known as	Також відомий як
B2K	Back to Keyboard	Повернувся до клавіатури
BTW	By the Way	Доречі
B/C	Because	Тому що
DIY	Do it Yourself	Зроби сам
IDK	I don't know	Я не знаю
IMHO	In my Humble Opinion	На мою скромну думку
LOL	Laughing out loud	Голосно сміятися
TTYL	Talk to you Later	Поговорю з тобою пізніше
OMG	Oh my God	Боже мій

An abbreviation is a shortened form of a word or phrase used mainly in writing to represent the complete form. It usually has a full-stop at the end. In modern English, there are several conventions for abbreviations, and the choice may be confusing. The only rule universally accepted is that one should be consistent, and to make this easier, publishers express their preferences in a style guide. Abbreviations may be used to save space and time, to avoid repetition of long words and phrases, or simply to conform to conventional usage [2].

Examples of abbreviations in SMS:

Abbreviation	**Definition**	**Translation**
2moro	Tomorrow	завтра
ASAP	As Soon As Possible	якомога швидше
BFF	Best Friends, Forever	кращі друзі назавжди
BM&Y	Between Me and You	між нами
CTN	Cannot talk now	не можу зараз розмовляти
CUS	See You Soon	Скоро побачимося
EM?	Excuse Me?	Перепрошую?

EOD	End of Day	кінець дня
IDC	I Don't Care	Мені байдуже
ILU / ILY	I Love You	Я тебе кохаю
IMU	I Miss You	Я сумую за тобою
NC	No Comment	Без коментарів
NM	Never Mind	Не звертай уваги
UR	Your / You are	Твій / ти
W8	Wait	Зачекай!

The styling of abbreviations is inconsistent and arbitrary and includes many possible variations. Some abbreviations are formed by omitting all but the first few letters of a word; such abbreviations usually end in a period: Oct. for October, univ. for university, and cont. for continued. One thing to remember about abbreviations is that certain ones are considered informal. If you are writing something very formal, it's better to err on the side of spelling things out. The other thing to remember is that some readers may not know what an abbreviation means. If the abbreviation is obscure or unfamiliar, make sure to explain what it means the first time you use it.

Список використаних джерел

1. Карабан, В.І. Переклад англійської наукової і технічної літератури. Граматичні труднощі, лексичні, термінологічні та жанрово-стилістичні проблеми [Текст] / В. І. Карабан. – Вінниця : Нова книга, 2002. – 564 с.

2. Карабан В. І. Теорія і практика перекладу з української мови на англійську мову : навч. посіб.-довідник для студ. вищ.навч. закл. зі спец. "Переклад" / В'ячеслав Карабан; Джеймс Мейс. – Вінниця: Нова Книга, 2003. – 608 с.

3. Корунець І. В. Теорія і практика перекладу = Theory and practice of translation: аспектний переклад .підручник / І. В. Корунець; ред. О. І. Терех. – Вінниця: Нова книга, 2017. – 448 с.

THE PROBLEM OF FILM TITLE RANSLATION FROM ENGLISH INTO UKRAINIAN

Мандрика Я. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Люлька В. М., кандидат філологічних наук, доцент

With the continuous development of international cultural exchanges, an increasing number of English films are introduced in Ukraine, causing a growing

demand of translations of English films. Film, as an important cultural medium, is increasingly drawing worldwide attention, acting as a window to catch a glimpse of foreign culture. Film title translation is not only a form of artistic expression, reflecting the filmmaker's artistic creativity, but also helps improve aesthetic ability among the audience. Meanwhile, it also has a pragmatic commercial value, playing a vital role in the promotion of films.

However, in English film title translation, due to a lack of cultural background knowledge, only a few good renderings are produced. Most English film title translations are mistranslations. Therefore, those bad translations make audience have difficulty in understanding films and fail to attract them to watch films.

The problem of film title translation from English into Ukrainian is an urgent issue nowadays [4]. This topic is very relevant because every day more and more movies are coming out.

English film title translation does not only involve the equivalent function, but also involves the values and principles between target film titles and source film titles. Some translators prefer using domestication and others prefer foreignization translation. Therefore, this part is an attempt to examine strategies that are concerned with the translation of culture: domestication and foreignization. For purposes of contrast, the terms domestication is used here rather than acculturation, for purposes of foreignization. Literal translation and free translation are not same to domestication and foreignization. Domestication and foreignization are two basic translation techniques which guide linguistic and cultural directions of English film title translation. We know that during the opening-up of domestic cultural market and globalization throughout all over the world, the more effective and practical translation theories are domestication and foreignization. But in what way do they reflect film title's characteristics, functions and principles or which techniques or methods? The most important issue we must have a clear mind is how does domestication translation and foreignization work in English film translation [1].

The first method is based on the direct translation of English-language film names in Ukrainian language. Usually, this method is used in the title of films where there are no untranslatable cultural-specific components and there is no conflict of form and content. For example: *A Dangerous Man (2010) – Небепечна людина, Halloween II (2010) – Хеловін 2, The Graves (2010) – Могили.* This method also includes such methods of translation as transliteration and transcription of their proper names, such as those that do not have an internal form. Such proper names have a culturological component, but when it`s translation becomes inappropriate. Translated in this way, the titles of the films sound like this: *Bronson (2009) – Бронсон, Hannah Montana: The Movie (2009) – Хана Монтана: Кіно, Jesse Stone: Thin Ice (2009) – Джесі Стоун: Тонкий лід.*

The second method is the transformation of the name. For some titles, especially some allusive ones, whose literal translation cannot describe the story neatly and thus fails to provide information and attract the audience, more details have to be added to make them more explicit. Instead of being chosen randomly, these de-

tails should be based on the story and able to help polish the titles. For example - the name of the comedy about the youngest son of the devil *Little Nicky* – translated with the addition of the lexical element – *Нікі, диявол-молодший.*

In order for the film to be a great success in the rental, people add the individual phrases to the original title. A classic example: *Hitch* and its variant in the Ukrainian language – *Правила Знайомства: Метод Хітча*, because this story is about a man who trained men the rules of dealing with women.

Translators also practice taking omission of words. For example, *Three Burials of Melquiades Estrada* in Ukrainian rolled up were called *Три могили*. This is justified, because the name Melquiades name would become very difficult to read. If for the English speaking viewer this is a well-accepted name, then for the Ukrainian viewer it is an obscure foreign name, which only complicates the perception of the name.

The next method of translation is replacement of the name or free translation. The translator sometimes has to provide a new title for the movie and rely on his own intuition and taste to choose one good translation among all the possible translations. The new title should factually and accurately describe the story. Free translation is a strategy that seeks to convey the meaning and the spirit of the original title without sticking to the form mechanically. This method is frequently applied when literal translation is not suitable. For example, *The Cinderella Man (2005)* is translated as *Нокдаун.* Because this name corresponded to the meaning of the film and the Ukrainian counterpart to the title does not exist [2].

Also there are several lexical semantic transformations. They are:

1) Concretization (when the words in English are more semantically meaningful and have no specific equivalent in the Ukrainian language); For example, *Wanted* as *Особливо небезпечний*.

2) Generalization (when a narrower semantic value is replaced by a wider range); for example, *The assassination of Richard Nixon - Замах на Річарда Ніксона.*

3) Semantic development (translation due to contextual and logical change of subject, process or feature); *Shark Tale* as *Підводна братва.*

4) Antonymic translation (translation using a word with opposite meaning to the word used in the original); for example, *Weep No More, My Lady – Не плач, моя люба*.

5) Adding words during translation to explain; *Hellboy* as *Хеллбой: Герой з пекла.*

6) Missing words during translation; *Garfield: A tail of two kitties* as *Гарфілд.*

7) Compensation (the transmission of the content is not the same as those used in the original) for example, *Attila* as *Атілла – завойовник* [3].

At present, foreignization translation strategies in the translation of film titles occupy the position of the mainstream. But in the film title translation, foreignization translation and domestication are meant to coexist in a very long period of time. Foreignization has been regarded as positive qualities although the transla-

tion standard is keep changing. Anyway, the research of English film title translation should combine with the reality.

Список використаних джерел

1. Антропова А. В. Названия американских и российских кинофильмов: сопоставительная характеристика и проблемы перевода : дис. … канд. филол. наук : 10.02.20 / А. В. Антропова. – Екатеринбург, 2008. – 217 с.

2. Карабан В. І. Теорія і практика перекладу з української мови на англійську мову : навч. посіб.-довід. для студ. вищ. навч. закл. зі спец. "Переклад" / В'ячеслав Карабан; Джеймс Мейс. – Вінниця: Нова Книга, 2003. – 608 с.

3. Комиссаров В. Н. Теория перевода : лингвистические аспекты / В. Н. Комиссаров. – М. : Высшая школа, 1990. – 250 с.

4. Корунець І. В. Теорія і практика перекладу = Theory and practice of translation: аспектний переклад .підручник / І. В. Корунець; ред. О. І. Терех. – Вінниця: Нова книга, 2017. – 448 с.

THE ROLE OF LEGUMES IN A FARMING FUTURE

Богуславський А. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету агротехнології та екології

Науковий керівник –
Жорник І. І., ст. викладач кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін

The number of humanity on our planet is constantly increasing, according to UN forecasts, by 2050 it will double. So the problem of food security is becoming more relevant than ever, and on the other hand, the intensive management of rural economy leads to more and more depletion of the soil, loss of its most valuable component – humus. Leguminous crops can immediately solve both problems: they are a valuable source of vegetable protein and, at the same time, a natural remedy for the soil, ensuring water conservation and fixation of nitrogen. Legumes are valued worldwide and considered the second most important food source after cereals. They are nutritionally valuable, providing proteins with essential amino acids, complex carbohydrate and dietary fibre [3]. Grain legume production is increasing worldwide due to their use directly as human food, feed for animals, and industrial demands.

A great way to balance the soil is to introduce legume crops into crop rotation. Nature has given these crops the ability to absorb nitrogen directly from the air and "share" it with the following crops. And this is not all the beneficial properties of legumes. The importance of legume crops in providing the world's population with proteins, and in solving the food problem, even recognized by the United

Nations. International Day of Beans has been established since this year and it will be celebrated annually on February 10.

Advantages of legumes:

Accumulation of nitrogen.

Most legumes convert atmospheric nitrogen into nitrogenous compounds useful to plants. Root nodules containing Rhizobium bacteria fix free nitrogen for the plants. In return, legumes supply the bacteria with carbon produced by photosynthesis. This symbiosis provides the nitrogen needed by the plants for survival. Accordingly, it is possible to reduce the amount of nitrogen fertilizers. And this leads to the decrease of soil chemical pollution.

Enrichment of soil with organic substances.

Dead legume plant remains are the best nutritious material for useful microflora. They maintain soil's health and its high microbiological activity. Legume crops fill the surface layer of soil with potassium, calcium and phosphorus. With the help of microorganisms and root extracts of legumes, heavy phosphates are transmitted in forms available to plants.

Short period of vegetation.

Most legumes, with the exception of soybean, have a short period of vegetation. Due to this, it is possible to optimize agricultural work, to allocate human, technical and financial resources rationally. For example, peas are harvested in July, lentils – in late July, in early August, beans – in August[2].

Drought tolerance and heat resistance.

Legume crops can be divided into two groups according to their ability to grow in different seasons, namely cool-season food legumes and warm- or tropical-season food legumes. Legumes are cultivated in crop rotation worldwide along with other crops but their production potential is constrained by high temperatures. Various stresses, such as temperature, drought and salt, affect the growth of legumes at different developmental stages. Abiotic stresses are the primary cause of crop losses worldwide, reducing the yield of most plants by 50 percent. Temperature stress has the widest and most far-reaching effects on various crops leading to a severe reduction in yield potential. Since legumes have more deep-rooted and branched root system, they can use more moisture contained in deep layers of the soil, and thus can withstand drought. And global warming, as well as “local” warming, which have been observed in our territories in recent years, also draw attention to the adaptability of most legumes to high temperatures. Especially this issue is relevant in the South Ukraine.

Legume importance in organic production**.**

The use of legume crops, able to supply nitrogen to the soil is essential to organic agriculture system. In organic farming no mineral artificial N fertilizers are allowed. Artificial N fertilizers contribute to the problems of salinization, humus reduction in the long term. Organic farmers can use only dung of animals or several kinds of composts. The only way to get N in organic farm circulation is through legumes.

Legumes are known as a cheap source of protein and energy. They are highly important for improving soil fertility, especially the poor sod-podzolic and sandy soils of Polissya of Ukraine. They are characterized by an extremely valuable ability to bind free nitrogen to air with the help of tuberous bacteria and enrich the soil with nitrogen compounds. Legume plants can also improve the structure of the soil, enrich the arable layer with phosphorus, potassium and calcium as well as improve its chemical properties. Legume crops have a potentially important role to play in increasing indigenous nitrogen production, besides meeting human demands for protein and energy. Some legumes have the ability to solubilize otherwise unavailable phosphate by excreting organic acids from their roots, in addition to improving soil fertility. Legumes also help to restore soil organic matter and reduce pest and disease problems when used in rotation with non-leguminous crops.

Список використаних джерел

1.Зернові бобові культури. [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: https://buklib.net

2. Бобові у сівозміні: значення, чергування та переваги**.** [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL : https://superagronom.com

3. The role of legumes in human nutrition [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: https://www.intechopen.com/

MODALPARTIKELN ALS TRÄGER DER GROSSEN EMOTIONEN

Володарська Ю. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Савенкова О. О., ст. викладач кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін

Denn, doch, aber, ja, halt – diese kurzen Wörter machen es möglich, mehr Informationen über eine Situation in einen Satz zu bringen. In der Kommunikation sind Modalpartikeln wichtig, weil sie meta-kommunikative Kommentare sind. Für Deutschlernende sind die Partikeln oft schwierig zu verstehen. Denn in einem Satz sind sie nie obligatorisch. "Man kann sie weglassen und der Aufsatz bleibt grammatisch korrekt", sagt Maria Thurmair, die Professorin für Deutsch als Fremdsprachenphilologie an der Universität Regensburg [1].

Die Modalpartikeln sind eine Besonderheit der deutschen Sprache. Die Untersuchung fand heraus, dass 13 von 100 Wörtern im Deutschen Modalpartikeln sind. Die Frage, warum die Modalpartikeln im Deutschen so wichtig sind, lässt sich nicht wirklich beantworten. Deutsch ist eine sehr ausdifferenzierte Sprache und so gut ausgebaut, dass man alles Mögliche verbalisieren kann.

Denn die Modalpartikeln verändern oft nur Nuancen in einem Satz – die können aber sehr wichtig sein. Ein Beispiel: Die Sätze *Mach mal das Fenster auf, Mach doch das Fenster auf und Mach ruhig das Fenster auf* sind sehr ähnlich. Ins Englische könnte man alle drei mit *Open the window* übersetzen. Aber sie transportieren mehr: Das *mal* bringt mehr Höflichkeit in den Satz. Mit dem *doch* findet der Sprecher es logisch, das Fenster aufzumachen. Vielleicht hat sein Gesprächspartner gerade gesagt, dass ihm sehr warm ist. Mit *ruhig* zeigt der Sprecher, dass der Gesprächspartner wahrscheinlich nicht weiß, ob er das Fenster öffnen darf [3].

Diese kleinen Unterschiede als Sprachlernen richtig zu verstehen und anzuwenden, ist schwierig. Sobald man also die Partikeln oft genug hört und sie auch beim Lesen richtig identifizieren kann, wird man sie irgendwann automatisch verwenden. Wenn man ein Wörtchen aus einem Satz löschen kann, ohne dass das viel an dessen Bedeutung ändert, dann ist dieses Wort wahrscheinlich eine Modalpartikel. Modalpartikeln können nicht am Anfang des Satzes stehen. Sie stehen gerne in der Mitte des Satzes und nach Pronomen. Außerdem kann keine Modalpartikel in allen Satzarten benutzt werden**.** Ein doch, ein aber, ein denn oder ein vielleicht, das am Anfang einer Aussage steht, kann also keine Modalpartikeln sein.

Normalerweise ist es nicht möglich, eine Modalpartikel in eine andere Sprache zu übersetzen. Der fühlt sich die Bedeutung dieser Wörter zu abstrakt.

Beispielen und Erklärungen kann man zeigen, was sie ungefähr bedeuten.

Doch. Man zeigt an: Ich bin überrascht, dass der Gesprächspartner etwas nicht weiß. (Ich war doch schon mal hier. – Ich dachte, dass mein Gesprächspartner weiß, dass ich schon mal hier war.)

Ja. Man sagt etwas, was der Gesprächspartner wahrscheinlich schon weiß. (Ich war ja schon mal hier. – Ich bin ziemlich sicher, dass mein Gesprächspartner weiß, dass ich schon mal hier war.)

Denn. Nur bei Fragen, man zeigt spezielles Interesse. (Was ist das denn? – Ich weiß wirklich nicht, was das ist, und möchte es wissen.)

Halt. Etwas ist so, und man kann es nicht ändern. (Das Fernseher funktioniert halt nicht! – Du musst akzeptieren, dass das Fenster nicht funktioniert. Männer sind halt so. – Ich denke, dass das jeder weiß, und ich kann daran nichts ändern.)

Eben. Man macht etwas, was man nicht wirklich machen will. (Dann warte ich eben. – Ich habe keine Lust zu warten, aber ich mache es für dich.)

Eh. Man ist sich sicher, dass etwas so passieren wird. (Er kommt eh zu spät. – Er ist schon oft zu spät gekommen. Und ich bin sicher, dass es auch heute wieder so sein wird.)

Man dachte, dass etwas wichtig sein wird. Aber die Situation hat sich geändert. (Jetzt können wir eh nicht mehr gewinnen. – Ich wollte noch etwas machen, damit wir gewinnen. Aber in der neuen Situation wird das auch nicht mehr helfen.)

Mal. Nur bei Aufforderungen und Bitten. Man zeigt, dass man etwas im Moment selbst nicht machen kann. (Hol mal bitte den Kleinen ab! – Ich habe keine Zeit, ihn abzuholen. Kannst du es bitte machen?)

Man hat dem anderen etwas schon mal gesagt, jetzt wird es langsam Zeit. (Kannst du mal kommen? – Ich warte schon länger auf dich.)

So wird die Aufforderung freundlicher. („Mach mal die Musik aus!“ ist ein bisschen höflicher als „Mach die Musik aus!“)

Gar. Nur zusammen mit nicht oder kein: Synonym für wirklich oder überhaupt. (Ich habe gar keine Zeit! – Ich habe nicht einmal eine Sekunde.)

Schon. Man denkt, dass etwas so ist. Der Gesprächspartner ist anderer Meinung. (Ich muss das schon noch machen. – Du denkst, dass ich das nicht mehr machen muss. Aber ich finde es wichtig.)

Bei Fragen erwartet man keine Antwort und ist etwas negativ. (Wer weiß das schon? – Ich glaube, es weiß niemand.)

Im Imperativ will man den Gesprächspartnern auffordern oder motivieren, etwas zu tun. (Sprich ihn schon an! – Du solltest den Mann ansprechen. Ich glaube wirklich, dass er an dir interessiert wäre.

Bloß. Nur im Imperativ. Man macht die Aufforderung stärker. (Sei bloß vorsichtig! – Du musst wirklich vorsichtig sein, sonst wird etwas Schlimmes passieren.)

Eigentlich. Nur bei Fragen. Man will das Thema wechseln, ohne unfreundlich zu sein. (Hast du Martin eigentlich schon angerufen? – Wir haben gerade über etwas anderes geredet. Aber jetzt habe ich daran gedacht, dass du Martin anrufen wolltest.

Diese Erklärungen sind nur eine kurze Übersicht. Die Modalpartikeln können auch weitere Bedeutungen haben.

Список використаних джерел

1. Thurmair Maria. Modalpartikeln und ihre Kombinationen / Maria Thurmair. - De Gruyter / de Gruyter, Walter, GmbH, 2010. – 316 S.

2. Moroni Manuela Caterina. Modalpartikeln zwischen Syntax, Prosodie und Informationsstruktur / Manuela Caterina Moroni. – Frankfurt am Main: Peter Lang GmbH Internationaler Verlag der Wissenschaften, 2010. – 210 S.

3. Kleine Wörter, große Emotionen // Deutsch perfekt. – 2019 - № 2. - S. 28.

INFORMAL BUSINESS COMMUNICATION: PROS AND CONS

Дяченко Є. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Ніколаєнко Ю. О., кандидат педагогічних наук, доцент

Formal communication is the sharing of official information about the workplace. It is dictated by the established hierarchical organization of the business. Informal communication does not follow any rules of predetermined policy that formal does and is the opposite of formal communication. Informal communication is casual communication between coworkers in the workplace. It is unofficial in nature and is based in the informal, social relationships that are formed in a workplace outside of the normal hierarchy of business structure [2]. That is why informal business communication can take place between the CEO and an hourly worker. This type of communication is important in the workplace as it can help with employee morale and can encourage the feeling of belonging for the employees as well as a client or customer.

Good examples of informal communication in the workplace can be seen whenever one employee interacts with another employee in a casual and conversational way. They can talk about the game that was on last night or even about a company policy change.

Informal communication is free from maintaining rules and regulations, procedures and others. Such communication bears low cost than formal communication. Although informal communication does not follow any set rules or principle but it offers some advantages, which are as follows:

1. Alternative system: There are some messages which cannot be sent through formal way and therefore requires some alternative. Such alternative can be informal communication.

2. Interpretation: Message sent to subordinates requires explanation or interpretation and informal communication is the valuable means here.

3. To present grievances: Employees can not make any complaints to superiors through formal communication. However, informal communication gives the employees a better opportunity to raise their complaints, grievances or claim. Sometimes, in this way, as an informal communication system, grapevine affects much.

4. Increase efficiency: Employees can freely exchange their opinions in terms of informal communication. They can ask any question without any hesitation. Thus, a cordial communication environment is created to increase the efficiency of employees.

5. Improving relations: Any created between management and the labor can be settled through informal communication. Co-operation and co-ordination can be

established through harmonious relationship between management and labor. Such relationship is only possible through informal communication.

6. Providing recommendations: Subordinates feel free to provide management with their suggestions and recommendations on different job related issues like work methods, procedures etc.

7. Measuring reaction: Before releasing any new information, management wants to know the reaction of employees. In such a case, informal communication can be valuable in measuring the reaction of employees before any information is conveyed through formal channels.

8. Solution to problems: With the help of informal communication, the management is able to know problems, conflicts, complaints, and the like. Therefore, management can take necessary action timely and effectively [1].

Although informal communication creates so many advantages but they are not free from drawbacks or limitations. Some significant demerits or disadvantages of informal communication system are as follows:

1. Distortion: Informal communication networks do not follow any set of rules, definite liners or ways. It can transmit any kind of information to any person without any respect or fear. It may spread wrong or distorted news which may sometimes prove harmful even to the employees. Therefore, it is the one of most considerable disadvantages of informal communication.

2. Lack of secrecy: In informal communication, everybody can freely interact as there are no restrictions or rules. Any secret matter is likely to be flashed without any problem or hesitation. This may cause a huge damage to any organization.

3. Incomplete Information: Information released from such communication network is usually incomplete. Therefore, there is a chance of it to be misunderstood or misinterpreted.

4. Non-cooperation: Sometimes, confusion develops among the persons involved in informal communication. As a result, they may remain separate without any co-operation.

5. Lack of resistance: As informal communication does not follow any established system, it is beyond any control. Organization has no mechanism to resist its movement.

6. Huge rumor: Most of the time, informal communication fabricates the real facts and makes some rosy picture. This really damages the working environment of any organization.

7. Misunderstanding: Lack of conduct, decency, decorum and rules cause misunderstanding in informal communication. As a result, there may be conflict between employees [1].

References

1. Advantages and Disadvantages of Informal Communication. Retrieved from: https://freebcomnotes.blogspot.com/2016/11/advantages-disadvantages-of-formal_20.html

2. Glossary of Human Resources Management and Employee Benefit Terms. Retrieved from: https://www.bamboohr.com/hr-glossary/informal-communication/

TYPEN DER WORTBILDUNG

Кєраміоті Т.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів.

Науковий керівник – Савенкова О. О., старший викладач
кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін.

Das Wort ist eine lexikalische Einheit, die kleinste Haupteinheit der Sprache, die aus der morphologischen Struktur, der Lautform (der phonetischen Form) und der Bedeutung besteht. Die Lautform (der Lautkomplex) jedes Wortes ist im Gegensatz zum Begriff nur ein Zeichen und kein Spiegelbild des Gegenstandes, deshalb verkörpern verschiedene Lautformen verschiedener Sprachen ein und denselben Begriff: Deutsch - *Baum*, Ukrainisch – *дерево*, Englisch – *tree*.

Die Lautform eines Wortes kann nicht ohne Bedeutung existieren und die Bedeutung ihrerseits nicht ohne lautliche Hülle. Die Bedeutung des Wortes ist sein Inhalt, das Ideelle, das in eine lautliche materielle Gestalt (Form) eingeschlossen ist. Die Bedeutung bezeichnet einen Gegenstand oder eine Erscheinung der Wirklichkeit, sie ist ein gesellschaftlich determiniertes, interindividuelles Abbild der Merkmalstruktur einer Erscheinung der objektiven Realität. Die Bedeutung des Wortes ist die Äußerung des Begriffes. Die Bedeutungen der Wörter drücken echte (*Erde, Regen* usw.) oder unechte (*Gott, Teufel, Hexe* usw.) Begriffe von der Wirklichkeit aus. Der Begriff und die Bedeutung sind nicht identisch, sie verändern und entwickeln sich nach ihren eigenen Gesetzen. In seiner Entwicklung vermittelt der Begriff dem Menschen eine immer tiefere Erkenntnis der realen Wirklichkeit. Die Bedeutung entwickelt sich aber in den einzelnen Sprachen oft unabhängig von der Entwicklung des zugrundeliegenden Begriffs, deshalb können Wörter, die gleiche Begriffe ausdrücken, in verschiedenen Sprachen verschiedene Bedeutungen erhalten [2].

Die lexikalische Bedeutung ist komplexer Natur. Man unterscheidet verschiedene Typen der Wortbedeutung:

1. Die denotative Bedeutung repräsentiert eine bestimmte Erscheinung der objektiven Wirklichkeit, das heißt sie beruht auf dem Abbild dieser Erscheinung im menschlichen Bewusstsein.

2. Die signifikative Bedeutung ist die Eigenschaft des Wortzeichens als Benennung für eine Klasse von Gegenständen aufzutreten.

3. Die konnotative Bedeutung signalisiert Einstellungen, Bewertungen und emotionale Beziehungen zum Bezeichneten: *fein* (neutral), *extrafein* (positiv bewertend), *stinkfein* (negativ bewertend).

4. Die Hauptbedeutung, die bei isolierter Nennung des Wortes als seine erste Bedeutung im Bewusstsein der Sprachträger entsteht. Diese Bedeutung nennt man direkte, eigentliche, nominative Bedeutung.

5. Die Nebenbedeutungen, die von der Hauptbedeutung oder einer Nebenbedeutung abgeleitet sind: *Fuchs* „ein schlauer Mensch", der feste Wortkomplex „nicht alle Tassen im Schrank haben" usw. Diese Nebenbedeutungen nennt man auch sekundäre, uneigentliche, übertragene Bedeutungen.

Zu den Verfahren morphologischer Wortbildung zählen Affigierung mit Suffigierung, Präfigierung, Infigierung und Zirkumfigierung, die Komposition mit ihren Untergruppen: reine Komposition (Substantivkomposita und Adjektivkomposita) und das kombinierte Verfahren aus Komposition und Suffigierung [1].

Die Erweiterung des Wortschatzes verlangt nach der Bildung von Wörtern. Die Mehrzahl aller Wörter entsteht durch Wortbildung, seltener sind Entlehnungen oder Wortschöpfungen zu finden. Gründe für die Entstehung von Worten können mannigfaltiger Natur sein.

Hauptgründe:

- Benennungsbedürfnis, d. h. das Erfordernis, Bezeichnungslücken zu schließen, Notwendigkeit, ein neues sprachliches Zeichen zu schaffen (Nähmaschine, Umweltschutz);
- Sprachkulturelle Ursachen als Ausgangspunkt der Wortbildung: fragen – Frage, Frager, Fragerei, befragen, erfragen, ausfragen, hinterfragen, fraglich, fraglos;
- Flexionslücken auffüllen: Schnee – Schneemassen, Kaffee – Kaffeesorten, Eltern – Elternteil;
- Eindeutigkeit schaffen: Feder – Vogelfeder, Schreibfeder, Sprungfeder.

Spezifische Gründe: Bedürfnis, vorhandene Bezeichnungen zu ersetzen und zu ergänzen.

Pragmatische Gründe: Wandel von Fremdarbeiter → Gastarbeiter → Menschen mit Migrationshintergrund oder auch Altersheim → Feierabendheim → Seniorenheim.

Sprachökonomie: vor allem Wörter mit drei oder vier Silben werden oft gekürzt, wenn sie im sozialen Umfeld oder am Arbeitsplatz häufig gebraucht werden.

Familiär: Johannes – Hans, Elisabeth – Lisi

Schule: Hausaufgaben – Ufzgi, Computer – Compi

Umgangssprachlich: Operationssaal – OP, Universität – Uni

Expressivität und Ausdrucksstärke: sauber → blitzsauber, reaktionär → erzreaktionär.

Subjektive Ursachen:

- gezieltes Einsetzen in der Werbung (Schmusewolle, Superaufprallschutz, megasauber);

- Bestreben, eine soziale Umwertung zu erreichen (Fremdarbeiter vs. Gastarbeiter, Raumpfleger vs. Putzfrau.

Список використаних джерел

1. Michel Sascha, Tóth Jozséf. Wortbildungssemantik zwischen Langue und Parole: Semantische Produktions- und Verarbeitungsprozesse komplexer Wörter / Sascha Michel, Jozséf Tóth. – Stuttgart, 2014. – 420 S.

2. Schippan Thea. Lexikologie der deutschen Gegenwartssprache / Thea Schippan. – Tübingen: Niemeyer, 2002. – 310 S.

3. Лексикология немецкого языка: Учебно-методическое пособие / Сост. С. М. Хантимиров. - Уфа: Изд-во БГПУ, 2002. – 96с.

ПРОБЛЕМИ ДЕМОКРАТИЗАЦІЇ ПОЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Кекало О. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник – Приходько С. М.,
кандидат політичних наук, доцент

Разом із проголошенням незалежності Україна задекларувала своє прагнення будувати демократичну правову державу. Відповідні принципи пізніше були зафіксовані в Конституції 1996 р. Але процес демократизації відбувається досить суперечливо, і його характеристики є неоднозначними. Демократію, що склалась на даний момент в Україні, важко оцінювати як розвинуту і стабільну. Більшою мірою вона є атрибутивною. Тобто, формально сформовані основні інститути, які проте не функціонують відповідно до принципів демократичного політичного режиму.

У цьому контексті досить слушним є творче опрацювання світового досвіду, зокрема, вивчення теоретико-методологічних принципів демократизації соціально-політичних систем у різних країнах. Аналізуючи цей процес, слід враховувати, що демократична трансформація передбачає зміну не лише форм правління, а також відповідних політичних систем. Процес зародження демократії не є одноманітним у часовому і територіальному вимірах. На нього впливають найрізноманітніші чинники. Висновки слід робити на основі кількох емпіричних прикладів, які мають бути використані при аналізі інших країн [4, с.5-6].

Системний аналіз демократичного переходу передбачає з'ясування його основних етапів. Це дасть змогу більш ґрунтовно розкрити механізми його розвитку. Важливою передумовою початку цього процесу має бути національна єдність. Вона означає, що більшість громадян не повинно мати сумнівів чи робити навіть застереження стосовно своєї належності до певного полі-

тичного співтовариства. [4, с.7-8]. Це питання є актуальним для сучасної України.

Демократичний перехід є досить складним і багатоаспектним механізмом. Його найбільш бажаним підсумком є сформування консолідованої демократії. За її умов «вдається забезпечити згоду основних політичних сил природним шляхом, без насилля і примусу. Для досягнення згоди демократія має створити умови, коли перед усіма політичними силами є перспективи рівного і справедливого змагання за переваги виборців» [3, с. 12]. Консолідована демократія має такі складові. На рівні поведінки жоден суб'єкт політики не прагне ліквідувати демократичний режим. З точки зору ціннісних орієнтацій більшість громадян переконана, що найбільш дієвими засобами розв'язання проблемних ситуацій є демократичні процедури. У конституційному розумінні консолідована демократія означає усвідомлення громадянами факту, що політичні конфлікти вирішуються згідно встановлених норм [2, с. 196].

Для нинішньої України характерними є риси не лише демократичного переходу у загальному розумінні, а також посткомуністичних змін, які мають свої специфічні властивості і логіку розвитку. Особливості переходів для такого типу країн намагався врахувати З. Бжезінський при розробці своєї концепції посткомуністичної трансформації. Зокрема, вчений виділив такі фази. Перша (1 – 5 років) передбачає втілення основ демократі. Друга (3 – 10 років) характеризується прийняттям нової конституції та виборчого законодавства. Третя (5 – 15 років) включає утворення стабільних демократичних інститутів. Саме тут закріплюються основні інституційні результати демократизації [1, с. 6-7]. Така періодизація є цілком прийнятною для аналізу демократизаційних процесів, що відбуваються в Україні.

Звичайно, демократична трансформація не обов'язково має лінійний характер і однозначно завершується побудовою стабільної демократії. Зокрема, проблеми можливих відхилень актуальні для більшості посткомуністичних країн (в тому числі й України). Можливими перешкодами можуть бути економічні кризи, зниження рівня добробуту, матеріального достатку тощо. Іншою перешкодою є корупція в органах влади, які здавалося сформовані на демократичній основі. Тому інколи процеси демократизації можуть привести до встановлення псевдодемократій. Формально вони мають ознаки демократії, але внаслідок корумпованості, породженої змішуванням влади і бізнесу, відсутності правової держави народ не має важелів впливу на формування і здійснення влади. Незавершеність процесів демократизації, особливо в разі їхнього затягування, також може зумовити створення недемократичного режиму. У людей часто виникають апатія і скепсис стосовно демократії взагалі. Отже, для сучасної України важливим залишається завдання інтегрування принципів демократії у політичне життя. Демократичні цінності мають стати невід'ємною складовою політичної культури українського суспільства. Демократичну трансформацію слід розглядати як цілісний процес, який органі-

чно поєднує політичні, правові, соціальні, економічні складові. Тільки тоді демократія дійсно стає “єдино можливим правилом гри”.

Список використаних джерел

1. Бжезінський З. Великі перетворення. *Політична думка*. 1994. №3. С. 5–15.

2. Лінц Х. Степан А. На шляху до консолідованих демократій. *У пошуках правильної парадигми: концептуальні перспективи посткомуністичного переходу у країнах Східної Європи* / За редакцією Д. Гузіни. К.: Видавництво «Ай-Бі», 2003. С. 195 – 213.

3. Пшеворски А. Демократия и рынок. Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке. М.: РОССПЭН, 2000. 320 с.

4. Растоу Д. Переходы к демократии: попытка динамической модели. *Полис*. 1996. №5. С. 5 – 15.

BESONDERHEITEN DER NEOLOGISMEN IN DER DEUTSCHEN SPRACHE

Костенко В. Р.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Воловик Л.Б., кандидат філологічних наук, доцент

Die Arten von Neologismen lassen sich unterscheiden: Neuwörter: Ein Beispiel aus der jüngsten Zeit ist das Verb *simsen* für das Versenden von Kurznachrichten (SMS). (Ausdruck und Bedeutung sind neu). Neubedeutungen: Ein alter Ausdruck erhält lediglich eine neue (weitere) Bedeutung. So steht als ein etwas älteres Beispiel *Maus* auch für „technisches Gerät, Teil der Computerperipherie“. Oder auch: Ein Ausdruck mit ursprünglich positivem Sinnbezug erhält eine neue, pejorative Bedeutung und findet als politisch-ideologischer Kampfbegriff gegen verschiedene sprachliche Konventionen und verhaltensweisen Verwendung. Beispiele: Gutmensch, Politische Korrektheit. Neue Wortkombinationen: Hier ist das Zusammenziehen von gebräuchlichen Wörtern (*Internetcafé*, *Laptop-Tasche*, auch als Retronym: *Analoguhr*) von metaphorischen Neubildungen zu unterscheiden. Bei letzteren entscheidet für die Verwendung nicht die tatsächliche Bedeutung, sondern eine charakteristische Eigenschaft: (*Modezar*, *Literaturpapst*, *Börsenzwerg*, *Wirtschaftsauguren*, *Erzeinwohner*). Neuwörter als Ersatzwörter mit gleicher Bedeutung: z. B. *Idemnität* statt *Identität* (nicht zu verwechseln mit *Indemnität*).

Nicht immer besteht die Hauptfunktion eines Neologismus darin, einen neu-

en Sachverhalt zu bezeichnen. Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe, Modernität, oder einfach nur Aufmerksamkeit erregen. Diese pragmatischen Funktionen sind die Ursache dafür, dass vor allem die Sprache der Werbung Neuwörter verwendet. Die Signalfunktion neuer Wörter wird bis dahin ausgereizt, dass man gegen grammatische Regeln verstößt (*unkaputtbar*, *hier werden Sie geholfen*).

Neologismen haben auch kulturellen Wert. Durch Wortneuschöpfungen können Denkanstöße und Neuassoziationen gefördert werden. Die zeitgenössische Kunstrichtung expressiver Neologismus (kurz auch als neolog bezeichnet) befasst sich auf kritische Art mit der Sprache als Massenmedium und Beeinflussungsinstrument. Neologismen werden auch als ersetzende Bezeichnungen verwendet, wenn dem Bezeichneten eine andere Wertung oder ein anderes Ansehen gegeben werden soll. Beispiel für eine solche Sprachpolitik ist die Deutsche Bahn AG: (Schaffner → *Zugbegleiter*; Schalter → *Servicepoint*, neuerdings *Counter*). Zugleich entzündet sich an Neologismen als Symptom oft ein sprachkritischer Diskurs. Konservative Sprachkritiker machen an Neologismen, und vor allem an Lehnwörtern, einen von ihnen behaupteten Verfall der Sprache fest. Dagegen wird an den Neologismen ebenfalls die Wandlungsfähigkeit einer Sprache und ihre Fähigkeit festgemacht, den ständig sich wandelnden Benennungsanforderungen gerecht zu werden. Neologismen sind auch ein häufiges Instrument von Propaganda. Beispielhaft dafür die 1942 erstmalig verwendete Bezeichnung *gesetzloser Kämpfer* zur Einführung einer Klassifizierung von Kriegsgefangenen, die das Völkerrecht umgeht. Weitere Beispiele: *internationales Finanzjudentum*, *Islamo-Faschismus*, *sozialbehinderte Jungmigranten*. Nicht immer besteht die Hauptfunktion eines Neologismus darin, einen neuen Sachverhalt zu bezeichnen. Mit der Verwendung von Neologismen möchte man oft etwas verdeutlichen: Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe, Modernität oder einfach nur Aufmerksamkeit erregen (Beispiel: „Entschleunigung“ statt „Verlangsamung“). Diese pragmatischen Funktionen sind die Ursache dafür, dass vor allem die *Sprache der Werbung* Neuwörter verwendet. Die Signalfunktion neuer Wörter wird soweit ausgereizt, dass man gegen grammatische Regeln verstößt (*unkaputtbar*, *hier werden Sie geholfen*). Rudolf Merta unterschied 1966 zwischen „wirklichen Neologismen“ und den „Mode- und Schlagwörtern“, die der Sprache Gewalt antäten und allmählich ihre Ausdruckkraft verlören. Der Linguist Wilhelm Bondzio stellte die These auf, dass Neologismen am zweckmäßigsten seien, wenn sie durch ihren Wortstamm Merkhilfen böten. Neologismen haben auch kulturellen Wert. Durch Wortneuschöpfungen können Denkanstöße und Neuassoziationen gefördert werden. Die zeitgenössische Kunstrichtung expressiver Neologismus (kurz auch als *neolog* bezeichnet) befasst sich auf kritische Art mit der Sprache als Massenmedium und Beeinflussungsinstrument. Neologismen werden auch als ersetzende Bezeichnungen verwendet, wenn dem Bezeichneten eine andere Wertung oder ein anderes Ansehen gegeben werden soll. Beispiel für eine solche Sprachpolitik ist die Deutsche Bahn AG: aus Schaffner wird *Zugbegleiter*, der Schalter wird zum *Servicepoint* und neuerdings zum *Counter*. Zugleich entzündet sich an Neologismen als Symptom oft ein sprachkritischer Diskurs. Konservative Sprachkritiker machen an Neologismen,

und vor allem an Lehnwörtern, einen von ihnen behaupteten Verfall der Sprache fest. Andererseits wird mit den Neologismen ebenfalls die Wandlungsfähigkeit einer Sprache und ihre Fähigkeit belegt, die den sich ständig wandelnden Benennungsanforderungen gerecht wird. Neologismen sind auch ein häufiges Instrument von Propaganda. Beispielhaft dafür die 1942 erstmals verwendete Bezeichnung *gesetzloser Kämpfer (unlawful combatant)* zur Einführung einer Klassifizierung von Kriegsgefangenen, die das Völkerrecht umgeht. Weitere Beispiele sind das *internationale Finanzjudentum, Islamo-Faschismus, sozialbehinderte Jungmigranten*. Gesellschaftliche Veränderungen, die eine politische Legitimation benötigen, führten oft zur Neuschöpfung von Wörtern. Beispielhaft dafür sind Neologismen aus der Zeit des Kolonialismus, der Entwicklung von Rassetheorien und einer sogenannten „Afrikaterminologie“. Hier war Sprache ein wichtiges Medium zur Herstellung und Vermittlung des Legitimationsmythos, Afrika sei das homogene und unterlegene »Andere« und bedürfe daher der »Zivilisierung« durch Europa. Dieser Ansatz schlug sich in einer kolonialen Benennungspraxis nieder, die afrikanische Eigenbezeichnungen ignorierte und vermied, für gegenwärtige europäische Gesellschaften gültige Begriffe auf den afrikanischen Kontext zu übertragen.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Schippan Th. Lexikologie der deutschen Gegenwartssprache / Th. Schippan. − [2. durchges. Aufl.] − Tübingen, 2014. – 307 s.

2. Stepanova M. D. Lexikologie der deutschen Gegenwartssprache / M. D. Stepanova, I. I. Černyševa. − [2. verbesserte Aufl.] – M. : Vyssaja Škola, 2016. − 247s.

STRIP-TILL: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Кузьмич Я.С.
здобувач вищої освіти СВО “Бакалавр”
факультету агротехнологій та екології

Науковий керівник –Жорник І.І., старший викладач кафедри
гуманітарних і соціальних дисциплін

Strip Till appeared in the United States in 1965, after a change in environmental conditions. Another reason was that in No-till and mini-till it is impossible to localize the distribution of plant residues and fertilizers in deep horizons, and they do not work well with tilled crops.

The purpose of Strip-Till is to create the space required for the good growth of the root system (especially the root). This is achieved by deliberately loosening the area of germination of the roots and removing the residues of the variety from the upper layer over the line. After passage of a block of special construction there are row spacings protected by straw [3].

In fact, it can be said that the strip-till technology has combined the best advantages of both the traditional (oar) method of tillage and the zero-tillage system ("No Till").

The use of Strip-Till provides a longer and more extensive root system of plants, and this, in turn, improves the access of plants to moisture and nutrients and allows the plant to cover up to 40% more fertile horizon.

Strip-till provides four sets of technological operations:

1. The formation of rows.
2. Sowing.
3. Care for seedlings.
4. Harvest.

The first two complexes can be used in different versions. In one (separate method) growing and planting the ribbon is carried out at different times. In the other (combined) - seeding is performed simultaneously with loosening, in one pass. The choice of methodology depends on local conditions, primarily on the composition of the soil.

If the clay content in the soil is medium or high, then it is better to use a separate method. Loosening is carried out in the autumn, and sown in the spring.

If the clay content in the soil is medium or high, then it is better to use a separate method. Loosening is carried out in autumn, and sown in spring.

Advantages:

1. In one pass, the soil is fully tilled. As a result, the saving of diesel fuel reaches up to 30%.
2. Fertilizers are applied at the optimum depth, under the plant roots. Due to this, nutrition of shoots is optimized. Additional fertilizing is not needed.
3. Special attachments allow you to simultaneously not only loosening and fertilizing, but also sowing.
4. Two thirds of the field remains fallow. Soils preserve natural fertility and are not subject to wind and water erosion.
5. With this technology, many problems are solved, for example, such as shorts of old rapeseed or germination of the Alopecurus myosuroides [2].

Disadvantages:

1. The technique is quite complicated. The choice of a particular method depends on many factors. Therefore, it should be carried out by highly qualified agronomists.
2. Technology will be effective only when using powerful tractors and machinery which are very-very expensive, due to the nature of the technology. For example, when loosening the knife enters the soil to a depth of 25 cm. This creates a heavy load on both the power unit and the cultivator, which must have a solid frame.
3. In Strip-Till, it is advisable to use navigation devices. With their help, you can quickly find previously processed tracks and rows. Accurate positioning allows you to grow intermediate crops. It enriches the soil with micronutrients and other beneficial substances.

4. For wet or heavy soils, strip till is not suitable. Low-flown soils require a particularly careful approach in determining the nuances of this technique.

To carry out agricultural work by this method, it is necessary to have special equipment and machines, which are expensive, because machines used in the technology Strip-Till has a number of characteristic features. For example, during the loosening process, a special knife is embedded in the ground up to twenty-five centimeters deep, while all units have an extremely high load, so they must be reliable and durable, especially when working on heavy clay soils, besides they need to have very accurate GPS navigation.

Список використаних джерел:

1. Особливості застосування та переваги технології Strip-Till. [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: https://agronom.com.ua/ .

2. Что такое strip-till? Плюсы и минусы щадящей обработки почвы. [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: https://aggeek.net

3. Технологія Strip-Till. [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: /http://striptill.com.ua.

CHALLENGES THAT ARE FACED BY MODERN STUDENTS

Литвин Д.Р.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –Лифар А.А., старший викладач кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін

The life of students is always full of various events. So, besides of personal life, young people have to spend a lot of time for university life. Unfortunately modern students cannot combine these aspects of their life together. Consequently, I would like analyze the principal challenges and find out the main solutions.

Time management

The main problem for every person not only for student is time management. It is said that if you master this technique you can accomplish just about anything in life. Your time is limited – once gone it will never come back. It is thus important for you to make the most of it. If you learn to manage your day properly then:

1. You will become more productivity.
2. Your motivation level will rise.
3. You will increase work quality.
4. Time management will help you to reduce stress.
5. Time management keeps you motivated to work harder.

Plan your activities every day! You should take a notebook and write down everything you should do the next day (taking into consideration the time you need to get through this task). In this scenario, you won't forget about all necessary tasks you need to do!

Self-discipline is the key to manage your time well [2].

Lack of Sleep

The next challenge that is inherent in students is lack of sleep. In general words "student" and "university" are associated with studying, coffee and lack of sleep. Many students sacrifice sleep to study for a test, finish a project on time or just because they are stressed out. Because of the many stressors in life, lack of sleep is a common issue among students. But to feeling yourself good you should sleep no fewer than 7 hours per day as every ordinary person.

The lack of proper sleep or sleepless nights affects your mood and helps to have a poor focus on everything. Moreover it has adverse effects on your health. Also shortage of sleep shortens your overall life expectancy and makes you irritable, moody or angry person. The only solution for these unwanted consequences is a proper good night sleep.

Meeting new friends

Friends can make your university life unforgettable and intensive. New acquaintances are the nicest thing that students can get while studying. So first of all, you should remember that new friends are just people as same as you.

Students meet new people and leave their old friends. Regardless of the fact that you try to keep in touch with them, you grasp that the relationships aren't as they were before. Do not sadden because your life won't end. Meeting new challenges, you find out something new!

Budget of student

Students face many financial decisions when it comes to managing their money. Being separated from parent, university life is the time when they have first experience with their finance. University is one of the best times to get into the budgeting habit. In these years students strive to be financial independent person and gain skills how to dispose of money [2].

Session

Every student knows that the session comes on suddenly. Students deal with everyday problems and rarely think that in the near future they need to pass a session. It is impossible to prepare for exams in the shortest time, since the brain simply will not withstand such loads. Therefore, it is better to prepare for the session throughout the semester.

Preparing food

This item more concerns those students who live in a hostel. We can hear phrase "One who does not live in a student hostel is not a real student" as often as "Student cuisine "lives" around the clock": someone is preparing the food, someone is waiting for the turn, and someone just came to smell the food. The most common problem for students is cooking, or rather, unwillingness to do this because of laziness. Many experienced students advise to prepare food in advance, so

that returning from lessons does not waste time on it. In the evening, you can cook food, which the next day will be just enough to warm up.

To sum up, there are some recommendations for students to be successful:

1. Attend lessons regularly
2. Take part in the university life.
3. Be purposeful, set a clear goal and reach it.
4. Concentrate your attention on learning.
5. Do not be afraid to try something new.
6. Cooperate with teachers and students.
7. Do the recommendations of teaching staff regarding your education.
8. Take active part in the events being held.
9. Be sure of yourself and your actions.
10. Enjoy each day of your student life, because this period is unique.

Список використаних джерел

1. 10 strategies for better Time Management.[Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: https://www.fcs.uga.edu/docs/time_management.pdf.

2. Time Management.[Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: http://www.ucd.ie/artspgs/studyskills/time.pdf.

PHRASEOLOGISMEN IN DEUTSCHEN FRAUENZEITSCHRIFTEN

Лоза Я. О.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів.

Науковий керівник – Савенкова О. О., старший викладач
кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін.

Phraseologie ist eine Wissenschaft, die sich schnell entwickelnde Richtung in der modernen Linguistik darstellt. Die Phraseologismen bilden eine Aufbauschichte, eine Bereicherung der Sprache, sie sind oft nicht gleich und einfach zu verstehen. Die Sprache der Phraseologismen zu verwenden gilt deswegen als ein Zeichen des tieferen Verständnisses der Sprache. Sie werden benutzt um ironisch, spöttisch zu sein oder um einen Text zu beleben, zu erfrischen und zu veranschaulichen. Wegen diesen Fähigkeiten werden sie oft in den Medien benutzt [1].

Die Sprache der Frauenzeitschriften widerspiegelt sehr gut die Alltagssprache, d.h. den Umgang mit diesem Phänomen in der alltäglichen Kommunikation und gleichzeitig in geläufigen Medien. Die Analyse der Phraseologismen in den Frauenzeitschriften gibt einen Einblick in die gegenwärtige deutsche Sprache und ermöglicht ein tieferes Verständnis der Sprachnuancen.

Die Phraseologismen werden in nicht-, teil- und vollidiomatische aufgeteilt. Die häufigsten Sachverhalte, auf die sich die Phraseologismen beziehen, werden in

semantische Gruppen zusammengefasst. Der Analyse zugrundeliegende Korpus entstammt den deutschen Frauenzeitschriften Freizeit Revue, Bella und Tina. In ihnen werden Themen wie Mode und Schönheit, Gesundheit, Leben von Prominenten, Kochen, Haushalt u.a. behandelt. Da diese Zeitschriften ziemlich verbreitet sind, bilden die Leserinnen ein repräsentatives Muster des weiblichen Teiles der Gesellschaft.

Satzphraseologismen und Sprichwörter treten als komplette Satzeinheiten auf, bei denen kaum eine Variation möglich ist. Sie beleben und entspannen den Text.

Einige Beispiele sind:

Liebe kennt kein Alter. – Man kann sich in jedem Alter verlieben.

Übung macht den Meister. – Viel Übung fördert die Fähigkeiten.

Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg. – Mit genug Wille findet man Möglichkeiten zum Erfolg.

Etwas zählt mehr als alles Geld der Welt. – Sehr teuer, wichtig sein.

Morgenstunde hat Gold im Mund. –Wer früh aufsteht, schafft mehr

Gut Ding will Weile haben. –Hochwertige Sachen brauchen eine gewisse Zeit.

Ein anderes Gliederungskriterium der Phraseologismen ist die Zugehörigkeit ihrer Elemente zu bestimmten semantischen Gruppen [2]. Es wurden folgende Gruppen gefunden:

1) Körperteile – die umfangreichste Gruppe. Beispiele: aus der Haut fahren (sich plötzlich aufregen), etwas auf die leichte Schulter nehmen (etwas unterschätzen).

2) Haushalt und Hausausstattung: eigene vier Wände (eigene Wohnung, Haus), unter einem Dach wohnen (zusammenwohnen).

3) Verkehr – die drittgrößte Gruppe bilden Phraseologismen mit Ausdrucken aus dem Verkehr: eine Fahrt ins Blaue (Ausflug an einen unbestimmten Ort), freie Bahn (ohne Hindernisse).

4) Zeitausdrücke – in Phraseologismen kamen häufig auch die mit Zeitbestimmung verbundenen Ausdrücke vor: von Tag zu Tag (stufenweise), die schweren Stunden (komplizierte Zeit).

5) Wetter – die nächste Gruppe bilden die Ausdrücke, die mit Wetter- und Naturerscheinungen zusammenhängen: zu viel Wind um etwas machen (für Aufregung sorgen), die Wolken verziehen sich (etwas verbessert sich).

6) Tiere, Pflanzen, Landschaft: Berge versetzen (Übermenschliches leisten), in Fluss bringen (in Bewegung bringen).

7) Farben – die Phraseologismen beinhalten Farbenbezeichnungen und damit zusammenhängende Ausdrucke: ins Schwarze treffen (das Richtige sagen), die grauen Zellen (das Gehirn).

8) Leben und Tod – Beispiele sind mit Leben und Tod verbunden: dem Tod von der Schippe springen (in letzter Sekunde überleben), sich das Lebennehmen (sich umbringen).

Alle semantischen Sachgruppen haben Bezug auf das alltägliche Leben und allgemein bekannte Sachverhalte. Der Grund dafür liegt in der Entwicklung der Sprache, in der allgegenwärtige Sachverhalte in festen Strukturen verankert sind. Die größte Gruppe bilden die Phraseologismen, in denen Ausdrücke aus dem Bereich menschlicher Körper und Körperteile vorkommen. Dieser Sachbereich ist den Menschen, also den Benutzern der Sprache, sehr nah und deshalb wirken Phraseologismen aus diesem Bereich besonders anschaulich und illustrativ.

Das Verstehen und Verwendung von Phraseologismen einer anderen Sprache ist stets mit einer bestimmten Entwicklungsstufe des Lernens verbunden. Die Lerner müssen fähig sein die figurative, metaphorische Sprache der Phraseologismen verstehen und ihre oft übertragene Bedeutung begreifen. Es muss also ein Erfahrungshintergrund und Vorwissen bestehen.

Список використаних джерел

1. Donalies E. Basiswissen Deutsche Phraseoloie / E. Donalies. - Verlag Tübingen und Basel, 2009. – 135 S.

2. Phraseologismen in deutschen Frauenzeitschriften [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://otik.zcu.cz/bitstream/11025/19848/1/J-Krucka-Diplomova-prace.pdf

3. Kratochvílová I. Kollokationen im Lexikon und im Text. Mehrwortverbindungen im Deutschen und Tschechischen / I. Kratochvílová. Berlin: Lit Verl, 2011. – 121 S.

INFLUENCE OF ROCK MUSIC ON MODERN SOCIETY

М'якота Я. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету агротехнології та екології

Науковий керівник –
Жорник І. І., ст.викладач кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін

The popularity and worldwide scope of rock music resulted in a powerful impact on society. Rock and roll influenced daily life, fashion, attitudes and language in a way few other social developments have equaled [1]. As the original generations of rock and roll fans matured, the music became an accepted and deeply interwoven thread in popular culture. Beginning in the early 1950s, rock songs and acts began to be used in a few television commercials; within a decade this practice became widespread, and rock music also featured in film and television program soundtracks.

Rock musicians and fans have consistently struggled with the paradox of "selling out"—to be considered "authentic", rock music must keep a certain distance from the commercial world and its constructs; however it is widely believed

that certain compromises must be made in order to become successful and to make music available to the public This dilemma has created friction between musicians and fans, with some bands going to great lengths to avoid the appearance of "selling out" while still finding ways to make a lucrative living. In some styles of rock, such as punk and heavy metal, a performer who is believed to have "sold out" to commercial interests may be labelled with the pejorative term "poseur"

If a performer first comes to public attention with one style, any further stylistic development may be seen as selling out to long-time fans. On the other hand, managers and producers may progressively take more control of the artist, as happened, for instance, in Elvis Presley's swift transition in species from "The Hillbilly Cat" to "your teddy bear". It can be difficult to define the difference between seeking a wider audience and selling out [3]. Ray Charles left behind his classic formulation of rhythm and blues to sing country music, pop songs and soft-drink commercials. In the process, he went from a niche audience to worldwide fame. In the end, it is a moral judgement made by the artist, the management, and the audience

Love & Peace

Love and peace were very common themes in rock music during the 1960s and 1970s. Rock musicians have often attempted to address social issues directly as commentary or as calls to action. During the Vietnam War the first rock protest songs were heard, inspired by the songs of folk musicians such as Woody Guthrie and Bob Dylan, which ranged from abstract evocations of peace Peter, Paul and Mary's "If I Had a Hammer" to blunt anti-establishment diatribes Crosby, Stills, Nash & Young's "Ohio". Other musicians, notably John Lennon and Yoko Ono, were vocal in their anti-war sentiment both in their music and in public statements.

Famous rock musicians have adopted causes ranging from the environment Marvin Gaye's "Mercy Mercy Me The Ecology" and the Anti-Apartheid Movement Peter Gabriel's "Biko", to violence in Northern Ireland U2's "Sunday Bloody Sunday" and worldwide economic policy the Dead Kennedys' "Kill the Poor". Another notable protest song is Patti Smith's recording "People Have the Power". On occasion this involvement would go beyond simple songwriting and take the form of sometimes-spectacular concerts or televised events, often raising money for charity and awareness of global issues.

Rock and roll as social activism reached a milestone in the Live Aid concerts, held July 13, 1985, which were an outgrowth of the 1984 charity single “Do They Know It's Christmas” and became the largest musical concert in history with performers on two main stages, one in London, England and the other in Philadelphia, USA plus some other acts performing in other countries and televised worldwide. The concert lasted 16 hours and featured nearly everybody who was in the forefront of rock and pop in 1985. The charity event raised millions of dollars for famine relief in Africa. Live Aid became a model for many other fund-raising and consciousness-raising efforts, including the Farm Aid concerts for family farmers in North America, and televised performances benefiting victims of the September 11 attacks. Live Aid itself was reprised in 2005 with the Live 8 concert,

to raise awareness of global economic policy. Environmental issues have also been a common theme, one example being Live Earth.

Influence of Religion

Songwriters such as Pete Townshend have explored these spiritual aspects within their work. The common usage of the term "rock god" acknowledges the religious quality of the adulation some rock stars receive. John Lennon became infamous for a statement he made in 1966 that The Beatles were "more popular than Jesus Christ". However, he later said that this statement was misunderstood and not meant to be anti-Christian.

Iron Maiden, Ozzy Osbourne, King Diamond, Alice Cooper, Led Zeppelin, Marilyn Manson, Slayer and numerous others have also been accused of being satanists, immoral or otherwise having an "evil" influence on their listeners. Anti-religious sentiments also appear in punk and hardcore. There's the example of the song "Filler" by Minor Threat, the name and famous logo of the band Bad Religion and criticism of Christianity and all religions is an important theme in anarcho-punk and crust punk.

Список використаних джерел

1. Як музика, яку ми слухаємо, впливає на нас? [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: https://cikavosti.com

2. Вплив музики на людину. [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: http://bcoreanda.com/

3. Social Effect of Rock music. [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: https://www.ephelduath.net

BODY LANGUAGE IN CROSS-CULTURAL COMMUNICATION

Павловська Т. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Ніколаєнко Ю. О., кандидат педагогічних наук, доцент

Normally communication can be defined as verbal and nonverbal. The former refers to the communication that is carried out either in oral or written form with the use of words. The latter means that in the communicating process, in addition to words, such forms as gestures, facial expressions, eye contact, etc. which people use to strengthen, assist, hint to what they transfer in words.

Different cultures have different ways of making nonverbal communication and different people have different gestures of conveying their expressions. Learning the different common rules of body language in different cultures is very useful for us to understand each other better.

All over the world, while the emotions of enjoyment, sadness, fear, anger and surprise are supposed to be expressed in similar ways, the frequency and the context of using these facial expressions varies from culture to culture. Take Asian culture for example, people in this culture show smile to the others as much as possible, not only showing their happiness but also their regret and other feelings. In China, smile can cause the Westerns' aversion in certain occasion. When the latter one feels embarrassed after making a mistake, Chinese will give out a laughter. It makes the western think that the Chinese is laughing at them and they feel more humiliated. Actually, Chinese smile in such occasion means "it doesn't matter" and shows their sense of humor to avoid awkward rather than laughing at others, nor making fun at others' mistakes. Therefore, in a negotiation, people who do not get a knowledge of this information can get angry and break business cooperation [1].

Eyes are the windows to the soul. Usually, looking straight at others shows being honest; avoiding eye contact shows being guilty and squint at people is a kind of contempt. In fact, in different nations and cultures, the use of eye contact is quite different. Sometimes, they show absolutely opposite meanings. In the communication among Western countries, taking America and England for example, straight eye contact is the sign showing upright and honest. Without straight eye contact, the person will be regarded as the one who is timid, not confident and impolite. On the contrary, in the countries, such as China, Japan, Philippine and Indonesia, people prefer to avoid long-time straight eye contact as much as possible. They think straight eye contact is impolite and implying offense. In communication among Japanese, their eyes can focus on others' neck without looking into eyes and face. As for them, eye-to-eye contact is a disrespectful behavior. In China, both sides can avoid eye contact constantly in order to show modesty and respect. Sometimes dropped eyes are a sign of deference to a superior. "A sense of shame" makes a great influence on these people, especially in Muslim culture, it is banned that women and men have eye contact. These differences can leading to miscommunication in the multicultural workplace. Being aware of different culture and showing respect, understanding those different implications of eye contact in different cultural context is friendly to other as well as beneficial to one's own part [1].

Gestures are the movement of fingers to communicate with each other and express ideas. Actually, they sometimes can take the place of verbal language to start and stop communication, sometimes explain and strengthen what people express. The use of gestures is very flexible and full of various meanings, particularly in different culture. For example, the "OK" sign is mostly considered as one of the good gestures that means everything is good. The hand gesture is used by curling the index finger over the thumb and the remaining finger extended above them. However, in Australia, Belgium and France it means "zero" or "nothing". During a business negotiation, when American negotiators show the "OK" sign to the Japanese, the latter ones can make a misunderstanding, even worse to break the business. To the American, "OK" means it is pleasing to negotiate a successful sale. However, to the Japanese, "OK" is a sign similar to the shape of a coin which may

imply asking for a bribe. It is rare in Arab countries where it is used as either a threat or as an obscenity [1].

The matter of physical contact between members of the same sex in English-speaking countries is a delicate one. Distance between the two is the key factor. Different people hold different ideas about the proper distance between people conversing. According to the studies, it seems that there are four main distances in American social and business relations: intimate, personal, social, and public. Intimate distance ranges from direct physical contact to a distance of about 45 centimeters; this is for people's most private relations and activities between man and wife, for example. Personal distance is about 45-80 centimeters and is most common when friends, acquaintances, and relatives converse. Social distance may be anywhere from about 1.30 meters to 3 meters. People who work together or people doing business, as well as most of those in conversation at social gatherings tend to keep a distance of about 1.30-2 meters. Public distance is farther than any of the above and is generally for speakers in public and for teachers in classrooms [2].

It is important to know and understand that every culture is unique and has its own values, customs, and characteristics. Misunderstandings and misinterpretations can be minimized when both sides are aware of the fact that not every behavior is appropriate or conveys the same message in every culture.

References

1. Ma Tiechuan. A study on non-verbal communication in cross-culture. Asian journal of humanities and social sciences. Volume 4. Issue 1. 2016. Retrieved from: https://ajhss.org/pdfs/Vol4Issue1/1.pdf

2. Ren Zhi-peng. Body language in different cultures. US-China foreign language. Volume 12. Number 10. December 2014. Retrieved from: http://www.davidpublisher.com/Public/uploads/Contribute/550928be54286.pdf

АТРАКЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ФЕНОМЕН

Франк Т. В.
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
інженерно- технологічного факультету

Науковий керівник –
Подлєсна Г. В., доцент кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін

Міжособистісні взаємини є однією з важливих та найбільш детально вивчених проблем психології як на теоретичному, так і на емпіричному рівні. На сьогоднішній день вченими накопичено цінний фактичний матеріал з даної теми та побудовано теоретичні моделі. Разом з тим, порівняно мало розробленими виявилися саме міжособистісні взаємини, такі, як симпатія, антипатія, дружба, ворожнеча тощо. Для широкого спектру емоційних взаємин від симпатії, що виникла при перших безпосередніх контактах, до глибоких переживань любові визначено термін атракція. Однак, атракція як соціально-психологічний феномен досліджена недостатньо і тому є актуальним питання вивчення її з точки зору соціальної психології.

Атракція (лат. attractio — притягування, привернення, англ. attraction, interpersonal attraction) — виникнення при сприйманні індивіда індивідом взаємної привабливості, розуміння і прийняття один одного у взаємодії, коли не тільки узгоджуються дії, а й встановлюються позитивні взаємини [3].

Спостереження та життєвий досвід доводять, що людям привабливим, розумним, енергійним, оптимістам, з високим статусом, приємним у спілкуванні легше досягти мети, будувати стосунки з оточуючими, просуватися у професійній сфері, знайти супутника життя.

На думку С.Д.Максименка, «любов є не просто початком особистості, вона існує раніше за особистість, і вона породжує (визначає, детермінує) процес її створення як дива» [2].

У налагодженні гарних міжособистісних стосунків важливе значення має образ людини, що утворився у свідомості її партнера в процесі спілкування. Від характеру цього образу залежить ставлення до людини, можливість чи неможливість створення і розвитку дружніх чи інших близьких емоційно значущих стосунків, їхня динаміка і тривалість [1].

В Україні у загальнотеоретичному плані явище атракції розглядали В.П. Казміренко, А.Б. Коваленко, С.Д. Максименко, Е.Л. Носенко, В.А. Семиченко, М.Н. Корнєв, Н.В. Скотна, В.М. Фомічова, Я.І. Український та ін.

Значним є внесок у розробку проблеми атракції таких зарубіжних психологів, як Е. Аронсон, Д. Бірн, Г. Келлі, Є. Бершайд, С. Гутьєррес, Р. Зайонц, Д. Генрік, Д. Морено, Т. Ньюком, Ч. Осгут та ін.

Атракція - це й процес формування привабливості якоїсь людини для спостерігача, і продукт цього процесу, тобто деяка якість взаємин. Цю бага-

тозначність терміну обов'язково потрібно враховувати, коли атракція досліджується не сама по собі, а в рамках перцептивної сторони спілкування. З одного боку, постає питання про те, який механізм виникнення симпатії й формування прихильностей, або, навпаки, ворожості при сприйнятті іншої людини, а з іншого, - яка роль цього явища (як процесу і результату) у структурі спілкування в цілому [1].

Аналіз поведінки людей показує, що в процесі спілкування вони використовують **психологічні прийоми формування атракції,** які, як правило, приховані від співрозмовника. Але якщо ці прийоми існують, значить їм можуть навчитися всі, кому це необхідно.

Під час спілкування з партнером на наші органи чуттів надходить величезна кількість сигналів. Але не всі вони усвідомлюються. Сигнал, який впливав на наші органи почуттів, але не зафіксований, може зникнути безслідно, а може і не зникнути. Все залежить від того, наскільки він значущий для даної особистості і який емоційний заряд для неї він несе. Минаючи свідомість, емоційно значущий сигнал залишається в сфері несвідомого і звідти справляє свій вплив, проявляючись у вигляді емоційного ставлення.

А що якщо в процесі спілкування посилати партнеру сигнали таким чином, щоб, по-перше, сигнал мав для партнера достатнє емоційне значення, по-друге, це значення було для нього позитивним. Якщо ж робити це постійно, то у партнера виробиться досить стійке емоційно-позитивне ставлення до вас, тобто сформується атракція. А значить, ви тепер з більшою ймовірністю досягнете прийняття ним вашої позиції, його внутрішнього згоди з нею.

За допомогою прийомів атракції можна лише **розташувати до себе співрозмовника.**

Зупинимося на деяких з цих прийомів.

1. **Прийом «власне ім'я».** Він заснований на проголошенні вголос імені (або ім'я та по батькові) людину, з якою ви розмовляєте. І це не просто ввічливість. Звук власного імені викликає у людини не завжди усвідомленого почуття приємного. Карнегі писав, що звучання власного імені для людини - найприємніша мелодія.

2. Прийом «дзеркало відносини». Добрий і приємний вираз обличчя, усмішка, шанобливе ставлення до іншого мимоволі притягують людей.

3. **Прийом «терплячий слухач». Т**ерпляче й уважно вислуховувати співрозмовника, потрібно чимало часу, бо не кожен вміє стисло і чітко викладати свої думки. Крім того, нам доводиться вислуховувати висловлювання, які не відносяться до справи.

4. **Прийом «особисте життя».** У кожної людини поряд зі службовими інтересами є і особисті інтереси, захоплення і особисте життя. В емпіричних спостереженнях було помічено, що якщо з людиною повести розмову в руслі його вираженого особистого інтересу, то це викличе у нього підвищену вербальну активність, що супроводжується позитивними емоціями.

Відомий економіст А. В. Чаянов писав, що чарівність першоджерела залишається в серцях слухачів на все життя і вічно їх зігріває, куди б їх доля

не закинула. Його вислів - ще одне свідчення того, як висока ціна в психологічному і етичному вимірах особистого іміджу.

Бути приємним у спілкуванні може будь-хто. Техніка елегантного спілкування підвладна кожному, хто наполегливо вправляється в майстерності оволодіння цим мистецтвом.

Список використаної літератури

1. Коваленко О.Г. Атракція як феномен міжособистісного спілкування // Практична психологія та соціальна робота. - 2007. - № 2. - С.44-48.

2. Максименко С.Д. Особистість починається з любові // Практична психологія та соціальна робота. - 2004. - № 9. - С.1-8.

3. Шапар В. Б. Ш23 Сучасний тлумачний психологічний словник. — Х.: Прапор, 2007.— 640 с.

СТРЕС У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ

Якименко Д. І.
Здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
Інженерно- технологічного факультету

Науковий керівник –
Подлєсна Г. В., доцент кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін

Діяльність людини обумовлюється складною взаємодією двох видів психічного напруження: емоційного і вольового. Перше досить часто буває неусвідомленим, слабо регульованим або зовсім здійснюється автоматично, воно спричиняє переживання. Друге – усвідомлене, довільне і породжує вольове зусилля. Їх взаємодія заключається в тому, що кожне з них проявляється не тільки, безпосередньо, в самій діяльності, але і одне в одному.

Кардинальні зміни, що відбуваються у суспільно – політичному та економічному житті суспільства, ставлять якісно нові завдання. Успішність їх вирішення залежить від послідовності демократизації та гуманізації взаємин усіх учасників професійної діяльності.

Ритм сучасного життя став настільки стрімким та насиченим, що організм людини не здатний так швидко до нього пристосуватися та переключитися від одного завдання на інше. Втрачається рівновага між внутрішнім і зовнішнім світом людини, розвивається внутрішній дискомфорт. В результаті в організмі виникають зміни деяких біохімічних та психологічних процесів.

У науковій літературі представлено багато досліджень, спрямованих на визначення сутності стресу, розкриття його основних функцій та особливостей (Бассет Л., Віткін Дж., Китаєв – Смик Л. А., Репін А. А., Рутман Є. М., Сизанов А. Н., Сел'є Г., Томас К., Хартли М., Черепанова Є. Н., Чирков Ю. Г., Шульц І. Г., Ялом І., та ін.).

Будь-яка професійна діяльність заснована на принципі діалогу. Люди, які приймають в ній участь прямо або опосередковано, зайняті у психологічно напруженому процесі одночасно вимушені усвідомлювати свої почуття та контролювати прояви почуттів інших людей, раніше або пізніше страждають від криз різної глибини, які безпосередньо пов'язані з їх професійним профілем діяльності. Під вплив стресу частіше підпадають представники комунікативних професій, тобто професій системи "людина-людина": менеджери, лікарі, медичний персонал, вчителі, психологи, психіатри, психотерапевти, представники різних професій сфери сервісу, керівний склад організацій (співробітники, які несуть велику матеріальну та організаторську відповідальність), адміністративний персонал, соціальні працівники, представники міліції тощо. [1]

Стрес – це явище неоднозначне. Дослідження канадського фізіолога, Ганса Сел'є, показали, що певний ступінь стресу може бути навіть корисним, бо відіграє мобілізуючу роль і сприяє пристосуванню людини до мінливих умов. Але якщо стрес сильний і тривалий, то він перевантажує адаптаційні можливості людини і призводить до психологічних і фізіологічних "поламок" в організмі. Отже стрес – це психофізична реакція організму на стресові порушення.

Г. Сель'є виділяє 3 стадії розвитку стресу:

І. Аларм – стадія (тривога) – коли виникла мобілізація адаптаційних ресурсів організму. Людина знаходиться в стані напруги і настороженості. Це свого роду підготовка до наступного етапу. Фізично і психічно людина почувається дуже добре, перебуває в доброму настрої. На цій фазі зникають психосоматичні захворювання: гастрити, коліти, виразки шлунку, мігрені, алергії тощо. Але до третьої стадії вони повернуться з потрійною силою. [4].

Сигнали тривоги готують людину до боротьби чи втечі. З фізіологічних реакцій найбільш характерні посилене виділення слини, збільшення розміру над нирок, зниження ваги, посилення обміну речовин тощо [3].

Ці реакції є адаптивними та незамінними при короткодіючому стресі, але при тривалій дії вони погіршують стан організму і стають загрозливими для здоров'я.

Якщо стресогенний фактор дуже сильний або триває довгий час, настає ІІ стадія.

ІІ. Резестентність (опір). На цій стадії здійснюється збалансоване витрачання адаптаційних можливостей. Людина розвиває оптимальну енергію, пристосовуючись до мінливих обставин. [2]

Почуває себе задовільно, хоча вже без душевного піднесення, характерного для І фази.

Вона ніби "впрацювалася" та готова до більш чи менш тривалого зусилля, для подолання труднощів. Проте іноді відчувається накопичена стомленість.

Розвивається під впливом будь-якого тривало діючого подразливого фактору. Організм або впорається зі стресом, або ні. У даному випадку вели-

ке значення має не тільки сила впливу подразнюючого фактору, але і загальний (біологічний) стан організму на момент впливу стресора.

Це залежить від:

1) віку (чим більший біологічний вік, тим менша здатність організму адаптуватися до нових стресорів).

2) біологічного фону або спадковості (наприклад, при ендогенних психічних захворюваннях можливість індивіда впоратися з новим стресом менша, ніж у осіб без подібних захворювань; при наявності хронічного соматичного захворювання можливо прогнозувати погіршення його перебігу і складності в адаптації до стресора.

3) індивідуального життєвого досвіду (звичайно чим більше кризових ситуацій було в житті конкретної людини, тим менша її здатність впоратися з нової кризою). [4]

4) структури особистості - сили особистості (особистість, яка має пограничну і тим більше психотичну структуру складніше впорається зі стресовою ситуаціями, ніж особистість здорової, невратичної структури (за О.Кернбергом)).

Коли організм не здатний подолати вплив стресора, вказані фізіологічні реакції та біологічні зміни поглиблюються.

Якщо стрес продовжує діяти триваліше, настає ІІІ стадія.

ІІІ. Виснаження. На цій стадії енергію вичерпано, фізіологічні захисти стають зламаними. Людина не має більше можливості захищатися. На відміну від І стадії, коли стресовий стан веде до розкриття адаптаційних резервів і ресурсів організму, стан ІІІ стадії більше схожий на “заклик до допомоги”.

Настає в результаті впливу довготривалого стресового фактору. На цьому етапі в повній мірі можна говорити про “синдром вигоряння” – складний психофізіологічний стан, який включає емоційне, ментальне та фізичне виснаження. Симптоми цієї стадії нагадують тривожну реакцію, але та реакція включає в себе порушення синтезу та передачі трансмітерів, які регулюють настрій та мислення, окрім цього задіяні елементи імунної системи.

На сьогоднішній день **“синдром вигоряння”** є особливо актуальним, так як:

1). збільшилося емоційне навантаження – змінилися “правила гри” в бізнесі, міжособистісних відносинах, виникає розшарування суспільства, змінюються цінності, життєві критерії тощо.

2). існує фактор тривалого перевантаження (одночасно робота в декількох місцях, нестаток культури праці), що пов’язаний з підтримуванням будь-якою ціною наміченого для себе необхідного рівня життя та добробуту. Цей фактор особливо стосується стоматологів, він пов’язаний з принципово низькою заробітною платою та надмірними вимогами до якості та відповідальності за виконану роботу.

3). критерії успішності в бізнесі, роботі, соціальної сфері не визначені, в багатьох випадках викривлені, часто не піддаються прогнозуванню та впливу.

4). відсутня підтримка з боку оточуючих (сім'ї, друзів), не має позитивної оцінки діяльності (з боку колег), що призводить до відчуття одинокості та ізоляцією.

5). великий соціальний прошарок (в тому числі літні люди та люди, які наближаються до пенсійного віку, багатодітні сім'ї тощо) об'єктивно не мають можливості в найближчому майбутньому покращити свій рівень життя та умови проживання.

Всі ці невирішені соціальні, особисті або робочі питання, а також питання, пов'язані з оцінкою особистості оточуючими та самої себе, пригнічені почуття призводять до тривалого напруження, в результаті чого з часом можуть стати поштовхом до розвитку різноманітних захворювань. [4]

Список використаних джерел

1. Балл Г. Психологія праці та професійної підготовки особистості: Навч. посібник / Академія педагогічних наук України; Інститут педагогіки і психології професійної освіти / П.С. Перепелиця (ред.), В.В. Рибалко (ред.). — Хмельницький : Універ, 2001. — 330с.

2. Крайнюк В. М. Психологія стресостійкості особистості: монографія / В. М. Крайнюк. – К.: Ніка-Центр, 2007. – 432 с.

3. Розов В.І. Адаптивні антистресові психотехнології / В.І.Розов. – К.: Кондор, 2005. – 278 с

4. Сельє Н. (1950). Стрес і загальний адаптаційний синдром. – [Електронний ресурс]: Режим доступу до русурсу: http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2038162/?tool=pmcentrez.

COLOURFUL IDIOMS

Рибалко В. О.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
спеціальності «Філологія»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Тагільцева Я. М., кандидат філологічних наук, доцент

Colour may be characterized by its meaning, symbols, emotional and psychological interpretation. Investigation of colour nominations is of great importance for linguistic science, as they are a significant part of language vocabulary and widely used. The focus of our study is names of colours in English idioms. We support the definition given by I. Kovalska and consider colour nominations as lexical items with denotative meaning of a colour characteristic [2].

We separated a number of expression with colour components in order to analyse their meanings.

1) Out of the blue – randomly, without warning, surprisingly. Example: *"That storm came out of the blue and I didn't have an umbrella!"* **2) Blue pencil –** to censor something, or limit the information that is shared. *The reports about how soldiers were being treated abroad had been blue-pencilled by the authorities.* **3) A blue-eyed boy –** a critical description of a boy or young man who is always picked for special favours by someone in a position of higher authority. *He is such a blue-eyed boy! I don't like that the manager always treats him as if he is special, it is not fair on the rest of us!* **4) Feel blue –** when someone looks or feels depressed or discontented. *What's that the matter with you today? You seem really blue. Is there something you'd like to talk about?* **5) Blue in the face –** to try really hard to win someone's agreement, but usually end unsuccessfully. *I kept trying to convince him that it was a good idea until I was blue in the face, but he's so stubborn, he just kept disagreeing with me!* **5) Men/boys in blue –** used to describe the police, because of the colour of their uniforms. *I saw the boys in blue outside our neighbour's house last night. I hope everything is okay.* **6) Blue collar –** used to describe men used as labourers, or factory workers. *The got rid of a lot of the blue-collar workers during the recession. I would say they definitely suffered the most.* **7) Talk a blue streak** – to talk very much and very rapidly. *The woman beside me on the bus talked a blue streak for most of the journey.* ***8)*** **Once in a blue moon** – very rarely. *We only go out for dinner once in a blue moon.* **9) Green thumb** – to be skilled at gardening. *My mother has a green thumb- she can make anything grow!* **10**) **Green around the gills –** looking sick. *My friend looked green around the gills after the long bus ride.* **11) Green-eyed monster –** jealousy. *The woman was consumed by the green-eyed monster and it was affecting her life.* **12) Black sheep** – to be the outcast, odd one out, unlike the others. *Rachel is the black sheep in the family because she is an artist whereas everyone else is an economist.* **13) In the black –** successful or profitable. *Their company has been in the black ever since the new CEO took over, and changed it all around!* **14) Black out** – to lose consciousness. The man blacked out during the parade and he had to sit down and rest. **14) Take the red eye** – a late night flight that arrives early in the morning. *I took the red eye from California to New York last night and now I am exhausted.* **15) To be in the red –** to have an overdraft, be in debt to your bank, or owe an institution some money. *I've got three credit card bills to pay off at the moment. I hate being in the red!* **16) Red-carpet treatment –** to receive special or royal treatment, and be received with a big, warm welcome. *My aunt always gives us the red-carpet treatment when we go to visit her.* **17) Red tape –** too much formal paperwork to do something. *When people apply for a visa for another country there's usually a lot of red tape.* **18) Red herring –** an unimportant matter that draws attention away from the main subject. *Talking about the other issue was a red herring that did not do anything to deal with today's problem.* **19) Tickled pink** – to be extremely pleased. *Your grandma was tickled pink that you called on her birthday!* **20) Brown bag it (brown-bagging**) – to take a lunch to work. *I must brown bag it this week because the company cafeteria is closed.* **21) To be browned off** (with something) – to be bored, tired or irritated. *I think she gets*

a bit browned off with him borrowing the car all the time. **22) Gray matter** – brains, intelligence. *I wish that my friend would use his gray matter more effectively when he is making his crazy plans.* **23) Born with a silver spoon in one's mouth –** meaning born into a rich family. *I don't think Kelly has ever had a job. She was born with a silver spoon in her mouth.* **24) Have a yellow streak** – to be cowardly. *The man has a yellow streak and he will not defend you if you are having a problem.* ***25)*****Yellow-bellied** – extremely timid, cowardly. *The man is yellow-bellied and is never willing to fight for what is right.* **26) A golden handshake –** a large sum of money that is paid to a retiring manager or director, or to a redundant worker. *The company Chairman received a huge golden handshake when he retired.* **27) White elephant –** a term used for a useless possession, something that is of no use. *My mum bought a new CD player for me, but it's a white elephant. I don't need it, I don't even have any CDs!* **28) In black and white** – in writing, officially. *I put down my complaint in black and white.* ***29)*****White sale** – the selling of towels or sheets at a reduced price. *We went to the white sale at the department store to buy some new sheets.* ***30)*** **White knuckle** – survive an extremely stressful experience. *For example, if you took a taxi through a dangerous area, and the driver was going very fast and out of control, you would be nervous that the car might crash. Afterwards, you could say: That sure was a white knuckle ride!*

So we draw the conclusion that colour components are characterised by active functioning in English idioms. We support the idea of I. Vorobyova who notes that the group of main colour nominations in English includes the following words: white, black, red, brown, green, blue, pink [1]. The names of colour make the idea more expressive and emphasise the figurative meaning of the phrase.

Список використаних джерел

1.Воробьева И.Н. Семантика устойчивых сочетаний с колоронимом white/белый в современном английском языке. URL: univer.kharkov.ua (дата звернення 05.04.2019).

2. Ковальська І.В. Колористика як перекладознавча проблема (на матеріалі українських і англомовних художніх текстів : автореф. дис… канд. філол. наук. К., 2001. 20 с.

3.Cambridge Dictionary. URL: https://dictionary.cambridge.org/ru/ (дата звернення 10.04.2019).

ПОЕЗІЯ Т. ШЕВЧЕНКА МОВАМИ СВІТУ
(до 205-ї річниці від дня народження)

Рибалко В. О.,
здобувач вищої освіти СВО «Баклавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Дедухно А. В., кандидат філологічних наук, доцент

Поезію Т. Шевченка перекладено більш ніж ста мовами світу, серед них і японська, і корейська, і арабська й іспанська, й італійська, і міжнародна мова есперанто.

Наприкінці XIX ст. почали з'являтися друком поезії Шевченка болгарською, польською, чеською, хорватською, німецькою, французькою, англійською мовами. Знаменною подією стало те, що 150 національними мовами світу інтерпретовано «Як умру, то поховайте…». Всі переклади зібрано в одній книзі «Заповіт» мовами народів світу» й опубліковано 1989 р. до 175-літнього ювілею від дня народження Шевченка.

В американській, канадській і англійській літературі творчість Тараса Шевченка з'являється завдяки роботі понад вісімдесяти перекладачів, які відтворили англійською мовою майже всі його поетичні твори. Багато поезій має по декілька інтерпретацій, наприклад, «Садок вишневий коло хати» – одинадцять, «Заповіт» – двадцять. Уперше представив Тараса Шевченка англомовному світові Андрій-Агапій Гончаренко, «український козак-священик» [3], згодом Е. Войнич, Віра Річ, Онуфрій Івах, І. Вив'юрський, Вільям Р. Морфіл, Лука Луців та інші. Зокрема Віра Річ у 1960–1969 роках опублікувала англійською переклади 51 твору, серед них – 9 поем. Її перекладацьку діяльність критикували: «Переклади В. Річ хибують на текстуальний буквалізм, порушення норм англійського синтаксису, звуження ідейно-тематичного звучання творів» [1]. А поетеса намагалася відтворити оригінал, знайти якнайточніші відповідники в англійській лексичній системі, щоби надати належного конотативного забарвлення шевченківським строкам.

Одним із найвизначніших перекладачів Т. Шевченка вважають Етель-Ліліан Войнич. Їй вдалося відтворити багатство змісту й своєрідність стилю оригінальних строк: повтори, риторичні звертання, мелодійнсть рим. З-понад двадцяти англомовних інтерпретацій «Заповіта» вважають найдосконалішим переклад саме Е.-Л. Войнич.

Незважаючи на вправність перекладачів, все ж таки збереглося чимало українізмів: cossack; hetman; ataman; Zaporogian; kobza; Czar (Tsar); Czarit'za, hopak.

1860 р. за редакцією М. В. Гербеля побачила світ збірка перекладів російською мовою. Велике значення мали інтерпретації О. Плещеєва, М. Курочіна, М. Михайлова, Ф. Сологуба. Загалом, російськомовні перекладa-

чі широко залучали український лексичний матеріал: *хлопцы, парубки, дивчата, черевички, вечорницы, жито, хата, вечеряти* тощо. У поезіях натрапляємо на використання слів-звертань, які граматично мають форму кличного відмінка: *«Прими же совет, мой, неведомый брате Вот так-то, мой друже»*.

Чи не першим перекладачем Шевченкової поезії, ще за життя Кобзаря, був маловідомий нині польський поет Леонард Совінський, автор драми «Na Ukrainie» (1873), праць «Studja nad ukraińską literaturą dzisiejszą» (1860), «Taras Szewczenko» (1861) з додатком перекладу поеми «Гайдамаки». Поет захоплено популяризував твори Т. Шевченка серед польського суспільства. Як і В. Річ, Л. Совінський відповідально відтворював шевченківські твори, він зрозумів форму поезії Великого Кобзаря і намагався повністю передати зміст оригіналу, образи, тропи тощо. Кропітка робота Л. Совінського має належний результат. Його переклади добре сприймаються читачами.

А першим перекладачем Т. Шевченка фінською мовою був Вейкко Ервасті. Ніколай Лайне – карельський поет, перекладач і журналіст, 1954 року видав збірку з двадцятьма перекладами, серед яких «Садок вишневий коло хати», «Реве та стогне Дніпр широкий» тощо. Починаючи з другої половини XIX ст., поезії Т. Шевченка побачили світ словацькою, сербохорватською, грузинською, вірменською, литовською, естонською, білоруською, узбецькою, молдавською мовами. Починаючи з XX ст., твори Т. Шевченка читають рідною мовою в Монголії, Угорщині, Швеції, Таджикистані, Азербайджані, Киргизії. 1938 року Д. Гуліа переклав «Кавказ» і «Заповіт» для абхазького народу. 1934 року вперше було видано «Кобзар» азербайджанською мовою. 2011 року у Львові відбулася презентація грецького перекладу творів Тараса Шевченка. Переклад «Кобзаря» і «Катерини» китайською мовою – унікальне надбання української шевченкіани. Мовою їдиш здійснено переклади впродовж 1920–1930-х років єврейським поетом Давидом Гофштейном [2].

Отже, переклади поетичних та прозових творів Т. Шевченка представлені багатьма мовами світу і становлять вагому частину зарубіжної перекладацької літератури.

Список використаних джерел

1. Зорівчак Р. Творчість Віри Річ у контексті українсько-англійських літературних зв’язків. *Всесвіт: журнал іноземної літератури*. – К. : Всесвіт, 1997. № 8–9. С. 175–180.

2. Коптілов В. В. Теорія і практика перекладу : навч. посіб. К. : Юніверс, 2002. 280 с.

3. Український радянський енциклопедичний словник у 3-х томах, т. І. К., 1966. С. 490.

ACRONYMS AND ABBREVIATIONS AS A PART OF THE INTERNET SLANG

Єфанов Д. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Сільчук О. В., кандидат педагогічних наук,
старший викладач

Nowadays a big amount of philological researches are devoted to the understanding and analysis of the communication, moreover to the live communication via the Internet which is easy to be accessed because of numeral modern devises which brightly show the high level of technological progress. As the interest in the youth communication including the Internet chatspeaks grows up many scientists keep this field under the research. This article is devoted to such phenomena as Internet slang including acronyms and abbreviations which are very popular among the youth and the Internet users as well.

Every time you start your communication via the Internet you try to share as much information as possible and to show your attitude to the various publications of your «friends» and «followers» whether you are limited in time or simply have no desire to type long phrases. The Internet speaker uses Internet acronyms and abbreviations, which easily help to show the emotional state or reaction to news of others and help the Internet users to save time saving speech efforts. In the Internet texts there are specific forms of shortening (substitution of a word or its part by the homonymous due to the sound letter or even by the number) which help to save your time spending on the Internet and increase the text's expressivity [1, p. 298].

It is necessary to see the main differences between the concepts «acronym» and «abbreviation». Crystal D. insists on the determining the concept «acronym» as abbreviation which is formed from its first letters and can be read as alphabet sounds (BBC, EEC), as well as in the accordance to the rules of orthoepy (NASA, NATO) [3]; but, according to the Oxford Primary Dictionary we can understand «acronym» as a word or name that is formed from the first letters of other words and «abbreviation» as a word or group of letters that is shorter form of something longer [4]. So, acronyms are pronounceable words (CU – see you) when the abbreviations are mostly used in written form and are meant as a whole unit (2moro – tomorrow, approx. – approximately).

Trendy Internet communication enlists thousands of acronyms and abbreviations. For instance, most Internet users from all over the world are familiar with such acronyms as LOL (Laugh Out Loud), OMG (Oh My God), CU (See You) and many others. If the second and the third ones are used only in the English-speaking countries or by the English-speaking Internet users and are understandable for them only, the first one LOL is clear for every chatspeaker whether he/she speaks

English or any other language. The basic meaning for this acronym, which has already come to life in live oral communication, is based on the desire to show speakers' «laughing emotion» on the publication or situation. Some languages have transformed and developed the meaning of LOL as the work's answering has shown out. For instance, in the Ukrainian language this acronym does not mean only «funny» and «amusing» but also serves as an answer to the extraordinary and unexpected ending of the situation, moreover in the Indian language the same acronym has another meaning in addition and serves as a response to the situation when someone's joke fails down or cracks. So, as we can see, the situation when the acronym becomes a separate word may have place and being influenced by the rules and needs of other (not the source one) languages it may transform the meaning as well. Also this acronym has become the basis for other units which are widely used. They are – Look of Love «погляд сповнений кохання» describes the person's look which is full of love, Lots of Love «море кохання» or «безмежне кохання» describes the desire to show someone's strong feeling of love, Love of Life «вічне кохання» or «кохання на все життя» describes the immortality of the feeling of love, Lots of Laughs «сміятися без зупину» describes the high emotional state and the strong desire to laugh, etc [2]. But, due to the efficient limited development of the Ukrainian-speaking Internet using of acronyms and abbreviations there is not any possibility to find appropriate equivalents of their rendering in the target language as acronyms and abbreviations.

It is impossible to avoid the phenomenon when the acronyms formed with the help of numerals. They become a part of words and entered the Internet slang on the new level of communication, these numbers contain their sounding form as well as a written one, but in the connection with the letters they create new units. For instance, 2 as to/too – 2morrow (tomorrow), 2night (tonight), B2W (back to work), 2BH (to be honest) and many others, 4 as for/four – 4U (for you), 4get (forget), 4ever (forever), 8 as eight – 8 (ate), L8R (later); some acronyms contain even symbols, for instance – ?4U (question for you) as in the sentence: «It's my ?4U». Comparing to the English Internet slang the Ukrainian one can not present usage of numerals and symbols in acronyms' and abbreviations' forming, only few examples are available for now – 7я (сім'я) – a family, 40ка (сорока) – a magpie and ак3са (актриса) – an actress and some others.

Thus, Internet is all over the society. Internet acronyms and abbreviations in the English language are bigger in quantity and are more used due to the high development of the Internet sphere and the social networks. Using the Internet slang every should keep in mind the context and the specificity of communication, if some units are allowed in the official style others are strongly forbidden due to the emotional marking or to the words' expressivity.

References

1. Сидорук Г. І. Інтернет-скорочення як засіб мовної економії / Г. І. Сидорук // Філологічні студії. – 2015. – Вип. 14. – С. 298.

2. Acronym Finder, [Electronic recourse]. – Access mode : http://www.acronymfi nder.com.

3. Crystal D. An Encyclopedic Dictionary of Languages / D. Crystal. – London. : Penguin Books Ltd., 1994. – 313 p.

4. Oxford Primary Dictionary. – India. : Oxford University Press. – 2006. – 488 p.

FROELICH TRACTOR

Кравченко Є. Ю.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
інженерно-технологічного факультету

Науковий керівник –
Сільчук О. В., кандидат педагогічних наук,
старший викладач

John Froelich's innovative thinking revolutionized agriculture. He created the first gasoline-traction engine – the tractor – leading to the end of horses' historic role as farmers' best work friend.

In 1892 in the tiny village in Northeast Iowa, John Froelich (1849 -1933) invented the first successful gasoline-powered engine that could be driven backwards and forwards. The word "tractor" wasn't used in those days, but that's what it was.

At that time, steam-powered engines were used to thresh wheat. John Froelich was familiar with such equipment. In fact, every autumn he took a crew of men to Langford, South Dakota to work the fields.

He was frustrated with the problems associated with steam engines; they were heavy and bulky, hard to maneuver. They were always threatening to set fire to the grain and stubble in the fields – and on a flat prairie, with a wind blowing, that was serious.

Froelich decided he could invent a better way to power the engine. The solution was gasoline. Froelich and his blacksmith Will Mann came up a vertical, one-cylinder engine mounted on the running gear of a steam traction engine – a hybrid of their own making. They designed many new parts to make it all fit together, but it finally was done.

A few weeks later Froelich and his crew started for the broad fields of South Dakota with the "tractor" and a new threshing machine. That fall they threshed 72,000 bushels of small grain. It was a success! [2]

Froelich was pleased to find that this rudimentary tractor could be drive safely at roughly 3 mph. Froelich and his crew brought the new machine on their annual harvest tour with successful results. The first tractor required only 26 gallons of gas and threshed over 1000 bushels of grain a day without any safety issues.

In the spring of 1892 Froehlich bought one of the Van Duzen engines, a single cylinder, running on gasoline, having a 14 inch bore and 14 inch stroke. The engine had a displacement of 2,155 cubic inches and delivered 16 horsepower. The assembly of the machine was done in a small blacksmith shop located in Froehlich Iowa.

The 1892 Froelich tractor is listed as 20 HP with a 14" bore, 14" stroke, single cylinder, vertical type engine. The tractor had one forward speed (approx. 2-1/4 mph) and one reverse speed. The machine successfully completed a 50-day threshing run in Iowa and South Dakota, pulling and operating a 40 x 58.

In 1894, Froelich and eight investors formed the Waterloo Gasoline Traction Engine Company. They built four prototype tractors and sold two (though both were soon returned). To make money, the company branched out into stationary engines (its first one powered a printing press at the Waterloo Courier newspaper). Froelich was more interested in farming equipment than engines more generally, however, and he left the company in 1895.

Waterloo kept working on its tractor designs, but between 1896 and 1914 it sold just 20 tractors in all. In 1914, the company introduced its first Waterloo Boy Model “R” single-speed tractor, which sold very well: 118 in 1914 alone. The next year, its two-speed Model “N” was even more successful. In 1918, the John Deere plow-manufacturing company bought Waterloo for $2,350,000.

The Waterloo Tractor Works, still owned by John Deere, remains one of the largest tractor factories in the United States.

John Froehlich was mainly interested in tractors, so shortly after the reorganization, withdrew. Froehlich then tried two times to organize a company to build stationary gasoline engines, both were unsuccessful. After that he was employed by several different companies but never did form a successful tractor gasoline engine company again [1].

Perhaps Froelich’s relatively brief time as a tractor innovator or the numerous competing tractor-related innovators and inventions during the late 19th and early 20th centuries explain the paucity of literature about his life and achievements. Nonetheless, Froelich’s gasoline-powered tractor will always occupy a place in the story of tractor development. The decision by the state’s farmer to adopt the future progeny of such early tractors would have a profound impact on the state's landscape and population. Farmers’ acquisition of this technology resulted in different crop practices and increased productivity and also contributed to the increasing size of farms. Thus, Froelich’s tractor appears quaint and even amusing in retrospect, but symbolizes one stage of a series of rapid technological changes that would forever change the way of life of the state's citizens.

References

1. John Froelich, Inventor of the Gas-powered Tractor [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.history.com/this-day-in-history/john-froelich-inventor-of-the-gas-powered-tractor-is-born.

2. Froelich Tractor History [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.froelichtractor.com/thetractor.html.

SCOTTISH ENGLISH: ITS HISTORY AND INSIDES

Полових А-М. Г.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та Фінансів

Науковий керівник –
Сільчук О. В., кандидат педагогічних наук,
старший викладач

Scottish English is one of the most interesting and fascinating subjects to study. As far as is known, its accent is one of the most difficult to understand to non-English speaker. Therefore, it is necessary to break down its history and insides. Scottish English resulted from language contact between Scots and the Standard English of England after the 17th century. The resulting shifts to English usage by Scots-speakers resulted in many phonological compromises and lexical transfers, often mistaken for mergers by linguists unfamiliar with the history of Scottish English. Furthermore, the process was also influenced by interdialectal forms, hypercorrections and spelling pronunciations.

Scots is the name for the language of Lowland Scotland. It is a Germanic language, closely related to English. It developed from the northern Old English that was introduced into South-East Scotland from the 7th century AD. By the end of the middle ages it had superseded Gaelic in almost all the southern and eastern Lowlands. Scots and Gaelic have coexisted for many centuries, with Scots superseding Gaelic in the Lowlands in a long and gradual process. This means that many Gaelic words have been borrowed into Scots, a borrowing that is especially strong when it comes to topography or descriptions of landscape [1,2].

Convention traces the influence of the English upon Scots to the 16th-century Reformation and to the introduction of printing. Printing arrived in London in 1476, but the first printing press was not introduced to Scotland for another 30 years. Texts such as the Geneva Bible, printed in English, were widely distributed in Scotland in order to spread Protestant doctrine.

King James VI of Scotland became King James I of England in 1603. Since England was the larger and richer of the two Kingdoms, James moved his court to London in England. The poets of the court therefore moved south and “began adapting the language and style of their verse to the tastes of the English market”. To this event McClure attributes “the sudden and total eclipse of Scots as a literary language”. The continuing absence of a Scots translation of the Bible meant that the translation of King James into English was used in worship in both countries. The Acts of Union 1707 amalgamated the Scottish and English Parliaments. However the church, educational and legal structures remained separate. This leads to important professional distinctions in the definitions of some words and terms.

There are therefore words with precise definitions in Scottish English which have either no place in English or have a different definition.

The speech of the middle classes in Scotland tends to conform to the grammatical norms of the written standard, particularly in situations that are regarded as formal. Highland English is slightly different from the variety spoken in the Lowlands in that it is more phonologically, grammatically, and lexically influenced by a Gaelic substratum. Similarly, the English spoken in the North-East of Scotland tends to follow the phonology and grammar of Doric. Although pronunciation features vary among speakers (depending on region and social status), there are a number of phonological aspects characteristic of Scottish English.

Scottish English is a rhotic accent, meaning /r/ is typically pronounced in the syllable coda. Scottish English has no /ʊ/, instead transferring Scots /u/. Phonetically, this vowel may be pronounced [ʉ] or even [ʏ]. Thus *pull* and *pool* are homophones. Cot and caught are not differentiated in most Central Scottish varieties, as they are in some other varieties. In most varieties, there is no /æ/-/ɑː/ distinction; therefore, bath, trap, and palm have the same vowel [3].

Scottish English has inherited a number of lexical items from Scots, which are less common in other forms of Standard English. General items are wee, bairn for child, bonnie for pretty, braw for fine, muckle for big, spail for splinter, snib for bolt, pinkie for little finger.

Continuum of usage from English with weaker or stronger Scottish accents to Scottish Standard English proper to SSE with Scots influence to urban Scots to rural Scots. SSE is essentially Standard English spoken with a Scottish accent. The Scots use of modal verbs i.e. many speakers do not use ‘shall’ and 'may' and use would instead of 'should'. Might and will maybe are used for possibility and have (got) for compulsion. Need to, use to and dare to are used as main verbs. Need may occur in the passive, and is also used non-progressively as is want. The verb have is used more like an auxiliary. The passive is usually expressed with get i.e. I got told off. A well-known marker of SSE is the use of not rather than ‘-n’t’. Verbs of motion are often elided before adverbs of motion: I'll away home then. Anybody, everybody, nobody and somebody are used in preference to anyone, everyone, no one and someone.

There are a lot of English accents around the world and different dialects of English. So, to fully understand the language, when you learn English you should try to listen to different accents as much as possible. It can be a common problem for students that learn for a long time with one English teacher that they become accustomed to their teacher’s voice, accent and speech patterns and rhythms. Then when they communicate with a new English speaker or even a native-speaker, they have extreme problems understanding what is being said. Of course, this leads to frustration: you think that you have made good progress and your English has developed and then suddenly you can’t understand a single word that someone is saying! It can be hugely disappointing, can’t it? According to this, it is very important to learn different types of English.

References

1. Lodge, Ken (2009). A Critical Introduction to Phonetics. A & C Black. p. 180

2. Dictionary of the Scots Language : SND : Interdict n., v. Dsl.ac.uk. Retrieved 2015-12-25.

3. Scottish Standard English and Scots [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://web.archive.org/web/20140421081915/http://ifla.unistuttgart.de/institut/mitarbeiter/jilka/teaching/dialectology/d8_Scotland.pdf

PROBLEMS OF SOCIAL NETWORKS

Савінова Є. Г.
здобувач вищої освіти СВО "Бакалавр"
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Жорник І. І., старший викладач кафедри
гуманітарних і соціальних дисциплін

Information and communication technology has changed rapidly over the past 20 years with a key development being the emergence of social media.

The pace of change is accelerating. For example, the development of mobile technology has played an important role in shaping the impact of social media. Across the globe, mobile devices dominate in terms of total minutes spent online. This puts the means to connect anywhere, at any time on any device in everyone's hands.

Almost a quarter of the world's population is now on Facebook. Social networks feed off interactions among people, they become more powerful as they grow.

Thanks to the Internet, each person with marginal views can see that he's not alone. And when these people find one another via social media, they can do things — create memes, publications and entire online worlds that bolster their worldview, and then break into the mainstream.

Without social media, social, ethical, environmental and political ills would have minimal visibility. Increased visibility of issues has shifted the balance of power from the hands of a few to the masses.

The flipside: Social media is slowly killing real activism

While social media activism brings an increased awareness about societal issues, questions remain as to whether this awareness is translating into real change.

Some argue that social sharing has encouraged people to use computers and mobile phones to express their concerns on social issues without actually having to engage actively with campaigns in real life. Their support is limited to pressing the 'Like' button or sharing content.

The moral challenges of social media

Social media has been blamed for promoting social ills such as:

Cyberbullying

Teenagers have a need to fit in, to be popular and to outdo others. This process was challenging long before the advent of social media. Add Facebook, Twitter, Snapchat and Instagram into the mix and you suddenly have teenagers being subjected feeling pressure to grow up too fast in an online world[3].

Michael Hamm, a researcher from the University of Alberta conducted a study that showed the effects of social media on bullying. 23% of teens report being targeted and 15 percent said they'd bullied someone on social media. Teenagers can misuse social media platforms to spread rumors, share videos aimed at destroying reputations and to blackmail others.

Lack of privacy

Stalking, identity theft, personal attacks, and misuse of information are some of the threats faced by the users of social media. Most of the time, the users themselves are to blame as they end up sharing content that should not be in the public eye. The confusion arises from a lack of understanding of how the private and public elements of an online profile actually work.

Unfortunately, by the time private content is deleted, it is usually too late and can cause problems in people's personal and professional lives

The only tried and true solution to social network privacy and security issues is to limit your presence altogether. Don't post anything you wouldn't mind telling a complete stranger, because in reality that is the potential for access. Be careful who you add as a "friend," because there's simply no way of verifying a user's actual identity online. Friends on social networks should know that real friends should know personal information already, negating the need to post it online.

Addiction

Despite the argument from a few researchers that tweeting may be harder to resist than cigarettes and alcohol, social media addiction isn't included in the latest diagnostic manual for mental health disorders [2].

Social media is changing faster than scientists can keep up with, so various groups are trying to study compulsive behaviour related to its use – for example, scientists from the Netherlands have invented their own scale to identify possible addiction. And if social media addiction does exist, it would be a type of internet addiction – and that is a classified disorder. In 2011, Daria Kuss and Mark Griffiths from Nottingham Trent University in the UK have analyzed 43 previous studies on the matter, and conclude that social media addiction is a mental health problem that "may" require professional treatment. They found that excessive usage was linked to relationship problems, worse academic achievement and less participation in offline communities, and found that those who could be more vulnerable to a social media addiction include those dependent on alcohol, the highly extroverted, and those who use social media to compensate for fewer ties in real life.

Social networks are great fun, and can be advantageous but people really need to understand that it is complicated world and you need to step wisely.

Список використаних джерел

1. Вплив засобів масової інформації на світогляд людини [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: http://justice-dn.gov.ua
2. Науковий блог: чому інтернет викликає залежність? [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: https://www.bbc.com
3. Кібербулінг: загроза 21 століття. [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: https://naurok.com.ua/

ЛОГІЧНІ ІДЕЇ У ФІЛОСОФІЇ Г. В. ЛЕЙБНИЦЯ

Семітко О. А., студент 1 курсу
факультету ветеринарної медицини
Полтавської державної аграрної академії

Науковий керівник:
Шенгерій Л. М., д.філос.н., пофесор

Британський філософ Г. В. Лейбниць розглядає логіку як науку про міркування, в яких висновок справджується завдяки своїй формі. Це можливо, якщо логіці надати певних рис математики. Тоді закони логіки стають найяснішими.

Критерії для істин розуму філософ знаходить у строгому застосуванні правил логіки. Дії розуму, згідно Г. Лейбниця, поділяються на три основні типи: розуміння, доведення та спростування заперечень [1]. В якості основних методів дослідження вчений обирає аналітичний і синтетичний методи. Аналіз визначається як мистецтво знаходження проміжних ідей. У структурі аналітики найважливішими, на думку Г. Лейбниця, є дефініції та різні взаємоприпущення. Він здійснює спробу застосування аналітичного методу, спираючись не лише на закон тотожності (для дедуктивних міркувань), але й на закон достатньої підстави для таких міркувань, універсум яких не обмежується заданими дефініціями: «Жоден факт не може бути дійсним чи існуючим, жодне висловлювання не може бути істинним без достатньої підстави, що обґрунтовує, чому маємо саме такий, а не інакший стан справ» [2, с. 265]; «Не слід приймати на віру нічого такого, що не є повністю доведеним і розкладеним до тотожних положень» [2, с. 267], тому «ми напружуємо свій розум у пошуках доведень, що можуть переконати інших у тому, у що ми самі віримо, але недостатньо обґрунтували» [3, с. 469].

Окрім аналітичного, Г. Лейбниць широко використовує ще два філософські методи: акроаматичний і екзотеричний. Акроаматичний метод є суто логічним, оскільки вимагає доведення будь-якого положення. У праці «Досліди Теодицеї про благість Божію, свободу людини й початки зла» філософ пише: «Необхідно досліджувати все по черзі, необхідно не допускати жодної тези без доведення й жодного доведення, що не було б побудоване згідно з

самими загальноприйнятими правилами логіки» [4, с. 113]. Можна припустити, що саме в розумінні фундаментальності акроаматичного методу містяться витоки теорії символьної логіки Г. Лейбниця.

На відміну від акроаматичного, екзотеричний метод наукових досліджень допускає існування положень, що наводяться без доведення, але пояснюються на прикладах і подібностях. Філософ ясно усвідомлює, що такого роду викладення не є абсолютно строгим, абсолютно точним.

Таким чином, аналіз логічних ідей у філософії Г. В. Лейбниця дозволяє стверджувати, що він надає перевагу методам, що ґрунтуються на доведеннях.

Список використаних джерел

1. *Шенгерій Л. М.* Логіка Г. Ляйбніца в контексті логіко-раціональної моделі пізнавальних процесів / Л. М. Шенгерій // Філософські обрії. – 2012. – Вип. 28. – С. 156–163.

2. *Лейбниц Г. В.* Переписка с С. Фуше / пер. с франц. / Готфрид Лейбниц // Лейбниц Г. В. Соч. : в 4-х т. – М. : Мысль, 1984. – Т. 3. – С. 265.

3. *Лейбниц Г.В.* Некоторые соображения о развитии наук и искусстве открытия / Пер. с франц. / Готфрид Лейбниц // Соч. : в 4-х т. – М. : Мысль, 1984. – Т. 3. – С. 469.

4. *Лейбниц Г.В.* Опыты теодицеи о благости Божией, свободе человека и начале зла / Пер. с франц. / Готфрид Лейбниц // Соч. : в 4-х т. – М. : Мысль, 1989. – Т. 4. – С. 49-413.

DIALEKTE IN DER DEUTSCHEN SPRACHE

Столип'ятко Д. А.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Воловик Л. Б., кандидат філологічних наук, доцент

Die vielfältigen Varietäten des Standarddeutschen lassen sich nicht an politischen Grenzen festmachen. Man spricht aber von einem Schweizer Hochdeutsch oder einem bairischen Hochdeutsch sowie von *Nonstandardvarietäten* wie dem Obersächsisch-Meißnerischen oder dem ripuarischen Kölsch. Eine Varietät ist entweder „Sprache“ oder „Dialekt“ jedoch nur in Bezug auf etwas anderes; der begriffliche Status der Bezeichnungen für Sprachvarietäten kann sich wandeln. Im Westen ist der Ausdruck *Platt* (vermutlich ein niederfränkischer Ausdruck, der „verständlich, deutlich“ bedeutet) für die örtlichen Dialekte verbreitet, der nicht mit dem Begriff Plattdeutsch für das Niederdeutsche zu verwechseln ist. Im 19. Jahrhundert versuchte Jacob Grimm, zwischen Dialekt (großräumiger) und Mundart (kleinräumiger) zu unterscheiden, eine Differenzierung, die sich nicht

durchgesetzt hat. Die Bezeichnungen der Dialekte haben verschiedene Bildungsformen: Ort oder Region plus *Dialekt* oder *Mundart* („der Wiener Dialekt“, „die Wiener Mundart“), Ort oder Region plus *Platt* („Aachener Platt“, „Lothringer Platt“), Zusammensetzung mit *-deutsch*, wobei das Bestimmungswort mit oder ohne Ableitungssilbe *-er* auftritt („Berndeutsch“, „Schaffhauserdeutsch“) sowie Substantivierung auf *-isch* („Münchnerisch“, „Schwäbisch“). Innerhalb der deutschen Dialekte gilt das Deutsche als Dach- oder Standardsprache. Seit wenigen Jahrzehnten ist das Luxemburgische, das sich im Bereich einer mitteldeutschen Dialektgruppe entwickelt hat, auf dem Weg zu einer eigenständigen Standardsprache. Die schweizerdeutschen Dialekte hingegen sind trotz vielfältiger einheitlicher Merkmale und einer starken Verwendung im Schriftlichen nicht als einheitliche Sprache etabliert. Das Standarddeutsche Österreichs, der Schweiz und Deutschlands sind Varietäten der deutschen Standardsprache. In der Umgebung der Grenzen zwischen Frankreich und Belgien, Belgien und Deutschland, Luxemburg und allen Nachbarländern, Deutschland und Frankreich gibt es einige deutsche Dialektgebiete und ein niederfränkisches unter der französischen Dachsprache. Im Norden Italiens gibt es deutsche Dialekte unter der italienischen Dachsprache. Im Mittelalter konkurrierten innerhalb der deutschen Dialekte zum einen das *Mittelniederdeutsche* und zum anderen das *Mittelniederländische*. So gehörte das Niederrheingebiet zum Geltungsbereich des Niederländischen, der Osten der Niederlande zum Geltungsbereich des Niederdeutschen. Das Bistum Münster galt als zweisprachig. Während die niederdeutschen Dialekte ab dem 16. Jahrhundert das Neuhochdeutsche als alleinige Schriftsprache annahmen, verblieb der Niederrhein noch bis ins 19. Jahrhundert beim Niederländischen. Eine Zweisprachigkeit wurde dort herbeigeführt, als das Gebiet endgültig zu Preußen kam und die neue Verwaltung das Standarddeutsche als Amtssprache einführte. Seit etwa 1900 hatte sich das Deutsche am Niederrhein als Dachsprache durchgesetzt und das Niederländische wurde aus dem Gebiet zurückgedrängt. Mit einem Verbot in den späten 1930er Jahren setzten die Nationalsozialisten dem Niederländischen am Niederrhein ein offizielles Ende. Im Frühmittelalter bestanden auf dem Gebiet der später deutschsprachigen Länder und der Benelux-Staaten verschiedene germanische Stammesverbände. Es waren die Stämme der Alamannen, Bajuwaren, Franken, Friesen, Sachsen und Thüringer. Im Süden, im späteren Italien, siedelte der Stammesverband der Langobarden, der zu dieser Zeit ebenfalls noch eine germanische Stammessprache besaß. Einige dieser Verbände waren jedoch selbst erst im Gefolge der Völkerwanderung gebildete Konglomerate aus verschiedenen Stämmen, etwa die Alemannen („alle Leute“), die Franken („die Freien“) und die Sachsen („Schwertgenossen“). Im 9. Jahrhundert waren die Stämme im Reich Karls des Großen vereinigt und ab dem 10. Jahrhundert in den Stammesherzogtümern Baiern, Franken, Lothringen (seit 959 in Nieder- und Oberlothringen geteilt) und Schwaben sowie in der Landgrafschaft Thüringen organisiert. Das Gebiet der Friesen war lose dem Herrschaftsgebiet Lothringen angegliedert. Im Zuge einer Reichsreform des 12. Jahrhunderts wurden die Stammesherzogtümer abgeschafft. Wie weit diese Stämme eigene Sprachen besaßen, ist weitgehend unbekannt und wurde in der Sprachgeschichts-

schreibung unterschiedlich beantwortet. Im 8. Jahrhundert – vereinzelt schon davor – traten jedenfalls einerseits nah verwandte althochdeutsche und anderseits nah verwandte, teilweise allerdings fränkisch beeinflusste altniederdeutsche Schreibsprachen auf, die hauptsächlich zu literarischen Zwecken verwendet wurden. In mittelhochdeutscher und mittelniederdeutscher Zeit fungierten diese Schreibsprachen als eigentliche Literatur- und Verwaltungssprachen. Die effektiv gesprochene Sprache bildeten sie jedoch nur in den Grundzügen ab. Die hoch- und spätmittelalterlicher Dialekte lassen sich nur sehr begrenzt aus den damaligen Schreibsprachen eruieren, da diese relativ stark überregional ausgerichtet waren und damit allzu lokale Züge vermieden. Vieles deutet aber darauf hin, dass die wesentlichen Züge der heutigen deutschen Mundarten schon im Hochmittelalter ausgebildet waren. Im *Historischen Südwestdeutschen Sprachatlas* werden sprachliche Eigenheiten der Urbare des 13. bis 15. Jahrhunderts kartographisch aufbereitet, deren damalige areale Verteilung vielfach mit derjenigen des 20. Jahrhunderts übereinstimmt [3]. Rückschlüsse auf die damalige gesprochene Sprache erlauben auch Hyperkorrekturen, also falsche Verallgemeinerungen, die auf das Vorkommen einer nicht mit der Schriftsprache übereinstimmenden Lautung hindeuten. Besonders in Gebrauchstexten schimmert die gesprochene Sprache durch; so lassen sich schon in althochdeutschen Zeugnissen Reflexe gesprochener Sprache feststellen. Die Ergründung der historischen Dialekte in lautlicher Hinsicht ist besonders die Aufgabe der infralinguistischen strukturell-genetischen Methode und der Phonogenetik, die ermöglichen, aus den Lautsystemen rezenter Dialekte die historischen zu erschließen. Die regionalen historischen Wortschätze wiederum lassen sich einerseits direkt aus der historischen Schriftlichkeit, anderseits indirekt aus der rezenten Areallinguistik erschließen.

Список використаних джерел

1. Schippan Th. Lexikologie der deutschen Gegenwartssprache / Th. Schippan. − [2. durchges. Aufl.] − Tübingen, 2014. – 307 s.

2. Stepanova M. D. Lexikologie der deutschen Gegenwartssprache / M. D. Stepanova, I. I. Černyševa. − [2. verbesserte Aufl.] – M. : Vysšaja Škola, 2016. − 247s.

BACK-FORMATION IN THE NEWEST LAYER OF ENGLISH VOCABULARY

Голобородько В. В.,
Ведмідь М. О.
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультет обліку та фінансів

Науковий керівник –
Сахарова Л. М., старший викладач кафедри
гуманітарних і соціальних дисциплін

Back-formation (also called back-derivation, retrograde derivation or deaffixation) is often described as one of the minor word-formation processes. It has a special position among the other types of word-formation for several reasons. Firstly, it is a process directionally opposite in its character to the most frequent, and possibly most natural way of forming new words in English – affixation. In back-formation, instead of being added, an affix (or that part of the source word which is supposed to be an affix) is subtracted, which thus results in a shorter or morphologically less complex item of vocabulary. Comparison of the two processes is given in Table 1. The verb *ovate* represents the most typical and modern result of back-formation – it is a verb formed from an action noun and its meaning is "to give someone an ovation; applaud and cheer enthusiastically".

Table 1: Comparison of affixation and back-formation

SOURCE WORD	RESULTING WORD
AFFIXATION:	*translate > translation*
BACK-FORMATION:	*ovation > ovate*

This research of the newest back-formations is partly based on a typology the grounds of which were laid by Esko V. Pennanen in his *Contributions to the study of back-formation in English* (2006). The author focused his attention on the whole history of this phenomenon, starting in the 13th century and following the development until the early 1960s. Biermeier mentions Stašková's classic study as the main authority in the field of back-formation and the only comprehensive study on this topic so far [1]. Since the process of back-formation still continues producing new items of vocabulary at present, it must be seen as productive and so deserving greater attention. The methodological point of departure for my research of back-formation in the period since 1900 was Stašková's original typology (Types I–VI), which I extended by three more types (VII–IX) appearing in my data. All the categories distinguish back-formations according to the part of speech of the source word and the resulting word, according to their morphological structure (compounds, non-compounds, monomorphemic words and derivatives) and (in the case of Types VII and VIII) according to the sort of morpheme subtracted [2].

The nine types are as follows:

Type I.	Verb from agent / instrument noun
Type II	Verb from action noun
Type III	Verb from adjective
Type IV	Noun from adjective
Type V	Adjective from noun
Type VI	Noun from another noun which is believed to be its derivative
Type VII	Prefixal back-formations
Type VIII	Inflectional back-formations
Type IX	Adjective from agent noun

In the present research, however, both these types have been included in the material and added to the original typology as Types VII and VIII. They are generally referred to as examples of back-formation in the literature by various authors and they certainly represent two specific types of this word-formation process regardless of how extensive the change of the source word is. In addition, Stašková's typology has been extended by one more type of back-formations, namely adjectives from agent / instrument nouns. Relevant items are found in the material of the second half of the 20th century and share some common features as a class, mainly grammatical and stylistic. Back-formations from the 1980s until the early 21st century [3].

The present chapter provides a description and analysis of back-formations attested for or identified in the last three decades, i.e. from the 1980s till now. It is based on a sample back-formations excerpted from dictionaries claiming to have been substantially updated, the oldest in 1995, the latest in 2009. In addition, some more recent words have been found in *The Longman Register of New Words*, and in monographs by contemporary authors. For each back-formation Type the material is ordered alphabetically and presented together with the date of the first occurrence of the back-formed words, their source words, their meaning and, where relevant, with their stylistic or regional connotation.

TYPE I: verb from agent / instrument noun (10 items)

The material

1. *blush* (1988) < *blusher*; to apply blusher to

2. *comedy* (1989) < *comedian*; informal, jocular; to tell jokes to an audience; be a comedian

3. ***deal*** (1988) < ***dealer***; to be dealer in something, sell

4. ***jackroll*** (1990) < ***jackroller***; to act as a jackroller (i.e. one who robs a drunken or sleeping person; South African – a member of a criminal gang in Soweto)

5. ***skirt-chase*** (1981) < ***skirt-chaser***; slang; to pursue women with amorous attentions.

Список використаних джерел

1. Biermeier, T. (2008) Word-formation in New Englishes. A Corpus-based Analysis. Berlin, Dr. W. Hopf.

2. Katamba, F. (2006, 2nd ed.) Back-Formation. In K. Brown (ed.), Encyclopaedia of Language and Linguistics. Oxford, Elsevier: 642–645.

3. Stašková, N. (2011) English Back-Formation in the 20th and the Early 21st Century. Doctoral dissertation. Praha, Univerzita Karlova v Praze, Filozofcká fakulta.

СОЦІОЛОГІЧНІ ВИМІРИ ФОРМУВАННЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ

Лагута Д. О.
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету економіки та менеджменту

Науковий керівник – Колодій О. С.,
кандидат педагогічних наук, доцент кафедри
гуманітарних і соціальних дисциплін

Всебічне дослідження формування громадянського суспільства в Україні зумовлене глибокими процесами демократичних перетворень, мобільністю громадської активності щодо якісних змін соціально-економічного, політичного стану суспільства та безпосередньою участю громадян у розбудові демократичних суспільних відносин.

Аналіз об'єктивного стану громадянського суспільства вивчається цілим рядом соціально-гуманітарних наук. Основні теоретичні підходи до розгляду громадянського суспільства в соціології доводять, що громадянське суспільство – це певна модель соціальних відносин між людьми, соціальної організації із властивими їй якісними характеристиками, зокрема, досягненням високого рівня самоорганізації, саморегуляції суспільства. Найвищу цінність громадянського суспільства являє людина, її життя, честь, гідність, свобода та незалежність.

Феномен громадянського суспільства, за сучасним німецьким соціологом Ю. Хабермасом, – це тип соціальної інтеграції незалежних особистостей, пов'язаних колективними зобов'язаннями з іншими індивідами, особливий простір громадянських чеснот – довіри, поваги до іншого індивіда, рівності, справедливості, що лежать в основі норм соціальних взаємодій, громадянські практики, в яких реалізується громадянська активність [2].

В українському політичному дискурсі пропонується методологічний підхід до визначення поняття «громадянське суспільство», що включає: – нову якість політично організованого суспільства як середовища демократії, свободи і відповідальності за долю держави і нації; – ступінь розвиненості громадянського суспільства – характеристику рівня демократизму і політико-правової культури соціуму, функції та повноваження інститутів самоорганізації та самодіяльності громадян.

У соціології громадянське суспільство розглядають як систему відносин між громадянами, що реалізується у стосунках певних спільностей людей. Соціологічне визначення громадянського суспільства акцентує на цінностях й активності суб'єктів соціального процесу. У соціології громадянське суспільство – це динамічна категорія, що може змінюватися за формою і змістом своєї діяльності. Із соціологічної точки зору, громадянське суспільство формується спочатку під впливом обставин, що змінилися, викликів суспільства, в результаті чого виникають неформальні групи та правила їх діяльності, а вже потім, у нормативних актах [3].

Громадянське суспільство – цілісний соціокультурний та суспільно-політичний феномен, який включає в себе наявність та розвиненість: соціальних інститутів (незалежні медіа; громадська думка; добровільні асоціації та об'єднання громадян); соціальних практик (суспільна активність громадян, що не обмежується участю у виборах; громадські рухи); суспільних цінностей та чеснот [1].

Соціологічне вивчення процесів формування громадянського суспільства передбачає дослідження актуальних сторін його динамічного розвитку. Предметом соціологічного дослідження можуть виступати особисті громадянські відносини між людьми, громадянське суспільство як сукупність людей, які добровільно об'єдналися в групи для досягнення спільних цілей, різних видів спільної діяльності, реальних громадянських практик. Актуальним є визначення соціологічного контексту понять «соціальне підприємництво», «соціальна відповідальність», «соціальна поведінки індивідів і соціальних груп».

В основі емпіричного підходу вимірювання громадянського суспільства лежить аналіз громадської думки, що відображає реальну соціополітичну, економічну, соціокультурну ситуації. Концептуальне бачення громадянського суспільства реалізується в емпіричних дослідженнях українських соціологів, зокрема, у трьох відомих українських дослідницьких центрів (Центру Разумкова, Фонду «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва та Київського міжнародного інституту соціології) на предмет висвітлення комплексу аспектів та проявів громадянського суспільства. У результаті систематизації конкретних емпіричних досліджень найбільш повно проаналізовані різні аспекти громадської та суспільної активності громадян, волонтерська діяльність, готовність брати участь в акціях протесту, довіра до політичних та соціальних інституцій, рівень можливостей впливати на владу. Проте, майже не представлені показники забезпечення рівня свободи, демократії, захищеності приватної власності, розвитку підприємницького сектору.

Отже, в результаті спроби співвіднесення теоретичних засад громадянського суспільства в Україні з емпіричною базою досліджень його формування було з'ясовано, що на практиці аналізуються лише окремі аспекти розвитку громадянського суспільства, що породжує певну фрагментарність отриманих результатів. Самі емпіричні показники, що використовуються для вивчення досліджуваного феномену, потребують доповнення, систематизації,

а також обґрунтування і побудови інтегральних показників рівня розвитку громадянського суспільства.

Список використаних джерел

1. Степаненко В. Громадянське суспільство: дискурси і пракики / В. Степаненко. – Київ: Інститут соціології НАН України, 2015. – 420 с.

2. Хабермас Ю. Вовлечение другого. Очерки политической теории / Ю. Хабермас. – СПб., 2001. – 417 с.

3. Яницкий О. Гражданское общество и академическое сообщество [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.civisbook.ru/files/File/YanitskyGrazhdan.pdf.

РОЛЬ ПРИНЦИПІВ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ЗНАННЯ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ НАУК

Бараннік Т. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету агртехнології та екології

Науковий керівник –Шейко С. В.,
кандидат філософських наук, професор
кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін

Проблема класифікації наукового знання стала предметом дослідження філософії науки з початку її виникнення за часів Аристотеля. В Новий час Френсіс Бекон порівнював науки за відповідною методологією дослідження на експериментальні – прикладні та раціональні – теоретичні, але перевагу щодо істинності результатів наукового знання, віддавав першим. У Просвітництві філософи також звертаються до проблеми систематизації наукового знання, виходячи із можливостей конкретного історичного часу – XVIII століття. Проте, процес щодо створення відповідної класифікації наук прийняв особливо інтенсивний характер в кінці XVIII та в першій половині XIX століть, зокрема у філософсько-наукових дослідженнях представників німецького ідеалізму – Іммануїла Канта, Іоганна Фіхте, Йозефа Шеллінга, Георга Гегеля та творців філософії позитивізму – Анрі Сен-Симона, Огюста Конта та інших мислителів.

Сучасне наукове знання представлено відповідною цілісністю природничо-математичних, соціально-економічних, техніко-технологічних і гуманітарних дисциплін. Загальний процес класифікації наук характеризується, з одного боку, подальшим дробленням наукового знання, тобто диференціацією, а з іншого – інтеграцією наук. Теперішній рівень наукового знання визначається великим впливом процесу диференціації, народжуються якісно нові галузі знань. Багато відкрить здійснюються на межі різних галузей

науки, зокрема на перетині фізики і хімії, біології та медицини, економіки та соціології.

Поруч із тим яскраво проявляється в класифікації наукового знання принцип інтеграції, тобто наукового синтезу. Так, людина стала об'єктом вивчення багатьох суспільних і гуманітарних дисциплін, а суспільство вивчають фахівці різних профілів. Наука намагається створити загальну картину світу, причому кожна галузь наукового знання – свою власну. Також є потреба в тому, щоб постійно осмислювати всеохоплюючу картину об'єктивного та суб'єктивного світів, об'єднавши результати істин різних наукових дисциплін. У 70-х роках XX століття сформувався новий міждисциплінарний напрямок наукових досліджень – синергетика. У перекладі з грецької мови це слово означає «співпраця», «співдружність», «взаємодія». З позицій філософії науки синергетика є наука про спільні дії. Науковці, які працюють в рамках синергетики, намагаються визначити загальні закономірності та принципи, котрі знаходяться в основі процесів самоорганізації у системах різних предметних сутностей: фізичних, хімічних, технічних, біологічних, інформаційних, економічних, соціальних і гуманітарних.

Процес розвитку і відповідної систематизації наукового знання аналізуються на основі двох детермінант. Так, раніше вважалося, що основним джерелом розвитку науки є вирішення внутрішнього протиріччя між старими теоретичними узагальненнями і новими емпіричними фактами, то зараз все більш очевидною стає необхідність введення поняття про другу визначальну детермінанту в процесі розвитку науки. Такою другою детермінантою можна назвати практичну діяльність. Певна природничо-наукова чи соціально-економічна гіпотеза, ідея має деяку ступінь конструктивності, тобто вона має здатність використовуватися в деяких формах практичної діяльності. В цьому проявляється прагматичний підхід щодо систематизації наукового знання. Цим визначається відповідна перспективність тієї чи іншої наукової гіпотези та її впливи на науково-технічну політику. Визначена друга детермінанта в процесі розвитку сучасної філософії науки є свідченням того, що відбувається процес об'єднання, інтеграції теоретичних і практичних наукових дисциплін. Можна констатувати, що в теперішній час існують два напрямки інтеграції в галузях наукового знання – теоретичний і прагматичний. Теоретична інтеграція наукового знання здійснюється на основі окремих концепцій філософії неопозитивізму, зокрема через уніфікацію мови науки та побудови загальних метанаукових теорій. Прагматична інтеграція відбувається на основі різноманітних форм конструктивної практичної діяльності, безпосереднє використання наукових відрить у суспільному виробництві.

Історія розвитку філософії науки визначається складними процесом діалектичного співвідношення диференціації та інтеграції наукових знань різних галузей. Дослідницька наукова діяльність – це одночасно спільний, об'єднуючий процес, але і відповідно спеціалізація, розгалуженість в багатьох галузях наукових досліджень. Таким чином, сучасні підходи щодо класифікації наукового знання містять у собі важливі методологічні принципи,

насамперед такі як постійна взаємодія інтеграції, наукового синтезу та диференціації, виділення часткового у різноманітних сферах наукового знання. Процес наукового пізнання нескінчений, абсолютна істина відповідає лише конкретному історичному часу та відповідній суспільно-історичній практиці, класифікація наук може змінюватися, доповнюватися новими емпіричними фактами, відповідними теоретичними узагальненнями та прагматичними інтересами та можливостями.

Список використаних джерел

1. Волошко І.М. Теоретичні методи пізнання і розвитку науки / І. М. Волошко. – К.: Знання, 1987. – 476 с.

2. Зеленов Л. А. История и философия науки / Л. А. Зеленов – М.: Наука, 2008. – 462 с.

HISTORICAL CHANGE AND ENGLISH WORD-FORMATION

Горбань В. К.,
Джакелі Н. С.
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультет економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Сахарова Л. М., старший викладач кафедри
гуманітарних і соціальних дисциплін

Compounding is one of the branches of morphology, which deals with word formation. It is a powerful process of compacting information and enriching vocabulary within a language, exploiting previously existing lexical items. The following scheme visualizes its place in morphology.

The process of compounding, with compounds as a result of it, has been variously defined by linguists over time and, although definitions obviously share a common conceptual core, differences can be identified. Let us look more closely at some definitions and comment on them.

Compound nouns Noun compounds represent the largest as well as the most widely investigated class of compounds. The semantic relationships holding between the constituents are manifold and cannot be easily enumerated. N-N compounds are mainly endocentric, while only a limited group is represented by exocentric compounds like *skinhead* and *blue-collar*, in which the referent of the compound does not correspond to that denoted by the head.

Compound verbs This class of compounds is relatively uncommon in English. Many cases of compound verbs are not “genuine” compounds, but what Marchand calls “pseudo-compound verbs”, as they result from either backformation or conversion. Compound verbs like *to handcuff*, *to short-circuit* and *to*

whitewash originate from the corresponding N-N or Adj-N noun compounds, through a process of conversion, while *to chain-smoke, to air-condition* and *to brainwash* are derived through backformation from nominal compounds *chain-smoker, airconditioning* and *brainwashing* respectively. However, the origin of the compound is not always easy to establish with certainty, as observed by Adams [1], who quotes the case of *to talent-spot* ambiguously deriving from *talentspotter* or *talent spotting*. The same can be stated for *to globetrot* and *to sleepwalk*, whose starting point can be either a noun ending in - er or a nominalization in -ing.

Compound adjectives This class of compounds has often been neglected by scholars in comparison to the much-debated group of nominal compounds. It represents a minority group with respect to nominal compounds, having a ratio of 1 to 12, as reported by Hart, but it shows a variety of combinatory patterns. I will not further expand on this group of compounds because it will be the object of the following chapters.

Compound adverbs as for the previous class, little attention has been devoted to adverbial compounds by handbooks and grammars. This class of compounds results from the combination of a particle and a noun, as in *online*. Many compounds of this class are somehow ambiguous with respect to the other classes of compounds, in that they can potentially have a double function, i.e. adverbial and adjectival [2].

Other non-prototypical compounds Non-prototypical compounding has already been introduced in the previous paragraphs when dealing with copulative and exocentric compounds. Here, I present further formations, which are characterized by constituents (either one or both) that are not autonomous words. In other words, they are characterized by one or two bound roots that are normally found in combination with other lexemes. Two relevant types of non-prototypical compounds are “neoclassical compounds” and “cranberry compounds”. As suggested by the name, neoclassical compounds are characterised by one or more constituents of classical origin, namely Greek or Latin, but their combination is modern and finds no correspondence in classical languages. This type of word-formation is a widespread process and hardly definable as a language-specific phenomenon, since it is common to many languages. It is particularly productive in scientific and technical language, where it often has a naming function for new processes, inventions and discoveries. The constituents of neoclassical compounds, also called combining forms, are apparently similar to prefixes and suffixes, but they bear a full lexical meaning and they can combine with other combining forms, as in theocracy and bronchitis, which is not the case with affixes. Therefore, their status is that of standard lexemes. Combining forms in neoclassical compounds are generally assigned a fixed position that distinguishes them into two main subgroups, namely initial and final combining forms, with few exceptions that can take both positions. Listing all the items within each group is beyond my scope here, but I will mention few cases to present such distinction. Combining forms like, -logy and -graphy, as stems, can only occupy the right-hand position as in phraseology and discography, but, as roots, they can occur on the left, as in logotherapy and

graphology. By contrast, other bound roots like geo- and tele- can only appear as left-hand constituents as in geopolitics and telemarketing [3].

Dealing with word-formation and in particular with compounding raises theoretical problems regarding the separation between the domains of morphology and syntax. In reality, compounding is the word-formation rule that shows more parallelism with syntax and for this reason it has been and still is a battleground for different theoretical orientations. A lively debate originated within Generative Linguistics, in which two divergent trends emerged. Transformational grammarians maintained the supremacy of a powerful syntax, as the unique constituent of grammar.

References

1. Adams, Valerie (2010) An introduction to Modern English word-formation,
Longman: London and New York.

2. Adams, Valerie (2001) Complex words in English, Longman: London.

3. Algeo, John (1999) "Vocabulary" in S. Romaine The Cambridge History of the English Language, vol.4, Cambridge University Press: Cambridge.

SUFFIXES IN WORD-FORMATION PROCESSES IN SCIENTIFIC ENGLISH

Кулінич А. А.
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультет економіки та менеджменту

Науковий керівник –
Сахарова Л. М., старший викладач кафедри
гуманітарних і соціальних дисциплін

There is a Romance type, found throughout the Romance languages and brought into English through contact with French after the Norman Conquest, in which the compound is made up of a verb, and a noun which functions as the direct object of that verb. The compound is not a hyponym of the final noun, and so the compound is exocentric [1].

(1) cutthroat killjoy	(2) breakfast breakwater
pickpocket	dreadnought
spoilsport	scarecrow
turncoat	wagtail

Many of the examples cited by Marchand are no longer current, and the type does not appear to be productive in modern English, though Bauer [1] cites the trade-name Xpel-air as a recent example. Modern usage would replace these with

so-called synthetic compounds (for instance, couturier, tail-wager – both found on the internet, but with meanings different from those of turncoat and wagtail) or with a compound headed by a converted noun (waterbreak).

There is a long history of discussion of the form of the verb in corresponding French constructions, since the verbal element in French has a form which could be taken to be an imperative. Although Marchand [3] seems ready to adopt this analysis, the question is rarely raised for English, where the verbal element looks like a stem. Although the imperative would be homophonous with the stem, there is no particular reason to assume any imperative function: to call people cutthroats is not to exhort them to cut more throats [2].

The second type of exocentric compound discussed by Marchand [4] is the type where a noun is made up of a verb + preposition/adverb/particle. Marchand uses the example of showoff. Clearly there is no noun involved in showoff, yet the construction as a whole is a noun, so these must be exocentric. Marchand has very few blind-spots, but the distinction between what Dokulil [3] terms Wortbildung 'the process of forming words' and Wortgebildetheit 'the analysis of complex words' seems to be one of them. If we look at the synchronic structure of the English lexicon, forms like showoff appear to be compounds, in that they are made up of two independent lexemes. If we look at the way in which this situation arose, we may come to a different conclusion about how we should view the structures. To begin with, the two distinct elements of showoff are already present in the verb to show off. If there is a compounding process, we might argue, it operates in the formation of the verb, and not in the subsequent formation of the noun. In the verbs, the process of composition (or formation, if we do not wish to be too specific) is probably endocentric: showing off might be deemed to be a type of showing, to clean up is a form of cleaning, and so on. In other cases, the semantic link is not so clear: to put up (at the inn) may not be a kind of putting, but at least put and put up are both verbs, and belong to the same conjugation class.

Adjective-noun. In this type we find an adjective (A) and a noun (N), combined with a single stress on the first element, used to denote an entity which has, possesses or is

(3) flat-foot ('policeman', slang), greenback ('American dollar'), hot-head ('impetuous person), redbreast ('European robin'), red-cap (in Britain 'military policeman, in the US 'railway porter), red-eye (several meanings, including 'cheap whiskey'). characterized by its A N.

The one really clear case of exocentric compounding we have in English, the Romance type, is no longer productive. In all the other cases there is some doubt as to whether an analysis as an exocentric compound is the best one or not. Some of the alternatives are rather more far-fetched than others. It is clear that the complex pre-modifiers cannot be dismissed out-of-hand and that more research is required before any firm conclusion can be drawn about them. But it is tempting to suggest that English speakers are reluctant to deal with exocentric compounds at all, and that this may be part of the reason why the Romance type like pickpocket did not remain productive in English, while it thrived in Romance. Certainly, I would sug-

gest that I have raised enough queries about English exocentric compounds in this paper to indicate that analysts should be rather less ready than they have been to assign English compounds to various classes of exocentrics. I would like to be able to suggest a really clear-cut conclusion: speakers of English do not coin exocentric compounds as a method of Wortbildung; any exocentric compounds in English are analyzed as such after the event, from the point of view of Wortgebildetheit. Unfortunately, I do not believe that we can be that certain at the moment because of the complex pre-modifiers. The best we can say is that speakers of English do not productively coin exocentric compounds as head nouns.

Список використаних джерел

1. Bauer, Laurie & Antoinette Renouf 2001. A corpus-based study of compounding in English. Journal of English Linguistics 29: 101-123.

2. Carstairs-McCarthy, Andrew 2002. An Introduction to English Morphology. Edinburgh: Edinburgh University Press.

3. Dokulil, Alan 2001. Gimson's Pronunciation of English. 6th edn. London: Arnold.

4. Marchand, Laurie 2004. Adjectives, compounds and words. In Nordic Journal of English Studies 3/1 (= Worlds of Words: A tribute to Arne Zettersten): 7-22.

OPPORTUNITIES AND TROUBLES THAT ARE FACED BY STUDENTS OF PSAA

Циб А. С.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Лифар А. А., старший викладач кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін

Higher education is compulsory for any educated person nowadays. During studying students often encounter different obstacles, and also opportunities which either will be implemented by student or lost. Modern technologies, the possibility of student exchange are quite well developed in the world, so there are many development options for every student.

The purpose of our research is to explore the opportunities and obstacles that are faced by students of Poltava State Agrarian Academy during obtaining higher education.

The opportunities are:

1. The access to any information. Due to high internet development students can easily study at home. The Internet provides the opportunity for a comprehensive student development. There are also many libraries in Poltava, where you can

get any book you need, particularly, a library of the Poltava State Agrarian Academy where students of the Academy can get textbooks on different disciplines.

2. Exchange programs. Because of the development of diplomatic relations between countries nowadays, more and more student exchange programs are appearing now. Students can go both to study and to practice abroad. This opportunity is also relevant for schoolchildren, especially for school graduates.

We found the following information on the site of PSAA:

Poltava State Agrarian Academy is working closely with foreign universities, institutions and organizations in the field of scientific research, international projects and practical training of students for twenty years.

Due to broad and strong international relations with Canada, Germany, Poland, Hungary, Austria, Switzerland, France, Netherlands, UK, Denmark, Norway, Finland, Sweden, Slovakia, Ireland, Turkey, Belgium, Bulgaria, USA, Singapore, China, Australia students can study abroad, have practice, training, participate in scholarship programs.

In 2014, in cooperation with PSAA joined Slovakia (Central European University in Skalitsa). An agreement was signed on cooperation in the development of double degree programs.

Since 2015 PSAA opens up the possibility of student and faculty exchange program ERASMUS + in Poland and Germany.

In recent years PSAA cooperates with various universities of Poland.

Due to this our students have the opportunity to train in higher education institutions in Poland.

Double degree programs exist, it is the possibility for students of PSAA to get European diploma together with Ukrainian diploma.

In order to study and improve the level of Polish in 2013 in PSAA “Polish center” was opened [2].

3. The development of technologies gives the student great opportunities for the rational use of his time. For example, using an e-book or telephone, student can get knowledge where it will be convenient. Using different audio and video records student can do multiple tasks at a time.

4. The distance education system (MOODLE) allows you to review the lectures listened to once again, or if student was absent at a lecture, he can study the material exactly as the lecturer told.

The obstacles are:

1.Students that live in other cities or villages often come home for the weekends, spending a lot of time and money which could be used for other purpose.

2. The Internet has also a negative impact on students. Since most students use the Internet not only for studying and also for entertainment, they often get stuck in the network, which impedes studying. For example, social networks in which young people spend a lot of time. Research conducted in 2017 showed that the average teenager spends up to 9 hours a day in social networks [1].

3. Many students spend their free time, instead of studying, playing computer games which is already becoming an addiction. In addition, a large number of

computer games require payment, which encourages students to unnecessarily spending their money.

4. One more problem for a student is studying in a hostel. Unsuitable conditions of hostels and a large number of cohabitants do not allow the students to study what they need completely.

5. Students are also at somewhat higher risk of developing mental health problems. This could be because of: 1) Age – many students are young people, and for many people this is the age when you first develop a mental health problem. 2) Stress – becoming a student can be a stressful experience. Although stress isn't a mental health problem, it can lead to mental health problems like depression and anxiety. 3) lack of support – you might have left home for the first time, or just don't have enough time to see your friends and family. Not having a good support network can make you vulnerable to developing a mental health problem.

Consequently, students have many opportunities for development. Modern technologies, internet, exchange programs, distance educational system and other auxiliary sources will help student in his studying.

Список використаних джерел

1. Инфографика: сколько времени пользователи проводят в социальных сетях. [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: https: //mmr.ua/show/infografika_skolyko_vremeni_my_provodim_v_sotssetyah.

2. Сайт Полтавської державної аграрної академії. [Електронний ресурс]: Джерело доступу URL: https: //www.pdaa.edu.ua/en/content/international-relations.

BESONDERHEITEN DER PHRASEOLOGISMEN IN DER DEUTSCHEN SPRACHE

Щербак Ю. В.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів

Науковий керівник –
Воловик Л. Б., кандидат філологічних наук, доцент

Die Phraseologie ist ein relativ neuer Bereich der Linguistik, der sich mit festen Wortkomplexen (FWK) einer Sprache befasst. Der Terminus tritt in 2 Bedeutungen auf: Als eine Teildisziplin, diese beschäftigt sich mit der Bestimmung, Abgrenzung, Beschreibung, Erklärung und Klassifizierung von FWK. Sie interessiert sich auch für ihre Herkunft, Struktur, Bedeutung und (Text)funktion (= Phraseologieforschung); Inventar (Gesamtheit) von Phraseologismen einer Sprache (= Phraseolexikon). (Anmerkung: bei FWK geht es um eine weitere Fassung des Begriffes, bei Phraseologismen – um eine engere Auffassung des Terminus). Die

Phraseologie wird als Bestandteil der Lexikologie und auch als selbständige Teildisziplin aufgefasst. Feste Wortkomplexe sind sekundäre sprachliche Zeichen von stabilem, reproduzierbarem Charakter. Sie werden aus primären Zeichen – Lexemen – gebildet. Sie haben bestimmte Merkmale: a) sie haben die Struktur von Wortgruppen oder Sätzen; sie haben auch eine besondere Semantik und Konnotation. Von freien Wortgruppen unterscheiden sich die Phraseologismen dadurch, dass in FWK keine regulären semantischen Beziehungen bestehen; die Gesamtbedeutung des FWK ergibt sich nicht aus den Bedeutungen der Komponenten (z.B.: der rote Faden als freie Wortgruppe bedeutet es einen Gegenstand von konkreter Farbe, als Phraseologismus – leitender Gedanke, das Leitmotiv (im Buch, Text)). Phraseologismen unterscheiden sich auch von den Wörtern durch ihre Struktur (Mehrgliedrigkeit), Semantik, Konnotation, zusätzliche expressiv-wertende Momente, und Bildlichkeit (auf der Bärenhaut liegen = faulenzen, auf Schritt und Tritt = überall). Die Merkmale von FWK sind: Stabilität, Idiomatizität, Reproduzierbarkeit. Diese sind Kriterien zur Bestimmung und Abgrenzung der FWK von anderen sprachlichen Zeichen. Stabilität bedeutet, dass Phraseologismen nicht erweiterbar und ihre Komponenten in der Regel nicht austauschbar sind (den Kopf in den Sand stecken, aber nicht: das Haupt in den Sand stecken; die Katze (nicht den Kater) im Sack (nicht im Beutel) kaufen). Die Idiomatizität meint, dass sich die Gesamtbedeutung eines FWKs nicht aus der Bedeutung der UK (Komponenten) direkt ableiten lässt, denn einige Komponenten können ihre eigene Bedeutung bewahren, während andere völlig umgedeutet werden: einen Bock schießen = ugs., salopp „einen großen Fehler machen“. Reproduzierbarkeit bzw. Lexikalisierung meint, dass FWK in der Rede, im Text nicht neu gebildet werden, sondern als fertige Einheiten gebraucht. Einen entscheidenden Eifluß auf die Entwicklung der Phraseologie übte der Franzose Ch.Bally aus.In seiner Stilistik des Französischen schreibt er über feste Wortgruppen ohne Idiomatizität und feste Gruppen mit Idiomatizität.

Deutsche Sprachforscher befassten sich zuerst mit Sprichwörtern (Sammlung, Inventarisierung). Von F.Seiler stammt eine der ersten Klassifikationen deutscher Wortverbindungen. Hier unterscheidt er 5 große Gruppen der FWK (Wortpaare - *mit Ach und Krach, hegen und pflegen*; Wortgruppen mit übertragener Bedeutung, die von freien Wortverbindungen stammen – *den Mund halten, auf die Beine bringen*; geflügelte Worte- *die verbotene Frucht;*Sprichwörter – *der Schein trügt; die Angst hat tausend Augen;* sprichwörtliche Redensarten – *jm die Steine in den Weg legen*). In der russischsprachigen Linguistik entwickelte sich die Phraseologie zu einer selbständigen Forschungsrichtung (E.D.Polivanov (1931): die Phr.= eine besondere Disziplin). In den 40ß70er Jahren des 20.Jhs. erlebte die Fraseologieforschung einen Aufschwung (Sprachforscher V.V.Vinogradov, O.S.Achmanova, V.N.Telia – in der russischen Sprache, A.I.Smirnickij, N.N.Amosova, A.V.Kunin – in der englischen Sprache; in der deutschen Sprache – I.I.Cernyseva, auch M.D.Gorodnikova, A.D.Reichstein, D.O.Dobrovol`skij u.a.). In der deutschsprachigen Linguistik befassten sich solche Gelehrten mit Phraseologie wie R.Klappenbach,, W.friederich, W.Fleischer, W.Schmidt, H.Burger u.a.m. (Ausführlicher darüber: Olschanskij, S.209-211). Das Problem der Klassifikation

von FWK ist nicht leicht, weil FWK sehr unterschiedlich nach der syntaktischen Struktur, nach der Semantik, nach der Verknüpfbarkeit der Komponenten. Sehr bekannt ist die semantische Klassifikation von FWK von V.V.Vinogradov im Ukrainischen. Er nennt 4 Typen von Phraseologismen im Ukrainischen: 1) *phraseologische Ganzheiten/Zusammenrückungen* – Idiome, die völlig unmotiviert und unzerlegbar sind:бить баклуши, попасть впросак, j-n/etw. im Stich lassen; j-m den Garaus machen; 2) *phraseologische Einheiten* – motivierte Idiome, die infolge der Bedeutungsübertragung entstanden und semantisch durchsichtig sind: сидеть на мели, подливать масло в огонь. Diese FWK haben in der Regel eine Parallele in Form einer freien Wortverbindung mit direkter Bedeutung der Komponenten (UK), das Buch fiel ind Wasser – unser Ausflug fiel ins Wasser, weil es den ganzen Tag regnete (FWK).); 3) *phraseologische Verbindungen*: j-m Hilfe/Unterstützung/Widerstand leisten.. Dazu gehören analytische Konstruktionen: zum Ausdruck bringen, in Frage kommen, unter Beweis stellen u.a. Phraseologische Verbindungen sind reihenbildend und oft variabel. Sie beruhen oft auf einer losen Verknüpfung der Wörter; *4) phraseologische Ausdrücke* oder festgeprägte Sätze mit Umdeutung: wer zuletzt lacht, lacht am besten.

Список використаних джерел

1. Drozd L., Seibicke W. Deutsche Fach-und Wissenshaftssprache: Bestandsauf – Nahme – Theorie – Geschichte. – Wiesbaden : Oscar Brandstetter Verlag KG, 2012. – S. 320.

2. Schippan Th. Lexikologie der deutschen Gegenwartssprache / Th. Schippan. − [2. durchges. Aufl.] − Tübingen, 2014. – 307 s.

3. Stepanova M. D. Lexikologie der deutschen Gegenwartssprache / M. D. Stepanova, I. I. Černyševa. − [2. verbesserte Aufl.] – M. : Vyssaja Škola, 2016. − 247s.

4. Schröder M. Über textverflechtende Wortbildungselemente / M. Schröder // Deutsch als Fremdsprache 15. − Leipzig, 2015. − H. 2. – S. 68.

5. Wiegand H. Synchronische Onomasiologie und Semasiologie: kombinierte Methoden zur Strukturierung der Lexik. I Teil. / H. Wiegand // Germanistische Linguistik. − 2015. − № 1. − S. 243–384.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ ФАКУЛЬТЕТУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

Логвиненко Д.О.
КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 4

Божко Б.В.
ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 6

Стеблівський В. О.
КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ НА ПУБЛІЧНІЙ СЛУЖБІ: ЕТИЧНІ АСПЕКТИ 8

Болтушкіна Н. М.
ПОНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОЇ ГРОМАДИ 10

Кацай Ю.О., Саєнко О. П.
ТРАНСФОРМАЦІЯ МОДЕЛІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ 12

Мартиненко А.М.
ОСОБЛИВОСТІ ПРОФІЛАКТИКИ ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ..... 15

Тютюнник І. П.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ 17

Гнойовий Я. І.
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОСВІТОЮ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ 19

Таційй Ю. В.
ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ 21

Онищенко Т. І.
ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ..... 23

Тенянко А.О.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА 25
Любарець С.В.
ВАЖЛИВІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ У ПІДПРИЄМСТВІ 27

Заїка В.М.
СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА 29

Савченко М.А.
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 31

Єріна В.В.
ЗНАЧЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ 33

Бабич І. О., Довжа М. І.
ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА РІВНІ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ 35

Березіна Л.М., Ващенко В.В.
ВИДИ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ 37

Гребельна А. Д.
ДИНАМІКА РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ 39

Губарь В.О.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ 42

Литвин Є. В.
ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 43

Бондаренко М. Ф.
ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 46

Рибак Н. О.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ 48

Коряк Л.А.
ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ У ПІДПРИЄМСТВІ 51

Бондур І.В.
ДИНАМІКА І СТРУКТУРА ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПП «ІМЕНІ КАЛАШНИКА» 54

Федорченко М. Б., Уткін Ю.В., Одарущенко О.Б.
ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ ДЛЯ ОЗНАЙОМЛЕННЯ ІЗ ВИБОРОМ СПЕЦІАЛЬНОСТІ ВИПУСКНИКІВ ЗАКЛАДІВ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ 57

Заєць А. К.
КЛАСИФІКАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА 58

Костюк С. В.
УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ВЗАЄМОДІЇ ЗІ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 60

Кучеренко Ю. О.
ПОРІВНЯЛЬНИЙ ПЕРЕЛІК ВИЗНАЧЕНЬ ТЕРМІНУ «ТОРГІВЕЛЬНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ» 63

Мирошниченко А. В.
ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ЙОГО ЗБУТОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ 65

Передерій О. О.
КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 67

Поліщук А. А.
ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА 69

Сівков Д. Д.
ОСНОВНІ ЕТАПИ ПОБУДОВИ БРЕНД-СТРАТЕГІЇ 72

Степанова М. Ю.
ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ 74

Тараненко В. С.
ОСНОВНІ ЧИННИКИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... 77

Москівець Ю. В.
ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 79

Іващенко М.Ф.
ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА» 81

Калініченко Л.Д.
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ У ТУРИСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ 84

Лагута Д.О.
ЕФЕКТИВНІ ПРИЙОМИ ПРОСУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ В МЕРЕЖІ INTERNET 86

Ляскало В.Ю.
ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЯХ..... 88

Магарламова Е.М.
ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ NESTLE 90

Сімон А.О.
ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ В ІНТЕРНЕТІ 92

Кучинська А.С.
МІГРАЦІЙНИЙ РУХ НАСЕЛЕННЯ 94

Фастівець П.С.
СТРАТЕГІЯ БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ 97

СЕКЦІЯ ФАКУЛЬТЕТУ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ

Абраменко М.О., Сосяк В.М.
ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ 101

Богаєвська Н. О., Коломоєць Є. О.
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 103

Ванда Д. В.
КАТЕГОРІЯ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ..... 105

Войник К.В.
СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА 107

Герасименко О.І.
ОЦІНКА ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 109

Гонтарь А.В.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 111

Гончар М. О., Мельник В. А.
СОЦІАЛЬНІ ВНЕСКИ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В СУЧАСНИХ У МОВАХ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА..... 113

Гончаренко П. В., Шевченко С. Ю.
ДОБРОВІЛЬНЕ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ..... 116

Джангіров О.Г.
МІЖНАРОДНА ЕЛЕКТРОННА МЕРЕЖА МІЖДЕРЖАВНИХ БАНКІВСЬКИХ РОЗРАХУНКІВ SWIFT 119

Довгаль О. Ю.
АНАЛІЗ ПОТОЧНОЇ ПЛАТІЖНОЇ ГОТОВНОСТІ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА 121

Домбровський А.Ю.
ПРИБУТОК СТРАХОВИКА, ЙОГО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ..... 123

Дудченко А.М.
РОЛЬ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД 125

Думанський Є.С.
УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ
АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА 128

Іщенко Д.С.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНОЇ
РОБОТИ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... 130

Карась В. В., Сколота Л. В.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІТЬ ТА НАПРЯМИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА 132

Масловська С. В., Шукевич В. В., Сергієнко К. А.
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА..... 134

Мауер Д.Р.
СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
НА ПІДПРИЄМСТВІ..... 136

Павлюченко В. А.
БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО
БІЗНЕСУ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ 138

Пасько Д.В.
ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ
НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 141

Писанка В. О.
ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОПЕРАЦІЙНОГО АНАЛІЗУ..... 143

Побуділін М.М.
ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ..... 145

Рева В. Ю., Войтенко К. Г.
ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ,
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ..... 147

Русіна А. А.
РИЗИК НЕЗБАЛАНСОВАНОЇ ЛІКВІДНОСТІ В КОНТЕКСТІ
УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ..... 150

Рябов Д. Р., Колінько Н. О.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО
СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА 152

Телятник М.Ю.
ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ
ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ..... 154

Терещенко Ю. М.
ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАЛИШКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЇЇ ВПЛИВ
НА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА..... 156

Шапоткін В. В., Величковська О. В.
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРАХУНКУ ВАРТОСТІ
ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 158

Шевнін О. В., Глухова Н. С.
ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ ВИТРАТ
ПІДПРИЄМСТВА 160

Ярченко І.В.
НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ
ДОХОДІВ ГРОМАДЯН..... 162

Бендас Ю.О.
ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ДОДАТКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ
АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА..... 164

Васільєв А.С.
ОРГАНІЗАЦІЯ ДОКУМЕНТУВАННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ
ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ 167

Воловик А.С.
ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ЛІКАРНЯНИХ..... 169

Камбулова О.В.
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО
БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ..... 171

Кравченко В.О., Лакодименко Л.І.
БЕЗГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ В УКРАЇНІ..... 173

Лакодименко Л.І., Кравченко В.О.
ШАХРАЙСТВО В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ 175

Одінець Я.Ю.
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ: ВІТЧИЗНЯНІ ТА ЗАКОРДОННІ ДОСВІД..... 177

Пащенко Л. Р., Подкич А. В.
ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЩОДО РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ..... 180

Полонська Н.С.
ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ЗА ОПОДАТКІВАННЯМ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ..... 181

Пругло О. М.
ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РОЗРАХУНКИ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 184

Пучка І. В.
СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА..... 188

Рак К. О.
ОРГАНІЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ БАНКІВСЬКИХ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ..... 190

Салівон І. А.
ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ 192

Самсоненко Я. С.
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 194

Семенюк Ю. О.
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ..... 196

Сидоренко Л.О.
ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ..... 198

Ситник М. В.
НОРМАТИВНИЙ СУПРОВІД ЗАКУПІВЛІ ТОВАРІВ, РОБІТ І ПОСЛУГ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ 200

Хіміч Н. О.
ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ГРОШОВИХ КОШТІВ
У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 202

Іщенко В.С., Скрипченко В.С.
БЕЗРОБІТТЯ ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА 204

Бровченко С.А.
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ФАКТОРИ ЇХ ФОРМУВАННЯ 207

Тимофієнко В.В.
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ,
ЗМІСТ ОЦІНКИ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ЕФЕКТИВНОГО
ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ 209

Телятник М.Ю.
ДІАГНОСТУВАННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ 211

Попенко Ю.О.
КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА:
ПОЗИТИВНИЙ ЧИ НЕГАТИВНИЙ ФАКТОР 213

Писанка В.О.
ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА 215

Петренко В.О.
ЗМІСТ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ
КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 217

Олійник І.М.
РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ДОХОДУ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 219

Одновол Б.Л.
ОСОБЛИВОСТІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ВИКОРИСТАН-
НЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... 221

Оборожна А. В.
АНАЛІЗ БАЗОВИХ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА..... 223

Мауер Д.Р.
ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА..... 226

Лесик І. В.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА 228

Лакодименко Л.І.
ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ЗАКОНУ «ПЕРЕЛИВУ КАПІТАЛУ» В РОСЛИННИЦТВІ 230

Кумонок Ю.Е.
АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ 232

Ковалевич В.О.
ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСУ ПРАЦІ В ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 234

Камбулова О.В.
НА ЩО ВИТРАЧАЮТЬ ГРОШІ УКРАЇНЦІ? 236

Гриценко Т.О.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КАТЕГОРІЇ «ЗАПАСИ» 238

Ведмідь М. О., Циб А. С.
ПРИЧИНИ ВЕЛИКИХ ГЕОГРАФІЧНИХ ВІДКРИТТІВ 240

Матюшенко В.О.
НАПРЯМКИ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА..... 242

Перч А.А.
ДЕРЖАВНА СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ..... 244

Голобородько В.В.
СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ..... 246

Сніжко М.М.
ХАРАКТЕРИСТИКА СУТНОСТІ ЕТАПІВ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 248

Яременко А.С.
ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ..... 250

Бабенко Л. С.
КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТИТУТІВ ВПЛИВУ НА МЕТОДОЛОГІЮ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ 253

Годзенко В. В., Кича М. В.
НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОРЯДКУ НОРМУВАННЯ ТА СПИСАННЯ ВИТРАТ ПАЛЬНОГО НА ПІДПРИЄМСТВІ 255

Коваленко О. О.
НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ВИЗНАННЯ..... 257

Костенко А.Д.
ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ У ФІНАНСОВОМУ ОБЛІКУ 259

Кривчун О. Ю., Ярмош М. Г.
ВПРОВАДЖЕННЯ МСФЗ У ВІТЧИЗНЯНІ ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНІ АКТИ: ОСНОВНІ ЕТАПИ..... 262

Кулінько О. І, Плішенко В. О., Литвяк (Гуріна) А. Є.
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ ОРГАНІЗАЦІЇ..... 264

Кустолян О. Г., Луценко О. О.
ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА: СУТНІСТЬ ТА ЗАВДАНЯ ОБЛІКУ..... 266

Панченко І. Г., Сидоренко В. А.
ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКАМИ ТА ПЛАТЕЖАМИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ..... 268

Перетятько Т. М.
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТА НАРАХУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПІЛЬГИ 270

Приймак І. В., Іщенко А. М.
ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРИНЦИПИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ..... 272

Радіна Т.С., Сабадирь О.О.
ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ..... 274

Сидоренко Л. О.
СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ 276

Співак І. О.
АНАЛІЗ БЕЗЗБИТКОВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 278

Тереминко Т. С.
ЗНОС ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ 280

Тищенко Д. Р.
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ МШП В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ 282

Чекрізова Є. С.
ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ЗАПАСІВ 285

Чернуха А. В.
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ 287

Яременко А. С.
ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ 288

Євтушенко А. В.
GENDER INEQUALITY 291

Ісай В. А.
PECULIARITIES OF INTERNATIONAL WORDS TRANSLATION FROM ENGLISH INTO UKRAINIAN 293

Горобець М. В.
РОЛЬ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДВИЩЕННІ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ 295

Малиновська А. Ю.
ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ДО НАВЧАННЯ У ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ 298

Маслак М. М.
АДАПТАЦІЯ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДО МАЙБУТНЬОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 300

Соломон Ю. В.
ПЕДАГОГІЧНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ 302

Яременко А. С.
ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ БАКАЛАВРІВ В УМОВАХ ВИЩОЇ ШКОЛИ 304

Канцедал Ю. А.
OVERCOMING BARRIERS IN CROSS-CULTURAL COMMUNICATION 306

Кєраміоті Т.
THE WAYS OF TRANSLATION OF PHRASEOLOGICAL UNITS FROM ENGLISH INTO UKRAINIAN 309

Лоза Я. О.
TRANSLATION OF ABBREVIATIONS AND ACRONYMS IN SMS COMMUNICATION 311

Мандрика Я. В.
THE PROBLEM OF FILM TITLE RANSLATION FROM ENGLISH INTO UKRAINIAN 313

Богуславський А. С.
THE ROLE OF LEGUMES IN A FARMING FUTURE 316

Володарська Ю. С.
MODALPARTIKELN ALS TRÄGER DER GROSSEN EMOTIONEN 318

Дяченко Є. С.
INFORMAL BUSINESS COMMUNICATION: PROS AND CONS 321

Кєраміоті Т.
TYPEN DER WORTBILDUNG 323

Кекало О. С.
ПРОБЛЕМИ ДЕМОКРАТИЗАЦІЇ ПОЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 325

Костенко В. Р.
BESONDERHEITEN DER NEOLOGISMEN IN
DER DEUTSCHEN SPRACHE 327

Кузьмич Я.С.
STRIP-TILL: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES 329

Литвин Д.Р.
CHALLENGES THAT ARE FACED BY MODERN STUDENTS 331

Лоза Я. О.
PHRASEOLOGISMEN IN DEUTSCHEN
FRAUENZEITSCHRIFTEN..... 333

М'якота Я. В.
INFLUENCE OF ROCK MUSIC ON MODERN SOCIETY..... 335

Павловська Т. С.
BODY LANGUAGE IN CROSS-CULTURAL COMMUNICATION..... 337

Франк Т. В.
АТРАКЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ФЕНОМЕН..... 340

Якименко Д. І.
СТРЕС У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ..... 342

Рибалко В. О.
COLOURFUL IDIOMS..... 345

Рибалко В. О.
ПОЕЗІЯ Т. ШЕВЧЕНКА МОВАМИ СВІТУ
(до 205-ї річниці від дня народження) 348

Єфанов Д. В.
ACRONYMS AND ABBREVIATIONS AS A PART OF THE
INTERNET SLANG 350

Кравченко Є. Ю.
FROELICH TRACTOR..... 352

Полових А-М. Г.
SCOTTISH ENGLISH: ITS HISTORY AND INSIDES 354

Савінова Є. Г.
PROBLEMS OF SOCIAL NETWORKS 356

Семітко О. А.
ЛОГІЧНІ ІДЕЇ У ФІЛОСОФІЇ Г. В. ЛЕЙБНИЦЯ 358

Столип'ятко Д. А.
DIALEKTE IN DER DEUTSCHEN SPRACHE 359

Голобородько В. В., Ведмідь М. О.
BACK-FORMATION IN THE NEWEST LAYER OF ENGLISH VOCABULARY 363

Лагута Д. О.
СОЦІОЛОГІЧНІ ВИМІРИ ФОРМУВАННЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ 364

Бараннік Т. С.
РОЛЬ ПРИНЦИПІВ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ЗНАННЯ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ НАУК 366

Горбань В. К., Джакелі Н. С.
HISTORICAL CHANGE AND ENGLISH WORD-FORMATION 368

Кулінич А. А.
SUFFIXES IN WORD-FORMATION PROCESSES IN SCIENTIFIC ENGLISH 370

Циб А. С.
OPPORTUNITIES AND TROUBLES THAT ARE FACED BY STUDENTS OF PSAA 372

Щербак Ю. В.
BESONDERHEITEN DER PHRASEOLOGISMEN IN DER DEUTSCHEN SPRACHE 374

Наукове видання

МАТЕРІАЛИ
студентської наукової конференції

24-25 квітня 2019 рік

Том І

Підп. до друку 28.04.2017. Формат 60х90 1/16.
Ум. друк. арк. 24,5. Обл.-вид. арк. 22,8.
Гарнітура Times New Roman Cyr.

Редакційно-видавничий відділ Полтавської державної аграрної академії
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №2174 від 26.04.2005 р.
Адреса: 36003, м. Полтава, вул. Сковороди, 1/3.