

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ
НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ
ЕКОНОМІКИ»
УКРАЇНСЬКОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ АГРАРНИХ НАУК
ФЕДЕРАЦІЯ АУДИТОРІВ, БУХГАЛТЕРІВ І ФІНАНСИСТІВ АПК
УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

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



*Матеріали ІІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

МАТЕРІАЛИ

ІІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції

«ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

ДО 20-РІЧЧЯ ЗАСНУВАННЯ ФАКУЛЬТЕТУ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ ПДАА

26 жовтня 2018 року, м. Полтава

ЗАТВЕРДЖЕНО ДО ДРУКУ

*Вченою радою Полтавської державної аграрної академії
(протокол № 2 від 30 жовтня 2018 р.)*

«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю» : Матеріали ІІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції, 26 жовтня 2018 р. – Полтава : ПДАА, 2018. – 441 с.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ:

Голова організаційного комітету:

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

Члени організаційного комітету:

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

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

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

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

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

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

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

Карпенко Ніна Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, Україна)

Секретар організаційного комітету:

Дугар Тетяна Євгенівна - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, Україна).

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

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

Розвиток країни та її функції забезпечення теоретичними та методичними рекомендаціями щодо обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю передбачає активну участь навчально-педагогічного складу, здобувачів вищої освіти, практикуючих фахівців у розробці та визначенні основних напрямів розвитку та впровадження облікових аспектів наближених до міжнародних вимог.

Серйозні зміни фіскальної політики, реформування обліку проводяться в умовах складного економічного стану України. Однак, країна визначає основні напрями державної політики щодо підтримки підприємницької діяльності. Разом з тим і наші зусилля повинні бути направлені на визначення проблем та вдосконалення облікової системи.

Приймаючи участь у III Всеукраїнській науково-практичній конференції «Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю» Ви маєте можливість визначити важливі аспекти щодо забезпечення обліково-аналітичною інформацією та визначення основних завдань управління діяльністю, запропонувати удосконалення методики обліку, оподаткування, аналізу та розкрити перспективи використання комп'ютерних програм в обліково-аналітичному забезпеченні.

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

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

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



Аранчий В. І.

26 жовтня 2018 року

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

Організатор конференції: кафедра організації обліку та аудиту
Полтавської державної аграрної академії.

Комп'ютерне оформлення – Дугар Тетяна Євгеніївна, кандидат
економічних наук, доцент.

Матеріали друкуються в авторській редакції. Відповідальність за
зміст наданих для друку матеріалів, точність наведених фактів, цитат,
посилань на джерела, достовірність іншої інформації, що надана в
рукописах та за додержання норм авторського права несуть автори.
Редакційна колегія може не розділяти поглядів деяких авторів на ті
чи інші питання, розглянуті на конференції.

© Колектив авторів, 2018

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІКА ТА
УПРАВЛІННЯ

УДК 338

ІНСТРУМЕНТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРОПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Антошкін Вадим Костянтинович, доцент,
Бердянський університет менеджменту і бізнесу,
м. Бердянськ

Стійкість агропідприємства на тлі глобалізаційних перетворень—це якість, що дозволяє йому, як системі, витримувати зміни параметрів зовнішнього середовища, відмінні від розрахункових. Агропідприємство може бути названо «стійким», якщо воно здатне до саморозвитку і прогресу та дозволяє впоратися з іноді непередбачуваними в операційному середовищі факторами (з мінімальним збитком, зміною або втратою функціональності). При цьому відповідну здатність до саморозвитку і прогресу агропідприємства розглядають як наявність сприятливого клімату для інвестування капіталу, інноваційної діяльності, поступової модернізації виробництва, підвищення професійного та культурного рівня економічно активного населення [1, с. 46]. Рациональне використання виробничих ресурсів агроформувань, виробництво сільськогосподарської сировини та продукції, необхідні для досягнення мети агробізнесу, з урахуванням завдань забезпечення економічної безпеки [2, с. 69].

Отже, невід'ємною частиною такої безпеки є інструменти її забезпечення або система засобів впливу держави (у особі законодавчих та виконавчих органів влади) на аграрний бізнес (у т.ч., корпорації вітчизняні та іноземні із монопольним положенням на ринку, суб'єкти тіньової економіки). У цій площині проблемним є те, що у глобалізованому економічному просторі поступово знижується ефективність деяких загальноприйнятих інструментів соціально-економічної безпеки агропідприємства.

Так, загальноприйнятим є виділення двох груп відповідних інструментів:

1. Інструменти прямого впливу, які ґрунтуються на безпосередньому втручанні держави у економічні процеси та економічну діяльність суб'єктів агробізнесу. У межах цієї групи інструментів передбачається здійснення заходів із застосуванням інструментів адміністративного регулювання та використання бюджету, в частині державних асигнувань [3, 4]. Зокрема, це:

- ідентифікація системи стратегічних цілей розвитку регіону;
- міжбюджетні трансферти;
- встановлення та обмеження цін;
- квоти на ввезення і вивезення продукції та ліцензування діяльності та операцій з експорту та імпорту;
- державна експертиза та встановлення державних стандартів;
- нормативні вимоги до якості та сертифікації технологій і продукції та ін.

2. Інструменти опосередкованого впливу, які ґрунтуються на формуванні

сприятливого економічного середовища, що актуалізує діяльність суб'єктів аграрного бізнесу, у напрямі, необхідному для посилення соціально-економічної безпеки [3, 4]. У межах цієї групи інструментів передбачається вплив держави на економічні інтереси за допомогою фінансово-бюджетної, грошово-кредитної, цінової, інвестиційної та іншої регіональної або державної політики. До них належать:

- пільгове оподаткування;
- надання пільг у кредитуванні;
- маніпулювання обліковою ставкою, ставкою рефінансування, регулювання валютного курсу національної грошової одиниці;
- митне регулювання експорту й імпорту;
- вільні економічні зони та території пріоритетного розвитку.

У зв'язку із вищенаведеними особливостями, соціально-економічна безпека підприємств агробізнесу, у глобалізаційному економічному просторі, може забезпечуватися за допомогою інноваційних інструментів, що ґрунтуються на впливі держави на розвиток регіонів, на основі формування інноваційних (технологічні та наукові парки) та інноваційних кластерних структур (регіональні і міжнародні «урбокластери») для опосередкованого сприяння розвитку високих і надвисоких технологій та синегретичної взаємодії агровиробників, спроможних забезпечити ефективну, здатну до інновацій систему менеджменту в агровиробництві. Це пов'язане із тим, що на світовому ринку товари та послуги, що є інноваційними, є більш конкурентоздатними у порівнянні з їх іншими видами, а це відповідно забезпечує сталий, стійкий розвиток агробізнесу.

Список використаних джерел:

1. Рунчева Н. В. Управління розвитком корпоративних відносин в аграрній сфері економіки : [Монографія] / Н. В. Рунчева. – Херсон: Айлант, 2017. – 362 с.
2. Мармуль Л. О. Системне управління економічною безпекою аграрних підприємств з урахуванням корпоративних чинників організації діяльності / Л. О. Мармуль, Д. С. Аранчій, М. О. Удовиченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. – Т. 1. – №. 10. – Полтава: ПДАА. — 2015. – С. 66-72.
3. Волохова І.С. Проблеми функціонування цільових міжбюджетних трансфертів та шляхи їх вирішення / І.С. Волохова // Вісник соціально-економічних досліджень–№ 39 – 2010 р. – С. 206-211.
4. Огарок Л.Л. Системний підхід до управління економічною безпекою як регіональної складової державного механізму. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/.../05ollsdm.p.

References

Runcheva N. V. (2017). *Upravlinnea rozvitkom korporativnih vidnosin v agrarniy shgeri ekonomiki [Management of the development of corporate relations in the agrarian sector of the economy]*. Heson: Aylant, p, 362 [in Ukrainian].

1. Marmul L. A., Aranchiy D. S., Udovichenko M. O. (2015). Sistemne upravlinnya ekonomichoi bezpekoi agrarnih pidpriemstv z urahuvannyam korporativnih chinnikiv organizatsii diyalnosti [System management of economic safety of agrarian enterprises taking into account corporate factors of organization of activity]. *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi agrarnoi akademii– Scientific works of the Poltava State Agrarian Academy, Vip.1, No 10, Poltava: PDAA*, pp. 66-72 [in Ukrainian].

2. Volohova I. S. (2010). Problemi hgunktsionuvannya tsilovih mizgbudzgetnih tranchgertiv ta shlyahi ih virishennea. [Problems of the functioning of the target intergovernmental transfers and ways of their solution]. *Visnik sotsialno-ekonomichnih doslidzhen–Bulletin of socio-economic research, No 39*, pp. 206-211 [in Ukrainian].

3. Ogarok L. L. Sistemyy pidhid do upravlinnya ekonomichnou bezpekou yak regionalnoi skladovoi derzhavnogo mehanizmu [System approach to managing economic security as a regional component of the state mechanism]. Retrieved from www.academy.gov.ua/ej2/txts/.../05ollsdm.p. [in Ukrainian].

УДК 658:338

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

Борисова Ірина Сергіївна,

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту,

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Іолтуховська Кіра Олександрівна,

Моцний Антон Олександрович,

ЗВО спеціальності «Фінанси, банківська справа та

страхування», СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Процес фінансового аналізу за інформаційними ресурсами підприємства забезпечують три системотворчих елементи: об'єкт дослідження; суб'єкт дослідження; методика, яка опосередковує відносини між об'єктом, який вивчається та суб'єктом, який пізнає.

Предметом фінансового аналізу є діяльність підприємства, спрямована на забезпечення його сталого розвитку і стійкого фінансового стану. Мета фінансового аналізу інформаційно забезпечувати прийняття рішень, на які істотно впливають фактичні або прогнозні дані про фінансовий стан підприємства.

В табл. 1 представлено показники оцінки фінансового стану у вітчизняній та міжнародній практиці.

Таблиця 1

Напрями проведення аналізу фінансового стану підприємства

Вітчизняний досвід	Міжнародна практика
Аналіз майнового стану, аналіз ділової активності, аналіз рентабельності, аналіз ліквідності та платоспроможності, аналіз фінансової стійкості, аналіз фінансових результатів	Аналіз активів, аналіз пасивів – зобов'язань, довгострокової платоспроможності, фінансового важеля, аналіз ліквідності ат платоспроможності, аналіз прибутковості та ринкової вартості

У практиці вітчизняних вчених досить широко застосовуються горизонтальний, вертикальний, факторний, порівняльний та коефіцієнтний аналіз. При цьому аналіз проводиться як за абсолютними, так і за відносними показниками [3].

В результаті дослідження було з'ясовано, що під час діагностики фінансового стану підприємства науковці надають перевагу обчисленні таких показників як: ліквідності і платоспроможності; фінансової стійкості; ділової активності; оцінки рентабельності діяльності підприємства [1, 2, 5, 7].

Разом з тим слід звернути увагу на те, що одні й ті самі показники можуть мати різні рівні й трактування їх тенденції на окремих етапах життєвого циклу підприємства, тому акцентованість діагностики варіюється зі зміною етапів його розвитку (таблиця). Варто відмітити, що система фінансових коефіцієнтів не дає можливості зробити висновки щодо фінансового стану підприємства у цілому, а отже існує потреба у використанні синтетичного інтегрального показника фінансового стану. Таку оцінку на базі комплексної оцінки можна отримати різними методами з використанням різних критеріїв.

Для комплексної оцінки всієї господарської діяльності або її окремих сторін застосовують різні статистичні і економіко-математичні методи, серед них: метод сум, середня арифметична зважена, метод суми місць, метод бальної оцінки, метод приросту сукупного ресурсу на 1 % приросту продажів продукції, метод суми відносної економії по виробничих і фінансових ресурсах, «метод відстаней» та інші методи рейтингової оцінки [4, 5].

Список використаних джерел:

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 215 с.
2. Городня Т. А. Економічна та фінансова діагностика : [навч. посіб.] / Т. А. Городня, І. П. Мойсеєнко. – Львів : «Магнолія 2006», 2008. – 282 с.
3. Денисенко М. П. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств / М. П. Денисенко, О. В. Зазимко // Агросвіт. – 2015. - № 10. – С. 64 – 67.
4. Дуда Т. Т. Порівняльна рейтингова оцінка фінансового стану машинобудівельних підприємств Хмельниччини / Т. Т. Дуда, І. В. Троц // Економічний вісник Донбасу. – № 2 (32). – 2013. – С .63-68.
5. Економічна діагностика : [навч. посіб.] / Т. Ф. Косьянчук,

В. В. Лукянова, Н. І. Майорова, В.В. Швид; [за ред. Т.Ф. Косянчук]. – Львів : Новий світ, 2007. – 452 с.

6. Ткаченко А. М. Дескриптивні моделі діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства / А. М. Ткаченко, О. П. Єлець // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 4. – С. 149 - 151.

7. Швиданенко Г. О. Бізнес-діагностика підприємства : [навч. посіб.] / Г. О. Швиданенко, А. І. Дмитренко, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2013. – 344 с

УДК 336.64

РОЛЬ І МІСЦЕ СТРАТЕГІЇ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Бражник Людмила Василівна,
кандидат економічних наук, доцент
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава
Іщенко Едуард Сергійович,
ЗВО «Магістр» спеціальності
«Фінанси, банківська справа та страхування»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Фінансова стратегія підприємства визначається його фінансовою політикою, яка повинна узгоджуватись з урахуванням основних тенденцій державної економічної політики, що реалізується. В умовах сьогодення фінансова стратегія підприємства повинна вирішувати питання та завдання, що забезпечують фінансову стабільність підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

Сьогодні науковці відокремлюють різні види фінансової стратегії: генеральну, оперативну та стратегію, що направлена на досягнення визначених стратегічних цілей. Розробка фінансової стратегії повинна здійснюватися з обов'язковим врахуванням фінансових ризиків, а також у відповідності з виробничими задачами господарюючого суб'єкта. Ефективність реалізації фінансової стратегії буде досягнута лише при дотриманні взаємного урівноваження теоретичних і практичних питань фінансової стратегії.

Однією із домінантних серед розвитку фінансової діяльності підприємства є стратегія формування фінансових ресурсів. Успішна її реалізація пов'язана з впровадженням політики підприємства (амортизаційної, емісійної, дивідендної, політики розподілу прибутку тощо), в частині формування власних і позичкових фінансових ресурсів [1].

Пошук ефективних напрямів для прискорення виробничого розвитку підприємства, врахування зазначених факторів дозволяє обрати найбільш вигіднішу амортизаційну стратегію, яка істотно впливає на оборотність активів, інтенсивність їх оновлення, формування собівартості продукції, ціновий паритет та інші стратегічні показники господарської діяльності.

Орієнтація на використання прибутку є найбільш безпечним способом фінансування. Однак його величина взагалі обмежена, що накладає жорсткі рамки на потенційні можливості розвитку підприємства, а також зростання частки прибутку на розширене виробництва. Такі граничні обмеження підприємству можна подолати за рахунок емісії пайових цінних паперів, яка приносить додаткові надходження. Проте підприємства таким чином вирішують цю проблему з невеликим бажанням, оскільки акції можуть реалізуватися стороннім особам, у тому числі і конкурентам, що дозволить їм у подальшому впливати на управлінські рішення.

Отже, в практичній реальності головним завданням реалізації дивідендної політики є пошук оптимальної пропорційності між забезпеченням інтенсивного та високотехнологічного розвитку виробничої діяльності господарюючого суб'єкта та одночасним задоволенням інтересів міноритарних акціонерів або складу його засновників.

У цьому сенсі використання позикових джерел фінансування має переваги, але виникає залежність від кредиторів. Проте їх використання може також принести підприємству чималі вигоди. Оскільки збільшення частки позикових джерел обумовлює зростання головного показника, що характеризує ефективність його роботи, зокрема рентабельності власного капіталу.

Таким чином, стратегія формування фінансових ресурсів вирішує проблеми забезпечення зростання потенціалу підприємства за рахунок забезпечення фінансовими ресурсами з внутрішніх джерел; необхідної «фінансово гнучкості» підприємства та доступність до зовнішніх джерел фінансування; оптимізації структури джерел формування фінансових ресурсів підприємства за критерієм їх вартості.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр: Эльга, 2004. – 720 с.

УДК 336.27:658

ДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Бражник Людмила Василівна,

кандидат економічних наук, доцент

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Мауер Діана Романівна

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр» спеціальності

«Фінанси, банківська справа та страхування»

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

На сьогодні стан ринкових відносин вимагає дієвої системи управління ефективністю діяльності усіх галузей і підгалузей підприємства. В умовах

кризи неплатежів управління дебіторською заборгованістю не є виключенням, адже воно безпосередньо впливає на оборотність капіталу, поточні активи господарюючого суб'єкта, його фінансовий стан та функціонування в цілому.

Питання управління дебіторською заборгованістю є досить актуальним і потребує створення нових методів та принципів управління, тому його вивченням займаються як вітчизняні так і зарубіжні вчені, зокрема: Л. Алексєєва, О. Бандурка, Р. Грачова, І. Губіна, В. Палій, Я. Соколов, П. Хомін, Д. Стоун, К. Хітчинг та інші.

Дебіторська заборгованість являє собою суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату та стає причиною його фінансових проблем у діяльності [1]. Вона може виникати у результаті здійснення підприємством комерційних і виробничих операцій, та за рахунок безготівкових розрахунків з покупцями, підзвітними особами, фінансовими органами, депонентами та іншими.

Управління дебіторською заборгованістю являє собою процес взаємодії політики управління оборотними активами підприємства та політики управління у сфері маркетингу, спрямованої на досягнення цілей господарюючого суб'єкта, а саме реалізації товару, максимізації прибутку, оптимізації збитків та загального обсягу дебіторської та кредиторської заборгованості. Процес управління відбувається за рахунок використання трудових, технічних, фінансових ресурсів, створення підрозділів, які проводять аналіз і контроль за дебіторською заборгованістю. Метою управління дебіторською заборгованістю є своєчасна мінімізація її обсягів, задля уникнення фінансових ускладнень у діяльності підприємства. Суб'єктами управління є особи які, власне, конкретизують його мету, а об'єктом виступає сама заборгованість: за товари та послуги, за розрахунками, за надані позики та інші її види.

На управління дебіторською заборгованістю впливає велика кількість зовнішніх факторів, серед яких можна виділити наступні: криза неплатежів, рівень інфляції та її вплив на різні товари, стан економіки в країні, спад виробництва, місткість ринку та його насиченість. До внутрішніх факторів впливу відносять: кредитну політику підприємства, контроль за рівнем заборгованості та якість виконуваної роботи фінансового менеджера.

Деякі науковці вважають за доцільне відокремлювати групи зовнішніх факторів, зокрема макросередовища та умовно мікросередовища. До першої групи відносять: економічні та організаційно-правові фактори впливу. У свою чергу до факторів мікросередовища або близького оточення належать: платоспроможність контрагентів, стан їх платіжної дисципліни, географічна віддаленість господарюючого суб'єкта, якість організації управлінського обліку контрагента тощо [2].

Управління дебіторською заборгованістю є важливим і насамперед пріоритетним напрямом діяльності будь-якого підприємства, так як воно пов'язане з потоками великих грошових коштів, що визначають фінансовий

стан господарюючого суб'єкта. Ефективність управління дебіторською заборгованістю залежить від правильно визначеної стратегії стосовно кредитної політики, та політики збуту товарів. Дебіторську заборгованість не можна розглядати як негативне чи позитивне явище, адже з одного боку вона дозволяє утримувати старих клієнтів та залучати нових, стимулювати зростання обсягів продажу, збільшувати частку ринку і забезпечувати рентабельність продаж, а з іншого вона потребує значних витрат на її утримання, підвищує ризик щодо неповернення грошових коштів, тобто втрат підприємства з фінансової точки зору та зниження його фінансової стійкості. Управління дебіторською заборгованістю дає можливість впливати на розмір і структуру оборотних активів і виручку від реалізації продукції; контролювати тривалість фінансового циклу підприємства та оборотність активів, забезпечувати ліквідність та платоспроможність господарюючого суб'єкта, а також формувати джерела грошових надходжень і резервів.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
2. Гуня В. Розробка механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства: концептуальний підхід / В. Гуня, В. Белозерцев // Економіст. – 2014. – № 3. – С. 57-60.

УДК 33.338

**АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ
КОНКУРЕНЦІЇ**

Брезицький Іван Андрійович

Студент 4 курсу

Факультет економіки, управління та інформаційних систем
Бердянський університет менеджменту і бізнесу, м. Бердянськ

Ефективне антимонопольне регулювання є надзвичайно важливим напрямом економічної політики держави. В сучасних умовах антимонопольне законодавство розглядається не тільки як засіб захисту конкуренції на окремих ринках, але і як інструмент вирішення актуальних економічних, соціальних і політичних проблем.

У Законі України «Про захист конкуренції» сформульовані цілі українського антимонопольного регулювання:

- забезпечення єдності економічного простору, вільного переміщення товарів;
- свобода економічної діяльності;
- захист конкуренції та створення умов для ефективного функціонування

товарних ринків.

У науці немає єдиної думки про цілі і завдання антимонопольного регулювання. В якості основних завдань виділяються як економічні цілі:

- максимізація економічної ефективності при проведенні ринкових угод;
- запобігання істотного перерозподілу надлишку від споживача до виробника.

Так і соціально-політичні:

- захист малого бізнесу;
- підтримка окремих соціально значущих галузей економіки;
- захист споживача [2].

Захист конкуренції за допомогою антимонопольного законодавства неминуче призводить до обмеження свободи підприємницької діяльності. Тому дві мети, які сформульовані в антимонопольному законодавстві, а саме, захист конкуренції і свобода економічної діяльності, в певній мірі суперечать один одному.

Удосконалюючи антимонопольне законодавство, держава повинна, з одного боку, запобігати заважає конкуренції економічну поведінку великих компаній, а з іншого - уникати прийняття рішень, обмежує свободу підприємницької діяльності економічних суб'єктів.

Необхідність пошуку рівноваги між цими такими, що суперечать завданнями визначає наш інтерес до даної теми і її актуальність в сучасних умовах. важливо також зазначити, що в Україні рішення даної проблеми, в тому числі і наукове вивчення її аспектів, знаходиться на етапі становлення.

Нами були визначені наступні завдання:

1. Історія становлення та узагальнення теоретичних знань про антимонопольному регулюванні ринкової економіки.
2. Розвиток антимонопольного законодавства та виявлення особливостей антимонопольної політики України.
3. Проблеми вдосконалення антимонопольної політики в Україні.
4. Проведення порівняльного аналізу антимонопольної політики України та США, аналіз переваг і недоліків антимонопольного законодавства у цих країнах.
5. Дослідження проблем антимонопольного законодавства на прикладі послуг мобільного зв'язку України [1].

У висновку відзначимо, що в даний час антимонопольне законодавство знаходиться на певному рубежі свого розвитку. З одного боку, за останні 20 років був пройдений величезний шлях зі створення системи антимонопольного регулювання, що відповідає світовим практиці в цій галузі. З іншого боку, українське антимонопольне регулювання потребує подальшого вдосконалення.

Список використаних джерел:

1. Насырова Г. Антимонопольное регулирование деятельности страховых организаций/ Г. Насырова // Эффективное антикризисное управление. 2013. - № 3. С. 76-80.

2. Antitrust Law and Economics in a Nutshell / by Ernest Gelihorn, William E. Kovachic. — West Publishing Co, 1994.

УДК 339.137.2.017

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Бучакчійський Іван Григорович,

Студент магістратури

Факультет економіки, управління та інформаційних систем

Бердянський університет менеджменту і бізнесу, м. Бердянськ

Центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин є конкуренція. Дослідженням проблеми конкуренції та конкурентоспроможності до 90-х років ХХ століття в Україні не займалися через відсутність необхідності, а зараз, в умовах діючої економічної системи та жорсткої конкурентної боротьби, це питання стає дуже актуальним. Розгляд сутності конкурентоспроможності підприємства є важливим як для економіки країни в цілому, так і для окремих виробників, адже вона є запорукою отримання високого та стабільного прибутку, а також забезпечення життєдіяльності підприємства, його економічної безпеки та стабільного розвитку.

Розуміючи це, вітчизняні товаровиробники ставлять перед собою таку мету: задоволення потреб, які існують на ринку, отримання максимального прибутку та збільшення обсягів збуту, розширення частки внутрішнього та зовнішнього ринку, забезпечення необхідного рівня якості та ціни продукції, що виробляється, впровадження нових технологічних процесів і модернізація обладнання.

Поняття «конкурентоспроможність підприємства» передбачає з'ясування сутності категорії «конкуренція», оскільки вони тісно взаємопов'язані – про конкурентоспроможність можна говорити тільки при наявності конкуренції між виробниками певної продукції (послуги). Конкуренція (від лат. *concurentia* – стикатися, змагатися) – суперництво між товаровиробниками за найбільш сприятливі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції [1, с.114]. Конкуренція змушує суб'єктів підприємницької діяльності не зупинятися на досягнутому, а постійно самовдосконалюватися, знижувати витрати на виробництво, покращувати якість продукції (послуг), що пропонуються на ринку, підвищувати свою конкурентоспроможність.

Згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції», «економічна конкуренція (конкурентія) - змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови

обороту товарів на ринку»[2].

Конкуренція змушує товаровиробників впроваджувати у виробництво інноваційні процеси та технології для зменшення витрат на виробництво. Тим самим вони підвищують якість товару та привертають увагу нових покупців, а отже й збільшують власні прибутки.

В умовах конкуренції завжди проявляється конкурентоспроможність, причому на різних рівнях, які необхідно враховувати при управлінні нею. Конкурентоспроможність підприємства залежить від ряду таких факторів, як: конкурентоспроможність товарів підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках; вид товару та його асортимент; місткість ринку (кількість щорічних продажів); легкість доступу на ринок; однорідність ринку; конкурентні позиції підприємств, що вже працюють на даному ринку; конкурентоспроможність галузі; можливість технічних нововведень у галузі.

Практика ринкових відносин, взаємозалежне вирішення цих проблем і використання даних принципів гарантує підвищення конкурентоспроможності підприємства. Для підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю продукції підприємствам пропонується враховувати як вітчизняний так і зарубіжний досвід, який полягає у розробці програм підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. Вона має включати наступні напрямки:

- участь кожного працівника підприємства у виконанні такої програми та, відповідно, розробка методів мотивування виробництва продукції;
- підготовка та перепідготовка кадрів, підвищення їх професіоналізму;
- спрямування додаткових витрат на підвищення конкурентоспроможності продукції;
- здійснення контролю за рівнем конкурентоспроможності продукції на всіх стадіях життєвого циклу продукції;
- удосконалення податкового законодавства;
- зменшення рівня корупції та бюрократизованості процесів;
- впровадження нових технологій в організацію і виробництво продукції;
- розширення ринків збуту продукції, вихід на світові ринки;
- сприяння залученню додаткових інвестицій, в тому числі іноземних, для модернізації виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції, забезпечивши при цьому відповідність форм інвестицій обсягам фінансування;
- поліпшення стандартизації як головного інструмента фіксації та забезпечення заданого рівня якості на підприємствах, зокрема впровадження сучасного комплексу систем управління якістю;
- підвищення рівня інноваційної діяльності;
- використання у виробництві нової техніки та технологій;
- запобігання витоку інтелектуальних кадрів;
- своєчасна реакція на зміни кон'юнктури ринку;

- в умовах євроінтеграції необхідним є запобігання диспаритету між цінами на внутрішньому ринку України та світовими цінами на товари і послуги, а також впровадження сучасного інструментарію захисту внутрішнього ринку та відстоювання інтересів національних виробників.

Отже, запропоновані пропозиції з підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємств, сформовані на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду, дадуть змогу українським підприємствам розробити систему ефективного організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю продукції підприємств, адекватного вимогам сучасного стратегічного менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : Підручник / З. Є. Шершньова – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року №2210. – 14 (Редакція від 11.08.2013, підстава 406-18) //Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – С. 64.

УДК 35.08 (477)

**ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ПЕРЕЛІКУ ЗАГРОЗ ДЛЯ КАДРОВОЇ
БЕЗПЕКИ ПВСЕ**

Воронка Ольга Зіновіївна, викладач кафедри менеджменту,
Львівський державний університет внутрішніх справ
Живко Михайло Олександрович, доцент кафедри обліку та
аудиту, Філія НУХТ у м. Львові, кандидат юридичних наук
Босак Христина Зіновіївна, старший слідчий СВ ГУНП у
Львівській області, кандидат юридичних наук

Якщо взяти до уваги інноваційну активність підприємств за видами економічної діяльності, то найбільша частка таких підприємств у 2017 р. [1] була в сфері виробництва фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (53,8%), інших транспортних засобів (37,1%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34,0%), електричного устаткування (25,2%). Відтак саме ПВСЕ, будучи найбільш інноваційно активними, уможливають поступовий технологічний поступ національної економіки. Інший аспект цієї проблеми полягає в тому, що 64,7% в обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності припадає на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення і лише 23,8% на науково-дослідні розробки. Тобто вітчизняні підприємства надають перевагу технологічному переозброєнню на протипагу створенню нової високотехнологічної продукції. В цьому контексті вважаємо за доцільне підкреслити, що в наслідок обмеженості інвестиційних ресурсів вітчизняні підприємства подекуди купляють в іноземних партнерів обладнання та технології, які уже морально застарілі і передбачають виготовлення

продукції для внутрішнього ринку, але не високотехнологічної продукції орієнтованої на зовнішні ринки. Ця теза знаходить підтвердження і у результатах наукового пошуку О. Шнипка [2. С.11], який на основі вивчення ліцензійних угод, стверджує про купівлю вітчизняними підприємствами ліцензійних угод із середнім 10-річним запізненням у порівнянні із аналогічними, що використовується іноземними товаровиробниками.

Результат зростання технологічного відставання вітчизняних високотехнологічних підприємств проявляється зокрема у зменшенні обсягів виготовлення конкурентної продукції, яка, зокрема, орієнтована на експорт.

Перш ніж сконцентрувати увагу на розгляді питань пов'язаних із персоналом вітчизняних високотехнологічних підприємств вважаємо за доцільне зробити певне проміжне узагальнення та виділити ряд основних факторів, які найбільш суттєво впливають на розвиток високотехнологічного сектору в Україні. До числа таких факторів, оскільки йдеться про узагальнений перелік для усіх високотехнологічних підприємств, можна віднести: 1) політичну, соціальну, військову напруженість в країні, що дестабілізує діяльність високотехнологічних підприємств, не сприяє формуванню стратегічного бачення як у представників влади, так і вищого керівництва підприємницьких структур; 2) економічна нестабільність, спричинена змінами законодавчої бази, трансформаційними процесами в економіці, девальвацією національної грошової одиниці, відкритістю внутрішніх ринків та протекціоніськими діями країн-імпортерів; 3) зниження купівельної спроможності населення, що зменшує обсяг внутрішнього ринку як базового для просування власного товару; 4) недостатня увага державних органів влади до розвитку високотехнологічного сектору економіки як такого що забезпечує посилення конкурентних позицій країни у світовому економічному просторі; 5) трудова міграція, застарілість підходів до підготовки фахівців для високотехнологічного виробництва, низька мотивація праці і т.д., що негативно впливають на продуктивність праці працівників підприємства – основного і найбільш цінного ресурсу на високотехнологічних підприємствах; 6) зростання технологічного відставання від іноземних конкурентів, що ускладнює створення та вихід на зовнішніх ринки із конкурентною високотехнологічною продукцією.

Окремі із визначених факторів будуть нами використані як базові при формуванні переліку загроз для кадрової безпеки ПВСЕ.

Високотехнологічне підприємство можна окреслити як поєднання двох компонентів: технологій та людей. Первинною компонентою є людина, адже саме її розумові здатності, вміння узагальнювати інформацію та створювати нові знання дозволяють продукувати технології, які в подальшому застосовуються для виробництва високотехнологічної продукції. Відтак людина, тобто в межах певного підприємства – працівник, є натхненником і творцем і найбільш цінним ресурсом для розвитку. Саме ці аспекти лежать не лише в основі управління персоналом, а, як зазначалося у першому розділі

роботи, є фундаментом формування системи кадрової безпеки на ПВСЕ. Акцентуємо увагу, що специфіка забезпечення кадрової безпеки на такого типу підприємствах повинна враховувати ключову відмінність працівників: високоінтелектуальні люди, творчі, креативні, які потребують створення певної атмосфери для творчої роботи та самореалізації. Тому робота суб'єктів безпеки повинна бути спрямована на фізичний захист провідних працівників в межах підприємства і за його межами, створення комфортних умов роботи, враховувати неординарність їх підходу до робочого, а в їх трактуванні – творчого, процесу з метою забезпечення створення ними інновацій.

Список використаних джерел:

Список літератури	References
Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2017 р. : аналіз. довідка. Державна служба статистики. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/	Innovatsiina diialnist promyslovykh pidpriemstv u 2017 r. : anal. dovidka. Derzhavna sluzhba statystyky. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/
Шнипко О. Україна перед викликами глобального конкурентного простору // Вісник НБУ. 2008. № 10. С. 8–14., с. 11	Shnyenko O. (2008) Ukraina pered vyklykamy hlobalnoho konkurentnoho prostoru . Visnyk NBU. # 10. P. 8–14.

УДК 338:43:331

**ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

Грушевський Родіон Юрійович, ЗВО спеціальності
«Облік і оподаткування» ОКР «Магістр»

Кончаковський Євген Олегович, к.е.н., доцент,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

На сучасному етапі розвитку галузі сільського господарства, забезпечення підприємств робочою силою, ефективність їх використання – найважливіша умова його ефективного функціонування.

Трудові ресурси підприємства – це сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, зайнятих на підприємстві і входять до його облікового складу.

Трудові ресурси є головним ресурсом підприємства, від якості й ефективності використання якого багато в чому залежать результати його діяльності і конкурентоспроможності. Трудові ресурси надають руху матеріально-речові елементи виробництва, створюють валовий та додатковий продукт у формі прибутку. Відмінність трудових ресурсів від інших видів ресурсів підприємства полягає в тому, що кожен найманий робітник може: відмовитися від запропонованих йому умов; прагнути зміни умов праці; навчитися іншим професіям і спеціальностям; звільнитися з підприємства за

власним бажанням [3].

Необхідно відзначити, що формування трудових ресурсів та їх використання в різних галузях економіки мають свої особливості. У сільському господарстві з розвитком продуктивних сил, науково-технічного прогресу скорочується чисельність працівників, зайнятих безпосередньо виробництвом продукції. В їх використанні спостерігається сезонність і тісний зв'язок з природно-кліматичними умовами.

Одна з особливостей використання трудових ресурсів в сільському господарстві – сезонність праці, яка полягає в нерівномірності витрат праці протягом року і є однією з причин неповного використання трудових ресурсів в даній галузі.

Тому для поліпшення показників використання робочої сили на підприємстві необхідно зменшувати розмах сезонності, коефіцієнт сезонності, кількість людино-днів, не використаних в порівнянні з місяцем максимумом, більш рівномірно помісячно розподіляти трудовитрати, тобто приводити якомога нижчому показнику сезонних коливань [2].

Достатня забезпеченість сільськогосподарських підприємств необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягу виробництва продукції і підвищення ефективності виробництва. Зокрема, від забезпеченості господарства трудовими ресурсами та ефективності їх використання залежать обсяг і своєчасність виконання сільськогосподарських робіт, ефективність використання техніки, як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток і ряд інших економічних показників [1].

В агропромисловому комплексі всі основні технологічні процеси в основному виконуються трудовими ресурсами. Тому наскільки повно і ефективно вони використовуються на підприємстві, залежить і весь кінцевий результат діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Чорна Р.М. Продуктивність праці у сільському господарстві як основний чинник, що визначає науково-технічний прогрес галузі / Р.М. Чорна // Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 126-133.
2. Васильєва О.О. Продуктивність праці в сільському господарстві: фактори та шляхи підвищення [Електронний ресурс] / О.О. Васильєва // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 1. – С. 70-75. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_1_15.
3. Шелудько Л.В. Шляхи підвищення продуктивності праці у сільському господарстві [Електронний ресурс] / Л.В. Шелудько, Р.М. Шелудько // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2014. – Вип. 8. – С.93–97. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2014_8_20.

References:

1. Chorna R. M., Produktivnist pratsi u silskomu hospodarstvi yak osnovnyi chynnyk, shcho vyznachaie naukovo-tekhnichnyi prohres haluzi [Labor productivity in agriculture as the main factor that determines the scientific and technological progress of the industry]. *Economical Sciences*, vol. 23, 2013, 126-133 p.
2. Vasyliieva O.O. Produktivnist pratsi v silskomu hospodarstvi: faktory ta shliakhy pidvyshchennia [Labor productivity in agriculture: factors and ways to improve]. *Proceedings of the Tauride Agrotechnological State University (economic sciences)*, vol. 1, 2014, 70-75 p.
3. Sheludko L.V., Sheludko R.M. Shliakhy pidvyshchennia produktyvnosti pratsi u silskomu hospodarstvi [Ways to increase labor productivity in agriculture]. *Sumy Journal of National Agrarian University. Series: Economics and Management*, vol. 8, 2014, 93-97 p.

УДК: 658.27

**УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК МЕХАНІЗМ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Дорошенко Андрій Петрович, к.е.н., доцент,
Дорошенко Ольга Олександрівна, к.е.н., доцент,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

В процесі господарської діяльності підприємства після реалізації продукції (робіт, послуг) не завжди отримують оплату (грошові кошти) – виникає дебіторська заборгованість. Існування дебіторської заборгованості в сучасних умовах явище об'єктивне і пов'язане з особливостями збутової політики підприємства та особливістю розрахункових операцій. Оскільки, в більшості випадків, суб'єкти господарювання не мають можливостей уникнути даного виду заборгованості, виникає гостра необхідність вживання заходів з її управління з метою недопущення негативного впливу на майбутню господарську діяльність.

Відповідно до своєї сутності дебіторська заборгованість є формою кредитування покупців (комерційний кредит), одночасно такий кредит є за своїм змістом безкоштовним (оскільки контрагент не сплачує дотикових коштів за користування нею). Одночасно підприємство-продавець в результаті таких операцій втрачає певну частину своїх оборотних коштів, що може негативно вплинути на майбутню платоспроможність у випадку виникнення необхідності здійснення платежів та відсутності такої можливості у зв'язку з вилученням частини коштів як дебіторської заборгованості. Негативний прояв виникнення та існування дебіторської заборгованості також досить актуально проявляється у випадках проявів кризових явищ в економіці країни, що пов'язані з інфляційними процесами, оскільки навіть якщо оплата була здійснена в терміни, що відповідають існуючим договірним відносинам, все рівно має

місце процес знецінення грошових коштів та втрата ними власної купівельної спроможності.

Відповідно до вищезначеного суб'єкт господарювання повинен постійно контролювати свої розрахункові операції з метою недопущення виникнення неоправданих її сум та набуття дебіторською заборгованістю значення довгострокової, сумнівної чи взагалі безнадійної.

Для розуміння методів управління дебіторською заборгованістю слід розглянути ті складові що впливають на її потенційне зростання. Так в частині випадків суб'єкти господарювання намагаючись збільшити обсяги реалізації та надають покупцям можливість відтермінування здійснення оплати. Досить поширеним такий підхід є в сфері торгівлі продовольчими (споживчими) товарами, коли фактичний покупець хоче повернути грошові кошти після подальшої реалізації отриманої продукції. Наявність відтермінування оплати також присутня у випадку сезонності виробництва, коли покупець має змогу отримати виручку за реалізацію власної продукції у відповідні пори року, та потребує певного терміну відстрочення оплати за придбані ним ресурси виробництва. Одночасно виникнення та нарощування дебіторської заборгованості може бути пов'язано з неефективною кредитною політикою коли на перший план висувається нарощування фізичних обсягів а не контроль за надходженням виручки за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги). Все це, за певних умов, може призвести до порушення рівноваги між зобов'язаннями підприємства та наявними у нього грошовими засобами та, як наслідок, до часткової чи повної неплатоспроможності.

З метою недопущення виникнення вищезначеної ситуації будь-якому суб'єкту господарювання необхідно:

- здійснювати постійний оперативний контроль за наявною дебіторською заборгованістю;
- намагатися, за можливості, контролювати рівень платоспроможності та загального фінансового стану підприємства-боржника;
- надавати комерційний кредит (відтермінування з оплати) лише у випадках наявності гострої необхідності у покупця та існування відповідних гарантій повернення коштів у майбутньому;
- забезпечувати наявність певної відповідності (паритетності) між обсягами дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання).

Таким чином враховуючи вищезначені елементи підприємства матимуть змогу формувати ефективну збутову політику, що, з одного боку, дозволить врахувати інтереси та потреби покупців, а з іншого – не дадуть можливості виникнення умов неплатоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Кучеркова С.О. Вдосконалення інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості / С. О. Кучеркова // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 4. – С. 52 – 57.

2. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі : монографія / Н. С. Акімова, О.В. Топоркова, Т. О.Євлаш, О. О. Говоруха. – Х. : ХДУХТ, 2016. – 285 с.

3.Топоркова О. В. Особливості відображення дебіторської заборгованості в обліку згідно з різними класифікаційними ознаками О.В. Топоркова, Т. О. Євлаш // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2010. – Вип. 1 (11). – С. 50 –56.

УДК 631.115.1

ЗНАЧЕННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В СУЧАСНОМУ АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Дудка Денис Олександрович

Студент факультету економіки і підприємництва
Уманського національного університету садівництва, м. Умань

Фермерські господарства в умовах економічної кризи стають важливим чинником стабільності функціонування всього сільського господарства, забезпечують село додатковими робочими місцями, покращують трудову ресурсну зайнятість, сприяють залученню у виробничий процес пенсіонерів та підлітків, знижують сільське безробіття, сприяють оздоровленню селянського укладу, а також вирішують проблему трудового виховання підростаючого покоління. Займаючись у своїй сукупності виробництвом більш широкого набору сільськогосподарських культур і тварин, ніж організації великих форм господарювання, фермерські господарства допомагають зберегти біологічне різноманіття агроценозів, забезпечують їх стійкість, тим самим покращуючи екологічну ситуацію в сільській місцевості.

Значимість фермерських господарств для вітчизняної економіки обумовлена тими функціями, які вони покликані виконувати, а саме:

- значний внесок у валове виробництво сільськогосподарської продукції, і відповідно, участь у забезпеченні продовольчої безпеки і незалежності країни;
- забезпечення зайнятості сільського населення через створення додаткових робочих місць у сільській місцевості на противагу агрохолдинговим структурам, які орієнтовані на виробництво нетрудомістких сільськогосподарських культур, що призводить до скорочення чисельності зайнятих у сільському господарстві;
- організація ефективного виробництва, особливо у галузях, що технологічно вимагають значної кількості ручної праці (наприклад, ягідництво, бджільництво тощо) або невеликих обсягів продукції (наприклад, органічне виробництво, виробництво продукції для певних категорій населення, зокрема дітей і людей з особливими потребами);
- збереження і підвищення рівня родючості ґрунтів завдяки бережливому ставленню до власної землі;

- створення конкурентного середовища великим сільськогосподарським підприємствам, що позитивно позначається на всіх складових маркетингової політики сільськогосподарських товаровиробників і сприяє найповнішому задоволенню потреб споживачів;

- накопичення виробничого досвіду діяльності у сфері сільськогосподарського виробництва і передача його з покоління в покоління, що має важливе значення у сільському господарстві;

- відтворення села через розвиток сільських територій і збереження традицій та культури українського народу [1, с. 109].

Слід зазначити, що загальна кількість суб'єктів господарювання у сільському господарстві значно зросла за рахунок створення фермерських господарств, однак їх частка у використанні сільськогосподарських угідь і виробництві валової сільськогосподарської продукції є незначною. На кінець 2017 р. в Україні працювали близько 45 тис. фермерських господарств, у користуванні яких було приблизно 4,5 млн. га землі; частка фермерських господарств у валовій продукції сільського господарства становить приблизно 8,7%, або понад 22 млрд. грн. Найпоширенішою рослинною продукцією є зернові й технічні культури, які забезпечують прибутковість цих господарств. Частка загальнодержавного виробництва фермерами зерна становить 12%, соняшнику – 19%, ріпаку – 18%, сої – 16%, продукції тваринництва за видами – від 1 до 3%. Також фермерські господарства вирощують цукровий буряк, картоплю, овочі та баштанні культури, проте їх частка у вирощенні не перевищує 1% [2, с. 223-229].

Діяльність фермерських господарств в сучасних економічних умовах характеризується великим ступенем ризику, пов'язаним зі змінами попиту і пропозиції продукції, не налагодженістю економічних зв'язків з партнерами. Підприємці, які зайняті в агробізнесі, недостатньо знають про своїх конкурентів, який товар вони пропонують, як організований їх бізнес, їх сильні і слабкі сторони. Ця невизначеність призводить до того, що певна кількість господарств виявилась в ситуації виживання і основною метою їх функціонування є забезпечення і підтримка достатнього рівня своєї конкурентоспроможності, можливості адаптації до змін ринкової ситуації.

Подальше утвердження фермерства як укладу може бути забезпечене лише на основі побудови стратегії його подальшого розвитку з урахуванням сучасного його стану, різноманітності типів фермерських утворень та в контексті подальшого розвитку сільського господарства. Основою її побудови є: існуючий стан розвитку господарств, можливості розширення виробничого потенціалу за рахунок пошуку відповідних ресурсів; оточення функціонування господарств, передусім такі його елементи, як очікування суспільства, ситуація на ринках збуту, конкуренція, економічна політика (інфляція, податкова і митна політики), політична і соціальна ситуації.

Список використаних джерел:

1. Голубев А. Місце і роль фермерських господарств у сфері аграрного

виробництва / А. Голубев // Економічний дискурс. – Вип. 2. – 2017. – С. 105-110.

2. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2017 р. / відп. за випуск О.М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2018. – 245 с.

УДК 631.11.003.8

МАРЖИНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ РЕЗЕРВІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дяченко Роман Михайлович

Студент факультету економіки і підприємництва
Уманського національного університету садівництва, м. Умань

Максимізація прибутку є домінуючою проблемою будь-якого суб'єкта господарювання. Отримання максимального прибутку в граничному аналізі можливе при певному поєднанні обсягу виробництва, ціни продукту і витрат на його виробництво і реалізацію. Максимізація прибутку полягає у виборі такого обсягу виробництва (реалізації) продукції, при якому граничні витрати на виробництво і реалізацію продукції дорівнюють граничному доходу. Беззбитковий обсяг продажів і зона безпеки залежать від суми постійних і змінних витрат, а також від рівня цін на продукцію. При підвищенні цін потрібно менше реалізувати продукції, щоб отримати необхідну суму виручки для компенсації постійних витрат підприємства, і навпаки, при зниженні рівня цін беззбитковий обсяг реалізації зростає. Збільшення ж питомих змінних і постійних витрат підвищує поріг рентабельності і зменшує зону безпеки.

Для забезпечення зростання прибутку необхідно відшукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резервами зростання прибутку є кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зміни інших факторів, що впливають на нього, а також недопущення (попередження) збитків від інших видів діяльності [1, с. 195].

Можливості збільшення прибутку внаслідок оптимізації обсягу виробництва і витрат розглянуто на прикладі сільськогосподарських підприємств Черкаської області (табл. 1).

Таблиця 1

Маржинальний аналіз прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції підприємствами Черкаської області

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення, 2017 р. до 2013 р.
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід (виручка) від реалізації, млн грн	8731,6	9894,3	9557,4	9659,4	13003,8	4272,2
Інші операційні доходи, млн грн	1,9	60,7	47	48,5	56,6	54,7

Продовж. табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Змінні витрати, млн грн	6733,9	5052	1489,4	2735	7541,4	807,5
Постійні витрати, млн грн	630,8	2137,1	393,8	716,6	1382,4	751,6
Валова маржа, млн грн	1999,6	4903,0	8115,0	6972,9	5519,0	3519,4
Фінансові результати від операційної діяльності, млн грн	1368,8	2765,9	7721,2	6256,3	4136,6	2767,8
Коефіцієнт валової маржі	0,23	0,50	0,85	0,72	0,42	0,20
Точка беззбитковості, млн грн	2754,5	4312,7	463,8	992,7	3257,2	502,7
Запас фінансової міцності, млн грн	5979,0	5642,3	9140,6	8715,2	9803,2	3824,2
Коефіцієнт запасу фінансової міцності	0,68	0,57	0,96	0,90	0,75	0,07
Сила впливу операційного важеля	1,46	1,77	1,05	1,11	1,33	-0,13

Валова маржа є результатом від реалізації після відшкодування змінних витрат. Підприємства мають за мету є максимізацію валової маржі, оскільки саме вона характеризує можливості утворення прибутку. Для аналізованих підприємств значення цього показника у 2017 р. встановилось на рівні у 2,7 рази вищому, ніж у 2013 р. Більш важливе значення для аналізу матиме коефіцієнт валової маржі, у 2017 р. цей показник засвідчив тенденцію до зростання, що вказує на зростання валового прибутку. Точка беззбитковості, що розраховується як відношення постійних витрат до коефіцієнта валової маржі, збільшилася до 3257,2 млн грн, що є дещо негативним моментом у роботі підприємств, оскільки зростає часовий лаг та обсяг реалізації до виходу зі збиткової зони, проте нарощення запасу фінансової міцності на 3824,2 млн грн, або 64% значно розширює зону прибутковості. Коефіцієнт запасу фінансової міцності – це показник оцінки додаткового обсягу реалізації, який перевищує рівень беззбитковості. Його зростання на 0,07 пункту для аналізованої сукупності підприємств означає зниження ймовірності збиткової діяльності.

Сила впливу операційного важеля розраховується відношенням валової маржі до прибутку і показує, скільки відсотків зміни прибутку приносить кожний відсоток зміни виручки. Чим вищим є значення рівня операційного важеля, тим більше підприємства здатні генерувати підвищені темпи приросту операційного прибутку щодо темпів приросту обсягів реалізації продукції. Тоді підприємствам легше перейти межу рентабельності і увійти в зону прибутків. Сила впливу операційного важеля скоротилася до 1,33 од. порівняно з 1,46 од. у 2013 р., що пов'язано з перевищенням у структурі витрат змінних над постійними та перевищенням відповідних темпів приросту. Це значно зменшує

операційний ризик підприємств та втрату прибутку в разі зміни обсягів реалізації чи зміни структури витрат.

Розглядаючи резерви максимізації прибутку сільськогосподарських підприємств, слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів, так і від витрат. Отже, збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. Тому перед підприємствами постає питання правильно сформулювати цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва. Максимізація прибутку є вирішальною умовою успішної конкурентності підприємства, його життєздатності і закріплення на ринку.

Список використаних джерел:

1. Добровольська О. В. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку / О. В. Добровольська, В. О. Терещенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 13. – С. 194-197.

УДК 35.08 (477)

МІСЦЕ МОТИВАЦІЇ В КАДРОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Живко Зінаїда Богданівна,
професор кафедри менеджменту,
Брик Микола Володимирович,
Улич Василь Богданович,
магістри кафедри менеджменту,

Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів

Під системою кадрової безпеки слід розуміти сукупність соціально-економічних, управлінських, соціальних та психологічних процесів, методів та інструментів (засобів), які спрямовані на збереження, зміцнення і розвиток, формування лояльності та захищеності від загроз персоналу та кадрового потенціалу.

Узагальнюючи та доповнюючи існуючі підходи вчених [1; 2], вважаємо, що головними компонентами кадрової безпеки є: безпека життєдіяльності, що охоплює безпеку здоров'я та праці; соціально-мотиваційна безпека, що складається з економічної, кар'єрно-професійної, психологічної, комунікаційної безпеки. Зрозуміло, що головним елементом кадрової безпеки є персонал, який є не тільки об'єктом захисту від загроз але й водночас і потенційним джерелом загроз. У зв'язку з цим, пильної уваги заслуговують мотиви поведінки персоналу, а саме: його мотивація до ефективної роботи чи порушення трудової дисципліни або протиправних чи аморальних дій, а також усе, що її формує.

Зауважимо, що працівники, як організаційний ресурс суттєво відрізняються від будь-яких інших ресурсів, а, отже, вимагають особливого

підходу. Насамперед, працівники наділені інтелектом, характеризуються процесами мислення, а отже, їхня реакція на зовнішній вплив (управління) завжди є емоційно-осмисленою, а не механічною. Тому, її важко передбачити, а між керівником та виконавцем відбувається взаємодія.

По-друге, люди прагнуть до самовдосконалення і розвитку. Хороший працівник вдосконалює свої професійні навички протягом всієї кар'єри.

По-третє, трудове життя людини триває в сучасному суспільстві 30 - 50 років, а отже відносини людини і організації мають довгостроковий характер.

І нарешті, на відміну від матеріальних і природних ресурсів, люди приходять в організацію усвідомлено, з певними цілями і чекають від організації допомоги у реалізації цих цілей. Задоволеність співробітника взаємодією з організацією є такою ж необхідною умовою продовження цієї взаємодії, як і задоволеність організації. Саме тому, забезпечення кадрової безпеки вимагає ґрунтовного аналізу: складу та структури персоналу (вікової, статеві, освітньої, кваліфікаційної); мотивації персоналу (матеріальна, нематеріальна); потреб та інтересів персоналу, його лояльності та задоволеності працею.

Отже, мотивація відіграє важливу роль в системі кадрової безпеки підприємства, оскільки є підґрунтям впливу на таку поведінку персоналу, яка не створюватиме загроз реалізації його економічних інтересів.

Мотивація є динамічним процесом внутрішнього психологічного і фізіологічного управління поведінкою людини, що включає його ініціацію, напрямок, організацію та підтримку [2, с. 65]. Будь-який працівник завжди для себе може обрати один з варіантів поведінки: або працювати максимально наполегливо, або достатньо старанно, але не на межі своїх можливостей, або робити настільки мало, наскільки це можливо, щоб уникнути покарань. Головна ціль ефективного управління – максимізувати ймовірність першого варіанту та мінімізувати ймовірність останнього.

Мотивація тісно пов'язана з категоріями «потреби» та «винагороди». Під потребою розуміють відчуття фізіологічної або психологічної нестачі чогось, а під винагородою – те, що людина вважає цінним для себе.

Будь-яка потреба, яку відчуває людина, зумовлює бажання її задовільнити. Тому, ефективна система управління має формувати таку систему винагород (стимулів), які б гарантували задоволення потреб завдяки такій діяльності, яка сприятиме досягненню цілей організації.

В результаті неоднозначної залежності між мотивацією і результатами праці виникає вагома управлінська проблема щодо оцінки результатів роботи окремого працівника і його винагороди. Звідси, підхід до винагороди має бути комплексний, залежати від результатів праці та «за добрі наміри» [3, с. 97].

Отже, процес мотивації в системі кадрової безпеки підприємства передбачає: встановлення переліку завдань, на виконання яких мотивується працівник; виявлення пріоритетних потреб виконавця завдань; формування системи мотивації, виходячи з можливостями її здійснення та пріоритетних

потреб виконавця.

Аналіз визначень мотивації у науковій літературі, уточнення її суті, враховуючи ті зміни, які відбуваються в економіці, дало змогу визначити її як процес використання керівництвом об'єктивних і суб'єктивних чинників, інноваційних методів впливу, які спонукають працівників активізувати свою трудову діяльність у напрямі інтенсифікації зусиль, творчого підходу до виконання робочих завдань.

Список використаних джерел:

Список літератури	References
1. Живко З.Б. Аналіз підходів до визначення поняття «кадрова безпека» / З.Б. Живко, О.З. Сліпа, Х.З. Босак // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. Випуск 8. – Кам'янець-Подільський: Абетка, 2013. – С. 28-31.	Zhyvko Z.B., Slipa O. Z., Bosak Kh.Z. (2013) <i>Analiz pidkhodiv do vyznachennia poniattia «kadrova bezpeka»</i> [An analysis of approaches to the definition of «personnel security»] Visnyk Kamianets-Podilskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Ohienka. Ekonomichni nauky. Vypusk 8. – Kamianets-Podilskyi: Abetka, 2013. – p. 28-31 [in Ukrainian]
2. Хміль Ф. І. Основи менеджменту: Підручник / Ф. І. Хміль; вид. 2-ге, випр., доп. – К.: Академвидав, 2007. – 576 с.	Khmil F. I. (2007) <i>Osnovy menedzhmentu: [Fundamentals of Management]</i> Pidruchnyk. vyd. 2-he, vypr., dop. – K.: Akademvydav, 2007. – 576 p. [in Ukrainian]
3. Блінов А.Д. Мотивація персоналу корпоративних структур / А. Д. Блінов // Маркетинг. - 2006. - № 1. - С. 88-101.	Blinov A.D. (2006) <i>Motyvatsiia personalu korporatyvnykh struktur. [Motivation of personnel of corporate structures]</i> Marketynh. - 2006. - # 1. - P. 88-101.

УДК:33

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В МАЛИЙ І СЕРЕДНІЙ, БІЗНЕС РОЛЬ ДЕРЖАВИ

Зленський Сергій Анатолійович

Студент 1 курсу магістратури

Бердянський університет менеджменту і бізнесу, м. Бердянськ

На сьогоднішній день ринкова економіка малого і середнього бізнесу в Україні бурхливо розвивається, і цьому сприяє збільшення кількості підприємств. Таке збільшення підприємств вносить вклад у подолання кризи, є провідником науково-технічного прогресу, знижує рівень безробіття, формує середній клас і веде до збільшення валового національного продукту [1].

Ріст і розвиток підприємств безпосередньо пов'язане з інвестиціями. Інвестиції -це довгострокове вкладення капіталу з метою отримання прибутку. Однак вони мають досить високу ступінь ризику. Існують проблеми залучення інвестицій. Держава зацікавлена у вирішенні даних проблем, так як нормальний економічний розвиток країни просто неможливо без їх усунення. Держава повинна формувати інвестиційний клімат, тобто критерій для розміщення інвестиційних ресурсів, який полягає в економічних, політичних, правових та культурних умовах і гарантує привабливість вкладень в конкретне підприємство [2] . Наприклад, іноземні інвестори зацікавлені в державному гарантуванні прав і їх інтересів [3]. На що слід звернути увагу, більш детально вивчити і розглянути гарантії, які держава зможе надати для зарубіжних інвесторів. Такі як пільги, тимчасове звільнення від податків, преференції (переваги), ліцензії, гарантії використання іноземними інвесторами різних форм здійснення інвестицій і гарантія переходу прав і обов'язків іноземного інвестора іншій особі [1,4].

До проблеми залучення іноземних інвестицій також можна віднести і обмеження, що встановлюються державою. Такі, наприклад, як обмеження на вкладення іноземних інвесторів в певні галузі виробництва, обмеження на вивіз прибутку, визначення граничних розмірів частки участі іноземних інвесторів в капіталі національної компанії. По мірі можливості ці перешкоди слід прибирати частково для залучення більшої кількості інвесторів.

Якщо брати кредити як джерело інвестицій, які держава надає на розвиток середнього і малого бізнесу, то тут слід звернути увагу на відсотки, а саме зменшити ставку річних відсотків. Тим самим надаємо більше можливостей підприємствам в розширенні бізнесу і виробництва. Тому що кредит з великими відсотками під силу далеко не кожному підприємству. В якійсь мірі це буде вигідно і державі, так як кредити почнуть брати більше, а підприємства будуть розширювати виробництво. Зростання податків складається на економіці підприємств. Збільшення податків призводить до закриття частки підприємств малого і середнього бізнесу а, отже, до збільшення кількості безробітних на ринку праці. Підприємства будуть змушені знижувати заробітну плату працівникам. Тому зниження ставок податків дозволяє збільшити інвестиції в малий і середній бізнес, підвищити зарплату співробітникам (тим самим посилити мотивацію праці та підвищити купівельну спроможність населення), оживити економіку і значно зменшити витрати, що приведе до зростання ефективності виробництва, зростанню доходів компанії і збільшенню товарообігу [2].

Існує необхідність розробити єдину систему податкових знижок, яка буде спрямована на залучення великих інвесторів і зміцнення відносин з уже наявними. Багато підприємств також здатні самостійно формувати умови для залучення інвестицій. Інвесторів абсолютно не залучають компанії, що приховують свою фінансову і економічну інформацію. Для гарантованого отримання інвестицій і кредитів важливо довести як інвестору, так і гаранту,

що менеджмент даного підприємства здатний розробити інвестиційний проект з хорошим доходом, а також виконати його. [3]. А саме довести гідний рівень управління та конкурентоспроможність на ринку. Це можна досягти завдяки знань технологій і інструментів, механізмів, підвищення кваліфікації співробітників і їх навчанні в процесі розвитку науково-технічного прогресу [4].

З вище сказаного можна зробити висновок, що залучення інвестицій і вирішення проблем укладає в собі велику системну роботу і результат від неї поступовий.

Список використаних джерел:

1. Инвестиционная деятельность на Украине [Електронний ресурс] Toukraine / Режим доступу: <https://toukraine.org.ua/investment-activities-of-ukraine-on>
2. Запорожская область вошла в тройку лидеров по объемам инвестиций [Електронний ресурс] Индустриалка / Режим доступу: <http://iz.com.ua/zaporoje/zaporozhskaya-oblast-v-troyke-liderov-po-privlecheniyu-investitsiy>
3. Государственное гарантирование иностранных инвестиций [Електронний ресурс] Forekc / Режим доступу: <http://www.forekc.ru/mn1/index-gosudarstvennoe-garantirovanie-inostrannyh-investicii.htm>
4. Привлечение иностранных инвестиций [Електронний ресурс] Polbu / Режим доступу: http://polbu.ru/igonina_investments/ch11_all.html

УДК 33

ШВИДКОЗРОСТАЮЧІ ФІРМИ-ГАЗЕЛІ ЯК ФЕНОМЕН СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ігнат'єв Олег Вадимович

Студент 1 курсу магістратури

Факультет економіки, управління та інформаційних систем

Бердянський університет менеджменту і бізнесу, м. Бердянськ

Поняття «фірма-газель» було введено в 1980-і роки Девідом Берчем для позначення компаній, здатних тривалий час стабільно підтримувати високі темпи зростання.

Фірма-газель відрізняється наступними особливостями:

- поєднує в собі високу динамічність і демонструє довготривале і швидке зростання;
- робить вирішальний вплив на макроекономічну динаміку, зокрема, тим, що створює велику кількість робочих місць в економіці;
- динамізм швидкозростаючих компаній не зникає з віком фірми. Навпаки, в середньому для економіки характерно, що чим молодша фірма, тим вона динамічніше, а з розвитком компанії ця особливість зникає.

Фірми-газелі роблять значний вплив на економіку. Їх внесок у зростання економіки непропорційно великий порівняно з їх малими розмірами. У багатьох випадках швидкозростаючі фірми є «локомотивами економіки» [1, с.136].

Крім того, газелі виступають як суб'єкт ринку, який розробляє нові технології і адаптує їх до особливостей конкретної ринкової ситуації.

Великий внесок невеликої кількості фірм-газелей в загальноекономічне зростання добре узгоджується з так званим законом Парето. Згідно з цим законом ключову роль у поведінці нелінійних багатофакторних систем зазвичай грають не всі, а лише невелика кількість високопродуктивних факторів. У випадку з швидко зростаючими компаніями мова якраз іде про нові технології. Цікаво проаналізувати бізнес-моделі, які використовуються фірмами-газелями.

Як показали результати дослідження, динамічність газелей визначається орієнтацією керівництва компанії не на продукт, а на місію. Продукт розглядається як засіб реалізації місії компанії.

Результати опитування свідчать про те, що бачення, а саме, те, до чого прагне і чим хоче стати газель, зазвичай являє собою чітку, реалістичну і амбітну мету. Стати сильним лідером на ринку - це стрижень стратегії газелі [2, с. 194].

Якщо простежити розподіл фірм-газелей по галузях, то можна відзначити, що швидкозростаючі компанії слабо представлені в високотехнологічних галузях, проте їх багато в сфері послуг.

Чи існують «газелі» в Україні, і в чому відмінності західних і українських фірм-газелей. Аналіз «фірм-газелей» в Україні показав, що для нашої країни характерні так звані «спринтери» - фірми, які домоглися разового успіху. Ця особливість зазвичай властива розвиваючійся ринковій економіці.[3, с. 311]

Тим часом, не всі «спринтери» стають «газелями». Однак і «газелей» в Україні досить багато - 13-15%. Цей показник вищий, ніж в інших країнах. Таким чином, Україна створює можливості стрімкого і сталого зростання для разуче великої частки економічних агентів.

Якщо коротко підсумувати особливості вітчизняних «газелей», то можна побачити, що ці особливості ті ж, що і у іноземних «газелей». Однак якщо говорити про вплив швидкозростаючих компаній на зростання української економіки, то можна побачити, що внесок українських «газелей» виявляється набагато нижче рівня, характерного для західних швидкозростаючих фірм. Західні «газелі» концентрують у собі майже всю енергію зросту економіки своїх країн. Українські ж «газелі» мають відносно менше значення, будучи важливими, але не єдиними «локомотивами» економіки.

Підводячи підсумки, відзначимо, що феномен українських «газелей» знаходиться в даний час на ранній стадії вивчення. «Газелі» виявилися яскравими представниками українського бізнесу, який вже сьогодні виявляє помітний кількісний і якісний вплив на економіку країни. У дослідницькому плані «газелі» цікаві як група компаній з добре вираженим талантом ведення

бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Маслак В. О. Ринкова інфраструктура та її вплив на економічне зростання виробництва: теоретичні та прикладні засади : монографія / Маслак Вадим Олександрович, Маслак Олександр Олександрович, Жежуха Володимир Йосипович ; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. – Львів : Ін-т регіон. дослідж., 2010. – 202 с.
2. Формування ринкової економіки : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; [відп. ред. О.О. Беляєв]. – Київ : КНЕУ, 2010. – № 23. – 620 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Профессиональное издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – 12-е издание. - М.: Вильямс, 2009. - 1072 с.

УДК 33

**ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА**

Кірова Людмила Леонідівна

доцент кафедри менеджменту

Бердянський університет менеджменту і бізнесу, м. Бердянськ

Проводити оцінювання фінансового потенціалу підприємства важливо як для внутрішніх, так і зовнішніх користувачів інформації. За умов оптимального використання фінансового потенціалу підприємство збільшує свою ринкову вартість, що є сигналом для потенційних інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних структур та інших зовнішніх суб'єктів оцінювання щодо доцільності інвестування коштів у досліджуване підприємство та його платоспроможності [1, с. 31].

Однією з проблем - це можливості використання власного фінансового потенціалу для швидкого реагування на зміни зовнішнього економічного середовища. Як наслідок, набувають актуальності проблеми дослідження сутності фінансового потенціалу підприємства для ефективного маневрування фінансовими ресурсами та оптимізації їх використання при нестабільності, невизначеності та динамізму ринкового середовища господарювання.

Так як немає єдиної думки до визначення фінансового потенціалу підприємства виділяють наступні підходи до його розуміння: сукупність фінансових ресурсів; фінансові можливості; здатність до оптимізації фінансової системи; фінансовий потенціал; потенційні розміри доходів; забезпеченість фінансовими ресурсами; відносини, що виникають на підприємстві. [2, с. 78]

Більшість авторів визначають фінансовий потенціал підприємства як сукупність фінансових ресурсів і це найбільш правильний підхід до трактування. Він розглядає фінансовий потенціал підприємства, як усі його ресурси та можливості які він за собою несе. Другим за повнотою є визначення

фінансового потенціалу підприємства як фінансові можливості, але в даному випадку вони не розглядаються як вже наявні фінансові ресурси, лише як можливості, що формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, тому цей підхід є не досконалим.

Розуміння фінансового потенціалу підприємства як здатність до оптимізації фінансової системи також є недосконалим, адже цей підхід розуміє під собою, що лише при залученні та використанні фінансових ресурсів фінансовий потенціал підприємства дає можливість оптимізувати фінансову систему підприємства, але це лише одна з можливостей фінансового потенціалу, а не основна його функція [3, с. 56].

Якщо ж розуміти фінансовий потенціал підприємства як фінансовий потенціал сам по собі, то без впливу на нього та певних дій щодо його використання він користі не принесе, тому потрібно розглядати ще й з точки зору управління ним.[4, с. 102] Підходи що полягають у розумінні фінансового потенціалу підприємства як потенційні розміри доходів, забезпеченість фінансовими ресурсами та відносинами, що виникають на підприємстві – мають найбільше недоліків, адже розглядають лише один з аспектів самого фінансового потенціалу

Згідно дослідження більшість авторів розглядають фінансовий потенціал підприємства як сукупність фінансових ресурсів та фінансові можливості, де сукупність фінансових ресурсів розглядають як наявні та потенційні фінансові ресурси, якими підприємство може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат, а фінансові можливості як можливість підприємства, що формується за наявності різного роду ресурсів під впливом оточення та внутрішньої структури підприємства та можуть бути реалізовані за допомогою діяльності персоналу та системи управління з метою досягнення максимально бажаного фінансового результату [5, с. 91].

На основі викладеного вище матеріалу, пропонуємо наступне визначення фінансового потенціалу підприємства – це обсяг наявних фінансових ресурсів підприємства та прихованих його можливостей, за рахунок яких існує потенційна можливість збереження стійкості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, отримання наперед визначеного позитивного фінансового результату, що може бути реалізованим внаслідок управлінського впливу з метою досягнення певного наперед визначеного рівня розвитку підприємства як на певний момент часу, так і у перспективі [3, с. 58].

Тому, можна зробити висновок про те, що існування у підприємствах різних видів потенціалу і фінансового потенціалу зокрема є важливим елементом забезпечення розвитку підприємства. Фінансовий потенціал відіграє важливу роль в ефективному функціонуванні підприємства і умовах перехідного періоду. На нашу думку, саме наявність фінансового потенціалу у підприємства свідчить про ефективність його діяльності та доцільність існування. Також, слід зазначити, що фінансовий потенціал не можна ототожнювати з фінансовими ресурсами підприємства, оскільки фінансовий

потенціал є значно ширшим поняттям, на нього впливають різні фактори як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, в якому здійснює господарську діяльність підприємство. При цьому важливу роль відіграють умови доступу до ресурсів як чинник зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Маслиган О.О. Сутність фінансового потенціалу виробничого підприємства як економічної категорії // Економічний простір.- 2009. - № 24. - С. 31-34.
2. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна., О.І. Олексюк та ін. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
3. Бикова В.Г., Ряснянський Ю.М. Фінансово-економічний потенціал підприємства - оцінка й управління // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56-61.
4. Економічний потенціал підприємства: обліково-статистичний та інформаційно-технологічний контекст : монографія / М. П. Войнаренко, О. Г. Осауленко, Л.В. Скоробагата [та ін.] ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ДП Інформ.-аналіт. агентство», 2010. – 223 с.
5. Железняк В. В. Аналіз існуючих підходів до розуміння сутності економічного потенціалу в контексті дослідження розвитку поглядів сучасних науковців на цю категорію / В. В. Железняк // Держава та регіони. – 2009. – № 6. – С. 91–95.

УДК 658.15

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ
ПІДПРИЄМСТВА**

Коваленко Марина Вікторівна, к.е.н., доцент
Горячун Олександр Вікторович,
здобувач вищої освіти СВО Магістр,
Освітньо-професійна програма Менеджмент організацій
Спеціальність 073 Менеджмент
Полтавська державна аграрна академія, м Полтава

Фінансовий стан підприємства, його стійкість і стабільність залежать від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Якщо поставлені завдання в перерахованих видах діяльності успішно реалізуються, це позитивно впливає на фінансові результати фінансово-господарської діяльності підприємства [1].

В діагностиці фінансового стану першорядна увага приділяється ефективності використання технічних, матеріальних і фінансових ресурсів, підвищенню продуктивності праці, прискоренню оборотності оборотних коштів, рентабельності виробництва. Тому діагностику фінансового стану можна віднести до найважливішого засобу контролю виробничо-господарської

діяльності підприємств і організацій. Існуючі методи та підходи діагностики дозволяють гнучко реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, активно втручатися у хід виробничих процесів і постійно змінюваних господарських ситуацій, сприяти зменшенню ризику, пов'язаного з невизначеністю й вибором альтернативних рішень з управління господарськими ситуаціями, формування рекомендацій для прийняття зважених і адекватних управлінських рішень [2].

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів і методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичній, так і в динамічній – за ряд періодів, дасть змогу визначити «больові точки» у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Основний зміст зовнішнього фінансового аналізу – надання інформації численним користувачам про прибутковість діяльності підприємства, його платоспроможність, фінансову незалежність, ділову активність, ринкову стійкість тощо. Відповідні аналітичні показники розраховують за даними публічної фінансової звітності підприємства із залученням даних ринку цінних паперів. Оскільки зовнішній аналіз базується на обмеженій кількості інформації про діяльність підприємства, він не дає змоги розкрити всі причини успіху або невдач підприємства.

Результати внутрішнього фінансового аналізу призначені для керівництва підприємства. Основний зміст цього аналізу – факторний аналіз прибутку (збитку), рентабельності, собівартості виробництва за видами продукції та видами витрат, пошук точки беззбитковості (критичного обсягу виробництва), фінансовий аналіз інвестиційних проектів [3, с. 321].

Завдання фінансового аналізу зумовлені завданням управління підприємством у трьох сферах діяльності – фінансовій, інвестиційній і операційній (виробничій), що поєднані рухом фінансових ресурсів. Такий поділ, що є традиційним для країн з розвинутою економікою нещодавно набрав чинності і в Україні.

Завдання фінансового аналізу полягають в інформаційному забезпеченні прийняття рішень за такими напрямками діяльності підприємства:

1) фінансовою – управління пасивами; забезпечення підприємства фінансовими ресурсами; визначення оптимального розміру, складу та структури джерел фінансування зі свідомим ризиком за очікуваною вигодою, що пов'язаний з використанням зовнішніх позик;

2) інвестиційною – управління активами; розподіл фінансових ресурсів, визначення оптимального розміру, складу і структури активів підприємства, вибір і реалізація інвестиційних проектів;

3) операційною – управління фінансовими результатами діяльності завдяки ефективному використанню наявних ресурсів.

В умовах сучасних ринкових відносин діагностика фінансового стану є

особливо необхідною і повинна бути спрямована на подальший економічний і соціальний розвиток підприємств, зміцнення їх фінансового стану, підвищення ефективності використання господарського потенціалу. Застосування підприємствами діагностичних процедур дозволить оцінювати не лише наслідки прийняття поточних і стратегічних рішень, але й визначати можливі перспективи його розвитку. Вчасно й правильно проведена діагностика фінансового стану дозволить підприємству запобігти кризового стану та зможе попередити банкрутство [2].

Список використаних джерел:

1. Nikiforova L.O. (2015). *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. *posibnyky.vntu.edu.ua*. Retrieved from <https://posibnyky.vntu.edu.ua/nikiforova-book/index.html> [in Ukrainian].
2. Reta M.V., Shymko N.I. (2013). *Diahnostyka finansovoho stanu yak instrument upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstva* [Diagnostics of financial condition as an instrument of financial security management of an enterprise]. *NTU «KhPI». Ser. : Tekhnichniy prohres ta efektyvnist vyrobnytstva – NTU «KhPI». Series: Technical progress and production efficiency*, No 67, pp. 80-90 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2013_67_14. [in Ukrainian].
3. Chernenko K.V. (2011). *Otsinka finansovoho stanu pidpriemstv zernopererobnoho pidkompleksu* [Evaluation of financial condition of enterprises of grain processing subcomplex]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli – Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*, No 4(49), pp. 321-323.

УДК 658.153

**СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Коваленко Марина Вікторівна, к.е.н., доцент
Поліщук Максим Миколайович,
здобувач вищої освіти СВО Магістр,
Освітньо-професійна програма Бізнес-адміністрування
Спеціальність 073 Менеджмент
Полтавська державна аграрна академія, м Полтава

В сучасних умовах господарювання перед суб'єктами аграрного бізнесу постає проблема забезпечення разом із платоспроможністю і доходності, ефективного кругообігу фінансових ресурсів, якому притаманні специфічні для галузі особливості управління фінансовими ресурсами. Аграрні підприємства при формуванні і використанні фінансових ресурсів повинні, з одного боку, збільшувати обсяг фінансових ресурсів для забезпечення постійної платоспроможності, а з іншого – забезпечувати ефективність та

конкурентоспроможність виробництва продукції шляхом їх раціонального використання [2]. Отже, можна стверджувати, що успіх підприємницької діяльності знаходиться в безпосередній залежності від стану організації фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та вибору стратегії управління ними [3, с. 102].

Керуючись науково обґрунтованою організацією процесу управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання, його вдосконалення є нагальним, оскільки виступає одним із пріоритетних факторів покращення ефективності фінансової діяльності підприємств. Тому управління фінансовими ресурсами на основі груп цілей управління та завдань із чітко виокремленими критеріями забезпечить високий рівень прийняття оптимальних управлінських рішень [2].

Управління формуванням фінансових ресурсів, певною мірою, залежить від інвестиційного клімату держави, регіонів і галузі, а також інвестиційної привабливості окремих господарюючих одиниць. Формуючи пільгове оподаткування, стимулюючи експорт сільськогосподарської продукції та забезпечуючи прибутковість виробництва, держава створює привабливі умови для іноземних та вітчизняних інвесторів. Однак, задекларовані важелі залишаються недієвими, тому галузь потерпає від нестачі інвестиційних коштів та масового відтоку інвесторів [1].

На обсяги залучення зовнішніх фінансових ресурсів визначний вплив справляє кредитна політика. Сприятливі умови кредитування, зокрема, помірні відсоткові ставки, виважені вимоги до застави, широкий набір програм кредитування, активізація лізингу та іпотеки стимулюють попит на кредитному ринку. Водночас, позичені на вигідних умовах кошти сільськогосподарські підприємства мають можливість спрямовувати на реновацію та розширене відтворення. Довгострокові кредитні ресурси використовуються підприємствами, переважно, на оновлення основних активів, а короткострокові – на поповнення оборотних засобів і підтримку ліквідності.

Фінансування сільськогосподарського виробництва має забезпечувати необхідний рівень його розвитку. Для цього систему управління фінансовими ресурсами слід спрямувати на реалізацію загальної економічної стратегії розвитку підприємства із забезпечення їх достатніми обсягами в чітко визначені терміни, мінімальної вартості та з прийнятними рівнями ризику. Механізм управління фінансовими ресурсами аграрних підприємств, зорієнтований на довгострокову перспективу, повинен включати: моделі, засоби, методи та інструменти проведення аналітичних і планово-прогнозних розрахунків визначення потреби у фінансових ресурсах, джерела їх формування; виявлення взаємозв'язку між наслідками діяльності й використанням фінансових ресурсів; оцінку та інтерпретацію отриманих результатів.

Основні стратегічні напрями удосконалення управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств – управління грошовими потоками, дебіторською заборгованістю, залишками готової продукції та

іншими високоліквідними активами; ефективне використання власного капіталу та його примноження; використання можливостей залучення позикових коштів, інвестицій та одержання державної фінансової підтримки.

Отже, ефективне управління фінансовими ресурсами сільськогосподарськими підприємствами передбачає обрання стратегії, цілей та спектру завдань для досягнення найвищого економічного ефекту для раціоналізації діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Nedilska L.V. (2010). Upravlinnia finansovymy resursamy silskohospodarskykh pidpriemstv [Management of financial resources of agricultural enterprises]. Sait zhurnalu «Oblik i finansy APK: Mizhnarodnyi bukhhalterskyi portal» [Site of journal «Accounting and Finance of AIC: International Accounting Portal»]. *magazine.faaf.org.ua*. Retrieved from <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/ru> [in Ukrainian].
2. Skhidnytska H. V. (2016). Vdoskonalennia systemy upravlinnia finansovymy resursamy silskohospodarskykh pidpriemstv [Improvement of the management system of financial resources of agricultural enterprises]. *Visnyk ZhDTU. Serii: Ekonomichni nauky – Bulletin of the Zhytomyr State Technical University. Economic sciences*. Retrieved from <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/11/144.pdf> [in Ukrainian].
3. Danylo V.K., Sytyi D.V. (2014). Osoblyvosti upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstva za umov rynkovoï ekonomiky [Features management of financial resources of the enterprise in a market economy]. *Visnyk ZhDTU. Serii: Ekonomichni nauky – Bulletin of the Zhytomyr State Technical University. Economic sciences*, No 2 (68), pp. 102-107 [in Ukrainian].

УДК 338.43

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Коваленко Марина Вікторівна, к.е.н., доцент

Фоніна Ярослава Віталіївна, ПДАА

здобувач вищої освіти СВО Магістр,

Освітньо-професійна програма Менеджмент організацій

Спеціальність 073 Менеджмент

Управління підприємством в умовах невизначеності ринкового середовища необхідно спрямувати на активну його адаптацію до змін, а саме пошук шляхів використання потенційних можливостей ринку з метою реалізації економічних інтересів підприємства.

В сучасних умовах підприємство розвивається не автономно, а в тісному зв'язку з зовнішнім середовищем. На нього весь час впливають фактори, що визначають основні напрямки його діяльності. Оптимальна сукупність всіх

факторів і умов має забезпечити ефективне функціонування підприємства і принести максимальний прибуток.

Таким чином, для ефективного розвитку підприємствам необхідно розробляти таку стратегію, яка б гарантувала йому з одного боку найбільш ефективне використання ресурсів і, з іншого, максимальну стійкість від внутрішніх і зовнішніх криз [2]. Розвиток підприємств може бути або екстенсивним, тобто проявом і збільшенням уже існуючих, або інтенсивним, тобто виникненням якісно нових форм. З іншого боку, розвиток буває або екзогенним, тобто несправжнім розвитком, обумовленим тільки ззовні, навколишнім світом, або ендегенним, тобто дійсним розвитком, джерело якого знаходиться всередині того, що розвивається.

Крім того, М. Грачова серед можливих напрямків розвитку підприємств виділяє такі: екстенсивний, інтенсивний та інноваційний [1] (рис. 1).

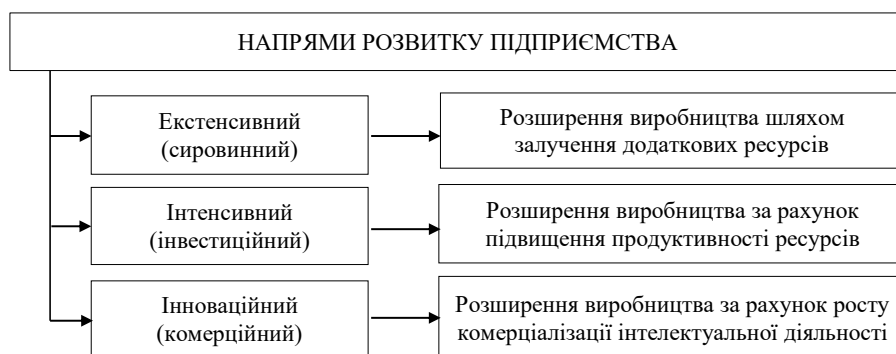


Рис. 1. Сучасні напрями розвитку підприємства [1]

Економічний розвиток у взаємозв'язку з іншими факторами сприяють сталому розвитку підприємства (рис. 2). Поняття економічного розвитку тісно пов'язане з поняттям економічного зростання і розглядається як його динамічна кількісна характеристика. Категорія економічного зростання є найважливішою характеристикою суспільного виробництва за будь-яких господарських систем. У загальному вигляді економічне зростання означає кількісну і якісну зміну результатів виробництва і його чинників.



Рис. 2. Напрями сталого розвитку підприємства [побудовано автором за даними [2, с. 260]]

Характерними рисами або факторами сталого розвитку підприємства чи організації є: фінансова стабільність і позитивна динаміка у прибутковості, дохідності; наявність замовників, клієнтів чи споживачів продукції або послуг, тобто джерела доходів підприємства; комфортність праці, компетентність, соціальна захищеність у забезпеченні персоналу – тобто фактори, які створюють конкурентні переваги в результативності праці персоналу; позитивний вплив результатів діяльності на суспільну свідомість з точки зору охорони навколишнього середовища і споживання енергетичних ресурсів; позитивна оцінка методів і етики діяльності підприємства суспільством, персоналом і партнерами у бізнесі.

Список використаних джерел:

1. Hracheva M.V. (2010). *Upravlenye ryskamy v ynnovatsyonnoi deiatelnosti* [Risk Management in Innovation]. Moskva: YuNYTY-DANA, p. 315 [in Russian].
2. Kondratiuk O.I. *Osnovni napriamy ekonomichnoho rozvytku pidpriemstv u suchasnykh umovakh* [The main directions of economic development of enterprises in modern conditions]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky) – Collection of scientific works of the Tavria State Agrotechnological University (economic sciences)*, No 1, pp. 257-266 [in Ukrainian].

УДК 331.103.32

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ХАРАКТЕРИСТИКИ
СУЧАСНИХ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ, РОЗВИТКУ ТА
ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Комарницька Оксана Миколаївна,
аспірант, викладач кафедри економіки, фінансів,
обліку та оподаткування
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-
економічний коледж, м. Кам'янець-Подільський

Забезпечити зростання виробництва конкурентоспроможної продукції можливо на основі ефективного використання трудового потенціалу, який являє сукупність працездатного населення. На сьогоднішній день в Україні показник використання трудового потенціалу організацій дуже низький, відбувається руйнування трудового потенціалу як України в цілому, так її регіонів зокрема. Підприємства майже втратили контроль за станом свого трудового потенціалу та процесами його формування й використання, що заважає впровадженню новітніх технологій та виробництву конкурентоспроможної продукції.

Формування та розвиток трудового потенціалу підприємства є найважливішим в системі трудового потенціалу і відбувається під впливом безлічі факторів. Тому, на нашу думку, необхідно комплексно дослідити природу трудового потенціалу, дослідити наукові підходи до виділення факторів впливу на його формування, розвиток і реалізацію. Під факторами ми розуміємо всі ті явища, процеси, які впливають на формування та розвиток трудового потенціалу і визначають зміну його основних характеристик і особливостей.

У науковій літературі існують різні науково-методичні підходи щодо дослідження компонентної структури трудового потенціалу.

Оскільки формування і реалізація трудового потенціалу відбувається в рамках демографічної, соціально-економічної, природної (екологічної), етнокультурної систем, то фактори, які спричиняють найбільший вплив на розвиток трудового потенціалу, можна згрупувати відповідно до цих систем [1, с. 13-27; 2, с. 204].

Виходячи з цілей нашого дослідження, вважаємо доцільним усі фактори, які обумовлюють формування, розвиток та використання трудового потенціалу згрупувати, на нашу думку, в такі три основні блоки - підсистеми як демографічна, соціально-економічна, соціально-психологічна.

Демографічна підсистема описує біологічно-вікові характеристики носіїв трудового потенціалу, демографічне відтворення, життєвий потенціал дієздатного населення, надає узагальнену інформацію щодо можливостей розширення/скорочення кількості носіїв трудового потенціалу за рахунок їх міграційного перетоків.

Центральне місце в соціально-економічній підсистемі трудового потенціалу займає проблема трудової активності населення, яка зумовлена формами господарювання, різноманітністю форм зайнятості, мотиваційною структурою, відповідними системами матеріального стимулювання. Соціально-економічна підсистема характеризує сформовані існуючим середовищем формування характеристики освіти, стану здоров'я, умов праці, що впливають на якісний склад трудового потенціалу.

Соціально-психологічна підсистема відображає формування особистості як суб'єкта трудової діяльності. В даній підсистемі означена група соціально-ментальних факторів, яка характеризує домінуючі соціальні цінності та норми поведінки, спрямованість до самореалізації та визнання; виділена окрема екологічно-біологічна груп впливу факторів, включена правова компонента.

Виділимо групи факторів впливу зазначених підсистем та їх компоненти (складові). Фактори впливу ми згрупували за окремими ознаками у такі групи: демографічна, соціально-демографічна, соціальна, виробнича, економічна, інституційна, соціально-ментальна та еколого-біологічна.

Златопольський О. Ф., досліджуючи складові елементи відтворення робочої сили, вказує на те, що формування якісних характеристик трудового потенціалу значною мірою залежить від сукупного впливу як різних факторів (які ми відмітили вище), так і різних груп умов [3, с. 91], до яких відносить:

- по-перше, умови, які характеризують якість життя людини, а саме: житлові, виробничі, побутові, витрати на охорону здоров'я, освіту, спорт, культуру, духовну сферу;

- по-друге, група умов, що стосуються ефективного функціонування систем торгівлі, транспорту, побуту, комунального господарства, фінансово-кредитного обслуговування, страхових послуг, організації відпочинку [3, с. 92].

Огляд існуючих наукових підходів, щодо виявлення факторів впливу на функціонування трудового потенціалу дозволив сформулювати авторську позицію у цьому питанні. На нашу думку, для дослідження трудового потенціалу як складного комплексного динамічного явища доцільно використовувати запропоновану нами систему трудового потенціалу, в межах якої використовувати підсистеми із групуванням та ранжуванням факторів впливу в їх єдності та взаємодії, яка буде слугувати методологічною та інформаційною базою оцінки подальших наслідків факторного впливу, розробки випереджаючих програм з нівелювання їх негативного впливу, створення передумов для удосконалення управління трудовим потенціалом підприємств, що значно підвищує науково-практичну цінність дослідження.

Список використаних джерел:

1. Мікловда В. Соціально–трудова відносини в умовах ринкових трансформаційних процесів / В. Мікловда, Р. Личига // Регіональна

економіка. – 1998. – №2. – С. 13–27.

2. Оксененко С.П. Виробничий потенціал підприємства як складова трудового потенціалу держави / Оксененко С.П. // Научно-технический сборник. - 2003. № 48.

3. Златопольський О. Ф. Дослідження складових елементів відтворення робочої сили в Україні / О. Ф. Златопольський // Вісник Технологічного університету Поділля. – 1998. – №6. – С. 91– 94.

References:

1. Miklovda V., Lychyha R. (1998). Sotsial'no-trudovi vidnosyny v umovakh rynkovykh transformatsiynykh protsesiv [Social-labor relations in the conditions of market transformation processes]. *Rehional'na ekonomika - Regional economics*. No 2. pp. 13-27 [in Ukrainian].
2. Oksenenko S.P. (2003). Vyrobnychyy potentsial pidpryyemstva yak skladova trudovoho potentsialu derzhavy [Production potential of the enterprise as a component of the labor potential of the state]. *Nauchno-tekhnycheskyy sbornyk. Scientific and technical collection*. No 48. [in Ukrainian].
3. Zlatopol's'kyi O. F. (1998). Doslidzhennya skladovykh elementiv vidtvorennia robochoyi syly v Ukraini [Investigation of the components of the reproduction of labor in Ukraine]. *Visnyk Tekhnolohichnoho universytetu Podillya - Bulletin of the Technological University of Podillya*. No 6. pp. 91- 94 [in Ukrainian].

УДК 336

МІСЦЕ ДОХОДІВ І ВИТРАТ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ ПІДПРИЄМСТВА

Кононенко Жанна Андріївна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,

Свиденко Альона Петрівна,
спеціальність «Облік і оподаткування»
СВО «Магістр», Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Дослідження економічного зростання приводить дослідників до створення моделей, які служать надійною основою управління економікою. В основі подібних моделей, що охоплюють всі сторони економічного розвитку, розуміють систему вартісних і натуральних потоків, які виступають як витрати і доходи підприємства. На сучасному етапі підприємства не можуть бути впевнені у стійкому фінансовому становищі. Як наслідок, визнання доходів і витрат має свої моменти ризику. Розподіл облікової інформації про доходи і витрати між поточними і майбутніми звітними періодами найчастіше засновано на професійному судженні бухгалтера, внаслідок чого виникає невизначеність в обліку фінансових результатів. Отже, основним завданням щодо визначення доходів і витрат має бути забезпечення точного співвідношення фактів господарської діяльності підприємства із звітними періодами, та відповідно із

фінансовими результатами, які вони формують.

Модель функціонування економіки є складною системою. Зокрема, домашні господарства частину доходів використовують на задоволення власних потреб, іншу частину вони сплачують державі у вигляді податків і певну частину акумулюють у різних формах заощаджень. Незалежно від зазначених умов, у будь-якій угоді беруть участь продавець і покупець, а отже, для національної економіки в цілому загальна сума доходів дорівнює загальній сумі витрат. Функціональна модель економіки підприємства включає процеси: управління персоналом; постачання матеріальних ресурсів; виробництво; управління виробництвом; управління підприємством; інвестування та фінансування; збут тощо. Всі ці процеси пов'язані із витрачанням ресурсів. Національна економіка являє собою складний продукт взаємодії загальноекономічних, загальносвітових, регіональних економічних процесів.

Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання власного капіталу за рахунок внесків учасників (власників) за звітний період). У свою чергу, витрати – це сума будь-яких витрат підприємства у грошовій, матеріальній чи нематеріальній формах для придбання товарів (робіт, послуг, для їх подальшого використання у власній господарській діяльності). Від обсягу доходів та витрат залежить ефективність функціонування підприємства, його конкурентоспроможність і результативність.

Економічний ефект – це різниця між витратами та результатом, а також виражений у вартісній (грошовій) формі результат будь-яких господарських дій. Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами. По-перше, витрати можна розглядати як поточні витрати діяльності підприємства, тобто собівартість продукції (робіт, послуг). Тут можливі різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, що використовуються у розрахунках. По-друге, витрати можна розглядати як авансовану вартість (авансований капітал) для забезпечення виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства. Тут також можливі різні варіанти визначення авансованої вартості й визначення прибутку, що береться для розрахунків. Співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує таке поняття, як рентабельність. У найширшому, найзагальнішому розумінні рентабельність означає прибутковість або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих видів її; дохідність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Як система показників фінансові результати становлять інтерес для численних зацікавлених осіб, а саме: власників, менеджерів та робітників підприємства, постачальників, фінансових установ, держави. Їх зацікавленість зумовлена участю кожної з груп у діяльності підприємства. Зокрема, участь

власників опосередковується через вкладення їх власних коштів, менеджерів та робітників – застосування своїх знань, здібностей та навичок у діяльності підприємства, постачальників – надання сировинних та товарних ресурсів, фінансових установ – надання у тимчасове використання фінансових ресурсів, держави – забезпечення правових засад господарювання.

Розглянувши результати діяльності підприємства, можна зазначити, що основна увага науковців направлена на визначення фінансових результатів, а от поняття «економічний результат» потребує подальшого вивчення. Крім цього, доходи та витрати потребує постійної деталізації обґрунтування, що дозволить сформулювати основні причинно-наслідкові зв'язки між результатами підприємства та підвищення його ефективності.

Список використаних джерел:

1. Гуріна Н.В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення. / Н.В. Гуріна // Науковий вісник херсонського державного університету – Випуск 12. Частина 1. 2015. [електронний ресурс]. – режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2010_154_3/10ktg.pdf.
2. Смолінська С.Д. Мельник Н.П. Шляхи та резерви збільшення прибутку підприємства в умовах економічної кризи. / С.Д. Смолінська// «Молодий вчений» – № 1 (53). – січень, 2018 р. [електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_7/105.pdf.
3. Рябенко Г.М. Шляхи покращення фінансового стану підприємства / Г.М. Рябенко // всеукраїнський науково-виробничий журнал: інноваційна економіка. – 2012. – № 7. [електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_7/105.pdf.

УДК 336:4

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кононенко Жанна Андріївна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Сазонов Владислав Андрійович,
спеціальність «Облік і оподаткування» СВО «Магістр»,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Фінансовий стан підприємства характеризується його фінансовою стійкістю, рівнем платоспроможності, конкурентоздатністю та фінансовою незалежністю. Основним питанням сьогодення виступає якісний підхід щодо визначення фінансової стійкості, зо допомогою чого можна встановити сильні та слабкі сторони господарюючого суб'єкту, та вчасно сформулювати напрям удосконалення управлінського процесу в руслі покращення роботи підприємства. Фінансову стійкість підприємства тісно пов'язують із перспективою його платоспроможності. Її аналіз дає змогу визначити фінансові можливості підприємства на відповідну перспективу. Оцінка фінансової

стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

Важливим фактором в оцінці фінансового стану є комплексне визначення економіко-господарської діяльності підприємства. В методології вивчення показників фінансової стійкості групують за трьома аспектами: коефіцієнтний підхід, інтегральний та агрегатний підходи [1]. Використовуючи закони методологічного аналізу фінансового стану підприємства, два етапи оцінки фінансової стійкості (рис. 1).

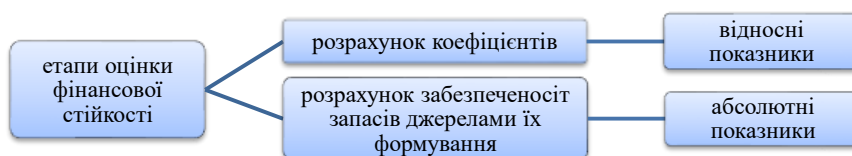


Рис. 1. Етапи оцінки фінансової стійкості

Для підтримання фінансової стійкості підприємства необхідно використовувати фінансову стратегію. Поняття «стратегія» означає розробку конкретних завдань і альтернативних шляхів їх реалізації, сукупність яких дає змогу досягнути поставленої мети. Фінансова стратегія показує шлях розвитку підприємства в майбутньому, це основа для вибору альтернативи, яка зумовлює природу і напрямок організації фінансових відносин. Стратегія підприємства повинна бути спрямована на розподіл фінансових ресурсів, які надходять у його розпорядження, або є у нього з метою досягнення високих результатів своєї діяльності і забезпечення фінансової стійкості.

Отже, умовою життєздатності підприємства та основою його розвитку є його фінансова стабільність (стійкість). Це комплексне поняття, яке перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних факторів, які треба враховувати при прийнятті фінансового вибору.

Фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити невинуватеної кредиторської заборгованості, своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями [3]. Слід також наголосити, що підприємство фінансово залежить від довгострокових і поточних зобов'язань в загальній сумі залучених коштів. Питома вага (частка) довгострокових і поточних зобов'язань в залучених джерелах формування майна визначається коефіцієнтами структури залученого капіталу.

Кожний коефіцієнт фінансової стійкості має самостійне значення. В конкретній ситуації підприємству можуть бути необхідні не всі, а лише деякі з них. Наприклад, при вирішенні питання про придбання додаткових матеріальних цінностей – коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами, при залученні позичкових джерел засобів – коефіцієнт

автономії та довгострокового залучення позичкових коштів, при появі нового партнера по договірних відносинах – коефіцієнт реальної вартості майна у партнера і т.д. В контексті розгляду фінансової стійкості чільне місце посідає питання управління ризиком фінансової стійкості підприємства, а, точніше, ризиком зниження даної категорії. Для оцінки ризику зниження рівня фінансової стійкості підприємства слід застосовувати розрахунково-аналітичні методи оцінки, які дають змогу одержати відносно точне кількісне уявлення про цей ризик [2].

Сукупність об'єктивних факторів, що склалась у сучасних умовах, негативно впливає на рівень фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств. Тому подальше реформування аграрного сектора, забезпечення підтримки аграрного бізнесу, вирішення фінансових проблем сприятимуть підвищенню фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств. Нині в аграрному секторі відбуваються перетворення, що ставлять нові вимоги до організації фінансових відносин сільськогосподарських підприємств. Останні повинні самостійно вишукувати фінансові ресурси, підтримувати на належному рівні фінансовий імідж для залучення інвестицій та формування партнерських відносин. Це підвищує значення застосування відповідної системи аналізу фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств, яка дає оцінку стабільності підприємства як партнера, обґрунтовує вибір ділового його партнера.

Список використаних джерел:

1. Немцов В. Д., Довгань Л. Є. Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов. – К. : ТОВ «УВПК «ЕксОБ», 2001. – 560 с.
2. Свешнікова М. С. Стратегія управління фінансовою стійкістю підприємства / М. С. Свешнікова // «Фінанси України». – 2000. – №11. – С.148-151.
3. Шиян Д.В. Комплексна оцінка фінансового стану галузей економіки / Д. В. Шиян // «Фінанси України». – 2002. – №2 – С.54-60.

УДК 336:36

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кононенко Жанна Андріївна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,

Пугач Катерина Сергіївна,
спеціальність «Облік і оподаткування» СВО «Магістр»,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Фінансово-економічні результати будь-якого підприємства є ключовим показником, що характеризує ефективність ведення його господарської діяльності. Питання визначення результатів діяльності суб'єкта господарювання сьогодні є досить актуальним, оскільки, по-перше, серед науковців немає

єдиної думки щодо їх трактування. По-друге, саме результати підприємства як найповніше характеризують його діяльність у сучасному економічному середовищі. Потоки фінансових ресурсів підприємства забезпечують грошові надходження, які необхідні для формування власних фондів підприємства – фінансова основа його операційної діяльності. Вони забезпечують самоокупність діяльності та розвиток підприємства. Аналіз фінансових результатів є одним з найважливіших напрямів оцінки ефективності виробничо-фінансової діяльності підприємств.

Обчислення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) за звітний період – з цією метою передбачається послідовне зіставлення доходів та витрат. Як система показників фінансові результати становлять інтерес для численних зацікавлених осіб, а саме: власників, менеджерів та робітників підприємства, постачальників, фінансових установ, держави. Їх зацікавленість зумовлена участю (прямо або опосередковано) кожної з груп у діяльності підприємства. Зокрема, участь власників (одноосібні власники, пайщики, акціонери) опосередковується через вкладення їх власних коштів, менеджерів (топменеджери, менеджери середньої ланки) та робітників – застосування своїх знань, здібностей та навичок у діяльності підприємства, постачальників – надання сировинних та товарних ресурсів, фінансових установ – надання у тимчасове використання фінансових ресурсів, держави – забезпечення правових засад господарювання.

Проведення аналізу фінансових результатів діяльності вимагає систематичної інформації про здійснені операції, їх характер та обсяг, а також про наявні ресурси. Узагальнена система показників ефективності роботи підприємства наводиться у Звіті про фінансові результати, призначення якого полягає передусім у визначенні чистого прибутку (збитку) звітної періоду. Послідовність розрахунку цього показника містить визначення таких його складових: чистий дохід (виручка) від реалізації продукції; валовий прибуток (збиток); прибуток (збиток) від операційної діяльності; прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування; прибуток від звичайної діяльності; чистий прибуток (збиток).

Як зазначалося раніше, оцінка ефективності господарської діяльності підприємства здійснюється через порівняння витрат і доходів. Водночас, сума прибутку характеризує лише абсолютну ефективність. Щоб зробити висновок про рівень відносної ефективності, отриманий прибуток необхідно співставити з понесеними витратами або ресурсами, які забезпечують підприємницьку діяльність. За інших однакових умов більшу суму прибутку отримає підприємство, яке володіє більшим капіталом, використовує більше живої і матеріальної праці, більше виробляє і реалізує продукції

Враховуючи зазначене, фінансові результати підприємства можуть бути подано у розширеному вигляді, а саме, за поданням фінансових результатів: а) згідно з формою фінансової звітності та б) з додатковими, що отримані за співвідношення відповідних доходів та витрат. Позитивне значення

фінансового результату є основним джерелом фінансування господарської діяльності промислових підприємств. Адже саме від величини цього показника залежить рівень платоспроможності, результативності та прибутковості господарської діяльності, можливості економічного розвитку підприємства, підвищення рівня його конкурентоспроможності. Тому, дослідження сутності категорії фінансового результату, його взаємозв'язку та взаємодії з іншими економічними показниками, впливу на рівень результативності господарської діяльності та динаміку потенціалу економічного зростання та розвитку підприємства представляють суттєву наукову цінність.

Список використаних джерел:

1. Стегней М.І. Нестерова С.В. Федурця Л. Особливості інструментарію визначення результатів господарської діяльності підприємств. / М.І. Стегней// Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. –2010. – 18. – Ч.І [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/4940>
2. Гуренко Т.О., Байцер Д.Л. Економічна сутність фінансових результатів. / Т.О. Гуренко// Національного університету біоресурсів і природокористування України [електронний ресурс]. – режим доступу: repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/297/3.
3. Черничко Т.В., Кірман Є.І. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств України / Т.В. Черничко// Мукачівський державний університет. – Економіка і суспільство. – № 5 – 2016 [електронний ресурс]. – режим доступу: www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/71.
4. Овсійчук О. В. Удосконалення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства / О. В. Овсійчук // Управління розвитком. – 2013. – №10. – С. 34-36.
5. Чуприна В. Ю. Фінансовий результат як облікова та економічна категорія / В. Ю. Чуприна // Управління розвитком. – 2013. – № 1. – С. 7-9.

УДК 338.432:330.332

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Крижановська Аліна Миколаївна

Студентка факультету економіки і підприємництва
Уманського національного університету садівництва, м. Умань

Інвестування більшості аграрних формувань характеризується нестійким фінансовим становищем та низькою платоспроможністю, що обумовлює особливості управління інвестиційною діяльністю та гостру необхідність залучення інвестицій з метою фінансового оздоровлення господарств. Процеси інвестиційного забезпечення сільського господарства в умовах становлення ринкової економіки набувають все більшого значення по відношенню до

проблеми залучення коштів і формування інституційного підґрунтя для відновлення та примноження виробничого потенціалу аграрного сектора економіки на інноваційній основі. Важливою особливістю інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств є потреба в інвестуванні соціальної сфери та інфраструктури сільського господарства, адже сучасна аграрна економіка є не лише галуззю виробництва, а й способом життя сільського населення [1, с. 452].

В аграрній сфері доцільно виділяти інвестиції за напрямками реалізації, оскільки тут виникають такі специфічні їх різновиди, як інвестиції у збереження аграрних ландшафтів, соціальну інфраструктуру села, розвиток та облаштування сільських територій. Також слід дещо інакше поділяти інвестиції в аграрну сферу за джерелами фінансування, вирізняючи ресурси сільських громад, власні ресурси домогосподарств у сільській місцевості, кошти екологічних організацій, прямі державні вкладення, а також пряму і непряму державну підтримку приватних товаровиробників та проектів (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація інвестицій в аграрну сферу

Класифікаційна ознака	Різновиди
За видами ефекту	фінансово-економічний; соціальний; екологічний; розвитку територій; подолання територіальної асиметрії
За напрямками реалізації	в аграрне виробництво; в супутні види діяльності на селі; в інфраструктуру; у розвиток людського капіталу; у збереження аграрних ландшафтів; у соціальну інфраструктуру села; у розвиток та облаштування сільських територій.
За джерелами фінансування	кошти аграрних товаровиробників; кошти власників земельних і майнових паїв, власників і співвласників підприємств; кошти стратегічних інвесторів, у тому числі іноземних; кошти фінансових установ і посередників фінансового ринку; власні ресурси домогосподарств у сільській місцевості; ресурси сільських громад; прямі вкладення держави в інвестиційні проекти і аграрні підприємства з державною участю; пряма державна підтримка приватних товаровиробників; непряма державна підтримка приватних товаровиробників; кошти екологічних організацій.

Інвестиційна діяльність аграрних формувань характеризується особливими, притаманними тільки їм ознакам, що відмежовують її від інвестиційної діяльності в інших сферах національної економіки. Такі

особливості проявляються в наступному:

- а) агроінвестиційна діяльність передбачає участь в якості виконавця сільськогосподарського товаровиробника;
- б) агроінвестиційна діяльність виражається в певній правовій формі (формування статутних капіталів (фондів) суб'єктів підприємництва у сфері сільського господарства, укладенні агроінвестиційного договору, спільній діяльності);
- в) агроінвестиційна діяльність здійснюється з урахуванням сезонних та природно-кліматичних умов;
- г) агроінвестиційна діяльність забезпечує розвиток сільськогосподарського виробництва [2, с. 228].

Практично процес формування інвестиційних ресурсів у аграрному секторі здійснюється в умовах триваючих аграрних трансформацій в країні, ознакою яких є розвиток інтеграційних процесів та великотоварних підприємств, що демонструють достатність їх матеріально-технічного забезпечення та високу ефективність використання усіх складових капіталу підприємств. Кількість інших підприємств-виробників сільськогосподарської продукції має тенденцію до зниження, хоча і залишається важливим гравцем для вітчизняного ринку. Водночас відбувається загострення соціально-економічного розвитку сільських територій: високе безробіття, обезлюднення сільських населених пунктів, занепад соціальної інфраструктури, погіршення екологічного стану.

Загалом, в своїй більшості, науковці виробили консолідоване ставлення до кризових явищ в аграрному секторі й пов'язують їх із цілим комплексом проблем, найвагомішою серед яких є брак інвестицій. Тому, обґрунтовуючи перспективні напрямки розвитку галузі, першочерговими заходами вони бачать зростання обсягів інвестування в аграрну сферу та підвищення їх ефективності, що в умовах ринкової економіки передбачає створення дієвого механізму формування і використання інвестиційних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Рибіна Л.О. Особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки / Л.О. Рибіна // Економіка і суспільство. – Вип. 11. – 2017. – С. 450-454.
2. Грущинський Я.М. Іноземний досвід створення правових передумов залучення інвестицій у сільське господарство / Я.М. Грущинський // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 3. – С. 227-230.

УДК 336.64: 336.67

**ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Кузьменко Альона Іванівна,

ЗВО спеціальності

«Облік і оподаткування» ОКР «Магістр»

Науковий керівник:

Дорогань-Писаренко Людмила Олександрівна,

к.е.н., професор кафедри,

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

В умовах активних змін ринкового середовища зростає відповідальність і самостійність організацій у прийнятті та реалізації рішень з метою забезпечення ефективності їх діяльності. Ефективність різних напрямків діяльності організації (виробничої, збутової, інноваційної, фінансової, маркетингової та ін.) втілюється в конкретних фінансових результатах. Загальним з даних результатів є прибуток, саме вона забезпечує різнобічний розвиток організації. Для ефективного розвитку аграрних господарств в них необхідно здійснювати розширене відтворення, що включає стадії виробництва, розподілу, обміну та споживання сільськогосподарської продукції. Обмін продукції відбувається в процесі її реалізації. Результатом обміну є отримана товаровиробниками виручка, в тому числі прибуток. Розширене відтворення в агробізнесі йде за рахунок використання частини виручки і прибутку на збільшення виробництва продукції [1].

Господарську діяльність організації можна вважати ефективною в наступних випадках:

- якщо прибуток вище рівня, досягнутого конкурентами;
- якщо організація виділяє фінансові ресурси на підтримку і розвиток своєї діяльності, а також на виплату дивідендів учасникам товариства.

Можна виділити такі особливості формування прибутку сільськогосподарських підприємств, які впливають із особливостей їх діяльності:

- вища ймовірність неотримання прибутку в результаті обставин, що не залежать від підприємства (вплив природних чинників);
- частину прибутку спрямовують на придбання та утримання дорогих основних засобів;
- формування прибутку відбувається залежно від періоду закінчення виробничого процесу, оскільки він не збігається з календарним роком;
- за частиною продукції не формуються фінансові результати, бо вона надходить до внутрішнього обороту, тобто спрямовується на внутрішньогосподарське споживання;
- застосовується різний порядок формування і розподілу прибутку, тому що передбачено особливі організаційно-правові форми аграрних підприємств;

- значний вплив на процес формування прибутку мають природно-кліматичні фактори (сезонність виробництва).

Управління прибутком містить в собі процес пошуку та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві. Дії, що застосовуються в рамках механізму управління прибутком, носять характер управлінських рішень. У рамках механізму управління прибутком здійснюються такі дії:

- аналіз і моніторинг зовнішнього середовища;
- розробка стратегії підприємства;
- підготовка аналітичної інформації, на якій ґрунтується прийняття рішення щодо управління прибутком;
- прийняття рішення;
- аналіз і коректування рішення за необхідності.

Одним із головних аспектів, який має розглядатися в механізмі управління прибутком підприємства під час аналізу факторів впливу на прибуток, це можливість контролювати й управляти фактором.

Головною метою управління прибутком підприємства є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Система управління формуванням прибутку включає такі складові:

- управління формуванням прибутку;
- аналіз складу та структури прибутку підприємства;
- управління використанням прибутку;
- аналіз тенденцій зміни обсягу й структури прибутку;
- установлення оперативного контролю за формуванням прибутку.

Управління прибутком – складна багаторівнева система. Вона включає в себе такі підсистеми: планування прибутку, аналіз прибутку, прогнозування прибутку, контроль.

Кожна з цих підсистем має свої конкретні цілі і завдання. Чим більше прибуток підприємства, тим більше завдань економічного, технічного, соціального плану вона може вирішити, розподіливши свої кошти за певними напрямками використання. Також ефективність використання впливає на майбутні можливості по збільшенню прибутку на етапі формування.

Список використаних джерел:

1. Аранчій В. І. Оцінка ймовірності настання банкрутства сільськогосподарських підприємств / В. І. Аранчій, А. С. Лесюк // Облік і фінанси. – 2015. – № 3(69). – С.62-69.

References:

1. Aranchii, V.I., Lesiuk, A.S. (2015), «Assessment of the probability of bankruptcy of agricultural enterprises», Accounting and Finance, vol. 3(69), pp. 62–69.

**ПРИБУТОК – ПОЗИТИВНИЙ ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Левенець Оксана Юріївна,
здобувач вищої освіти спеціальності «Економіка»,
магістр
науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри
маркетингу **Терещенко Іван Олексійович,**
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Фінансовий результат діяльності підприємства характеризується показником прибутку або збитку. Отримання прибутку є основною метою будь-якої підприємницької діяльності. Від розміру отриманого прибутку залежать формування власного капіталу, виконання зобов'язань перед бюджетом, фінансування інвестицій, а також платоспроможність підприємства. Прибуток як головний показник ефективності діяльності підприємства виступає і як критерій визначення рівня виплат дивідендів, як визначальний фактор при встановленні рівня заробітної плати і винагороди адміністрації.

Обсяг прибутку підприємство одержує від основної діяльності, фінансових операцій, іншої звичайної діяльності та надзвичайних подій.

Загальне визначення прибутку зводиться до збільшення капіталу в результаті ведення господарської діяльності. Однак перевагу надають терміну «чистий прибуток», що визначається як різниця між чистими доходами і валовими витратами.

Підприємство за різних обставин може завершити звітний період зі збитками [1].

Прибуток є якісним показником, тому що в його розмірі відображена зміна обсягу товарообігу, дохід підприємства, рівень використання ресурсів, величина витрат обігу. Таким чином, прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства.

Для оцінки величини прибутку в залежності від виконуваних ним функцій слід розглянути різні його види відповідно до класифікаційних ознак, наведених в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Класифікація видів прибутку підприємства, [2]

Класифікаційна ознака	Види прибутку підприємства
Вид діяльності	прибуток від цільової діяльності, прибуток від інших видів діяльності, прибуток від реалізації майна, прибуток від позареалізаційних операцій
Порядок визначення	балансовий прибуток оподатковуваний прибуток, чистий прибуток
Методика оцінки	номінальний прибуток, реальний прибуток
Мета визначення	бухгалтерський прибуток, економічний прибуток
Розміри	мінімальний прибуток, цільовий прибуток, максимальний прибуток

Прибуток – це важливий узагальнюючий показник оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарювання, оскільки в прибутку акумулюються резерви всіх складових елементів діяльності підприємства:

- виробництво і реалізація;
- якість і асортимент;
- ефективність використання виробничих ресурсів;
- собівартість продукції.

Прибуток характеризує ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками діяльності: виробничим, збутовим, постачальницьким, інвестиційним, фінансовим.

Прибуток є основою економічного розвитку підприємства і зміцнює його фінансовий стан та фінансові відносини з партнерами.

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства.

Прибуток відбиває результати діяльності підприємства і зазнає впливу багатьох чинників.

На формування прибутку впливають:

- сфера діяльності підприємства;
- галузева приналежність;
- форма власності;
- конкурентне середовище;
- фінансово-господарська діяльність підприємства;
- облік фінансових результатів.

Прибуток виконує ряд функцій, характеристика яких представлена на рис

1.1.

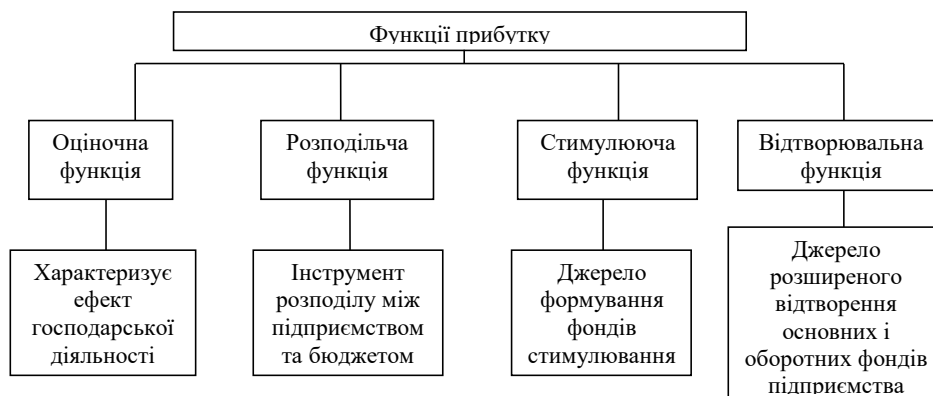


Рис. 1.1. Функції прибутку підприємства [3]

Отже, прибуток – це кінцевий позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, що відображає економічний стан підприємства та можливості подальшого розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Теоретичні основи ефективності господарської діяльності підприємств туристичної галузі / Одеський державний економічний університет // Лекції – 28.02.2016 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://studfiles.net/preview/5593958/>
2. Класифікація прибутку залежно типів діяльності підприємства, за даними фінансової звітності / Національний університет харчових технологій // Лекції – 12.02.2016 – с. 2 : [Електронне джерело] – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5194461/page:2/>
3. Економічна характеристика поняття прибутку підприємства // Реферат : [Електронне джерело] – Режим доступу: <http://ua.textreferat.com/referat-23432-2.html>

УДК 338:658.51.631.1

**СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ
ТОВАРИСТВ**

Остапенко Роман Миколайович

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики та економічного аналізу,
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва, м. Харків

В умовах розвитку в Україні ринкових відносин на фоні глобалізації світової економіки та переходу суспільства до доби інформаційних технологій, узагальнення досвіду стратегічного аналізу організаційно-економічного забезпечення стратегічного управління стабільністю функціонування підприємств стає вкрай актуальним. Стратегічний аналіз посідає важливе місце в процесі прийняття управлінських рішень і є невід'ємною частиною планування господарської діяльності підприємств усіх форм власності, в тому числі і товариств з обмеженою відповідальністю.

На даному етапі економічного реформування передбачається можливість повної відмови від ієрархії й відокремлення функціональних і штабних органів такої корпорації. Інші вважають за необхідне виділення лише декількох менеджерів вищої ланки управління (централізація фінансових функцій і управління персоналом) і трьох-чотирьох проміжних рівнів управління.

Об'єднання підприємств у мережу дозволяє об'єднати ресурси, потужності, розширити частку ринку. В економічній літературі склалися різні тлумачення таких структур і підходи до розуміння їх економічної сутності. Так, деякі вчені визначають інтеграцію як метод стратегічного менеджменту, який полягає у формуванні структури з її вузлами й зв'язками для досягнення цілей відповідності з потребами й очікуваннями партнерів і ділової кон'юнктури. А.Л. Гапоненко й А.П. Панкрукін під такою інтеграцією розуміють тип

організації, структура якої являє собою вільно зв'язану, гнучку, горизонтальну організаційну взаємодію принципово рівноправних, але різних за виконуваними функціями незалежних партнерів. Підприємство в цьому випадку – це система стабільних зв'язків між людьми й організаціями [1, с.127].

Для дослідження впливу нестабільності товариств з обмеженою відповідальністю на ефективність їх господарської діяльності запропоновано методику статистичного вимірювання коливання розміру землекористування за коефіцієнтом варіації. Розходження за розміром землекористування, що існують між господарствами, пов'язані з рухом земельних паїв між окремими засновниками. Існує два аспекти проблеми організації сільськогосподарських підприємств – один пов'язаний з стратегією розміщення підприємств по регіонах країни, другий – з оцінкою сучасного стану і виявлення тенденцій організаційно-економічного їх розвитку.

Якщо при використанні матричних структур управління підприємством можна представити як двомірну модель, то при додаванні до цих двох вимірів (як правило, ресурсам і результатам) ще додаткових змінних, таких як територія, ринок і споживач, його можна охарактеризувати як багатомірну модель. Найчастіше вони називаються як «підприємство в підприємстві», «фабрика у фабриці» і т. п. Основою багатомірної компанії є автономна робоча група, що одержує в більшості випадків статус центра прибутку, а в окремих випадках виступає самостійною компанією. Головною перевагою багатомірного підходу є максимальне зближення виробника й споживача, що дозволяє найбільше ефективно задовольняти запити останнього.

Другим важливим фактором підвищення стабільності функціонування товариств з обмеженою відповідальністю виступає інтенсифікація виробництва. У ринкових умовах підприємства вимушені економно використовувати енергоресурси, застосовувати оптимальну кількість добрив, засобів захисту рослин, виконувати більш ефективні технологічні операції, що приводить до зменшення інтенсивності виробництва і, в кінцевому рахунку, підвищувати стабільність функціонування підприємств.

Сільськогосподарські підприємства з переходом до ринкових відносин нарощують обсяги виконуваних робіт і послуг сторонніми організаціями. Нерідко це є необхідністю підприємств відмовлятися від використання більш висококваліфікованої робочої сили, а відтак, уникати підвищення оплати праці.

За умови зростання обсягів робіт і послуг, виконуваних сторонніми організаціями підвищення оплати праці призводить до швидкого збільшення розміру доходів. Підприємства, які удаються до підвищення оплати праці повинні виходити з того, що це аж ніяк не пов'язано з обмеженнями обсягів виконуваних робіт сторонніми організаціями. Розмір доходів збільшується за умови підвищення оплати праці і зростання обсягів виконуваних сторонніми організаціями змінюється нелінійно.

З-поміж проблем, безпосередньо пов'язаних з розвитком сільськогосподарських підприємств, їх трансформацією на ринкових засадах,

виняткова роль належить формуванню нового господарського механізму, який би стабілізував би ефективність функціонування в нових умовах. Важливим фактором стабільності виступають операційні витрати і чисельність працівників. Зростання чисельності працівників призводить до збільшення доходів, однак виявляється, що існує оптимальне співвідношення обсягів витрат і розміру доходів, які потребують економічного обґрунтування.

Стабільність розвитку сільськогосподарських підприємств необхідно розглядати з одного боку як проблему ритмічного виробництва, коли підприємство з року в рік показує стабільно високі показники ефективного виробництва, а з другого – як проблему постійно зростаючих обсягів виробництва.

І в першому і в другому випадку можливе періодичне зменшення обсягів виробництва, які розглядаються як відхилення, що спричиняють нестабільність. Дослідження закономірностей впливу на нестабільність функціонування сільськогосподарських підприємств широкого кола факторів з метою стратегічного управління їх діяльністю визначені такими, що представляють науковий і практичний інтерес [2, с. 182].

При проведенні порівняльного аналізу відповідності темпів й особливостей розвитку господарських товариств нами визначено діапазон показників, який співвідноситься зі значеннями показників інших підприємств сільського господарства. Встановлено, що ефективність функціонування значної кількості підприємств нижча за галузеву або коливалася порівняно з нею. Разом з тим існує певна група підприємств, котрі протягом тривалого часу добиваються виключних показників ринкової ефективності.

Таким чином стабільність функціонування сільськогосподарських підприємств виступає однією з важливих передумов подолання кризових явищ в аграрному секторі економіки, при цьому особливої уваги заслуговують питання аналізу стратегічного управління стабільністю функціонування підприємств.

Список використаних джерел:

1. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Омега-Л, 2004. – 472 с.
2. Савченко В.Д. Організація сільськогосподарських підприємств: Наук. видання / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків, 2002. – 330 с.

УДК: 631.147

СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Павленко Оксана Павлівна,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровського державного аграрно-економічного університету,
м. Дніпро

Аграрний бізнес в Україні потребує стабільного розвитку та перспективними шляхами цього є забезпечення мінімізації ризиків або зниження небажаних факторів. Пріоритетні позиції на сучасному аграрному ринку належать органічному виробництву. Першочергову роль в регулюванні виробництва якісної органічної продукції займає держава, тому вироблена органічна продукція має проходити відповідні лабораторні обстеження та сертифікацію.

Під час виробництва органічної продукції застосовуються загальні правила виробництва органічної продукції (сировини) рослинного походження відповідно до частини першої статті 18 Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [1]. Основою виробництва органічної продукції є виключення з технологічного процесу її виробництва застосування хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів і їх похідних та продуктів, вироблених з генетично модифікованих організмів, консервантів.

У процесі виробництва органічної продукції її виробник повинен забезпечити:

- провадження господарської діяльності, що не має шкідливого впливу на стан земель та родючість ґрунтів, сприяє підвищенню їх родючості та збереженню інших якісних показників, зменшує негативний вплив на ґрунти, запобігає незворотній втраті гумусу, поживних речовин тощо;
- мінімальне використання ресурсів, що не відновлюються, і продуктів несільськогосподарського походження;
- використання переваг біологізації землеробства шляхом розширення посівів багаторічних трав і впровадження бактеріальних препаратів, збільшення площ сільськогосподарських культур, що посіяні на зелене добриво;
- використання у виробництві процесів, що не завдають шкоди навколишньому природному середовищу та здоров'ю людей;
- утилізацію відходів і побічних продуктів рослинного походження в ході виробництва органічної продукції;
- урахування місцевого або регіонального екологічного балансу під час вибору продукції (сировини) для виробництва.

Чергування культур у сівозміні повинно позитивно впливати на родючість ґрунтів, підтримувати бездефіцитний баланс гумусу і поживних речовин, знижувати рівень забур'яненості, запобігати поширенню шкідників і хвороб

рослин, а також захищати ґрунт від ерозії та інших деградаційних процесів [2].

Суб'єкти господарювання, які здійснюють виробництво органічної продукції, повинні застосовувати багаторічні схеми чергування культур у сівозміні.

Чергування культур у сівозміні здійснюється таким чином, щоб стан ґрунтів під час вирощування попередньої культури відповідав технологічним вимогам щодо вирощування наступної культури, а також забезпечувалося збільшення органічної частини ґрунту і стимулювання його біологічної активності. Під час виробництва органічної продукції виробники повинні використовувати агротехнічні методи виробництва.

Для виробництва органічної продукції використовується насіння і садивний матеріал, отримані методом органічного виробництва, а саме материнські та батьківські форми рослин, вирощені протягом одного покоління, і багаторічні культури, вирощені протягом двох вегетаційних періодів. Насіння і садивний матеріал, отримані під час перехідного періоду, а також отримані під час традиційного (неорганічного) виробництва, можуть використовуватися згідно із законодавством. Насіння і садивний матеріал для виробництва органічної продукції повинні бути стійкими до хвороб та шкідників. Під час виробництва органічної продукції застосування органічних добрив повинно сприяти оптимізації живлення рослин і відтворенню родючості ґрунту, забезпеченню бездефіцитного балансу поживних речовин у ґрунті, підвищенню врожайності і якості продукції рослинництва шляхом:

- 1) проведення аналізу результатів і визначення перспектив господарської діяльності (виробнича спеціалізація), планової врожайності вирощуваних культур;
- 2) визначення родючості ґрунту згідно з даними агрохімічної паспортизації, застосування різних компостів та інших органічних добрив, їх правильного зберігання і використання;
- 3) розроблення плану організаційних заходів щодо використання добрив і речовин для покращення ґрунту.

У разі відсутності у виробника органічної продукції необхідної кількості органічних добрив вони можуть бути придбані у виробників, включених до Реєстру виробників органічної продукції. Заходи, які забезпечують захист рослин під час виробництва органічної продукції, здійснюються шляхом: 1) культивування сортів та гібридів, стійких до хвороб та шкідників; 2) впровадження механічних, фізичних та біологічних методів захисту рослин [2].

Відомо, що у разі проведення органічного землеробства сільськогосподарські землі повинні відповідати певним вимогам щодо рівня їх забруднення шкідливими речовинами: пестицидами, важкими металами, радіонуклідами, а також бути сертифікованими. Фахівцями Інституту агрохімії і ґрунтознавства УААН було проведено аналіз еколого-токсикологічного стану орних земель України та виділені зони, придатні для вирощування екологічно чистої продукції.

Таким чином, ринок органічного виробництва України здатен подолати

перетини при виході на світовий ринок екологічно безпечної продукції та захищеної від генно-модифікованих речовин.

Список використаних джерел:

1. Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 12.02.2015р. № 191-VIII.
2. Постанова КМУ «Про затвердження Детальних правил виробництва органічної продукції (сировини) рослинного походження» від 31 серп. 2016 р. № 587.

**ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ АГРАРІЯМ, ЯК ШЛЯХ ДЛЯ ЗМІЦНЕННЯ
ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Пилипенко Катерина Анатоліївна,

доцент, к.е.н, доцент

Бабіч Кароліна Олександрів, студентка

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

В умовах глобальної конкуренції роль інвестицій полягає в залученні не лише необхідних обсягів капіталу, а й сучасних технологій, методів управління та висококваліфікованих менеджерів. Виграють країни, які активно долучаються до міжнародного науково-технічного та інформаційного обміну. Проблема інвестування досить гостро постає перед більшістю країн світу, для України вона також є надзвичайно актуальною. Багато проблем у сфері регулювання інвестиційної діяльності у країнах Східної Європи є актуальними і для України. Оскільки залучені ними обсяги іноземних інвестицій суттєво перевищують українські, то вивчення й аналіз регулювання інвестиційної діяльності в цих країнах дозволить краще оцінити українські реалії, уникнути можливих помилок і виробити обґрунтовані рекомендації щодо удосконалення регуляторної політики. Враховуючи те, що серед країн Східної Європи лідерами за показником залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ) є Угорщина, вважаємо доцільним більш детально розглянути особливості регулювання іноземних інвестицій у цих країнах.

Наприклад Закон України «Про інвестиції» регламентує заснування і діяльність компаній з іноземною участю, скасовує необхідність одержання дозволу національних органів на здійснення ПІІ і гарантує іноземним інвесторам національний режим, захист від націоналізації та експропріації, вільну репатріацію інвестованого капіталу і дивідендів [1].

Так наприклад, іноземні інвестиції в Угорщинікладаються, як правило, в одній із чотирьох форм: 1) заснування нової компанії; 2) створення спільного підприємства; 3) купівля компанії, що приватизується; 4) придбання додатково емітованих акцій вже існуючого підприємства. Пільги доступні усім інвесторам і ніяких спеціальних пільг для іноземних інвесторів не існує, оскільки Угорщина приєдналась до антидискримінаційних законів Європейського Союзу. Податкові пільги надаються для інвестицій в науку. Таким чином,

вивчення досвіду країн Східної Європи щодо формування ефективної системи державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності свідчить, що у системі відносин «органи державного управління – підприємницький сектор» важливо відпрацювати та інституційно закріпити певні функції. Китай на основі власного досвіду прийшов до висновку, що залучення іноземного капіталу є найкращим способом одержати доступ до сучасних світових технологій, які приходять у країну разом з обладнанням підприємств, особливо тих, що створюються виключно за кошти іноземних інвесторів. Досвід успішних структурних перетворень Україна може запозичити також в Іспанії. Цим вона зобов'язана цілеспрямованій і виваженій політиці держави в окремих важливих напрямках. Іспанія відмовилась від жорсткої регламентації і повсюдного втручання у підприємницьку діяльність.

Україна є державою, яка залучає іноземний капітал, адже володіє низкою факторів що підтверджують її інвестиційну привабливість: вигідне геополітичне розташування, високий рівень природно-ресурсної бази, дешева кваліфікована робоча сила, місткий споживчий ринок. Агропромисловий сектор України потребує інвестування оскільки він є стратегічною областю економіки держави, яка характеризує об'єми пропозиції та вартість основних видів продовольства для населення країни, формує валютні прибутки держави за рахунок експорту, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій. Найбільш простою формою залучення інвестицій є використання господарських договорів про спільну виробничу діяльність, при якій обмежений в коштах сільськогосподарський товаровиробник та фінансове міцне підприємство спільно фінансують виробничі витрати. Перспективною формою залучення інвестицій у сільське господарство є також спільна діяльність сільськогосподарських, агросервісних, промислових та інших підприємств у складі агропромислових фінансових груп. Разом з вище наведеними сільськогосподарські підприємства можуть використовувати й інші, менш поширені варіанти залучення інвестицій.

Іноземні інвестиції – являють собою всі види цінностей, що вкладаються безпосередньо іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності згідно з чинним законодавством України. Держава повинна стимулювати не лише підвищення продуктивності праці, у чому мають переваги великі агроформування, але й всебічно сприяти та підтримувати розвиток дрібних сільськогосподарських виробників, адже їх банкрутство однозначно спричинить зростання безробіття і, як наслідок, зменшиться не лише доходна частина бюджету, але й зростуть його витрати.

Для України необхідність залучення іноземних інвестицій обумовлена низкою причин: – відсутністю поповнення обмежених внутрішніх заощаджень і сприяння фінансуванню на мікрорівні, мезорівні та макрорівні; – недостатнім обміном виробничим досвідом, виробничими та управлінськими технологіями, патентами, ліцензіями, ноу-хау; – прагненням доступу українських підприємств за участю іноземного капіталу до зовнішніх ринків; – перевагою прямих

іноземних інвестицій, порівняно з портфельними інвестиціями та міжнародними кредитами, у більш стабільному та прогнозованому характері інвестування; – відсутність державного захисту інвестицій – інвестори вимагають захисту своїх прав та інтересів у судах, підвищення ефективності судової системи, створенням системи контролю за ухваленням судами відверто неправових, рейдерських рішень; – нестабільне законодавство. Залучення прямих іноземних інвестицій за 2012-2017 року зображені в табл. 1 [8].

Таблиця 1

**Залучення прямих іноземних інвестицій з країн ЄС в Україну
за 2012-2017 роки**

Країни	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кіпр	12700,8	15907,7	17725,6	12769,4	10259,5	10201,5
Нідерланди	9323,8	8727,6	9007,5	6986,7	6184,7	6560,7
Велика Британія	2536,4	2496,9	2768,2	2153,4	1790,3	2193,0
Німеччина	5329,8	4496,3	2908,4	2105,2	1590,2	1819,9
Франція	1993,1	1510,3	1520,5	1394,6	1305,4	1355,6
Австрія	2317,5	2476,9	2314,0	1648,7	1559,8	1344,6
Польща	834,3	897,2	819,8	808,6	758,3	800,2

З цієї таблиці можна зробити висновок, що залучення прямих інвестицій в Україну має тенденцію до спаду, в зв'язку із нестабільною економічною ситуацією в країні, схильність до надзвичайних подій, та інших несприятливих умов.

Узагальнюючи досвід зарубіжних країн, можна стверджувати, що Україна на сучасному етапі розвитку національної економіки повинна керуватися такими перспективними напрямками регулювання інвестиційної політики як: 1. Структурна перебудова національної економіки, розвиток інфраструктури з використанням інноваційних проєктів, реконструкція і створення нових екологічно чистих виробництв. 2. Залучення інвестицій у галузі, які сприятимуть розширенню конкурентного середовища, розвитку приватизації і підприємництва. 3. Вибіркове інвестування і державна підтримка виробництв, які потребують оновлення основних фондів та мають значний інноваційний потенціал, за допомогою якого можна здійснювати нарощування обсягів виробництва. 4. Припинення інвестування неперспективних, технологічно відсталих збиткових підприємств. 5. Роль держави як регулятора структурної переорієнтації та інвестиційних процесів полягає у виборі пріоритетів інвестиційної політики, створенні рівних умов для всіх інвесторів, стимулюванні інвестиційної діяльності через податкові і неподаткові пільги, амортизаційну політику, наданні пільгових інвестиційних кредитів, підтримці загального сприятливого інвестиційного клімату. 6. Використання інноваційних стратегічних технологій маркетингового спрямування, зокрема маркетингового

«просування» країни. 7. Сприяння зростанню частки іноземних інвестицій у виробництві експортних товарів і перебудова експорту, у структурі якого переважатиме готова продукція. 8. Формування єдиної довготермінової стратегії, що комплексно визначатиме конкретні орієнтири стійкого соціально-економічного розвитку України. 9. Запровадження програм підтримки вкладення резидентами інвестицій за кордон, створення національної організації сприяння міжнародному інвестуванню. 10. Удосконалення регіональних систем стимулювання інвестиційної діяльності. Загалом оптимізація регулювання інвестиційної діяльності вимагає системного підходу, адже якщо удосконалювати лише окремі його елементи, то кінцева результативність усіх відповідних заходів залишиться низькою.[1]. Також в Україні та світі питання забезпечення продовольчої безпеки і підтримки достатнього рівня самозабезпечення продовольством є досить гострим. Для його вирішення потрібно прискорити аграрну реформу, спрямовану на модернізацію агросфери, реалізацію комплексу заходів зі створення необхідної інфраструктури, зниження міжрегіональних бар'єрів на шляху руху продовольчої продукції. Такі зміни є необхідною ланкою загальних макроекономічних перетворень економіки в ефективну ринкову систему та спрямовані не тільки на соціально-економічну, галузеву і технологічну реструктуризацію, а й зміну економічної поведінки сільськогосподарських виробників [9].

Література:

1. Вишивана Б. стаття «Зарубіжний досвід регулювання інвестиційної діяльності та можливості його використання в Україні» / Вишивана Б. // «Молодий вчений» - № 10 (50) - С.978-981. Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/220.pdf>
2. Загородников С. Регулирование прямых иностранных инвестиций в Венгрии, Польше и Чехии // Инвестиции в России. – 2004. – № 2. – С. 16–22.
3. Павличенко Р. Регулирование прямых иностранных инвестиций: тенденции и проблемы // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 4. – С. 30–35.
4. Іваницька Г.Б. Формування регіональної інвестиційної стратегії // Вісник ЛДАУ: Економіка АПК. – 2001.– №8. – С. 161-166.
5. Иванов В. Г., Зворыкин Д. Н. Оздоровление экономической структуры инвестиционного процесса // Экономика стр-ва. — 1990. — № 10. — С. 66-82.
6. Островська Н.С., Гриник В. Ю, стаття «ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ» <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/220.pdf>
7. Череп А.В. Інвестиційний клімат України і шляхи його покращення / А.В. Череп, О.В. Топчанюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 1. – С. 7–11.
8. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2017>
9. Пилипенко К.А. стаття «МЕХАНІЗМИ ДОТРИМАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В ЗДІЙСНЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ»

УДК 338.24:640.41

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Побережна Наталія Миколаївна,
к.е.н., доц. кафедри економічного аналізу та обліку
Мелень Олена Валентинівна,
к.е.н., доц. кафедри економічного аналізу та обліку
Стригуль Лариса Станіславівна,
к.е.н., доц. кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків

Сьогодні, в умовах розвитку економічних перетворень, успішність реалізації соціальних програм розвитку України знаходиться в прямій залежності від темпів розвитку підприємств сфери туристичних послуг, важливою складовою яких є підприємства готельно-ресторанного бізнесу.

Незважаючи на те, що «...для створення умов забезпечення подальшого розвитку сфери туризму і курортів, перетворення її на високоефективну, інтегровану у світовий ринок галузь що зможе стати вагомим чинником прискорення економічного зростання, підтримки зайнятості та структурної модернізації економіки, Кабінетом Міністрів України у березні 2017 року було схвалено «Стратегію розвитку туризму та курортів на період до 2026 року» [1], за якою визначено, що єдиним шляхом розв'язання системних проблем у сфері туризму та курортів є стратегічно орієнтована державна політика, основним завданням якої є визначення туризму одним з основних пріоритетів держави, впровадження економіко-правових механізмів успішного ведення туристичного бізнесу, інвестиційних механізмів розвитку туристичної інфраструктури, інформаційно-маркетингових заходів з формування туристичного іміджу України [2, с. 156], наша держава все ще програє в конкурентній боротьбі за рівнем розвитку як туристичної інфраструктури так і за рівнем якості надання готельно-ресторанних послуг.

До основних проблем підприємств готельно-ресторанної індустрії, які потребують додаткової уваги з боку керівництва та управлінців вищої ланки, необхідно віднести наступні:

- застаріла специфіка управління і методи обслуговування клієнтів;
- неефективна організаційна структура;
- відсутність грамотної рекламної діяльності;
- неефективне управління доходами;
- застарілі основні фонди і застосування недосконалих технологій;
- неефективна цінова політика;
- низька якість пропонованого набору послуг, на якому відбивається незадовільний стан готельних будівель, що вимагають поточний або капітальний ремонт;

- відсутність резерву підготовлених кадрів, що дозволяє гнучко вирішувати проблеми сезонного коливання завантаження;
- неефективна організація праці у ряді готелів, що приводить до підвищення трудовитрат в процесі готельного обслуговування;
- відсутність на ринку готельних послуг достатньої кількості кадрів, що мають необхідну для сучасних умов роботи кваліфікацію і так далі [3, с. 90].

Також, доцільно відзначити, що особливої уваги потребує вирішення питань в сфері «...гармонізації відносин між споживачем (клієнтом) і виробником послуг (суб'єктом надання готельних послуг), спрямованої на узгодження інтересів споживача, виробника та суспільства і створення сприятливих умов для розвитку підприємств готельного господарства через продукування нормативно-правових актів. При цьому, основними об'єктами нормативно-правового регулювання підприємств готельного господарства доречно обрати елементи технології виробництва, організації та реалізації надання готельних послуг за різними напрямками, які охоплюють широкий спектр питань (від термінологічного базису й часових нормативів до методологічної основи формування готельного продукту) [4, с. 41].

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [Електронний ресурс] : офіц. текст схвалений Каб. Міністрів України 16.03.2017р. №168-р. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>
2. Побережна Н. М. Готельне господарство: стан і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Н. М. Побережна // Інфраструктура ринку : електрон. наук.-практ. журн. – 2017. – Вип. 13. – С. 203-207. – URI: http://market-infr.od.ua/journals/2017/13_2017_ukr/28.pdf, вільний.
3. Александрова В.О. Визначення чинників та їх вплив на розвиток готельно-ресторанного бізнесу / В. О. Александрова // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 45 (1266). – С. 89-92. – Режим доступу : <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/33904>
4. Колесніченко А.С. Нормативно-правове регулювання та державна підтримка розвитку готельної індустрії як інституту туризму / А. С. Колесніченко // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 23. – С. 37-42. – Режим доступу : <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34459>

УДК 65.012.265:658.0

**БАГАТОАСПЕКТНІСТЬ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОНЯТЬ
ЕКОНОМІЧНИЙ ТА РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА**

Ревуцька Алла Олександрівна,

доцент кафедри економіки,

Дяченко Микола Анатолійович, магістр спеціальності економіка,

Черниш Ольга Іванівна, бакалавр спеціальності економіка

Уманський національний університет садівництва, м. Умань

Сучасні процеси в економіці вимагають постійного розвитку й удосконалення економічного інструментарію, що у своїй сукупності формують засоби, прийоми, без яких у багатьох випадках неможливо ефективно здійснювати ні теоретико-пізнавальну, ні господарсько-практичну діяльність. Потреба в такому інструментарії зростає пропорційно зростанню масштабів завдань. На сьогодні одним із найважливіших завдань, є завдання формування нової стратегії, системи аналізу, прогнозування та планування розвитку територіальних комплексів, галузей, окремих підприємств, нарешті, структурних одиниць цих підприємств [1, с. 10].

Для проведення такого виду оцінки багато дослідників пропонують використовувати показники економічного потенціалу господарської системи та ресурсний потенціал суб'єктів господарювання, які враховують як величину накопичених нею ресурсів, так і ступінь використання її потенційних можливостей. Досить часто цим двом поняттям, як з боку науковців, так і з боку самих підприємств, приділяється недостатня увага [1, с.11]. Не варто плутати або отождествлювати поняття економічний потенціал та ресурсний потенціал, які пов'язані між собою, однак відрізняються один від одного за своєю сутністю і складом. На сьогодні дослідженням таких категорій, як економічний та ресурсний потенціал займається велика кількість провідних вчених, таких як А.Г. Фонотов, А.І. Анчішкін, С.І. Ускова, Е.В. Лапін, О.К. Добикіна, Н.В. Даньків, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотько, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов, Л. Г. Огорокова, М.Ю. Рушак та інші.

Категорія «економічний потенціал» сучасною економічною наукою трактується далеко не однозначно. На сьогодні є багато публікацій, які містять різні аспекти поняття «економічний потенціал підприємства», але незважаючи на це, його сутність розкрита, на нашу думку, недостатньо. У багатьох наукових роботах відзначається важливість вивчення проблеми оцінки потенціалу, його використання і приросту, вказується на існування значних відмінностей у визначенні самого поняття економічного потенціалу, його сутності, складу і співвідношенні з іншими категоріями.

Для сьогодення, необхідно, більш чітко розглянути поняття «економічного потенціалу підприємства» через призму ресурсного підходу. Ресурсний підхід до категорії економічний потенціал є досить поширеним серед дослідників.

Він полягає у висвітленні потенціалу як сукупності ресурсів та їх джерел, що забезпечують виробничо-господарську діяльність підприємства. Сьогодні більш чітко вирізняють дві «ресурсні» позиції. Перша позиція представляє економічний потенціал як сукупність ресурсів, які не враховують їхні взаємозв'язки та участь у процесі виробництва. Друга ресурсна позиція полягає у трактуванні економічного потенціалу як сукупності ресурсів, здатних виробити визначену кількість матеріальних благ і послуг, обсягів продукції, отримання фінансових результатів.

На наш погляд, теоретичні та методологічні положення, які формують понятійну основу ресурсного підходу щодо визначення економічного потенціалу, не відображають функціональну орієнтованість цього поняття, його спрямованість на досягнення високих результатів у всіх аспектах діяльності підприємства й не враховує системоутворюючих ознак при його формуванні та використанні.

Тому, давати визначення категорії «економічний потенціал», яке б ґрунтувалось тільки на ресурсному підході, на сьогодні є досить хибним твердженням. Дослідивши всі концепції трактування категорії «економічний потенціал» на нашу думку є найдоречнішим і точним визначення Рущака М.Ю., Даньківа Н.В. [2, с. 184], а саме, економічний потенціал – сукупні ресурсні можливості підприємства, які використовуються в цілях досягнення конкурентоспроможності та сталого розвитку в умовах динамічного і невизначеного зовнішнього середовища. Відмінною особливістю наведеного визначення є конкретизація цілей формування економічного потенціалу в умовах модернізації.

У працях більшості науковців ресурсний потенціал представлений всіма ресурсами, використовуваними в суспільному виробництві на тій чи іншій стадії розвитку продуктивних сил. І це одна з основних особливостей категорії «ресурсний потенціал». [2, с. 183].

Як економічна категорія ресурсний потенціал виражає відносини між людьми з приводу акумуляції використання наявних можливостей. Сутність ресурсного потенціалу полягає у взаємодії всіх його складових елементів. Внаслідок проведеного дослідження та систематизації різних наукових поглядів вчених-економістів, ми прийшли до висновку, що під ресурсним потенціалом підприємства слід розуміти сукупність наявних видів ресурсів, пов'язаних між собою, при ефективному використанні яких можна досягти економічного ефекту. Провівши систематизацію різних наукових поглядів, можна зробити висновок, що поняття «економічний потенціал» та «ресурсний потенціал» є синонімічні. Тому при проведенні досліджень будь якого з потенціалів, чи економічного чи ресурсного, необхідно враховувати наявність тісних зв'язків між ними і використовувати в своїй роботі системний підхід.

Список використаних джерел:

1. Лапін Е. В. Економічний потенціал підприємства / Е. В. Лапін. – Суми: Университетская книга, 2002. – 309 с.

2. Рушак, М. Ю., Даньків Н.В. Понять економічний та ресурсний потенціал підприємства // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2012. – Вип. 2 (36). – С. 182–186.

УДК 338.43:330.341.1:658.589

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР

Ревуцька Алла Олександрівна,

доцент кафедри економіки,

Похитайло Світлана Василівна,

магістр спеціальності економіка,

Уманський національний університет садівництва, м. Умань

Сільське господарство є однією з основних галузей народного господарства, оскільки виробництво продуктів харчування – це стратегічна умова життя та розвитку всього населення країни. Водночас воно є сировинною базою легкої та харчової промисловості. Чорноземні ґрунти і сприятливий клімат, велика густота населення, землеробські навички, які здавна склалися в сільському господарстві, і зручне економіко-географічне положення зробили рослинництво базовою галуззю господарства. На сьогоднішній день, на тлі скрутного становища у сільському господарстві та його невикористаного ресурсного потенціалу, виникають питання подальшої стабілізації продовольчої безпеки. Низька віддача природно-ресурсного потенціалу, який використовується у сільському господарстві, пояснюється, насамперед, відсутністю ефективного власника, безгосподарним ставленням до землі, недосконалими технологіями виробництва, недотриманням науково обґрунтованих норм ведення землеробства, хибною практикою максимального залучення земель до виробництва монокультур, недостатнім внесенням мінеральних добрив, необґрунтованою ціновою політикою, відсутністю достатньої кількості сільськогосподарської техніки та її низькою якістю, невиконанням природоохоронних заходів.

Створення всебічно розвинутого високоефективного сільського господарства вимагає відповідного рівня розвитку матеріально-технічної бази та використання наявних ресурсів, які є обов'язковими елементами будь-якого виробничого процесу [2, с. 99].

Серед основних проблем, які торкнулися вітчизняних сільськогосподарських структур виділяють такі:

1) техніко-технологічна база України в сільському господарстві є дуже застарілою і працює ще з Радянських часів. Вітчизняна машинобудівна промисловість, що нараховує майже півтори сотні розрізнених підприємств, не модернізована, оснащена технічно застарілим устаткуванням, технологічно

відстала: зношеність технологічного устаткування досягає 70-80%, його середній вік - 30-35 років, а самі технології виробництва машин – жорсткі;

2) відбувається процес «старіння» сільськогосподарських кадрів. Молоде покоління все частіше іммігрує у великі міста, де є всі умови для навчання та праці, цікавого відпочинку, через що частина кваліфікованих конструкторських, інженерно-технічних і робочих кадрів вже вважається втраченою;

3) значна частина сільськогосподарської продукції не знаходить збуту внаслідок пасивності споживчої кооперації, вкрай повільного становлення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів і кредитних спілок на селі;

4) умови використання сільськогосподарських угідь не покращує ситуації. Більша частина чорноземів вже виснажені, вони втрачають свою продуктивність через недотримання правил обробки землі [1, с. 158].

Оскільки сільськогосподарське виробництво має переважно сезонний характер, то нормальне функціонування галузі вимагає раціонального й обґрунтованого співвідношення між власними та залученими коштами. Тому зростає необхідність пошуку зовнішніх джерел, найбільш розповсюдженим серед яких є кредити. Банківські позики допомагають розвиватися промисловості, малому підприємству та сільському господарству але для забезпечення сталого розвитку потрібні передусім середньо- та довгострокові кредити. Короткострокове кредитування розв'язує проблему отримання відповідних ресурсів для проведення польових робіт, а довгострокове кредитування є передумовою розширення та оновлення виробничих фондів. Характерною ознакою сучасного стану кредитування сільськогосподарських підприємств України є домінування короткострокових кредитів. На сьогоднішній день тільки 13% підприємств використовують кредити на технологічне оновлення виробництва а 8% - на його розширення [1, с. 35].

Досить ваговою є державна підтримка аграрного сектора — це один з пріоритетних напрямів економічної політики у багатьох країнах світу, який розглядається як необхідний інструмент аграрної політики в умовах ринку.

За обмеженості бюджетних ресурсів виникає необхідність співпраці українських сільськогосподарських підприємств з іноземними інвесторами саме у сфері інвестування модернізації основних фондів. Не менш важливим зовнішнім джерелом фінансування агроформувань є іноземні інвестиції. Але в безпосередньо в сільське господарство вкладається лише 12% від загального обсягу інвестицій в економіку України [2, с.100].

Отже, можна говорити про те, що від обсягів фінансування компанії її власниками, навіть більше ніж від розміру господарства, залежить тип обробітку ґрунту, який переважає в господарстві. Так, малі і середні підприємства з недостатніми обсягами фінансування, зазвичай використовують систему зменшеного обробітку і частково систему збереження родючості ґрунту. Тому, стратегічним пріоритетом соціального та економічного розвитку України є підвищення рівня продовольчої безпеки держави на основі нарощування

виробництва продуктів харчування, поліпшення їх якості і збалансованості за поживними елементами. Також, стабільна державна підтримка сільськогосподарських виробників, залучення іноземних інвестицій, видача коротко- та довгострокових кредитів.

Список використаних джерел:

1. Становлення та ефективність функціонування сільськогосподарських виробничих структур різних організаційно-правових форм / [Березівський П.С., Березівська О. Й, Березівський З. П. та ін.]. – Львів, 2007. – 202 с.
2. Ганначенко С. Л. Інноваційні ресурсозберігаючі технології в землеробстві / С. Л. Ганначенко // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 99-102

УДК 330.3421:316.4

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сазонова Тетяна Олександрівна,

доцент кафедри менеджменту

Галинець Ірина Вікторівна,

здобувач вищої освіти

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Соціальна відповідальність – складна, комплексна морально-правова, філософська і етико-психологічна категорія, яка вивчається багатьма науками, але під різними кутами зору. Соціальна відповідальність завжди пов'язана з необхідністю додержання сукупності принципів, норм, приписів, правил, вимог сформованих відповідно до з об'єктивних законів природи та суспільства. Таким чином, соціальна відповідальність виникає тоді, коли поведінка індивіда має суспільне значення і регулюється різними соціальними нормами.

Практика соціальної відповідальності бізнесу набуває все більшого значення та популярності. На наш погляд, досить прозорі аргументи на користь (та проти) практики соціально відповідальної діяльності компанії навів К. Девіс (табл. 1).

Таблиця 1

Аргументи за і проти проведення компанією політики соціальної відповідальності [1, с. 312-322; 2, с. 8]

Аргументи за	Аргументи проти
1	2
Довгострокова заінтересованість бізнесу в суспільному процвітанні	Відмова від всемірної максимізації прибутку
Підвищення суспільного іміджу конкретних компаній	Втрати від соціальної активності

Продовж. табл. 1

1	2
Підтримка життєздатності бізнесу як системи	Брак навичок вирішення соціальних завдань
Послаблення державного регулювання бізнесу	Розмивання основних цілей бізнесу
Відповідність бізнесу соціокультурним нормам	Послаблення міжнародного платіжного балансу
Зниження ризиків акціонерів щодо диверсифікації інвестиційного портфеля	Надмірна концентрація влади в руках бізнесу
Нові шляхи вирішення соціальних проблем (дайте бізнесу шанс!)	Слабкість суспільного контролю
Наявність у бізнесу необхідних ресурсів	Брак широкої суспільної підтримки
Можливість «конвертації» соціальних проблем у прибутковий бізнес	
Профілактика соціальних проблем ліпша за лікування	

Досліджуючи практику господарської діяльності СТОВ «Спілка Селян «Тростянець» Полтавського району, ми виявили ряд прогалин в управлінні соціальною відповідальністю. З метою їх усунення вважаємо доцільним запропонувати:

- формувати стратегію бізнесу, базуючись на принципах соціальної відповідальності;
- збільшити прозорість власної діяльності, шляхом удосконалення комунікаційних зв'язків всередині підприємства (наради, збори, формальні та неформальні зустрічі) та поза його межами (створення бізнес-сайту підприємства);
- запровадження у практику управління мотивацією та лояльністю персоналу – соціального пакету;
- реалізацію соціальних проєктів.

Розглянемо дещо детальніше пропозицію, щодо впровадження соціального пакету для працівників у дію. Для СТОВ «Спілка селян «Тростянець» ми пропонуємо формувати соціальний пакет по принципу Пакет «Кафетерій». При цьому кожен співробітник має можливість вибрати один з декількох наборів соціальних пільг (табл. 2).

При цьому користування складовою соціального пакету пропонується на умовах співфінансування, при цьому 70 % вартості пакету сплачує підприємство і 30 % – співробітник. Дана практика, на наш погляд, матиме явні переваги: послугу отримують тільки ті, хто в ній дійсно зацікавлений; послуга затребувана, що підвищує суб'єктивну цінність соціального пакету для співробітника.

Таблиця 2

**Пропонований варіант Пакету «Кафетерій» для
СТОВ «Спілка селян «Тростянець», 2019 р. [власна розробка]**

Меню № 1	Меню № 2	Меню № 3	Меню № 4	Меню № 5
Тренінги, семінари	Санаторно-курортна путівка	Безпроцентна позика у розмірі до 20 тис. грн	Оплата мобільного зв'язку	Санаторно-курортна путівка
Оплата мобільного зв'язку	Медичне страхування	Оплата путівки для дитини	Медичне страхування	Оплата путівки для дитини
Туристичні путівки	Пільгове кредитування	Тренінги, семінари	Пільгове кредитування	Пільгове кредитування

Зазначимо, що наявність соціального пакету – своєрідний знак якості підприємства, що свідчить про серйозність даного підприємства, рівень його добробуту, турботу про власний імідж, орієнтовану на персонал корпоративної культури і, отже, соціальну відповідальність.

Зазначимо, що соціально відповідальний бізнес в довгостроковій перспективі дає змогу нарощувати ефективність використання персоналу, збільшувати обсяги реалізації (через розширення ринків, збільшення якості, зростання лояльності споживачів), підвищувати власний імідж, активно залучати інвестиції, в т. ч. іноземні тощо.

Список використаних джерел:

1. Davis K. (1973) The case for and against business assumption of social responsibilities *Academy Management Journal*. vol. 16. no 2. pp. 312-322. Available at: <http://57ef850e78feaed47e42-3eada556f2c82b951c467be415f62411.r9.cf2.rackcdn.com/Davis-1973-ForAnd%20Against.pdf> (accessed 25 September 2018)

2. Kolot A. M. (2013) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist: evoliutsiia ta rozvytok teoretychnykh pohliadiv [Corporate social responsibility: evolution and development of theoretical views]. *Naukovyi visnyk Kyivskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu im. Vadyma Hetmana. Seriia: Ekonomichna teoriia* [Scientific herald of the Kiev National Economic University named after. Vadim Hetman Series: Economic theory]. no 4, pp. 5–26. – Available at: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>

УДК 338:658

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ НЕОБОРОТНИМИ ФОНДАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сардаров Рамін Алекперович,
ЗВО спеціальності

«Облік і оподаткування» ОКР «Магістр»

Кончаковський Євген Олегович, к.е.н., доцент,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

В сучасних умовах функціонування суб'єктів господарської діяльності необхідність досягнення ними високого рівня економічної ефективності визначається особливостями ринкової економіки. При цьому вміння раціонально і ефективно розпоряджатися наявними активами підприємства дозволяє забезпечити стійкий фінансовий стан, конкурентні переваги перед іншими господарюючими суб'єктами, підвищити імідж організації та її інвестиційну привабливість. Важливу роль в цьому питанні відіграє вміння керівників раціонально підійти до проблеми формування оптимальної структури активів, а також до ефективного управління ними. У зв'язку з цим розробка раціональної системи управління активами вважається найбільш актуальною проблемою будь-якого господарюючого суб'єкта.

Особливість управління необоротними активами визначається, передусім, швидкістю їх обертання. Метою управління необоротними активами є визначення форм і методів впливу на ці активи підприємства в процесі здійснення різних фінансових операцій, оптимізації їх розміру, підвищення ефективності використання. Слід зазначити, що величезна кількість різних форм і видів необоротних активів зумовлює особливість управління ними. Крім того управління необоротними активами має бути спрямоване на вдосконалення використання того чи іншого виду окремо, і при цьому воно повинно здійснюватися постійно, щоб забезпечити найбільш високі результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Необхідно підкреслити, що управління необоротними активами є більш складним завданням порівняно із управлінням оборотними активами, через нижчий рівень їх мобільності. Як наслідок, виникають проблеми своєчасного оновлення основних фондів, викликані нераціональним підходом до формування джерел фінансування необоротних активів. Це, в свою чергу, позначається на зростанні витрат виробництва, зростанні собівартості продукції, зниження ефективності господарської діяльності та прибутковості підприємства, зниженні конкурентоспроможності [2].

Основними завданнями управління необоротними активами є:

- визначення можливих форм оновлення основних виробничих засобів на простій та розширеній основі;
- визначення потреби в необоротних активах для збільшення обсягів виробництва;

- забезпечення ефективного використання раніше сформованих та введених в дію основних засобів та нематеріальних активів;
- формування необхідних фінансових ресурсів для відтворення необоротних активів та оптимізація їх структури [1].

Важливим завданням управління необоротними активами є своєчасне й ефективне їх оновлення. В умовах ринкової економіки в процесі оновлення операційних необоротних активів необхідно враховувати негативний вплив на цей процес рівня інфляції. Негативні наслідки мають подвійний характер. По-перше, має місце необ'єктивна оцінка основних засобів.

По-друге, незначні амортизаційні відрахування слугують причиною збільшення інфляційного прибутку і необґрунтованого зростання податкових платежів [3, с. 102].

Підвищення ефективності управління необоротними активами полягає в наступному:

- формування необхідного рівня інтенсивності оновлення окремих груп операційних необоротних активів за рахунок правильно обраної амортизаційної політики;
- визначення необхідного обсягу оновлення операційних необоротних активів (на простій чи розширеній основі);
- вибір найефективніших форм оновлення окремих груп необоротних активів (шляхом зіставлення вартості оновлення в розрізі його окремих груп).

Список використаних джерел:

1. Радова Л. Д. Фінансова стратегія в системі управління підприємством / Л. Д. Радова, А. В. Череп // Держава та регіони. – 2005. – № 2. – С. 130-135.
2. Танклевська Н.С. Побудова фінансової стратегії та її значення у конкурентному ринковому середовищі / Н. С. Танклевська, О. В. Пашенко // Наука й економіка. – 2014. – № 4 (36). – С. 50-56.
3. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами: монографія / А. Г. Семенов, О. О. Єропутова, Т. В. Перекрест та ін. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 188 с.

References:

1. Radova L.D., Cherep A.V. (2005), Finansova stratehiia v systemi upravlinnia pidpriemstvom [Financial strategy in enterprise management system], Derzhava ta rehiony, vol. 2, pp. 130-135.
2. Tanklevs'ka N.S., Paschenko O.V. (2014), Pobudova finansovoi stratehii ta ii znachennia u konkurentnomu rynkovomu seredovyschi [Construction of a financial strategy and its importance in a competitive market environment], Nauka j ekonomika, vol. 4 (36), pp. 50-56.
3. Semenov A.G., Eroputova O.O., Perekrest T. V. and others (2008), Finansova strategija v upravlinni pidpriemstvami: monografija [Financial strategy in the management of enterprises: a monograph], KPU, Zaporizhzhja, Ukraine.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Сищенко Альона Миколаївна

Студентка факультету економіки і підприємництва
Уманського національного університету садівництва, м. Умань

Комплексна оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта господарювання або, іншими словами, вона дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі [1, с. 55].

Оцінка майнового та фінансово-економічного стану підприємства створює необхідну інформаційну базу для прийняття різноманітних управлінських і фінансових рішень щодо проблемних питань купівлі-продажу бізнесу, напрямків виробничого розвитку, залучення чи здійснення інвестицій тощо.

Вважається, що цей вид аналізу оптимально відповідає вимогам виконання таких завдань: залучення фінансових ресурсів; пошук високорентабельних проектів; оцінка надійності партнерів; оцінка доцільності інвестування; оптимізація фінансової діяльності підприємства; комплексне фінансове оздоровлення суб'єкта господарювання.

Комплексний метод передбачає аналіз показників діяльності підприємства у динаміці за двома напрямками: аналіз показників доброго фінансового стану та показників незадовільного фінансового стану [2, с. 130]. Цей метод дає змогу виявити проблемні напрями в діяльності підприємства та досліджувати причини, що їх зумовили, однак на його основі дуже важко зробити обґрунтовані висновки про фінансовий стан підприємства в цілому.

У сучасних публікаціях досліджують та пропонують різновекторні підходи до отримання комплексної оцінки фінансового стану, які базуються на поетапному переході від оцінки одиничних і підсумкових показників до отримання комплексної оцінки (інтегрального показника).

Крім того, що більшість застосовуваних методик не має формалізованої системності у наборі й агрегуванні показників, характеристика фінансового стану цих методик спирається лише на показники фінансової звітності (ф. № 1 і № 2). Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства сьогодні опрацювала безліч прийомів та методів його здійснення.

Основні (базові) прийоми проведення аналізу представлено у табл. 1.

Аналіз літератури дозволяє стверджувати, що найбільш поширеними є балансові методи і моделі, коефіцієнтна оцінка, рейтингова оцінка, інтегральна комплексна оцінка, оцінка ймовірності банкрутства на основі статистичних моделей.

Таблиця 1

Прийоми проведення аналізу фінансового стану підприємства

Прийоми	Змістове наповнення
1. Горизонтальний (тимчасовий) аналіз	Визначення абсолютних та відносних змін (позицій) величин різних статей балансу за певний період
2. Вертикальний (структурний) аналіз	Визначення структури активів та пасивів з виявленням впливу різних факторів на результат в цілому на певну дату (обчислення питомої ваги окремих статей у підсумку балансу)
3. Трендовий аналіз	Порівняння величин балансових статей за кілька окремих періодів для визначення тенденцій, що переважають у динаміці показників
4. Аналіз відносних показників (коефіцієнтний)	Розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків між фінансово-економічними показниками
5. Порівняльний аналіз	Внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної компанії порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками
6. Чинниковий (факторний) аналіз	Визначення впливу окремих факторів на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути прямим (коли результативний показник розділяють на окремі складові) та зворотнім (коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник)

Варто підкреслити, що кількість і широта їх застосування залежать від конкретних цілей аналізу і визначаються його завданнями в кожному конкретному варіанті. Необхідність і значення такої оцінки зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком у цій царині резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Сарапіна О.А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення / О.А. Сарапіна // Причорноморські економічні студії. – 2016. – № 2. – С. 54–58.
2. Ковальчук Т. М. Діагностичний аналіз фінансового стану: теорія та методологія / Т. М. Ковальчук, А. І. Вергун // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 5(1). – С. 129-134.

УДК 334.716

ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Смірнова Ірина Вікторівна,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальність «Економіка»,

Шульга Людмила Володимирівна, к.е.н., доцент
Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава

Виробництво, як економічний процес, передбачає поєднання певної сукупності виробничих ресурсів задля створення матеріальних чи нематеріальних благ з метою їх подальшої реалізації. На макrorівні виробництво розглядається як процес перетворення сукупних виробничих ресурсів макроекономічної системи у суспільно необхідне економічне благо, а на мікрорівні виробничий процес забезпечує поєднання певної кількості та певного співвідношення виробничих факторів задля створення готового продукту. У зв'язку з цим виробнича програма, яка є теоретичним відображенням практичного процесу виробництва, повинна розглядатися як макроекономічна та мікроекономічна категорія.

На макrorівні виробнича програма опосередковує об'єктивний процес трансформації матеріальних, трудових, капітальних, інтелектуальних та інших ресурсів макроекономічної системи у валовий національний продукт (рис. 1).

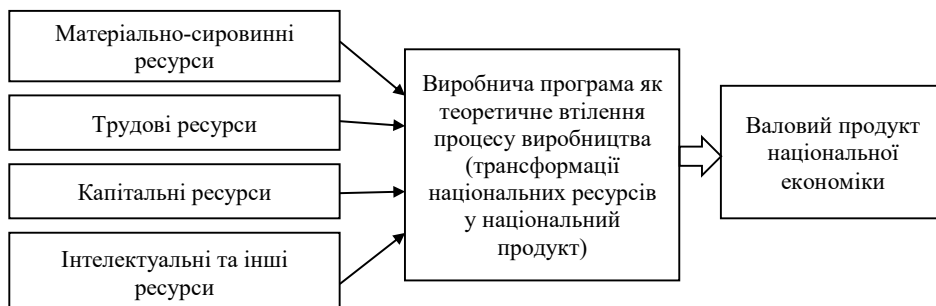


Рис. 1. Виробнича програма на макrorівні

На рівні окремого економічного суб'єкта (мікрорівні) виробнича програма є теоретичним відображення процесу перетворення певної сукупності виробничих ресурсів у затребуваний ринком продукт і посідає центральне місце в системі мікроекономічного кругообігу, забезпечуючи взаємозв'язок між зовнішнім та внутрішнім середовищем функціонування підприємства.

Поняття виробничої програми посідає важливе місце в категорійному апараті економічної науки, а орієнтація на ринкові фактори стає необхідною передумовою процесу її розробки. Незважаючи на те, що проблемі формування виробничої програми підприємства присвячена велика кількість наукових

праць, на сьогоднішній день відсутнє єдине визначення даного поняття (табл. 1).

Таблиця 1

Авторські підходи до визначення сутності поняття «виробнича програма»

Автор	Сутність поняття
М. Г. Грешака	Сукупність продукції певної номенклатури й асортименту, яка має бути вироблена в плановому періоді у визначених обсягах згідно зі спеціалізацією і виробничою потужністю цих підрозділів [2, с. 90].
Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб	Необхідний обсяг виробництва продукції в плановому періоді, який відповідає номенклатурою, асортиментом і якістю вимогам плану продажів. Вона обумовлює завдання по введенню в дію нових виробничих потужностей, потребу в матеріально-сировинних ресурсах, чисельності персоналу, транспорті тощо [4, с. 116].
І. М. Бойчик,	Система завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно договорів поставок [1, с. 201].
П.П. Орлов	Визначає склад, кількість і обсяг продукції, яка повинна бути виготовлена у плановий період і поставлена споживачам. Відображаючи головне завдання господарської діяльності, вона є головним розділом виробничих планів підприємства [3, с. 89].
Г. Фандель	Вибір видів і кількості благ, що виготовляються у плановому періоді, які дадуть найбільший прибуток підприємству. У процесі розроблення виробничої програми визначаються два основних параметри для кожного виду продукції: чи доцільно взагалі вводити певний виріб у виробничу програму; в якому обсязі необхідно здійснювати виготовлення цієї продукції [5, с. 78].

Виробничу програму розробляють на основі прогнозів потреби в певній продукції, при цьому накреслюють стратегію збільшення виробництва окремої продукції, з урахуванням змін її техніко-економічних показників, технології процесу виробництва й попиту на неї.

Складаючи стратегічний і довгостроковий плани виробництва продукції, використовують прогнози, які можуть бути розраховані різними методами, у тому числі і складанням сценаріїв та ситуацій, можливих у певний період довгострокового плану. Розроблена виробнича програма таких планів є основою для подальших розрахунків програми дій, необхідних для досягнення поставлених цілей, визначення вартісної оцінки програми, розподілу матеріальних, трудових і фінансових ресурсів тощо.

Отже, оптимальною виробничою програмою є така, що відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятим критерієм. Її обчислюють за допомогою економіко-математичного методу – лінійного програмування з використанням обчислювальної техніки. Критерієм оптимальності найчастіше вважають прибуток, або вартісний обсяг виробництва. Обмеженнями є виробничі потужності, матеріальні або трудові ресурси.

Список використаних джерел:

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства / І.М. Бойчик – Київ: Атіка, 2004. – 480 с.
2. Грещак М.Г. Совершенствование планирования на промышленном предприятии / М.Г. Грещак, Л.В. Минин, Н.Г. Белик, П.Д. Гончарук. – К.: Техника, 1998. – 184 с.
3. Орлов П.П. Планування діяльності промислового підприємства: [навчальний посібник] / П.П. Орлов – К.: ЦНЛ, 2003. – С. 89-97.
4. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства: [навчальний посібник] / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб – К.: «Каравела», 2003. – 432 с.
5. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат / Г. Фандель; пер. з нім. за ред. М. Г. Грищака. – Н: Таксон, 2004 – С. 78-84.

УДК 338.1(477)

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ВИРОЩУВАННЯ ЧАСНИКУ В УКРАЇНІ**

Стрілець Анна Анатоліївна,
здобувач вищої освіти СВО «бакалавр»
Науковий керівник – **Єгорова Олена Володимирівна,**
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Тема часникового бізнесу в Україні наразі є дуже популярною. За останні 3 роки українці все більше цікавляться вирощуванням часнику. Щорічна кількість підприємств, які пропонують купити насіння, щоб виростити якісний український часник та продати на експорт, невпинно зростає. Аграрні форуми все частіше висувають бізнес-плани по вирощуванні цієї культури [1].

Часникова справа – перспективна для України галузь економіки. Україна має всі ресурси (родючі ґрунти, сприятливий клімат тощо) для того, щоб наші підприємці розвивали бізнес саме в цій галузі, виробляли дійсно високоякісну продукцію і були здатні конкурувати на зовнішньому ринку.

Але попри це, за даними Міжнародного торгового центру (ІТС) [2] у 2016 р. Україна посіла лише 43 місце в міжнародному рейтингу експортерів часникової продукції. Навіть значний інтерес учасників ринку до вирощування часнику та введення квот на імпорту з боку ЄС не допомогли підвищити рейтинг. До того ж, українські виробники за обсягом експортної виручки поступилися навіть тим країнам (Сінгапур, Сирія, Саудівська Аравія Оман, і т. д.), де ведення цієї галузі проблематичне або й взагалі неможливе.

Зауважимо також, що власноруч вирощеним часником Україна покриває лише 30-40% внутрішнього споживання. В Україну щороку імпортують близько 10 тис. тонн часнику, а це – 8 млн. доларів. Чому українські виробники втрачають ці гроші?

Першою проблемою при виробництві часнику є те, що українські господарства не мають досвіду вирощування, є велика нестача посадкового матеріалу, а також технічного обладнання. Великі агропідприємства ніколи не були зацікавлені посадкою часнику – для посіву великих площ (сотні гектарів) потрібно значно глибше вивчити технологічні моменти посадки цієї культури (а їх досить багато), працювати над удосконаленням, зберіганням продукції тощо [3, с. 37].

Часник з поля – це продукція, що не буде мати достойної ціни на міжнародному ринку. Щоб стати товаром, часник повинен пройти не один етап підготовки: сортування продукції; поштучне очищення; пакування; зберігання у відповідних умовах; логістика. Тільки після цього це товар, який має високу рентабельність і конкурентоспроможність. Але наприкінці залишається тільки 30-50% продукції з поля.

При цьому, підприємство повинно мати сертифікат, за принципами GlobalGAP (більшість покупців з Європи не будуть зацікавлені у постачанні товару, якщо господарство несертифіковане). Підприємство має бути готове до відстрочення платежу в 60 днів, мати можливість відвантажувати товар однієї якості на протязі всього року, мати гарну репутацію і виконувати безліч інших умов [4, с. 189].

Експерти вважають, що на вирощуванні часнику зараз реально отримати 50-100% рентабельності [5]. Щоб підвищити цей показник спеціалісти радять брати до уваги переробку. Наприклад, можна зайнятися виготовленням чорного (ферментованого) часнику. На вітринах супермаркету упаковка з вагою 100 г. коштує близько 150 грн, тоді як ціна за кілограм звичайного не більше 100 грн.

На жаль, українські підприємці не хочуть визнавати кон'юнктуру світового ринку, вважаючи свої товари здатними не тільки конкурувати зі світовими виробниками, а ще й найдешевшими, порівняно з міжнародними цінами.

На даному етапі розвитку українські виробники продають часник на експорт, але надприбутків вони не отримують. В першу чергу, щоб говорити про прибутковість цієї галузі, необхідно заявити про себе, налагодити взаємозв'язки з покупцями, зробити гарну репутацію. Крім того, це дає поштовх підприємству для розвитку, допомагає покращити рівень ведення бізнесу, наблизити його до європейських стандартів. Щоб Україні розраховувати в подальшому на експортні поставки часникової продукції, потрібна хороша підготовка, і це не робиться за декілька років.

Вже скоро Україна може стати справжнім лідером серед виробників часнику на світовому ринку. За словами експертів [6], тільки за минулі 3 роки площі під цією культурою в країні зросли втричі в підприємницькому секторі. Більше того, вирощуванням часнику почали цікавитися не тільки невеликі господарства, а ще й велика частина домогосподарств. За цей період у свою структуру площі під посадку часнику включило відразу три великі аграрні холдинги.

Список використаних джерел:

1. Сайт аграрного форуму «АПК Форум» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apkforum.com/showthread.php/1756>
2. Sait The International Trade Centre (ITC) [Sait of The International Trade Centre] Retrieved from: <http://www.intracen.org/>
3. Л. Капустина Овощеводство: украинский журнал для профессионалов. [Електронний ресурс] / Л.Капустина // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 37-39. – Режим доступу: <http://base.dnsgb.com.ua/> - 2011. - N 5. - С. 37-39.
4. Бобось І.М. Економічна ефективність вирощування сортів часнику озимого (*Allium sativum* L.) в Київській області [Електронний ресурс] / І.М. Бобось // Науковий збірник Львівського національного аграрного університету: матеріали Міжнар. наук.-практ. форуму, 21-24 вересня 2011 р. – Львів, 2011. – С. 189 – 194. Режим доступу: <http://base.dnsgb.com.ua/>- 2011. – С. 189 – 194.
5. Сайт українського медіаресурсу для агробізнесу «Agro.FM» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agro.fm/>
6. Сайт газети «Агробізнес сьогодні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agrobusiness/item/9533-ukraini-svityt-realnyi-prognyv-na-mizhnarodnomu-rynku-chasnyku.html>

УДК 338.124.4:658

**ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ
ПІДПРИЄМСТВА**

Телятник Максим Юрійович

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр» спеціальності

«Фінанси, банківська справа та страхування»

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Останнім часом зростає кількість збанкрутілих підприємств. Однією з причин краху, зазвичай, є невміле керівництво та неспроможність передбачення появи кризового стану. Адже більшість управлінців реагують на нього лише з його появою, а це вже може бути запізно. Саме тому одним з основних напрямів управління підприємством є оцінка можливості настання банкрутства, використовуючи методи діагностики. Вони дозволяють попередити керівника про загрозу, а він, у свою чергу, зможе на неї своєчасно відреагувати.

У своїх працях розглядали питання розробки методичного забезпечення діагностики загрози банкрутства підприємства такі науковці, як: І. О. Бланк, А. П. Градов, Е. М. Короткова, Л. О. Лігоненко, Л. С. Ситник, О. О. Терещенко, З. Є. Шершньова та багато інших.

Метою дослідження є вивчення особливостей методів діагностики фінансового стану підприємства, їх переваги та недоліки, для його успішного виведення з кризового стану.

Перед тим, як використовувати методи діагностики, потрібно чітко визначити, що саме керівник хоче виявляти та досліджувати. Підприємство може опинитись у кризах різних видів (фінансова, управлінська, економічна, виробнича, інноваційна), а методи спеціалізуються лише одному із них. Останні не можуть використовуватись в якості універсальних, саме тому існує велика кількість підходів до діагностики кризового стану [1, с. 46]. Деякі з них орієнтовані лише на діагностику внутрішнього середовища суб'єкта, інші – на зовнішнє середовище [2, с. 3]. Розглядаються такі основні напрями до прогнозування кризи – тільки кількісний, тільки якісний, або змішаний.

Кількісні методи базуються на прогнозуванні імовірності банкрутства на основі дослідження фінансових показників великої кількості підприємств, деякі з яких збанкрутіли, а інші – успішно функціонують. Їх особливістю є оцінка фінансового стану підприємства на основі використання типових економіко-математичних моделей та алгоритмів.

Найбільш популярними у світі є моделі Альтмана, Таффлера, Спрінгейта тощо. Суть цих моделей полягає в побудові оптимальної дискримінантної функції (моделі) на основі фінансових показників, за допомогою якої можна з певним ступенем точності прогнозувати ймовірність банкрутства підприємства [3, с. 84].

Основним недоліком кількісних методів є, по-перше, їх статичність, оскільки більшість показників розраховується за даними звітності підприємств на певну дату або за період діяльності, по-друге, можливість неточності даних через неякісний бухгалтерський облік та звітність або через цілеспрямовані дії керівництва підприємства щодо викривлення інформації, по-третє, застосування тільки кількісних показників не завжди дозволяє виявити причини кризи.

Усі ці труднощі спонукають до використання не тільки кількісних, а й якісних методів. Якісні методи передбачають прогнозування імовірності банкрутства на основі проведення експертних оцінок через аналіз даних вже збанкрутілих компаній і порівнянні їх з відповідними даними досліджуваного підприємства. Якщо для нього характерна наявність схожих характеристик, то можна зробити експертний висновок про можливість настання кризи. При цьому вивчають не тільки фінансові показники, але й показники, що характеризують рівень менеджменту на підприємстві.

Найбільш ефективним вважають метод бальної оцінки, інша назва – А-рахунок. Його суть в тому, що процес банкрутства підприємства не є миттєвим, що завжди можна знайти певні ознаки його настання. Їх можна поділити на такі групи: проблеми в виробництві; помилки керівництва; симптоми неплатоспроможності. Всі вони взаємопов'язані: внаслідок появи проблем у виробництві відбувається збій, що призводить до помилок керівництва, помилкових рішень, що потім проявиться у відчутті неплатоспроможності підприємства. Для проведення даної методики керівництво запрошує спеціального фахівця, який буде досліджувати підприємство, нараховуючи, або

знімаючи бали залежно від обставин. Якщо підприємство набрало більше 25 балів (зі ста балів), то це свідчить про можливу ймовірність банкрутства, тобто чим більше балів, тим вона вища.

Недоліком даної методики є наявність людського фактору. Результати можуть відрізнятись, якщо одне й те ж підприємство проаналізують дві різні особи. Висновки залежатимуть від їх особистих професійних якостей, досвіду роботи, коректності організації збирання інформації тощо.

Проблемою для українських підприємств є відсутність власної моделі діагностики кризового стану. Їм доводиться використовувати зарубіжні, які не завжди враховують специфіку українських умов підприємницької діяльності. Тому керівникам потрібно вміти комбінувати різні методи в пошуках найбільш оптимального для господарюючого суб'єкта.

Список використаних джерел:

1. Бикадоров В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия. / В. Л. Бикадоров, П. Д. Алексеев – М. : «Экспертное бюро». – 2016. – 95 с.
2. Герасименко С. С. Передбачення фінансового стану підприємства при оцінці його здатності до продовження діяльності. / С. С. Герасименко, Н.А. Головач // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №4 (22). – С. 2–4.
3. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, М. В. Тарасюк, О. О. Хіленко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 377 с.

Науковий керівник - Бражник Людмила Василівна, к.е.н., доцент.

УДК 65:011

ПОКАЗНИКИ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В СИСТЕМІ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Томілін Олексій Олександрович,
д.е.н., професор кафедри фінансів і кредиту,
Козленко Едуард Олегович,
ЗВО спеціальності «Фінанси, банківська справа
та страхування», СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Ліквідність це можливість підприємства фінансувати свою діяльність. Вона характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, цілеспрямованістю їх розміщення і ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Стан ліквідності – важлива характеристика економічної діяльності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства, його

потенціал в діловому співробітництві, оцінює в якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів по фінансових і інших відносинах.

Використання даних показників дає можливість не допустити банкрутства суб'єкта господарювання оцінити їх платоспроможність і кредитоспроможність. Важливо зазначити, що в антикризовому управлінні за допомогою основних коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності підприємства можна вирішити такі головні завдання:

- своєчасне діагностування передкризового стану підприємства і вжиття необхідних заходів щодо прогнозування кризових явищ;
- усунення неплатоспроможності, формування фінансової стійкості підприємства, мінімізація наслідків фінансової кризи;
- запобігання зниженню інвестиційної привабливості, скороченню власних коштів для фінансування виробничо-господарської діяльності, залученню значних коштів, які можуть призвести до фінансових труднощів чи фінансової кризи [1].

Характеристику показників ліквідності представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика показників ліквідності підприємства

Показник	Характеристика
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити, якщо воно реалізує усі свої оборотні активи, в тому числі і матеріальні запаси. Цей коефіцієнт показує також, скільки гривень оборотних коштів приходить на кожну гривню поточних зобов'язань.
Коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності	показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та кредиторської заборгованості. Цей показник показує платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами.
Коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності	показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити своїми коштами негайно

У вітчизняній і зарубіжній літературі, яка висвітлює питання фінансового аналізу діяльності підприємств, і в аналітичній практиці ліквідність розглядається як у широкому значенні цього терміну, так і в більш вузькому значенні.

Перший з цих підходів до визначення ліквідності передбачає аналіз здатності підприємства виконати всі без винятку зобов'язання, взяті на себе, які впливають з його статуту та інших засновницьких документів, включаючи, зокрема, захист майнових інтересів усіх власників.

Другий підхід (а саме він найпоширеніший, більше того, багато авторів вважають його єдино правильним підходом до визначення і аналізу ліквідності)

трактує ліквідність лише як здатність підприємства розрахуватися за своїми поточними фінансовими зобов'язаннями шляхом перетворення активів на гроші. У даному випадку йдеться про так звані «ліквідні» активи, тобто такі, які можуть бути перетворені на гроші протягом порівняно короткого часу, який відповідає терміну погашення фінансових зобов'язань.

Список використаних джерел:

1. Бобрик А. П. Антикризове управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства / А. П. Бобрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/07/100.pdf>.
2. Дробишева О. О. Оцінка платоспроможності та фінансової стійкості системи антикризового управління / О. О. Дробишева, Д. В. Чикулов // Економіка та управління підприємствами. – 2017. - № 3. – С. 89 – 92.
3. Крищенко С. Шляхи покращення фінансового стану підприємства / С. Крищенко // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2015. – Вип. 32. – С. 270- 278.

УДК 338.658

**ПОБУДОВА СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВИХ
РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Удачна Євгенія Русланівна

Студентка факультету економіки і підприємництва
Уманського національного університету садівництва, м. Умань

Одним із основних факторів забезпечення економічної стабільності розвитку підприємств є створення якісної інформаційної системи підтримки прийняття рішень з раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів. Зразком інформаційного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства може бути створення системи моніторингу, яка забезпечить управління повною, об'єктивною і актуальною інформацією для компетентного всебічно зваженого підходу до підготовки і прийняття обґрунтованих рішень.

Відповідно до функціонального призначення, цикл обробки інформації в рамках процесу моніторингу характеризується послідовністю дій (етапів) щодо збору, групування, обробки, аналізу та передачі інформації про фінансові результати підприємства. Наочно сформовану нами послідовність етапів моніторингу фінансових результатів підприємств роздрібною торгівлі наводимо у вигляді схеми (рис. 1).

Відповідно до затверджених положень (стандартів) бухгалтерського обліку в обліково-аналітичній практиці за видами діяльності розрізняють такі абсолютні показники фінансових результатів: валовий прибуток (збиток); прибуток (збиток) від основної діяльності; прибуток (збиток) від операційної діяльності; прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування;

чистий прибуток (збиток) від звичайної діяльності; чистий прибуток (збиток).



Рис. 1. Структурно-логічна схема етапів процесу моніторингу фінансових результатів підприємств

Саме ці показники, на нашу думку, є доцільними для моніторингу на підприємствах. Без сумніву, прибуток є ознакою задовільного, сумлінного та компетентного управління виробничими і фінансовими ресурсами, які знаходяться у розпорядженні підприємства. Але для характеристики якості роботи і ефективності господарської діяльності підприємства абсолютної величини прибутку та його приросту за звітний період недостатньо. Їх необхідно доповнювати відносними показниками прибутковості господарювання, які в економічній практиці одержали назву рентабельності.

Дослідження існуючих підходів до визначення рівня рентабельності господарюючих суб'єктів дозволило встановити, що у практичній діяльності підприємств застосовуються витратні, ресурсні й дохідні (прибуткові) показники рентабельності [1, с. 30]. Вважаємо що найбільш вагомими, а, отже, достатніми і доцільними для спостереження, показниками рентабельності є: рентабельність продажу; рентабельність операційної діяльності; рентабельність витрат основної діяльності; рентабельність витрат операційної діяльності; рентабельність власного капіталу; чиста рентабельність господарської діяльності. Означені показники відображають ефективність здійснення основної та операційної діяльності, використання власних джерел фінансування та окупність витрат, пов'язаних зі здійсненням торговельної діяльності, і пропонуються нами для проведення моніторингу.

Стосовно періодичності моніторингу зазначимо, що вона обумовлюється потребами управління, з урахуванням яких доцільним вважаємо виділення оперативних, місячних та квартальних даних.

Вищевикладене свідчить, що моніторинг фінансових результатів є одним із найважливіших атрибутів процесу управління і пов'язаний із підтримкою прийняття рішень. Він забезпечує органи управління та інших зацікавлених користувачів оперативною, об'єктивною й актуальною інформацією про фінансові результати, фактори, що їх визначають і можливості змін.

Список використаних джерел:

1. Мардус Н. Ю. Сутність фінансових результатів підприємства і визначення їх місця у обліку, аудиті та аналізі / Н. Ю. Мардус, К. Ю. Корсунова // Інноваційно-інвестиційне забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України : кол. монографія / ред. О. В. Манойленко. – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. – Розд. 1. – С. 29-37.

УДК 331

УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ В ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Фальченко Олена Олександрівна,

доцент, к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Юр'єва Ірина Анатоліївна,

доцент, к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Харківський національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», м. Харків

Кадровий потенціал закладів готельно-ресторанного господарства – це сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, зайнятих у виробництві різних видів послуг що входять до складу. До складу включаються всі працівники, прийняті на роботу, пов'язану як з основною, так і неосновною його діяльністю. Під поняттям «кадри» слід розуміти основний (штатний)

кваліфікований склад працівників.

Кадровий потенціал є основним джерелом забезпечення закладів готельно-ресторанного господарства кадрами.

Кадровий потенціал закладів готельно-ресторанного господарства не тільки характеристика окремих трудящих, але і їх здатність діяти в колективі, доповнюючи один одного і, якщо це необхідно, надаючи допомогу.

Як суб'єкти управління кадровим потенціалом закладів готельно-ресторанного господарства виступають керівники і фахівці кадрових служб підприємств, акціонерних товариств, а також керівники всіх рівнів, що виконують функцію управління по відношенню до своїх підлеглих.

Кадровий потенціал закладів готельно-ресторанного господарства має кількісну і якісну характеристики. Кількісний бік кадрового потенціалу визначається, як стверджують більшість економістів, ресурсами праці, якими володіє підприємство в кожний період, а також кількістю відпрацьованого робочого часу. Якісна характеристика кадрового потенціалу вміщує показники, які можна сформулювати за допомогою сукупності ознак: демографічних, професійно-кваліфікаційних, соціальних, моральних та інших.

Кадровий потенціал закладів готельно-ресторанного господарства характеризуються такими абсолютними й відносними показниками:

- облікова й явочна чисельність працівників та його внутрішніх структурних підрозділів, окремих категорій і груп на певну дату;
- середньооблікова чисельність працівників у визначеному періоді;
- темпи збільшення чисельності працівників за визначений період;
- середній стаж роботи за спеціальністю;
- плинність кадрів.

Поняття «Кадровий потенціал» вимагає детальнішого вивчення і чіткого виділення об'єкту і суб'єкта управління кадрового потенціалу.

Головними елементами управління є люди, які одночасно виступають об'єктом і суб'єктом управління. Здатність людських ресурсів одночасно виступати як об'єктом, так і суб'єктом управління – основна специфічна особливість управління закладів готельно-ресторанного господарства.

Для ефективного використання кадрового потенціалу в готельно-ресторанному комплексі необхідно збільшувати частку молодих спеціалістів, які найбільш швидко можуть переходити на нові методи роботи і пристосовуватися до загальносвітових стандартів обслуговування.

Постійне та об'єктивно обґрунтоване підвищення вимог до персоналу підприємств сфери послуг з боку клієнтів управління значною мірою пов'язане з необхідністю впровадження сучасної кадрової політики, будівництвом комфортабельних об'єктів розміщення, якісною реконструкцією старих готелів та ресторанів, інтенсивним впровадженням прогресивних технологій та устаткування, посиленням конкуренції серед об'єктів розміщення, покращенням якості обслуговування, введенням нових стандартів.

Особливе значення в системі управління кадровим потенціалом набуває

мотивація персоналу, яка є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів і мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основна мета мотивації персоналу в системі управління кадровим потенціалом – отримання максимальної віддачі від використання наявного кадрового потенціалу, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

- 1 Гриньова В. М. Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія / В. М. Гриньова, Г. І. Писаревська. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – 228 с.
- 2 Балабанова Л.В. Управління персоналом / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак – К. : Професіонал, 2006. – 512 с.
- 3 Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – 2-е вид., випр. і доп. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 232 с.

УДК 338:242

СИТУАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Фролова Галина Іванівна

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Бердянський університет менеджменту і бізнесу,
м. Бердянськ

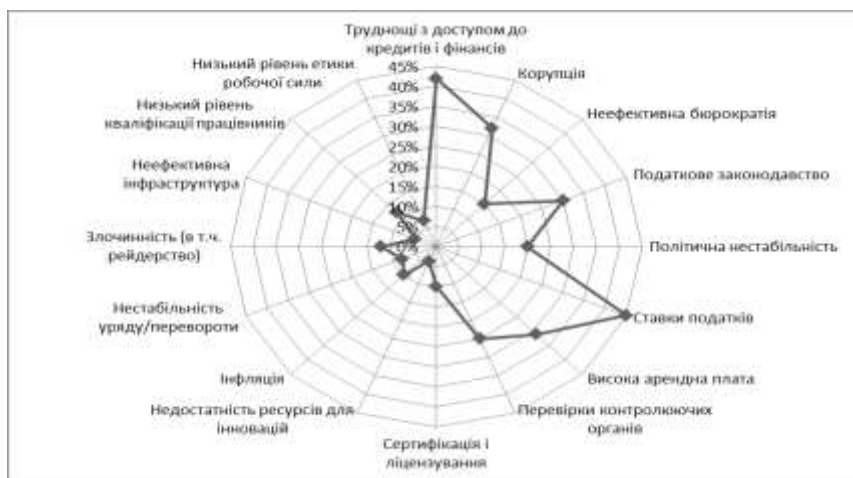
Становлення та розвиток малого бізнесу сприяє структурному реформуванню господарського комплексу, що має особливе значення в період проведення економічних перетворень в Україні. Загальновизнані переваги малого бізнесу – це мобільність, гнучкість, раціонально організована структура підприємства, здатність швидкого пристосування до змін споживчого попиту, оперативність освоєння випуску нової продукції малими партіями, невисокі експлуатаційні витрати. Серед основних причин, які на сьогодні стримують розвиток малого бізнесу в Україні є: суперечливість і неповнота нормативно-законодавчої бази; неврегульованість відносин власності; обмеженість доступу до матеріально-технічних ресурсів; відсутність фінансово-технічної підтримки; обтяжлива система оподаткування; нерозвиненість ринкової інфраструктури; зарегульованість процесів реєстрації та ліцензування.

На сьогодні можна констатувати значне погіршення роботи суб'єктів малого підприємництва в Україні. Позитивну тенденцію можна побачити тільки по обсягам реалізованої продукції (товарів, послуг), але даний показник зріс тільки за рахунок надмірної інфляції. Всі інші показники демонструють значний спад розвитку підприємництва. Наприклад, показовим є зменшення кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, значно зменшилася кількість найманих працівників.

В контексті цього впливає необхідність ситуаційного аналізу основних

проблем ефективної роботи підприємств даного типу в Україні. До основних з них можна віднести: проблеми кредитування, корупцію, податкове законодавство та ставки податків тощо (Рис. 1).

Якщо більш детально аналізувати основні проблеми ведення бізнесу такими підприємствами, то доцільним буде розглянути найбільш актуальний приклад сьогодення пов'язаний зі змінами в оподаткуванні ФОПів.



Джерело: розроблено автором

З 1 січня 2017 р. фізичні особи-підприємці другої і третьої груп зобов'язані сплачувати єдиний соціальний внесок в розмірі 704 грн. в місяць, навіть якщо тимчасово не мали ніякого прибутку. У попередні роки підприємцям не потрібно було сплачувати цей внесок за умови декларування нульового доходу за звітний період. Що стосується першої групи підприємців на спрощеній системі оподаткування, то вони матимуть можливість сплачувати половину мінімального страхового внеску в розмірі 352 грн. в місяць. Показовим є той факт, що підприємці масово почали закривати бізнес після прийняття цього законопроекту Верховною Радою [1].

Масове закриття малих підприємств, неминуче призведе до зростання безробіття в Україні. Негативна статистика останніх тижнів 2016 року яскраво ілюструє суттєве зменшення кількості приватних підприємств (на кінець січня 2017 р. більше 170 000) і зростання кількості безробітних.

Така політика неминуче призведе до зниження торгівельного обороту, втрат бюджету, зменшення кількості бізнес-еліти, знищення середнього класу, збільшення безробіття, необхідності збільшення видатків Державної служби зайнятості тощо.

Вимагає ретельного аналізу ситуація щодо підтримки підприємств малого бізнесу з боку держави. В цьому напрямку можна виділити наступні взаємопов'язані групи причин її неефективності:

- невизначеність та незрілість концептуально-програмної бази розвитку та підтримки малого підприємництва;
- недосконалість та незавершеність, зокрема, на регіональному рівні організаційної побудови комплексної і дієвої системи підтримки та недостатність її ресурсного (і, в першу чергу, фінансового забезпечення);
- суперечливість напрямків і механізмів функціонування системи державної підтримки малого підприємництва;
- неадекватність реальному стану внутрішнього та зовнішнього середовища цього сектору економіки.

З огляду на це, необхідне створення системи програмних заходів із забезпечення сприятливих умов функціонування малих підприємств в Україні, яка б включала: формування правової бази з питань малого підприємництва; фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва; створення матеріально-технічної та інноваційної підтримки малих підприємств; кадрове і науково-методичне забезпечення розвитку малого підприємництва; організаційне забезпечення міжнародної фінансової та технічної допомоги у сфері малого підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів в Україні» № 1774-VIII від 06.12.2016. – Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017. – № 2. – С. 25 - 27.

УДК: 656: 076

**КРИТЕРІЇ ВИБОРУ ТРАНСПОРТУ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ МІЖНАРОДНИХ
ЗМІШАНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

Чень Юняо, аспірант
кафедри підприємництва, менеджменту організацій
та логістики
Запорізького національного університету, м. Запоріжжя

Кожна країна світу прагне побудувати ефективну транспортну інфраструктуру, підвищити якість надання транспортних послуг, максимально використовувати потенціал щодо здійснення перевезень, і, підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняного транспорту на міжнародному ринку транспортних послуг та збільшення обсягу міжнародних перевезень [1]. Розвиток галузі міжнародних змішаних перевезень залежить від стану та потенційних можливостей транспортної інфраструктури, а також географічного положення країни.

На сьогодні змішані вантажні перевезення складають 60% від світового зовнішньоторговельного товарообміну [2, с. 7].

Слід підкреслити, що активізація впливу процесів глобалізації сприяє розвитку міжнародної торгівлі, здійснення якої неможливе без розвинутої

транспортної інфраструктури. При цьому головними критеріями прийняття рішення щодо доцільності вибору того чи іншого виду транспорту для перевезення вантажів є вартість послуг, час доставки товару до кінцевого споживача та надійність, а також тип вантажів.

Критерій вартості перевезення є, як правило, домінуючим та визначальним. У той же час швидкість доставки і фізичні характеристики вантажу впливають на вибір виду транспорту.

У галузі міжнародних змішаних перевезень прийнято виділяти три типи вантажів:

- вантажі, які доцільно перевозити повітряним транспортом. Головні характеристики вантажів цієї групи: висока вартість або незначний термін придатності;
- вантажі, для перевезення яких доцільно використовувати морський транспорт. Перш за все до цієї групи належать вантажі, котрі характеризуються значними обсягами, які розраховані лише на судно, або фізичними розмірами, які не дозволяють організувати перевезення повітряним транспортом;
- вантажі, які доцільно перевозити наземним (залізничним і автомобільним) транспортом. До цієї групи належать вантажі, для перевезення може бути використаний один із двох видів наземного транспорту, коли жоден з них не є домінуючим.

Зауважимо, що внаслідок активізації ділової активності та розвитку міжнародної торгівлі відбувається зростання частки саме повітряних перевезень у змішаних міжнародних сполученнях. Високий рівень розвитку світової економіки підтверджує низку важливих переваг, характерних для повітряного транспорту в порівнянні з іншими видами транспорту. Вибір повітряного транспорту порівняно з наземними видами здійснюється з урахуванням ринкової кон'юнктури і ринкових характеристик кожного товару.

Крім того, розміщення аеропортів по відношенню до ринків ближче, ніж морських портів, що надає значні переваги за критерієм вартості перевезення. Повітряний транспорт забезпечує значну економію капітальних витрат. Оскільки компанії змушені зменшувати рівень своїх запасів, швидкість і значна частота рейсів літаків скорочують час від замовлення до доставки продукту на ринок, виробники та імпортери можуть зберігати безперервний потік товарів.

Слід підкреслити, що повітряний транспорт є «гнучким» з точки зору швидкої реакції на зміни кон'юнктури ринку та зміну споживчих переваг. В умовах динамічного розвитку та невизначеності ринку складно врахувати зростання попиту, адже замовлення, що виконуються за допомогою морського транспорту, виконуються відповідно до попиту, який очікується протягом декількох тижнів або місяців. Повітряний транспорт, навпаки, забезпечує компроміс між більш високими транспортними витратами і постійною надійністю обслуговування. Крім того вважається, що повітряний транспорт є більш надійним для перевезення вантажів.

З точки зору критерію часу повітряний транспорт має значні переваги. Ці

переваги пояснюються високою швидкістю літаків. Фактор економії часу особливо важливий, якщо часом перевезення вважається загальна тривалість перевезення вантажу від пункту походження до пункту кінцевого призначення. У цьому випадку застосування повітряного транспорту для перевезення вантажів має порівнюватися з сумарним часом комбінованого перевезення іншими видами транспорту.

На основі проведеного аналізу, слід підсумувати, що кожен вид транспорту має свої переваги. Основою прийняття рішення щодо здійснення міжнародних змішаних перевезень має бути багатокритеріальність, тобто врахування декількох критеріїв одночасно. Лише за таких умов можливо побудувати оптимальний ланцюг перевезення вантажу від постачальника до кінцевого споживача.

Список використаних джерел:

1. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку. – К. : НІСД, 2011. – 37 с.
2. Брайковська А.М. Забезпечення конкурентоспроможності операторських компаній на ринку залізнично-морських вантажних перевезень: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. – Дніпропетровськ, 2014. – 23 с.

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

СЕКЦІЯ 2

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

УДК 305

ГЕНДЕРНИЙ АСПЕКТ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Єгорова Олена Володимирівна, к.е.н., доцент,
Дорошенко Андрій Петрович, к.е.н., доцент,
Кончаковський Євген Олегович, к.е.н., доцент,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Сучасний стан розвитку ринку праці в Україні характеризується рядом проблем, зокрема проблемою гендерної нерівності. Гендерна нерівність є одним з проявів соціально-економічної диференціації населення, що зумовлює неоднакові можливості всебічного розвитку та повної реалізації людського потенціалу жінок і чоловіків у суспільстві.

Закон України «Про забезпечення прав та можливостей жінок та чоловіків» [1] декларує, що жінкам і чоловікам забезпечуються рівні права та можливості у працевлаштуванні, просуванні по роботі, підвищенні кваліфікації та перепідготовці. Але на даний час, не можна сказати, що цей принцип повністю реалізований, оскільки рівень економічної активності та зайнятості жінок в Україні є однією з найактуальніших проблем на ринку праці.

Впровадження гендерних підходів до аналізу ринку праці має включати не тільки кількісні характеристики, а саме: рівень економічної активності або зайнятості населення, але й перехід до дослідження умов, форм та статусів зайнятості чоловіків і жінок.

Проблема гендерної дискримінації найбільше проявляється у питаннях, які стосуються отримання робочого місця та оплати праці. Аналізуючи дану проблему, можна виявити, що жінки порівняно з чоловіками займають менш престижні та оплачувані посади, незважаючи на рівень освіти, досвід та професійну підготовку.

В Україні жінки відіграють на ринку праці важливу роль (98абл. 1).

Таблиця 1

Зайнятість населення України за віковими групами у 2017 р.¹ [за даними 4]

Вік	Чоловіки		Жінки	
	тис. осіб	у % до всього населення відповідного віку	тис. осіб	у % до всього населення відповідного віку
1	2	3	4	5
15-24 роки	635,2	30,7	487,7	24,9
25-29 років	1184,8	78,9	863,4	60,1
30-34 роки	1361,6	81,7	1089,9	67,3
35-39 років	1188,0	82,5	1056,6	72,7

Продовж. табл. 1

1	2	3	4	5
40-49 років	2026,3	77,8	2146,3	76,9
50-59 років	1675,3	67,6	1780,8	59,0
працездатного віку	8071,2	68,6	7424,7	60,5
60-70 років (старше працездатного віку)	314,0	16,5	346,5	12,1
Всього	8385,2	61,4	7771,2	51,4

¹ Дані без урахування тимчасово окупованої території АРКрим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

За даними табл. 1 у всіх вікових групах починаючи з 15 і до 49 років кількість зайнятих чоловіків переважає над кількістю зайнятих жінок. Аналогічно, і відсоток зайнятих чоловіків по відношенню до загальної чисельності населення чоловічої статі вище, ніж і відповідний відсоток зайнятих жінок. Цікаво, що після 50 і до 70 років ситуація дещо змінюється - кількість зайнятих жінок дещо більша від кількості чоловіків, але не у % відношенні до зайнятого населення відповідного віку. Отже, в загальному, у сфері зайнятості домінує населення чоловічої статі. Найвищий рівень зайнятості жінок у віці 30-49 років. На нашу думку, це викликано тим, що роботодавець не зацікавлений в молодих працівниках без стажу роботи, які можуть піти у відпустку для народження дитини та її подальшого догляду.

Гендерний аспект аналізу ринку праці має включати не тільки кількісні характеристики, але й дослідження умов та статусів зайнятості чоловіків і жінок. Незважаючи на рівень освіти, досвід та професійну підготовку жінки порівняно з чоловіками займають менш престижні посади, мають вужчий професійний вибір, що звісно позначається на рівні оплати праці.

Статистика свідчить значне домінування жінок, порівняно з чоловіками, серед технічних службовців (83,2% проти 16,8%); працівників сфери торгівлі та послуг (67,5% проти 32,5%); фахівців (61,2% проти 38,8%); професіоналів (60,7% проти 39,3%). Натомість чоловіки переважали серед кваліфікованих робітників з інструментом (85,7% проти 14,73%) та робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування (84% проти 16%). [3] Слід відмітити, що найбільше вакансій на ринку праці саме по останніх професіях, які традиційно вважаються чоловічими.

Українське законодавство забороняє використання праці жінок на важких і небезпечних роботах, тому в даній ситуації є попит на робочу силу чоловіків, які, відповідно, отримують вищу заробітну плату за рахунок пільг та компенсацій. Також жінки мають менший запас часу оскільки поєднують

роботу з домашніми обов'язками та материнством, відповідно за меншу кількість відпрацьованих годин вони отримують нижчу заробітну плату [3].

Наприкінці хочемо відмітити, що гендерні проблеми зайнятості – це проблеми не лише жінок або чоловіків, це проблеми всього суспільства, тому успішне їх вирішення принесе користь населенню України в цілому.

Список використаних джерел:

1. Закон України. «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» № 2866-15 від 08 верес. 2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2866-15>.
2. Комліченко О. О. Гендерні особливості зайнятості та безробіття на ринку праці України. / О. О. Комліченко, Д. С. Комліченко // Центр тендерних досліджень НІІ Історії філософії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gender-ck.inf.ua/articles/genderni-osoblivosti-zajnyatosti-ta-bezrobittya-na-rinku-praci-ukrayini>.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index\>.
4. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 332.8

УСПІХИ ТА ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ ОСББ В УКРАЇНІ

Гвіздзжинська Ірина Юрївна,
здобувач вищої освіти ОР «Бакалавр»
Науковий керівник – **Єгорова Олена Володимирівна,**
к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, або ОСББ – це неприбуткова юридична особа, створена власниками квартир та/або нежитлових приміщень багатоквартирного будинку для спільного користування, утримання та управління своїм будинком та прибудинковою територією, а також для юридичного оформлення їхніх майнових прав на будинок та прибудинкову територію. [1]

Процес створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків в Україні розпочався у 1995 році. З 1 липня 2016 року набув повної сили закон № 417-VIII «Про особливості здійснення права власності в багатоквартирному будинку». [2] Відповідно до цього документу, якщо протягом одного року з дня набрання чинності цим законом співвласники багатоквартирного будинку, у якому не створено об'єднання співвласників, не прийняли рішення про форму управління багатоквартирним будинком, управління таким будинком здійснюється управителем, який призначається на конкурсних засадах виконавчим органом місцевої ради, на території якої розташований

багатоквартирний будинок. Наразі ці норми не виконуються, оскільки бракує відповідних підзаконних актів та типового договору про управління будинком, що гальмує формування ринку управителів.

За даними Державної служби в Україні на початок 2018 року було вже близько 28 тисяч ОСББ, що складає 16,4% від загальної кількості багатоквартирних будинків.

Кількість ОСББ, створених впродовж 2013-2017 років, зображена на рис.1.



Рис.1. Кількість створених в Україні ОСББ, 2013-2018 рр.
(з 2014 р. без урахування окупованих територій)

До основних переваг, які отримують мешканці будинку від створення ОСББ, відносяться:

- можливість вибрати постачальників послуг;
- своєчасне проведення необхідних ремонтних робіт;
- прозорість видатків;
- можливість вирішення питання енергозбереження (установка систем теплоізоляції, енергоефективних вікон, індивідуальних теплових пунктів);
- можливість здавати в оренду нежитлові приміщення;
- звільнення ОСББ від ПДВ і податку на прибуток;
- не витрачання коштів на утримання великого штату співробітників, техніки і приміщень.

Водночас члени ОСББ стикаються із рядом проблем:

- вибір голови об'єднання. Саме від нього та його організаційних здібностей буде залежати ефективність володіння будинком і якість життя мешканців. Захопити владу в ОСББ можуть недобросовісні люди, які будуть «заробляти» на діяльності об'єднання, отримувати дохід за рахунок «відкатів» на завищених розцінках підрядників тощо;

- тягар витрат на проведення ремонту та утримання зношених

комунікацій, дахів, підвалів, які не ремонтувались багато років, падає на плечі ОСББ;

– у власність ОСББ переходить і прибудинкова територія, і тепер вирішувати проблеми її утримання доведеться членам ОСББ;

– у статуті ОСББ, як правило, прописуються жорсткі санкції неплатникам, які дозволяють відключити недбайливого мешканця від комунальних послуг навіть без рішення суду. Так що у злісних неплатників можуть виникнути певні проблеми;

– необхідна більша громадянська активність кожного члена ОСББ.

Отже, створення ОСББ є варіантом розв'язання проблеми неякісних житлово-комунальних послуг. Проте широке розповсюдження цієї програми неможливе без прийняття та фінансування державний та місцевих програм з підтримки ОСББ та провадження енергоефективних заходів у житловому фонді.

Список використаних джерел:

1. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: Закон України редакція від 19.07.2017 р. № 2866-III / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2866-14> (дата звернення 15.10.2018).

2. Про особливості здійснення права власності в багатоквартирному будинку: Закон України редакція від 10.06.2018 р. № 417-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/417-19> (дата звернення 15.10.2018).

3. Кількість ОСББ зросла до 28000 / Моє ОСББ. Б URL: blog.moeosbb.com (дата звернення 15.10.2018).

УДК 331.101

СИЛЬНА СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЯК СТРИМУЮЧИЙ ЗАХІД ВІДТОКУ УКРАЇНСЬКИХ МІГРАНТІВ

Костюк Віра Степанівна,

доцент кафедри економіки

Уманського національного університету садівництва, м. Умань

В умовах все більшої участі українських громадян в міжнародних міграційних процесах, появляється можливість порівнювати наші реалії з соціальними стандартами і якістю життя населення в розвинених країнах. І це порівняння не на користь України, адже очевидними є разючі відмінності, особливо що стосується доходів, прожиткового мінімуму, соціальної допомоги.

Зростання рівня життя населення викликає потреби в комфортніших умовах проживання, якісніших продуктах харчування, доступніших медичних послугах, стають вищими вимоги до правової захищеності, до безпеки оточуючого середовища, до соціального оточення тощо. Це знаходить

відображення у понятті добробуту, компонентами якого є: незалежна демократична держава; високий рівень освіти, охорони здоров'я, розвитку науки; інтелектуалізація праці; доступні ціни; високопродуктивна праця та її висока оплата; нормальні житлові умови; забезпечення культурних потреб; чисте довкілля. Індикатором добробуту є реалізація соціальних стандартів і гарантій, які є визначальними для забезпечення потреб людини у матеріальних благах і послугах, і за допомогою яких держава встановлює мінімально допустимі нормативи оплати праці, пенсійного забезпечення тощо.

Одним з головних важелів державного регулювання доходів населення, зокрема їх нижньої межі, базовим державним соціальним стандартом є прожитковий мінімум - вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Розмір прожиткового мінімуму визначається на місяць на одну особу, а також окремо для основних соціальних і демографічних груп населення в Законі України «Про державний бюджет України» на відповідний рік. При цьому застосовується нормативний метод розрахунку.

Водночас, прожитковий мінімум у країнах ЄС нормативно не визначається. Норми споживання замінені середньою заробітною платою, від якої прожитковий мінімум складає майже 60 %. На основі цього вираховується межа бідності й кількість тих, хто має право на соціальну допомогу від держави. Таким чином, країни ЄС не підраховують бідність, а розраховують нормальний рівень життя. У Великобританії та Німеччині прожитковий мінімум встановлюється на рівні 40 % медіанного доходу (за відносним методом); у Фінляндії, Італії, Греції, Іспанії — 50 %, у Португалії та Ірландії — 60 % .

Основою формування прожиткового мінімуму в Україні є так званий «споживчий кошик», тобто набір товарів і послуг, розрахований за нормами та нормативами споживання, необхідний для забезпеченості людини життєвими засобами. Вітчизняне законодавство визначає такий склад споживчого кошика: набір продуктів харчування (хлібопродукти, картопля, овочі, фрукти і ягоди, молокопродукти та ін.); набір непродовольчих товарів (предмети гардеробу, текстильна білизна, предмети першої необхідності, ліки); набір послуг (житлово-комунальні, побутові, транспортні послуги, послуги культури). На відміну від прожиткового мінімуму, який встановлюється без гендерної диференціації, споживчий кошик формується окремо для чоловіків і жінок.

У сучасному світі середньостатистична сім'я майже половину своїх доходів витрачає на непродовольчі товари (меблі, одяг тощо), приблизно третину — на послуги, а решту — на харчування. В українському споживчому кошику ця структура закладена навпаки: близько 65% — харчування, 20 % — послуги та лише 15 % — непродовольчі товари.

Порівнюючи склад вітчизняного та зарубіжних споживчих кошиків, спостерігаємо кардинальну різницю. Служба статистики Польщі повідомляє, що у польському кошику - 2000 продуктів, і кошик змінюється щороку, залежно від структури споживання сімей. У Великій Британії до споживчого кошика нещодавно додали електронні книжки, цифровий пристрій для запису телепрограм, чорниці, запаковані овочі для смаження та гарячий шоколад. Також у його складі є витрати на підключення Інтернету, телевізори з плоским екраном, м'ясні закуски. Німці включили до свого споживчого кошика цифровий фотоапарат, відеокамеру, сканер, лазерний принтер, прилад для вимірювання кров'яного тиску. У французький споживчий кошик включено витрати на відвідування перукарні, придбання лаків для волосся, гелів для душу, інших косметичних засобів, а також апарати для виправлення зубів, оренда автомобіля, проїзд на таксі, їжа для котів і собак. Загальноєвропейські стандарти вимагають включати до споживчого кошика послуги соціальної сфери - щомісячну вартість дитячих ясел, амбулаторний догляд за хворими, утримання в будинках престарілих, доставку продуктів харчування додому. Вітчизняний прожитковий мінімум не передбачає оплати послуг ні медицини, ні освіти, адже відповідно до законодавства вони безкоштовні.

Позитивним у міграції робочої сили є те, що у країну надходять значні кошти-перекази. Національний банк уточнив їх оцінку в 2017 році – 9,3 млрд доларів. Таким чином, можна констатувати, що грошові перекази мігрантів мають набагато більший ефект для стабільності національної валюти, ніж прямі іноземні інвестиції, які в 2017 році були всього на рівні 1,8 млрд доларів.

На світовому ринку робочої сили українські роботодавці через оплату праці абсолютно не конкурентні. Тому дуже важливими є заходи, що будуть стримувати відтік мігрантів. Для України дуже актуальною є сильна система соціального захисту. Головне, щоб вона вибудовувалася на реальному економічному зростанні, а не завдяки ситуативним популістським заходам.

УДК 339.972

ПРОБЛЕМА ГОЛОДУ В СВІТІ

Котвицька Наталія Миколаївна, доцент,
Уманський НУС, м. Умань

Продовольча проблема є однією з найгостріших проблем сучасності, хоча її сутність та структура різко відрізняються для найбагатших і найбідніших країн світу. Однак, кожна країна, незалежно від рівня свого розвитку, прагне гарантувати достатній раціональний рівень харчування для всіх соціальних верств населення за нормальних умов та мінімально необхідний – за надзвичайних обставин (криза, війна, стихійне лихо тощо) [1. с. 139].

Існує багато причин голоду, часто вони є взаємопереплетеними факторами:
- бідність (у бідних людей не вистачає грошей, аби купити достатньо їжі;

недоїдання зменшує ефективність праці, що призводить до ще більшої бідності та голоду; відсутність техніки та добрив, інколи навіть насіння);

- відсутність інвестицій в сільське господарство (в багатьох країнах, що розвиваються відсутня або недостатньо розвинута сільськогосподарська інфраструктура така як дороги, склади, іригаційні системи, наслідком чого є високі транспортні витрати, нестача сховищ). Дослідження, проведені ФАО, показують, що інвестиції в сільське господарство зменшують масштаби голоду і бідності в п'ять разів;

- географічні, пов'язані з кліматом і довкіллям (мізерні або занадто численні дощі, засухи; структура та загальна площа сільськогосподарських угідь);

- розміщення населення (співвідношення між кількістю населення і масою продовольства);

- історичні, пов'язані з колоніалізмом (впродовж багатьох років європейські держави використовували природні та людські ресурси своїх колоній);

- політичні, пов'язані з диктаторською формою правління (навіть сьогодні, у багатьох бідних країнах економічна влада належить декільком сім'ям, які пов'язані з політичною владою, завойованою силою та зброєю, а не вільними і демократичними виборами);

- економічні, пов'язані з формою неокolonіалізму (деякі країни, що розвиваються нині є політично незалежними, насправді їх природні ресурси в основному належать європейським, американським або японським багатонаціональним компаніям, які мають безліч виробничих і комерційних центрів по всьому світу);

- світовий транспорт і зв'язок (забезпечують широкий вихід продуктів харчування на зовнішній ринок);

- світова економіка і торгівля (продовольство як складова торговельних потоків, роль балансових розрахунків, кліринг);

- збройні конфлікти (заставляють мільйони людей залишати свої домівки);

- нестабільні ринки (останніми роками ціни на продовольчі продукти були нестабільними, що ускладнює доступ малозабезпечених верств населення до продуктів харчування; ринковий дисбаланс попиту та пропозиції, зростання попиту підтримується використанням агросировини для виробництва біопалива);

- харчові відходи (третина всіх вироблених продуктів (1,3 мільярдів тон) ніколи не споживаються).

Багато країн, співпрацюючи з Всесвітньою продовольчою програмою ООН, уже вирішують проблему голоду, використовуючи перевірені та надійні стратегії. Найефективніші з них стали основою в боротьбі з голодом:

- продовольча допомога під час надзвичайних ситуацій (розподіл надзвичайної продовольчої допомоги після цивільних і військових конфліктів або стихійних лих допомагає врятувати тисячі жителів);

- харчування для дітей до двох років (розподіл спеціалізованого харчування вагітним жінкам і голодуючим матерям, а також дітям до двох років дозволяє забезпечити нормальний розвиток дітей);

- шкільне харчування (діти отримують необхідну допомогу на навчання та харчування в школі);

- підтримка малих фермерських господарств та приватних фермерів (допомога ефективному розвитку виробництва продуктів харчування);

- продовольчі ваучери (продовольчі ваучери допомагають бідним людям отримати необхідне продовольство).

Задля збільшення продовольчої безпеки у світі необхідно змінити спосіб життя та мислення. Для боротьби з голодом слід розвивати сільське господарство найбідніших країн і збільшити інвестиції у інфраструктуру сільських районів у цих державах. Міжнародна спільнота має вжити всі необхідні заходи для того, аби щодня забезпечувати хлібом жителів бідних країн. Потрібно розглядати сільське господарство як фундаментальний елемент продовольчої безпеки у світі. Отже, воно має отримувати необхідний обсяг інвестицій, а також відповідні ресурси у розвиток. Міжнародні спільноти та їх установи повинні активніше втручатися у цей процес. Голод можна подолати лише через усунення проблем, які викликають його, і завдяки розвитку найбідніших країн.

Список використаних джерел:

1. Білик Ю. Д. Продовольча безпека України: стан та перспективи використання потенційних резервів. Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України у XXI столітті. К. ІАЕ УААН. 2001. С. 139 – 148.

2. FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations). 2017. Food Security Indicators. Available at www.fao.org/faostat/en/#data/FS.

УДК 330

ІПОТЕКА ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ

Красноус Анастасія Олександрівна,
здобувач вищої освіти,

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

На певному етапі свого розвитку суспільство відкрило і запровадило феномен іпотеки, який з розвитком цивілізації дедалі глибше проникав у соціально-економічні відносини, інтегрував у взаємозалежну систему різні типи ринків, сприяючи стабільності загальноекономічної системи як цілісного організму. Інтегруючи різні види ринків, іпотека забезпечує можливості мінімізації негативного впливу на інвестиційну активність таких факторів макроекономічного характеру як високі інфляційні очікування, зміна системи

оподаткування тощо. Взаємозв'язок між ринками капіталу і нерухомості проявляється через трансформацію грошових потоків, вартості кредитних ресурсів, їх вплив на вартість нерухомості. Прийнято вважати, що «ріст грошових потоків призводить до росту вартості нерухомості, ріст вартості кредитів призводить до зниження вартості нерухомості...» [1]. Аналіз наукових робіт свідчить, що не існує єдиного тлумачення терміну «іпотека», різні автори пропонують різні визначення. На нашу думку найбільш обґрунтованим є наступне визначення: іпотека – один із видів застави нерухомого майна, з метою забезпечення виконання зобов'язання боржника перед кредитором за допомогою нерухомого майна, яке залишається у володінні і користуванні іпотекодавця.

«За підрахунками фахівців, використання іпотечних кредитів може в 5-6 разів збільшити попит на житло» [1]. Іпотечний кредит дає можливість трансформувати потенційний попит в платоспроможний попит. Уявімо ситуацію, коли в громадянина відсутня достатня сума коштів для придбання житла, але водночас можливий варіант, за якого громадянин має кошти, достатні для придбання чи будівництва житла, тобто потенційний попит урівноважений з платоспроможним. Проте присутність іпотечного кредиту у разі його використання означає формування платоспроможного попиту в інших сегментах ринку завдяки створеній можливості використати вивільнені кошти на інші цілі. Тобто механізм придбання житла за рахунок іпотечних кредитів дозволяє громадянину реалізувати цілу низку переваг, зокрема: відразу набути житло у власність, виплачуючи його вартість у розстрочку; отримати податкові пільги упродовж усього періоду кредитування; використати як заставу житло, саме на придбання якого береться позика тощо. Маючи низку переваг, не слід забувати про недоліки. Основним недоліком іпотеки є підсумкова сума «переплати» за придбаний таким чином об'єкт нерухомості. Така ситуація цілком закономірна, враховуючи довгостроковість цього кредиту. Сума переплати по іпотеці досягає 100–200% від вартості об'єкта нерухомості. Наступний недолік іпотечного кредитування полягає в тому, що існує ще маса додаткових витрат, таких як: плата послуг оцінювачів при придбанні житла на вторинному ринку, оплата нотаріальних послуг, плата за обслуговування відкритого позичкового рахунку, щорічна сплата страхових премій.

«Навіть та невелика кількість людей, яка не бере позики для купівлі свого будинку, відреагує на зміну процентної ставки, оскільки процентна ставка є альтернативною вартістю нагромадження майна у вигляді житла, а не зберігання грошей у банку» – зазначає Н. Грегорі Манків [1].

Першочерговим питанням для кожної країни, в тому числі й для України, є створення ефективної іпотечної системи. Яку Н. Копишинська розуміє як «взаємозв'язок структурних елементів іпотеки, принципів її організації, нормативної бази, що забезпечують ефективний рух вартості в різних її формах упродовж тривалого часу» [2]. У свою чергу, В. Кудрявцев та Е. Кудрявцева визначають іпотечну систему як «економічну і юридичну системи, які

включають і укладання договору про іпотеку, і порядок визначення стану володіння нерухомістю і боргів за ним послідовно на кожний момент» [3]. Г. Андрєєва пропонує розглядати іпотечне кредитування, з одного боку, як цілісний механізм, що поєднує інтереси позичальників і кредиторів, включаючи інтереси інвесторів, ріелторів, страхових компаній, забудовників та інших суб'єктів ринку; з іншого, – як систему – багатофакторну модель, що містить сам процес видачі іпотечних кредитів, механізми залучення фінансових ресурсів з ринку капіталу та операції на ринку нерухомості. Але основою цієї системи науковець вважає саме кредит [4].

Отже, іпотека призводить до урівноваження потенційного попиту з платоспроможним, що впливає тільки позитивно на економіку країни. На нашу думку, іпотека має місце для існування, але, дивлячись на недоліки, вона стає все менш реальною в нашій країні, яка не дає впевненості в завтрашньому дні.

Список використаних джерел:

1. Лютий І.О. Іпотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку : [монографія] / І.О. Лютий, В.І. Савич, О.М. Калівошко – Івано-Франківськ, 2009. – 548 с.
2. Копишинська Н. В. Становлення іпотеки в Україні / Н.В. Копишинська // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 54-60.
3. Кудрявцев В. Основы организации ипотечного кредитования / В. Кудрявцев, Е. Кудрявцева – Москва, 1997. – С. 61.
4. Андрєєва Г.І. Інструменти і технології іпотечного кредитування / Г.І.Андрєєва // Збірник наукових праць «Економіка: проблеми теорії та практики». – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2005. – №200. – С.641-650.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Кузьменко Н.В.,
студентка*,

Університет Державної фіскальної служби України

На даний момент в нашій країні недосконала система пенсійного забезпечення. Вона не дає змогу належним чином забезпечити більшу частину пенсіонерів, які знаходяться за межею бідності. Актуальним завданням у нашій державі на сьогодні є радикальна зміна пенсійної системи, тому що:

– Україна належить до країн із старіючим населенням. Демографічна ситуація в державі погіршується, оскільки з кожним роком пенсіонерів стає все більше;

– у більшості осіб, що досягли пенсійного віку, низький рівень пенсії:

* Науковий керівник – Першко Л.О., к.е.н, доцент, с.н.с.

Отформатировано: По левому краю, Отступ: Первая строка: 0 см, интервал Перед: 0 пт, после: 0 пт, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: интервал Перед: 0 пт, после: 0 пт, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: Шрифт: Garamond, 10 пт, курсив

Отформатировано: Шрифт: Garamond, 10 пт, курсив

понад дві третини пенсіонерів отримують пенсії до 1,6 тис. грн.;

– незбалансований бюджет Пенсійного фонду України.

Запроваджена трирівнева пенсійна система має певні проблеми та потребує удосконалення.

Щодо I рівня пенсійної системи, то діюча солідарна система пенсійного забезпечення є також економічно необґрунтованою і фінансово неспроможною. Корінь нашої проблеми полягає в тому, що солідарна система України не здатна забезпечити належний рівень пенсій (на 12 млн. пенсіонерів припадає всього лише 13 млн. офіційно працюючих осіб).

Отже, серед основних проблем першого рівня пенсійної системи України можна виділити такі:

– економічні (безробіття, залежність пенсійної виплати від середньої заробітної плати, тіньова економіка, зростання цін на споживчі товари);
– соціальні (велика кількість осіб пенсійного віку та пільговиків);
– фінансові (дефіцит Пенсійного Фонду України).

Другий рівень – це є накопичувальна система державного пенсійного страхування [1].

Система індивідуальних пенсійних рахунків, тобто яка має ряд переваг:

– розмір внесків визначає розмір майбутньої пенсії;
– внески, що робить особа, є її власністю, які вона може передати спадкоємцям;
– особа контролює суму накопичених грошей;
– у разі значних внесків протягом трудової діяльності розмір пенсії буде більшим, аніж за солідарною системою;
– національна економіка отримає значний фонд довгострокових інвестиційних проектів.

Недоліком цієї системи є те, що забрати заощаджені кошти до настання пенсійного віку неможливо.

Пенсійна реформа, яка провадиться в державі покликана запровадити другий рівень пенсійної системи (загальнообов'язкового накопичувального страхування)[2]. Передбачається, що за період 2018-2019 років накопичувальну систему буде введено в дію.

III рівень – це система недержавного пенсійного страхування базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їхніх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень. Перед системою недержавного пенсійного забезпечення постає подвійне завдання: забезпечення громадян гідними пенсіями та створення довгострокових внутрішніх інвесторів.

Станом на 01.02.2018 в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 61 недержавний пенсійний фонд (НПФ) та 20 адміністратори НПФ (Станом на 30.09.2016 у Державному реєстрі налічувалось 65 НПФ та 22 адміністратори).

Недержавні пенсійні фонди зареєстровано у 9 регіонах України. Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 57, або 93,4% від загальної

Отформатовано: Без запрета висячих строк, Без переноса

кількості зареєстрованих НПФ [3].

Основні показники діяльності НПФ, згідно з поданими звітними даними, та темпи їх приросту наведені в таблиці 1. Станом на 30.09.2017 адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 68,4 тис. шт. пенсійних контрактів, що більше на 11,2% (6,9 тис. шт.) порівняно зі станом на 30.09.2016 [4].

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів

Показники	Станом на 30.09.2016	Станом на 30.09.2017	Темпи приросту, %	
			Станом на 30.09.2016/станом на 30.09.2015	Станом на 30.09.2017/станом на 30.09.2016
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	61,5	68,4	5,9%	11,2%
Загальна кількість учасників НПФ, тис. осіб	833	840,1	-0,1%	0,9%
Загальна вартість активів НПФ, млн. грн.	2076,9	2326,8	-1,4%	12%
Пенсійні внески, всього, млн. грн.	1875,8	1972,7	0,5%	5,2%
Пенсійні виплати, млн. грн.	608,2	711,5	15%	17%
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	1008,1	1318,3	2,4%	30,8%

Джерело: [3]

Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2017 становила 296, у тому числі СК «life» 1 – 34 компанії, СК «non-life» – 262 компанії, (станом на 30.09.2016 – 323 компанії, у тому числі СК «life» – 43 компанії, СК «non-life» – 280 компаній). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так за 9 місяців 2017 року порівняно з аналогічним періодом 2016 року, кількість компаній зменшилася на 27 СК [5].

Отже, щоб подолати кризовий стан, що склався в системі пенсійного страхування України, необхідно досягти таких результатів: забезпечення фінансової стійкості та стабільності сегментів пенсійного страхування; підвищення рівня життя пенсіонерів; заохочення громадян до заощадження на старість.

Незважаючи на всі проблеми функціонування пенсійної системи, країна, в особі уряду, намагається поліпшити стан всієї системи за рахунок впровадження різних нормативних актів, проведення реформ, спрямованих на покращення пенсійного забезпечення населення.

Отформатировано: Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: По правому краю, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: По центру, Отступ: Первая строка: 0 см, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: По центру, Отступ: Первая строка: 0 см, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: По центру, Отступ: Слева: 0,2 см, Первая строка: 0 см, Справа: 0,2 см, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: По левому краю, Отступ: Слева: -0,1 см, Первая строка: 0 см, Справа: -0,1 см, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: По левому краю, Отступ: Слева: -0,1 см, Первая строка: 0 см, Справа: -0,1 см, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: По левому краю, Отступ: Слева: -0,1 см, Первая строка: 0 см, Справа: -0,1 см, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: По левому краю, Отступ: Слева: -0,1 см, Первая строка: 0 см, Справа: -0,1 см, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: По левому краю, Отступ: Слева: -0,1 см, Первая строка: 0 см, Справа: -0,1 см, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: По левому краю, Отступ: Слева: -0,1 см, Первая строка: 0 см, Справа: -0,1 см, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: Отступ: Первая строка: 0 см, Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: Без запрета висячих строк, Без переноса

Отформатировано: интервал Перед: 0 пт, после: 0 пт, Без запрета висячих строк, Без переноса

Список використаних джерел:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49.
2. Пенсійна реформа: зміни-2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2018/01/12/31833038/>; <https://minfin.com.ua/ua/2018/01/12/31833038/>
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/>; <https://www.nfp.gov.ua/>
4. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.09.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_III_kv%202017.pdf; https://www.nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_III_kv%202017.pdf
5. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_I%D0%86%D0%86_kv_2017.pdf; https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_I%D0%86%D0%86_kv_2017.pdf

УДК 64(085.7)

СТРУКТУРА ТАРИФІВ НА ПОСЛУГИ З УТРИМАННЯ БУДИНКІВ

Литвин Олександр Юрійович, к.е.н., доцент,
Дорогань-Писаренко Людмила Олександрівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри
Чіп Людмила Олександрівна, к.е.н., доцент,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Нещодавно, у м. Полтава колективне підприємство «ЖЕО № 2» розмістило повідомлення, в якому йдеться про підвищення тарифу з утримання будинків та прибудинкових територій [1]. Було вказано на причини збільшення тарифів. Це викликало масу запитань з боку мешканців. Назріла необхідність детально розібратися в зазначеному питанні.

В КП «ЖЕО № 2» повідомили про нові пропонувані мінімальні та максимальні розміри: «До цього середній тариф, з березня 2008 року, складав 0,74 грн. В середньому, тариф підвищиться в 2,3 рази. Мінімальний розмір — 0,88 грн, максимальний — 5,6 грн. Коливання в тарифі залежать від багатьох факторів — кількість послуг, мешканців, розмір прибудинкової території, інженерне обладнання, підкачка води, наявність підвалу і т. ін. [2].

Пропонується наступне збільшення складових тарифу:

- послуги КП «ЖЕО № 2» Полтавської міської ради (обслуговування будинків, споруд, прибудинкових територій) - в 2,3 рази;
- послуги КАТП-1628 (вивіз твердих побутових відходів) - в 5 раз;
- послуги КП «Ремліфт» (ремонт і обслуговування ліфтів) - в 10 раз;

Отформатировано: По центру, Без переноса

Отформатировано: Основной шрифт абзаца, Шрифт: Times New Roman, украинский

Отформатировано: Основной шрифт абзаца, Шрифт: Times New Roman, украинский

Отформатировано: Основной шрифт абзаца, Шрифт: Times New Roman, украинский

Отформатировано: Основной шрифт абзаца, Шрифт: Times New Roman, украинский

Отформатировано: Основной шрифт абзаца, Шрифт: Times New Roman, украинский

Отформатировано: Основной шрифт абзаца, Шрифт: Times New Roman, украинский

Отформатировано: Основной шрифт абзаца, Шрифт: Times New Roman, украинский

Отформатировано: Основной шрифт абзаца, Шрифт: Times New Roman, украинский

-послуги по освітленню місць загального користування в 4,5 рази [2].

А, власне, з чого ж складаються тарифи? На жаль, переважна більшість громадян не зможе дати відповідь на це питання. Тому наводимо перелік та періодичність послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій:

№ п/п	Найменування робіт		Періодичність
1.	Прибирання прибудинкової території	Клас території	
1.1.	Підмітання снігу, який щойно випав, товщиною шару 2 см.	1 клас 2 клас	По мірі необхідності в зимовий період (до 12 разів на рік включно)
1.2.	Посипання території піском.	1 клас 2 клас	По мірі необхідності в зимовий період при ожеледиці (до 12 разів на рік включно)
1.3.	Зсування снігу, який щойно випав, товщиною шару понад 2 см.	1 клас 2 клас	По мірі необхідності в зимовий період (до 12 разів на рік включно)
1.4.	Очищення території з удосконаленням покриттям від ущільненого снігу.	1 клас 2 клас	По мірі необхідності в зимовий період (до 12 разів на рік включно)
1.5.	Підмітання території з удосконаленням покриттям	1 клас 2 клас	1 раз на тиждень Через день
1.6.	Підмітання території з неудосконаленням покриттям	1 клас 2 клас	1 раз на тиждень 2 рази на тиждень
1.7.	Підмітання території без покриття	1 клас 2 клас	1 раз на тиждень 2 рази на тиждень
1.8.	Прибирання газонів	1 клас 2 клас	1 раз на тиждень 2 рази на тиждень
1.9.	Прибирання території від опалого листя та віднесення його на відстань до 10м.		В осінній період 1 раз на рік
2.	Вивезення побутових відходів (збирання, перевезення та захоронення твердих та великогабаритних відходів)		Згідно з договором
3.	Технічне обслуговування ліфтів		Згідно з договором
4.	Технічне обслуговування внутрішньобудинкових систем		
4.1.	Холодного водопостачання, водовідведення та зливової каналізації		
4.1.1.	періодичні огляди внутрішньобудинкової системи		2 рази на рік
4.1.2.	обслуговування внутрішньобудинкової системи холодного водопостачання (заміна прокладок, ущільнення згону, поновлення сальникових ущільнень на вентилях, притирання вентилів)		По мірі необхідності
4.1.3.	усунення засмічень внутрішньобудинкових систем водовідведення		По мірі необхідності

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

№ п/п	Найменування робіт	Періодичність
4.2.	Централізованого опалення	
4.2.1	періодичні огляди внутрішньобудинкової системи	2 рази на рік
4.2.2	регулювання внутрішньобудинкової системи централізованого опалення	По мірі необхідності в опалювальний період
4.2.3	обслуговування внутрішньобудинкової системи централізованого опалення (заміна прокладок, ущільнення згону, поновлення сальникових ущільнень на вентилях)	По мірі необхідності
4.3.	Гарячого водопостачання	
4.3.1	періодичні огляди внутрішньобудинкової системи	2 рази на рік
4.3.2	обслуговування внутрішньобудинкової системи гарячого водопостачання (заміна прокладок, ущільнення згону, поновлення сальникових ущільнень на вентилях, притирання вентилів)	По мірі необхідності
5.	Дератизація	
5.1.	Знищення гризунів у підвалах та техпідпіллях	1 раз на рік або частіше по мірі необхідності
6.	Дезінсекція	
6.1.	Боротьба з побутовими комахами і мухами в підвалах та техпідпіллях	1 раз на рік або частіше по мірі необхідності
7.	Обслуговування димовентиляційних каналів	
7.1.	Проведення чергових технічних оглядів димовентиляційних каналів з перевіркою наявності тяги	1 раз на рік
7.2.	Прочищення вентиляційних каналів від засмічень	По мірі необхідності
8.	Поточний ремонт внутрішньобудинкових систем	
8.1.	Холодного водопостачання, водовідведення та зливової каналізації	Відповідно до дефектного акту на протязі року
8.2.	Централізованого опалення	Відповідно до дефектного акту на протязі року
8.3.	Гарячого водопостачання	Відповідно до дефектного акту на протязі року
9.	Освітлення місць загального користування	Цілодобово
10.	Енергопостачання ліфтів	Цілодобово
11.	Технічне обслуговування та поточний ремонт мереж електропостачання	
11.1.	Технічний огляд систем електропостачання	2 рази на рік
11.2.	Поточний ремонт мереж електропостачання	Відповідно до дефектного акту на протязі року

Джерело: [1].

Після ознайомлення з цим переліком виникає багато питань, як щодо проведення тих чи інших видів робіт у будинках, так і щодо їх періодичності. Пригадайте, коли у Ваших будинках (тих, що підпорядковані ЖЕО) проводили заходи по дератизації (знищення гризунів у підвалах, дезінсекцію чи боротьбу з

побутовими комахами і мухами в підвалах)? І чи взагалі проводили? А як щодо прочищення вентиляційних каналів від засмічень?

Питання підняття тарифів дискусійне. Жодне підприємство, будь-якої форми власності, в ринкових умовах не повинне працювати у збиток. Проте, рівень підняття тарифів (одразу у 5-10 разів), їх структура, періодичність виконання робіт викликає багато питань, відповіді на які повинні надати фахівці. Представники комунальних служб запевняють, що: «Розрахунки проектів нових тарифів виконані з дотриманням вимог Порядку формування тарифів, затвердженого Постановою КМУ від 01.06.2011 року № 869. Тарифи визначені за кожним будинком залежно від запланованого обсягу, періодичності робіт та технічних характеристик будинку» [1]. Але є певні сумніви.

Виконавчий комітет Полтавської міської ради затвердив нові тарифи [6]. На жаль, мешканці міста після підняття комунальних тарифів стануть платити в 2-3 рази більше. Проте, кожен платник повинен знати за що він платить і вимагати послуги належної якості.

Список використаних джерел:

1. Повідомлення про намір зміни тарифу на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, що надаються КП «ЖЕО №2» Полтавської міської ради – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://i1.poltava.to/uploads/2018/01/2018-01-21/2018-poltava-zheo2.pdf>
2. Пругло Я. Нові тарифи на утримання будинків в Полтаві: від 80 копійок до 5,6 гривень за метр квадратний. / Ян Пругло // Електронне інтернет-видання «Полтавщина» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poltava.to/news/45736/>
3. Пругло Я. Полтавський міськвиконком затвердив новий розмір квартплати – в середньому 3 гривні за квадрат / Ян Пругло // Електронне інтернет-видання «Полтавщина» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poltava.to/news/46584/>

УДК 314.7.331

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: МАСШТАБИ, ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Панова Яна Григорівна

здобувач ВО СВО «Бакалавр» за спеціальністю «Менеджмент»

Науковий керівник – **Рудич Алла Іванівна,**

к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Проблема трудової міграції для України є однією з найактуальніших у соціальній економіці, адже останніми роками все більше і більше українців виїжджають за кордон в пошуках роботи й вищого рівня якості життя загалом.

Хвиля від'їзду наших співвітчизників в багатші країни в Україні почалась у 90-х роках минулого століття та з роками лише посилювалась.

За оцінкою Центру економічної стратегії, у період з 2015 по першу половину 2017 року близько 16 % працездатного населення було задіяне у трудовій міграції. Достеменної інформації про кількість наших співвітчизників, які живуть і працюють за кордоном, нині немає. У Міністерстві закордонних справ називають приблизну кількість – 5 мільйонів трудових мігрантів, щомісячно Україну залишає приблизно сто тисяч.

Тенденція до виїзду за кордон, скоріш за все, продовжиться й в подальшому. Як показують соціологічні дослідження, 33% українців уже цікавилися можливостями працевлаштування за кордоном. 64% опитаних зізналися, думають про еміграцію з надією отримати кращі умови для життя. Бажання забезпечити краще майбутнє для дітей як причину переїзду в іншу країну називали 34%, відсутність достойної роботи в Україні – 23%, бажання отримати кращу освіту – 12%. [1]

За даними Державного комітету статистики, 71% українських трудових мігрантів головною причиною міграції назвали низьку зарплату в Україні. [3]

Головною причиною, через яку українці продовжують їхати і на заробітки, і на постійне проживання за кордон, є різниця в оплаті праці. Якщо в Україні середня зарплата на рівні €260, то у Польщі €950, в Чехії – €870, Італії – €2162, Німеччині – €2838, Ірландії – €3100. [5] З огляду на це, зростання середньої зарплати до 10 тис. грн, яке обіцяє уряд, для заробітчанин не стане аргументом, щоб працювати вдома.

Країни, до яких емігрують українці, безумовно, отримують низку позитивних ефектів, зокрема:

1. Економію фірм за рахунок нижчої оплати праці іммігрантів та в результаті того, що праця іноземних робітників дає змогу знизити загальний рівень заробітної плати.

2. Омолодження трудових ресурсів та населення в цілому.

3. Грошові перекази емігрантів на батьківщину сприяють розширенню реалізації товарів країн імміграції за кордоном.

Для України ж трудова міграція має переважно негативні наслідки, головними з яких є кадровий голод та погіршення демографічної ситуації.

Безумовно, є і позитивні моменти трудової міграції. Наприклад, за даними НБУ розміри грошових переказів заробітчанин в Україну становить 9 мільйонів доларів, що перевищує рівень прямих інвестицій в Україну. [2]

Перекази від «заробітчанин» є допомогою для сімей трудових мігрантів, фінансовим підґрунтям створювати власний бізнес. Так само серед позитивів трудової міграції – надбання українцями нових знань та вмінь, прискорення обміну технологіями, розширення можливостей для підприємництва (стартовий капітал, ідеї). На жаль, такий позитивний вплив є короточасним, адже якщо мігранти залишаються за кордоном, припиняється великі обсяги валюти, що заходить у країну.

Над питанням «Як зупинити трудову міграцію?» працюють багато вітчизняних фахівців, узагальнюючі їх пропозиції, ми вважаємо найбільш ефективними наступні заходи:

- середня зарплата українця повинна бути не нижче 12 тис. грн і не менше 2/3 середньої заробітної плати в країнах Східної Європи;
- українським роботодавцям потрібно розвивати технології та менеджмент, робити інвестиції в освіту своїх найкращих працівників;
- треба точно діагностувати демографічну ситуацію в країні. Для того, щоб оцінити реальну картину і прогнозувати хоча б на 10 років вперед, необхідно провести перепис населення;
- необхідно досягнути економічного підйому в країні, підвищення загального рівня життя в країні.

Список використаних джерел:

1. Білозір М. Трудова міграція: куди їдуть українці та чому не хочуть працювати вдома / М. Білозір // Західна інформаційна корпорація [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://zik.ua/news/2018/04/02/trudova_migratsiya_kudy_idut_ukraintsi_ta_chomu_ne_hochut_pratsyuvaty_vdoma_1297401
2. Бойко Л. Ціна мігрантів для сучасної економіки України. Статистика / Л.Бойко // Місто [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://mi100.info/2018/05/26/tsina-migrantiv-dlya-suchasnoyi-ekonomiky-ukrayiny-statystyka/>.
3. Жолобович І. Трудова міграція: чому українці їдуть з країни і як їх повернути? / І.Жолобович // 24 Канал [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://24tv.ua/trudova_migratsiya_chomu_ukrayintsi_yidut_z_krayini_i_yak_yih_po_vernuti_n1026342.
4. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. // В.В.Козик, Л.А.Панова, Н.Б.Даниленко. – К. : Знання, 2008. – 406 с. [Електронний ресурс] —Режим доступу : http://infolibrary.com/content/7872_Naslidki_dlya_krain_immigracii.html.
- 5.Список країн за середньою місячною зарплатнею: [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Список_країн_Європи_за_середньою_місячною_зарплатнею.

УДК – 331.5(477.53)

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ НА ПОЛТАВЩИНІ

Погребняк Людмила Павлівна,
викладач вищої категорії (аспірант ПДАА)
Лосенко Оксана Анатоліївна,
студентка групи ОО-31
Полтавський кооперативний коледж, м. Полтава

Ринок праці – система відносин, які склалися у суспільстві з приводу купівлі-продажу специфічного товару – «робочої сили». Наразі ринок праці включає також в себе політичні, соціальні та економічні відносини. Саме ці відносини найкраще описують сучасний стан та рівень розвитку ринку праці наданому етапі. Учасниками даних процесів виступають: держава, підприємці та працівники.

Основний товар на ринку праці – робоча сила – володіє фізичними та моральними якостями, які використовуються у ході виробничого процесу [1].

Ринок праці Полтавської області наразі має свої специфічні особливості, які потребують аналізу. Тому вирішено прослідкувати тенденції, що склалися на ринку праці за показниками зайнятості населення та рівнем безробіття.

Проблеми вивчення ринку праці, його стан та можливості розвитку були основоположними для досліджень таких науковців Качан Є. П., Богиня Д. П., Горілий А. Г., Воротіна Л. І. та багато інших. Проте протягом останніх років ситуація є достатньо нестабільною та потребує аналізу сучасного стану розвитку ринку праці у Полтавській області та шляхів вирішення.

Відомо, що ринок праці є динамічною системою, комплексом соціально-трудових відносин щодо умов наймання, використання й обміну робочої сили.

В таблиці 1 наведено показники, які характеризують стан та динаміку економічної активності населення Полтавської області за останні роки. Протягом 2005-2015 рр. спостерігається негативна тенденція до зменшення кількості економічно активного населення. Якщо аналізувати населення у віці 15-70 років, то за вказаний період показник зменшився на 40,7 тис. осіб, або на 6,0 %, що свідчить про зменшення трудового потенціалу в регіоні. Рівень зайнятості населення – один із найважливіших макроекономічних показників, який впливає на економічний та соціальний розвиток країни.

Також з 2005 р. по 2017 р. спостерігається поступове зменшення кількості зайнятого населення на 65,1 тис. осіб, або на 10,4 %. Рівень зайнятості чоловіків вищий, ніж жінок. Водночас за цей період відбулося збільшення кількості безробітних на 91,4 тис. осіб (45,3%) [2].

Таблиця 1

**Динаміка економічно активного населення,
2005 – 2017 рр., тис. осіб**

Показники	Роки							2017 р. у % до 2005 р.
	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017	
1. Економічно активне населення	744,5	714,0	706,0	681,2	664,3	653,0	653,3	87,8
✓ працездатного віку	681,0	661,6	662,5	660,7	649,1	638,4	640,3	94,0
✓ старше працездатного віку	63,5	52,4	43,5	20,5	15,2	14,6	13,0	20,5
2. Зайняті	960,	644,8	648,3	602,9	583,6	570,4	575,0	59,9
✓ працездатного віку	627,1	592,4	604,8	582,8	568,5	555,8	562,0	89,6

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

✓ старше працездатного віку	63,2	52,4	43,5	20,1	15,1	14,6	13,0	20,6
3.Безробітні	54,2	69,2	57,7	78,3	80,7	82,6	78,3	144,5
✓ працездатного віку	53,9	69,2	57,7	77,9	80,6	82,6	78,3	145,3
✓ старше працездатного віку	0,3	0	0	0,4	0,1	0	0	0
4.Економічно неактивне населення	438,9	411,9	384,6	401,1	411,7	417,4	411,2	93,7
✓ працездатного віку	249,1	237,4	230,6	233,6	244,9	255,8	240,7	96,6
✓ старше працездатного віку	189,8	174,5	154,0	167,5	166,8	161,6	170,5	89,8

Джерело: розраховано за даними [2]

За результатами вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності кількість зайнятого населення віком 15–70 років у 2017 р. становила 575,0 тис. осіб, а кількість безробітних – 78,3 тис. осіб.

Рівень зайнятості населення віком 15–70 років порівняно з 2016 р. збільшився на 0,7 в. п. та склав 54,0%, а серед населення працездатного віку – на 1,6 в. п. та 63,8% відповідно.

Рівень безробіття серед економічно активного населення віком 15–70 років зменшився з 12,6% у 2016 р. до 12,0% у 2017 р. В цілому, наша область має найгірші показники по безробіттю. Загальна кількість безробітних складає 80,7 тис. осіб, зайнята частина населення – 583,6 тис., а частина економічного активного населення складає 664,3 тис. осіб. Проте викликає занепокоєння факт зростання чисельності безробітних по відношенню до економічно активного населення: у 2010 р. цей показник складав 8,1 %, а у 2016 р. - вже 9,3 %.

У 2017 р. було створено 9,7 тис. нових робочих місць або майже 40% від запланованого, за рахунок фізичних осіб-підприємців.

У Полтавській області спостерігається високий рівень само зайнятості населення, що складає 7,2 тис. осіб. Ці люди працюють в таких сферах, як ІТ-технології, бухгалтерські послуги, журналістика, дизайн; репетиторства, ремонт і будівництво в приватному секторі, сантехнічні роботи, електропобутові послуги, пошив та ремонт одягу, манікюр, педикюр, ремонт побутові техніки, догляд за дітьми та особами похилого віку, прибирання будинків, послуги з перекладу та фото послуги, працевлаштування за кордоном, тощо[3].

На нашу думку, основними шляхами вирішення проблем безробіття є:

- ✓ зменшення податків для підприємств за умов збереження робочого місця;
- ✓ створення нових робочих місць;
- ✓ надання зручних умов для розвитку малого бізнесу та приватної діяльності безробітних
- ✓ покращити умови для самозайнятості;
- ✓ підприємці повинні мати стимул до навчання, перекваліфікації;
- ✓ відновлювання ринку праці.

Отже, тільки активне населення допоможе зменшити рівень безробіття і покращити статистику Полтавської області по безробіттю. Тому на сьогодні це питання є досить популярним для пошуку удосконалення цієї проблеми. Необхідністю є залучення молоді. На мою думку, тільки молодь має вміння користуватися новітніми технологіями, цікаві та перспективні ідеї, які зможуть вивести економіку на новий та кращий рівень вперед.

Список використаних джерел:

1. Балановська Т. І., Гоголя О. П., Драгнєва Н. І. Ринок праці: реалії і перспективи. Київ: Національний університет біоресурсів і природокористування України. 2012. С. 17-23.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 02.10.2018).
3. Статистичний щорічник Полтавської області за 2016 рік / за ред. Л.М. Безхлібняк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Полтавській області. Полтава: «Полтавський літератор», 2017. 408 с.

УДК 338

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Ревуцька Алла Олександрівна,

доцент кафедри економіки,

Ніколайчик Вадим Юрійович

магістр спеціальності економіка,

Черниш Ольга Іванівна,

бакалавр спеціальності економіка

Уманський національний університет садівництва, м. Умань

Актуальність і значимість досліджень методів управління економічної стійкості підприємства зумовлені тим, що в умовах сучасної економіки на підприємство діє багато різноманітних негативних факторів, які можуть похитнути його стабільне та прибуткове існування. Будь-яке підприємство як соціально-економічна система незалежно від галузевої приналежності і форми власності може успішно функціонувати у зовнішньому середовищі, якщо воно має відповідний запас стійкості, який дає змогу освоювати нові ринкові правила гри, нові способи фінансово-господарської діяльності і змінюватися з тією ж швидкістю, що й зовнішнє середовище [1].

Основною метою управління економічної стійкості підприємств є пошук і вибір основних кількісних показників-індикаторів їх фінансово-господарської діяльності. Визначення ґрунтується на таких принципах:

- виділення найбільш значущих показників, що впливають на економічну стійкість підприємства, оскільки необмеженість показників носитиме характер ускладненості для практичної реалізації;

- згрупування показників повинне забезпечувати моніторинг взаємозв'язку показника з факторами ендogenous та екзогенного середовища для подальших рішень та необхідності усунення негативного впливу факторів на економічну стійкість підприємств легкої промисловості;
- показники-індикатори мають бути зрозумілими щодо методики їх розрахунку;
- економічна оцінка стійкості повинна розраховуватися для конкретних умов конкретної галузі [1].

Можна погодитися і з тими дослідниками, які стверджують, що значна кількість запропонованих методичних підходів до розрахунку економічної стійкості носить не комплексний характер, тому не дає змоги повною мірою забезпечити підприємців, особливо легкої промисловості, дієвим інструментарієм ефективного управління в сучасних глобалізованих умовах.

Сьогодні однією з проблем оцінки економічної стійкості підприємств є відсутність якісного інструментарію вибору варіацій управлінських рішень. Частіше вибір показників науковці базують на визначенні складників, які визначаються сутністю і значенням у діяльності підприємства, що відображають лише окремі аспекти економіки підприємства. Методи оцінки перспективних рівнів економічної стійкості повинні враховувати й ті зміни, які відбуваються безпосередньо на підприємстві під впливом трансформаційних процесів (наприклад, в організаційній культурі). Стійкість повинна забезпечуватися в будь-яких умовах і ситуаціях, що виникають як у зовнішньому та внутрішньому середовищі [2].

Спроб визначення економічної стійкості з урахуванням рівня організаційної культури підприємства та його впливу як однієї з головних конкурентних переваг у легкій промисловості не виявлено. Подолати обмеження зазначених методик економічної стійкості можливо лише шляхом застосування інтегрального підходу, який охоплював би найважливіші показники, що оцінюють усі аспекти діяльності підприємств легкої промисловості, в тому числі й рівня організаційної культури.

Своєю чергою, структурні складники економічної стійкості формуються групою часткових показників, кожен з яких має різну статистичну вагу. Визначення ваги оцінюється експертним методом. Удосконалюючи теоретико-методологічне підґрунтя стосовно підходів до визначення економічної стійкості було виокремлено групу показників, які характеризують параметри внутрішнього середовища та ефективність суб'єкта господарювання.

Перша група показників є головним компонентом визначення економічної стійкості і визначає фінансову стійкість підприємства. Друга група показників визначає виробничу стійкість підприємства, яка показує рівень технічного та технологічного забезпечення, організацію виробництва та дасть змогу своєчасно здійснити модернізацію основних фондів відповідно вимогам сучасної конкурентоспроможної якості продукції. Третя група включає показники, що враховують практичний досвід економічно розвинених країн, які

доводять, що успіх підприємств тісно пов'язаний із застосуванням маркетингової діяльності. Четверта група оцінює інноваційно-інвестиційний стан підприємства. Сучасні трансформаційні перетворення ринку змінюють стратегію і тактику управління підприємством [2].

У результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що такий вплив на результати праці промислово-виробничого персоналу, фінансово-господарську діяльність підприємства, його конкурентні позиції на ринку, на економічну стійкість і стабільність здійснює головна компонента підприємства – організаційна культура. Отже, оцінювання економічної стійкості підприємства та розроблення подальших стратегій повинні враховувати рівень організаційної культури підприємства.

Список використаних джерел:

1. Сергєєва О.В. Управління економічною стійкістю торговельного підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О.В. Сергєєва. – Донецьк, 2009. – 23 с.
2. Ячменьова В.М. Забезпечення стійкості діяльності промислових підприємств : автореф. дис. докт. екон. наук : спец. 08.00.04 / В.М. Ячменьова. – Луганськ, 2008. – 32 с.

УДК 314.174

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА
ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОЇ
ОБЛАСТІ**

Скворцов Роман Андрійович,

Студент 3 курсу

Факультет економіки, управління та інформаційних систем
Бердянський університет менеджменту і бізнесу, м. Бердянськ

Однією із основних передумов інтенсивного розвитку економіки регіону є ефективне формування та використання трудового потенціалу. Перебіг кризових явищ в усіх сферах соціально-економічної діяльності, незбалансований розвиток сучасної економіки країни, високі темпи депопуляції населення та нестабільне становище на ринку праці обмежують можливості регіону у формуванні конкурентоспроможного трудового потенціалу.

Природною основою формування трудового потенціалу є населення регіону. Слід зазначити, що сучасна демографічна ситуація населення України визначається як кризова. Надзвичайно високі темпи депопуляції країни негативно відобразилися і на демографічній ситуації на регіональному рівні, так станом на 2014 рік чисельність наявного населення Запорізької області становила 1765,9 тис. осіб, а у 2017 році даний показник дорівнював 1739,5 тис. осіб. Отже, за останні чотири роки чисельність населення Запорізької області знизилася на 1,5%. Природне скорочення населення у 2014 році становило –

9060 осіб, у 2015 році – 11487 осіб, у 2016 році – 12465 осіб, а у 2017 році смертність перевищила народжуваність на 13603 осіб [1]. Таким чином ситуація у Запорізькій області відзначається високою інтенсивністю природного зменшення населення, за досліджувані роки даний показник зріс на 50,1%. На регіональному рівні міграція виступає другим за значенням після природного руху джерелом формування працездатного населення, спричиняє кількісні й якісні зміни у чисельності та структурі складу населення, має вплив на рівень трудового потенціалу. За період від 2014 року до 2017 спостерігаємо перевищення кількості вибулих над кількістю прибулих, так у 2014 році міграційне скорочення населення становило 847 осіб, у 2015 році – 797 осіб, вже у 2016 році даний показник становив 1689 осіб, а у 2017 сягнув найвищої позначки 2714 осіб, у порівнянні із 2014 роком він збільшився у три рази. [1]. Негативний вплив міграції на формування та використання трудового потенціалу зумовлений передусім тим, що міграційні процеси охоплюють працездатне населення молодого та середнього віку. Багато українців змушені працювати за кордоном через важкі життєві умови, неспроможність професійно реалізуватися та низьку оплату праці.

Процес відтворення трудового потенціалу слід розглядати в контексті тих тенденцій, які проявляються на ринку праці. Одним із найважливіших показників формування та використання трудового потенціалу є показник економічно активного населення, який об'єктивно відображає стан трудового потенціалу регіону. За даними обстежень вітчизняного ринку праці кількість економічно активного населення Запорізької області у віці 15 -70 років у 2014 році склала 844,8 тис. осіб, що становить 63,6% до населення відповідної вікової групи, у порівнянні із 2017 роком частка економічно активного населення знизилася до 805,9 тис. осіб, що склало 61,8 % до населення відповідної вікової групи [2]. Таким чином, за останні чотири роки кількість економічно активного населення Запорізької області знизилася на 4,6%. За результатами обстеження населення Запорізької області ситуація на ринку праці залишається напруженою та супроводжується скороченням попиту на робочу силу (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка показників ринку праці Запорізької області за період
від 2014 до 2017 рр.**

Роки	Зайняте населення у віці 15-70 років	Безробітне населення у віці 15-70 років	В середньому, тис. осіб у % до населення відповідної вікової групи	В середньому, тис. осіб у % до економічно активного населення відповідної вікової групи
2014	773,5	58,2	71,3	8,4
2015	745,1	56,4	80,4	9,7
2016	734,9	56,0	81,4	10,0
2017	719,7	55,2	86,2	10,7

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

Відх. 2017 до 2014 у %	-7	х	20,9	х
---------------------------	----	---	------	---

Джерело: складено автором за даними [2].

За даними таблиці видно, що кількість зайнятого населення зменшується щорічно. За досліджувані роки даний показник скоротився майже на 7%. Відповідно, в протиставу показник кількості безробітних демонструє динаміку зростання. За чотири роки безробітних у Запорізькій області збільшилося на 20,9%. Отже, обсяги та рівень зайнятості населення в регіоні є низькими, хоча в порівнянні з іншими регіонами країни Запорізька область має середні показники.

Отже, аналіз соціально-демографічних чинників трудового потенціалу Запорізької області, показав, що ситуація є доволі напруженою та складною. Вона характеризується інтенсивністю депопуляції населення, зумовленою високими темпами природного скорочення та міграційними процесами, зменшенням попиту на робочу силу, що супроводжується зниженням рівня зайнятості та ростом безробіття.

Список використаних джерел:

1. Демографічна та соціальна статистика. Населення та міграція // Головне управління статистики у Запорізькій області: офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>
2. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Зайнятість та безробіття // Головне управління статистики у Запорізькій області: офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>

УДК 331.101.262: 339.9

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

Скворцова Ольга В'ячеславівна,
Старший викладач кафедри менеджменту і туризму
Бердянський університет менеджменту і бізнесу,
м. Бердянськ

На сьогоднішній день людський капітал виступає однією з головних передумов соціально - економічного розвитку. Актуальності набирає питання поглибленого вивчення та оцінки тенденцій та факторів, що визначають стан, рівень та перспективу якісної динаміки людського розвитку населення України.

Найбільш популярним методом оцінки людського капіталу вважають Індекс людського розвитку (ІЛР) – інтегральний показник, що розраховується щорічно для міждержавного порівняння і вимірювання рівня життя, довголіття і освіченості. Пропонуємо розглянути дані показники, як основні характеристики людського капіталу.

Одним з найважливіших показників ІЛР є ВВП у розрахунку на одну

особу. Для аналізу ВВН на душу населення попередньо з'ясуємо загальний рівень ВВП та динаміку чисельності населення (таблиця 1).

Таблиця 1

ВВП на душу населення в Україні за 2013 – 2017 рр.

	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення (%)
Наявне населення, тис. осіб	45482,7	43721,8	42836,0	42668,4	42485,5	- 6,6
ВВП України, млн дол.	183310,0	131805,0	90615,0	93270,0	112154,0	- 38,8
ВВП на душу населення, дол.	4030,3	3014,6	2115,4	2186,1	2639,8	- 34,5

Джерело: складено та розраховано автором за даними [1].

Аналіз даних таблиці показує, що чисельність населення знижується з кожним роком. Так за досліджуваний період скорочення населення держави становило 6,6%. Провідну роль в даному процесі відіграли природне зниження населення та негативне міграційне сальдо. Показник ВВП також демонструє динаміку зниження, яка складає 38,8%. За останні п'ять аналізованих років ВВП на душу населення зменшився на 1390 долари, на 34,5%. Така негативна тенденція розвитку економічного становища України була зумовлена нестабільним політичним становищем та стрімким обесціненням національної валюти.

Щодо середньої тривалості життя населення маємо позитивну тенденцію зростання значення показника за досліджувані роки на 0,6 роки, так у 2013 році він становив 71,37 роки, а у 2017 році – 71,98 років [2]. Але невтішним залишається той факт, що між Україною та іншими країнами залишаються значні відмінності, коли йдеться про довголіття населення. За Індексом рівня тривалості життя різних країн, розроблений ПРООН у 2016 році, Україна посідає 111е місце серед 190 країн світу, на той момент тривалість життя українців становила 71 рік [3]. Лідируючу позицію в світовому рейтингу займає Гонконг, де показник рівня продовження життя сягнув 84 роки. Японці, Італійці та Швейцарці живуть в середньому 83 роки, мешканці Іспанії, Ізраїлю, Франції та Канади живуть приблизно 82 роки [4].

Оцінка рівня освіти здійснюється на основі показника середньої тривалості навчання в країні. За період 2013 – 2017 рр. середня тривалість навчання українців знизилася на 0,2 роки, у 2013 вона складала 15,2 роки, 2014 – 2016 рік трималася на відмітці 15,3 роки, а у 2017 знизилася до 15,0 роки. За показником тривалості навчання Україна посідає 43е місце з 190 країн світу за рейтинговою оцінкою ПРООН [3,4]. Так у Австралії в середньому людина навчається 22 роки, у Ірландії, Данії, Ісландії та Бельгії в середньому 19 років, у Нідерландах та у Новій Зеландії на навчання витрачають 18 років, в Іспанії та Норвегії та Німеччині – 17 років [4].

Дослідивши основні індикатори людського розвитку особливу увагу слід звернути на узагальнюючий показник, яким виступає індекс людського розвитку. В оновленій статистиці ПРООН представляє тенденції розвитку

Таблиця 2

Значення індексу людського розвитку в Україні за 1913 – 2017 рр.

Роки	2013	2014	2015	2016	2017
ІЛР	0,746	0,748	0,743	0,746	0,751

Джерело: складено автором за даними [4].

ПРООН представляє Індекс людського розвитку для 189 країн і територій, визнаних ООН. За 2017 рік Україна отримала значення ІЛР 0,751, що є вищим за середнє значення для країн у групі з середнім рівнем ІЛР, який становить 0,6 – 0,5, та нижчим за середнє значення для країн з дуже високим рівнем ІЛР, що складає 0,9 – 0,8. Загалом в Україні спостерігається тенденція до поступового покращення в сфері людського розвитку, але попереду ще чимало роботи: Україна перебуває на 88 місці у рейтингу з 189 країн, для яких вираховується ІЛР. Проте такий показник все ж дозволив країні потрапити у вищу категорію людського розвитку.

Список використаних джерел:

1. Валовий внутрішній продукт: Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Програма розвитку ООН: Доповідь про людський розвиток 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/2016report>
- Програма розвитку ООН: Звіти з розвитку людини. Данні з людського розвитку (1990-2017 роки) [Електронний ресурс]. — Режим доступу:
5. Рейтинг країн світу по рівню тривалості життя: Аналітичний портал "Гуманітарні технології" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/lifeexpectancyindex/lifeexpectancyindexinfo>

УДК 330

ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИВАТИЗАЦІЇ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Шульга Вікторія Юріївна,
здобувач вищої освіти,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Поняття приватизації вживається в економічному і формально-юридичному розумінні. У науковій літературі відсутнє єдине, загальноприйняте визначення терміна "приватизація". Наприклад, у тлумачному словнику термін «приватизація» визначається як передача державної або муніципальної власності (земельних наділів, промислових підприємств, банків, засобів транспорту та зв'язку, акцій, культурних цінностей тощо) за плату або безкоштовно у приватну власність [1]. У економічній літературі можна знайти визначення приватизації як трансформації будь-якої форми власності у приватну, процесу переходу в приватну власність об'єктів, заснованих на державній, змішаній або колективній власності. У наукових джерелах, зокрема, зазначається, що приватизація як форма роздержавлення власності відображає процес докорінної трансформації відносин власності з метою формування приватного сектору як передумови підвищення соціально-економічної ефективності господарювання й піднесення суспільного добробуту на основі становлення та відтворення ринкових відносин, підприємницького середовища, конкуренції [2].

Наприклад, Л.Чуприна, досліджуючи процес приватизації, зазначає, що приватизація в широкому значенні як один з аспектів загальної політики урегулювання економіки означає уповільнення темпів розширення або навіть скорочення державного сектору, що зумовлює збільшення вкладу приватного сектору в господарський розвиток, наголошуючи на комплексності приватизації та зумовленості процесу зміною політико-економічних умов, посиленням впливу ринкових сил. У вузькому розумінні, на думку зазначеного вище автора, приватизація означає не політику, яка охоплює всі сектори економіки, а повну (або часткову) передачу прав власності на капітал відповідного державного підприємства акціонерному товариству або приватній особі [3].

Порядок приватизації державного майна передбачає: опублікування списку об'єктів, які підлягають приватизації, у виданнях державних органів приватизації, місцевій пресі; прийняття рішення про приватизацію об'єкта на підставі поданої заяви або виходячи із завдань Державної програми приватизації та створення комісії з приватизації; опублікування інформації про прийняття рішення про приватизацію об'єкта; проведення аудиторської перевірки фінансової звітності підприємства, що приватизується (за винятком об'єктів малої приватизації); затвердження плану приватизації або плану розміщення акцій відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації та корпоратизації, та їх реалізацію [4].

Основними позитивними сторонами приватизації є: підвищення ефективності виробництва та мотивації до праці, підвищення ефективності функціонування приватного капіталу; модернізація виробництва; впровадження новітніх технологій та видів продукції; запровадження сучасного менеджменту; поліпшення фінансово-господарського стану підприємств та підвищення ефективності виробництва; зростання надходжень до бюджету; створення умов

для розвитку малого та середнього бізнесу; зростання кількості робочих місць; розвиток ринкових інституцій; прискорення структурної перебудови; поліпшення інвестиційного клімату; створення умов для сталого розвитку економіки та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Та, на противагу позитивним сторонами приватизації, є й негативні: стратифікація та різка поляризація населення за доходами; зниження рівня соціальних гарантій; монополізація ринків; розвиток нелегального бізнесу та зростання тіньового сектору економіки; підвищення рівня корупції та хабарництва [3].

Отже, підсумовуючи усе вищесказане, можна зробити висновок, що сутність приватизації полягає у зміні державної форми власності на різновиди приватної, що передбачає певні економічні цілі. Приватизація має свої переваги й недоліки та попри все, сприяє структурній перебудові економіки та її стабілізації з обмеженням монополізму та розвитком конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір. - Рівне : НУВГП, 2008. - 264 с.
2. Базилевич В. Д. Економічна теорія : Політекономія : підручник / В. Д. Базилевич. - К. : Знання-Прес, 2008. - 719 с.
3. Скиба М. Приватизація як інструмент структурних перетворень в економіці України: поняття, основні проблеми та шляхи їх вирішення. [Електронний ресурс] / Економіка та управління підприємствами і національним господарством. Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. - С. 125-133 - Режим доступу : <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2010-4-18.pdf>
4. Поняття й засоби приватизації. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_theory/22477/

УДК 658

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ З ЕТИКИ БІЗНЕСУ ПРИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІНАХ

**Юр'єва Ірина Анатоліївна, доцент
Машарова Альона Генадіївна, магістр
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків**

Будь-який розвиток організацій потребує детального врахування всіх складових системи організації в цілому, особливо, це стосується людського фактору, взаємовідносин у колективі. Серед основних принципів етики бізнесу при організаційних змінах можна виділити наступні:

- урахування емоцій, почуттів і реакції тих, кого торкаються зміни

(емпатія);

- надання марних обіцянок, що все і всі будуть у виграші;
- необхідне інформування про передбачувані зміни, втягування працівників (участь у змінах),
- дотримання балансу новацій і традицій;
- неможливість руйнувати старе, не побудувавши нове;
- усвідомлення, що неможливо починати зміни без необхідних ресурсів на їх проведення;
- налагодження діалогу (ініціювання змін не тільки зверху вниз, але і знизу нагору);
- сприяння участі різних рівнів управління і функціональних підрозділів

Для забезпечення ефективності принципів бізнес-етики звичайно необхідні: точний діагноз проблем, відбір ключових об'єктів для реформування, застосування комплексу найбільш підходящих методів, які сприяють організаційним перетворенням. Соціальна етична поведінка розглядається за своїм сутнісним змістом та має позитивний характер. Під позитивною (перспективною) соціальною етичною поведінкою потрібно розуміти добровільне і свідоме використання, виконання, дотримання суб'єктами суспільних відносин приписів соціальних норм. Під негативною (ретроспективною) соціальних норм заходів впливу, передбачених цими нормами. Соціально-етична відповідальність бізнесу має дві форми реалізації: добровільну – виражену в обов'язку суб'єкта виконувати приписи соціально-етичних норм його правомірною поведінкою і реакцією на нього, і примусову – виражену в обов'язку порушника соціально-етичних норм підпорядкуватися різноманітним заходам суспільного і (або) державного примусу. Виділяють об'єктивні і суб'єктивні підстави відповідальності особи [1, с. 11].

Існує низка основних причин, які можуть привести до конфронтації в організації і конфліктам в ній:

- розбіжність у думках із приводу послідовності виконання робіт(особливо тоді, коли проект вимагає залучення великої кількості фахівців різного профілю, яким важко виробляти єдину точку зору);
- виникнення спірних адміністративних питань (кому конкретно повинен підкорятися керівник проекту, які функції йому визначати, з ким він повинен перебувати в постійному контакті, хто повинен встановлювати оперативні виробничі плани);
- розбіжності з технічних питань (коли проект складний, можлива безліч альтернативних рішень);
- розбіжності із приводу використання фахівців (хтось із керівників намагається усунути фахівців високої кваліфікації або передає працівників, менш потрібних у його підрозділі);
- претензії до керівника проекту із приводу вартості окремих видів робіт (не всі фахівці можуть бути задоволені оплатою своєї праці, особливо

якщо проект важливий);

— розбіжності відносно графіків виконання робіт (когось із функціональних керівників і їх фахівців не завжди влаштовують строки виконання проектних робіт).

Залежно від характеру і динаміки процесів, які відбуваються, впроваджені принципи бізнес-етики можуть втілюватись у дві різні форми: еволюційну та революційну. Крім того, виділяють прогресивний розвиток (перехід від нижчого до вищого або від менш зробленого до більш досконалого); і регресивний розвиток (тобто деградацію). Прогресивний розвиток характеризується підвищенням рівня організації системи управління (впровадження підходів з бізнес - етики), який у свою чергу удосконалює і систематизує процеси організаційних перетворень в керуванні бізнесом.

Існує проблема оцінки ефективності (економічності) заходів щодо розвитку організації. Можна виділити формальні (бізнес) аспекти перетворень і неформальні (соціальні) аспекти. Існує поняття організаційного айсберга, де на поверхні перебувають формальні компоненти організації, схованими виявляються поведінкові (неформальні, соціально - психологічні) аспекти, пов'язані з людським фактором. Для забезпечення ефективності впровадження принципів бізнес-етики необхідні: точний діагноз проблем, відбір ключових об'єктів для реформування, застосування комплексу найбільш підходящих методів з бізнес-етики [2, с. 76].

З точки зору втілення основних підходів з бізнес-етики опір змін відбувається в силу трьох основних причин: невизначеності наслідків змін, відчуття особистих втрат і переконання, що зміни нічого гарного для організації не принесуть. Подолати опір змін допоможе облік неформальних аспектів організації, зокрема вивчення взаємозумовлених стосунків в організації та урахування впливу людського фактору.

Список використаних джерел:

1 І. А. Юр'єва, В.А.Вакулюк, М.О.Пархоменко Бізнес-Етика трудових відносин на підприємстві як напрямок психології управління// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Економічні науки – Х. : НТУ «ХПІ», 2017. – № 46 (1267). – С.9.– 14– Бібліогр.: 9 назв. – ISSN . 2519-4461

2. А. Юр'єва Впровадження підходів з етики бізнесу в інформаційно-комунікаційному забезпеченні економічної безпеки підприємства // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Економічні науки – Х. : НТУ «ХПІ», 2017. – № 45(1266) . – С.75.– 79 – Бібліогр.: 9 назв. – ISSN . 2519-4461

УДК 658

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕТИКИ БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Юр'єва Ірина Анатоліївна, доцент
Погоріла Наталія Сергіївна, магістр
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків

Функціонування будь-якої організації можливо лише за умови її постійного розвитку та удосконалення управління. Проблеми впровадження системи бізнес-етики, ефективних методів управління підприємством науково-практичного та методологічного характеру висвітлено в роботах багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. Значну їх кількість присвячено питанням бізнес-етики трудових відносин та психології управління на різних рівнях. Теоретичні та практичні питання моделювання бізнес-етики процесів та психології управління знайшли відображення в роботах Бочарової С.П., Землянської Є.В., Винославської О.В., Малигіної М.П. та ін.. Вклад у дослідження етики, відповідальності трудових відносин на підприємстві внесли відомі вчені-економісти: Бондаренко А. В., Вінніков В. С., Ляшенко О. М., Жирков С. Ф., Плетникова І. Л., В. Шликов, Кірієнко А. В. [1, с. 9].

Впровадження елементів бізнес-етики в зміни організації полягає в тому, щоб провести такі трансформації, які підвищили б ефективність (прибутковість) її діяльності. Розвиток бізнес-ідей являє собою цілеспрямовану та закономірну зміну основних елементів організації або свідомості співробітників. Кожен з факторів зовнішнього та внутрішнього середовища може стати передумовою до змін, але потреба в цьому виникає в умовах конкурентного ринку. У зовнішньому середовищі організації важливу роль відіграють такі фактори як екологія, політичні обставини, чинне законодавство, етика, культура, попит та пропозиція на ринку і стан конкуренції в галузі. До факторів внутрішнього середовища можна віднести: зміну цілей і завдань організації, зміну керівництва, структурні зміни в складі трудового колективу, особливості організаційної поведінки. Розвиток буває прогресивним (перехід від нижчого до вищого або від менш зробленого до більш досконалого) і регресивний розвиток (тобто деградація). У якості основних джерел розвитку виступають менеджмент, консалтинг, стратегічне управління, управління організаційними змінами, управління персоналом і організаційна поведінка, соціальне проектування і ділові ігри, економічна наука, політологія [1, с. 10].

Узагальнена процесуальна бізнес-модель розвитку та удосконалення складається з п'яти етапів:

- початок перебудови (ініціюється зовнішнім або внутрішнім консультантом або керівництвом);
- діагностика проблеми;

- визначення перетворень;
- здійснення перетворень;
- оцінка і підтримка результатів

У найбільш загальному виді започаткування концепції розвитку організації являє собою цілеспрямовану і закономірну зміну її основних елементів або свідомості її співробітників із врахуванням елементів бізнес-етики. В якості організації усвідомлюємо підприємство як складну соціально-економічну систему.

По - перше, підприємство - це суб'єкт господарської діяльності і певний вид бізнесу (економічної системи).

По-друге, підприємство - це соціально-етична система, яка об'єднує людей. Під розвитком організації із впровадженням елементів бізнес-етики розуміємо процес прогресивних якісних змін підприємства в системі економічних та соціально-етичних координат.

Обмеженість моделей розвитку в рамках поведінкового підходу полягає у фрагментарності, культурній обумовленості (відносності) багатьох психологічних явищ і процесів. Тому методи американського, японського, французького менеджменту можуть не працювати в українських умовах.

Типові конфліктні ситуації, які виникають в американській практиці вивчення і подолання психологічних бар'єрів при організації проектних і програмних робіт (проранжовані за інтенсивністю проявлення). Виникають, як правило при узгодженні графіка робіт; при визначенні пріоритетів; із приводу розподілу фахівців; у результаті прийняття тих або інших технічних рішень; на основі адміністративних процедур; при визначенні вартості робіт; на ґрунті міжособистісних відносин.

Є ряд принципів етичного характеру, які важливі для бізнесу: бізнес повинен діяти як налагоджена відкрита система, щоб отримувати потрібну інформацію та надавати чіткий звіт про виконані операції; у бізнесу є влада, що відповідає соціальній відповідальності; він має вирішувати соціальні проблеми суспільства; слугує одним з факторів для прийняття рішень. Ці принципи яскраво проявляються в інформаційно-комунікаційному забезпеченні підприємства, так як через нього відбувається взаємодія установи з контрагентами, конкурентами, споживачами та соціумом. У сфері досліджень важливо не перетнути межу, при якій отримання інформації, яку потребує фірма, переходить у втручання в особисте життя людини.

Таким чином менеджери і зіштовхуються з проблемами етичного характеру, в яких проблемними питаннями є: взаємодія універсальної та корпоративної етики; соціальна відповідальність у бізнесі; застосування принципів при прийнятті рішень; шляхи підвищення етичного рівня установи чи організації; вплив цінностей на діяльність у сфері економіки та інші. В основі етики бізнесу лежать певні принципи, які покладаються на вчення філософів, науковців, які не мають протиріч з досвідом наукової та філософської думки [2, с. 76].

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

Список використаних джерел:

1 І. А. Юр'єва, В.А.Вакулук, М.О.Пархоменко Бізнес-Етика трудових відносин на підприємстві як напрямок психології управління// Вісник НТУ «ХП». Серія: Економічні науки – Х. : НТУ «ХП», 2017. – № 46 (1267). – С.9.– 14– Бібліогр.: 9 назв. – ISSN . 2519-4461

2. А. Юр'єва Впровадження підходів з етики бізнесу в інформаційно-комунікаційному забезпеченні економічної безпеки підприємства // Вісник НТУ «ХП». Серія: Економічні науки – Х. : НТУ «ХП», 2017. – № 45(1266). – С.75.– 79 – Бібліогр.: 9 назв. – ISSN . 2519-4461

СЕКЦІЯ 3

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

УДК 658

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Білокінь Вікторія Василівна,

Чирва Андрій Олексійович,

ЗВО спеціальності «Облік і оподаткування»

СВО «Магістр»

Науковий керівник – Прийдак Тетяна Борисівна,

к.е.н., ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку

Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р., зі змінами та доповненнями встановлено, що підприємство самостійно визначає облікову політику. Облікова політика є важливим правовим документом роботи бухгалтерів [1].

Основна її мета – забезпечити одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, які необхідні для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних управлінських рішень. Конкретні принципи, методи і процедури, які використовуються для складання відповідної статті фінансової звітності, утворюють елемент облікової політики.

Одним із найважливіших факторів, які впливають на результати діяльності кожного підприємства є наявність основних засобів, без яких неможливо уявити виробництво продукції (товарів, послуг).

Наказ про облікову політику є одним із найважливіших документів, які регулюють діяльність підприємства, адже він є основним підтвердженням облікової політики підприємства та захищає права головного бухгалтера при виникненні спірних питань.

Первісна вартість, як елемент облікової політики з приводу основних засобів складається із витрат, які умовно можна поділити на 3-и групи: 1) витрати, пов'язані з придбанням основних засобів (безпосередньо справедлива, або договірна вартість); 2) суми податків та зборів, які сплачуються до бюджету; 3) інші витрати, пов'язані з доведенням основних засобів до стану, придатного до використання

Первісна вартість, як елемент облікової політики з приводу основних засобів складається із витрат, які умовно можна поділити на 3-и групи: 1) витрати, пов'язані з придбанням основних засобів (безпосередньо справедлива, або договірна вартість); 2) суми податків та зборів, які сплачуються до бюджету; 3) інші витрати, пов'язані з доведенням основних засобів до стану, придатного до використання [2].

Формування облікової політики в частині основних засобів має важливе значення в організації ефективної системи управління підприємством, а тому її елементи повинні обиратись чітко, якісно й обдумано. Адже вдалий та обґрунтований вибір складових облікової політики підвищить рівень

достовірності та корисності обліково-економічної інформації, надасть можливість більш ефективно здійснювати підприємству його фінансово-господарську діяльність.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-ВР від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: Монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – С. 373.
3. Павлюк І. Облікова політика підприємства : структура, формування, зміна / І. Павлюк // Все про бухгалтерський облік. – 2014. – № 11. – С. 41 – 42.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» № 92 від 27 квіт. 2000 р. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
5. Степаненко О. І. Побудова облікової політики підприємства в частині виробничих запасів / О. І. Степаненко // Кримський економічний вісник: науковий журнал / Громадська організація «Наукове об'єднання «Economics». У 2-х частинах. – Сімферополь: Видавничий дім «Гельветика», 2014. ч. 2. – С. 206 -210.

УДК 637

ВІДОБРАЖЕННЯ ДАНИХ ПРО ВИТРАТИ В ОБЛІКОВИХ РЕГІСТРАХ ТА РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

Баклицька Марина Романівна

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
спеціальності «Облік і оподаткування»

Науковий керівник – **Тютюнник Світлана Василівна**,
к.е.н., доцент, професор кафедри організації обліку та аудиту
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Для узагальнення інформації за окремими статтями загальновиробничих, адміністративних і збутових витрат, а також інших витрат операційної діяльності (витрат на дослідження і розробки, собівартість реалізованої іноземної валюти та виробничих запасів, списання сумнівних і безнадійних боргів, втрати від операційної курсової різниці, втрат від знецінення виробничих запасів, нестач та втрат від псування цінностей, визнані пені, штрафи, неустойки та інші витрати), призначено Журнал-ордер 5.

У Журналі-ордері 5 відображаються дані за дебетом рахунку 23 “Виробництво” та всіх рахунків дев'ятого класу (90, 91, 92, 93, 94 та) у кореспонденції з кредитом рахунків, які формують собівартість продукції (прямі та загальновиробничі витрати), а також тих, які переносяться з інших Журналів ордерів [1].

У випадках, коли підприємство веде облік витрат за елементами, необхідно використовувати для узагальнення витрат Журнал-ордер 5А. Цей журнал відрізняється від Журналу ордеру 5 тим, що в ньому в розділі III Б відображаються витрати за елементами.

Після відображення витрат за елементами в розділі III Б, дані переносяться в розділ III А - витрати діяльності.

Для складання Журналів ордерів 5 і 5А використовуються дані первинних документів, накопичувальних відомостей, аркушів-розшифровок, інших журналів тощо.

На підставі первинних документів дані про витрати діяльності відображаються в облікових регістрах, інформація яких потім використовується для заповнення Головної книги та фінансової звітності (рис.1).



Рис. 1. Порядок відображення витрат діяльності при журнальній формі обліку

Доходи і витрати наводяться у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) з метою визначення чистого прибутку або збитку звітного періоду.

У статті “Фінансові витрати” показують витрати на відсотки та інші витрати підприємства, пов’язані із залученням позикового капіталу.

У статті “Втрати від участі в капіталі” відображається збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких провадиться методом участі в капіталі.

У статті “Інші витрати” відображаються собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрати від поопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати. [2].

При складанні фінансової звітності важливу роль відіграють Примітки до річної фінансової звітності, в яких щодо витрат обов’язково повинна наводитися наступна інформація:

1. Склад і сума витрат відображених у статтях “Інші операційні витрати” та “Інші витрати” Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід);
2. Склад і сума доходів і витрат;
3. Склад і сума витрат, які не включені до статей витрат Звіту про фінансові результати, а відображені безпосередньо у складі власного капіталу (крім вилучення капіталу та розподілу між власниками).
4. Автоматизація обліку на підприємстві

Список використаних джерел:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 від 30 лист. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Витрати» № 318 від 31 груд. 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

УДК 657.37:657.471.122

**ПРАВИЛА ЗАПОВНЕННЯ ТА СТРОКИ ПОДАЧІ НОВОГО ЗВІТУ З
ЄСВ**

Балабуха Дар'я Сергіївна,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальності «Облік і
оподаткування»
Науковий керівник – **Левченко Зоя Михайлівна,**
к.е.н., доцент, завідувач, професор кафедри
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Усі суб'єкти господарювання в Україні незалежно від форми власності повинні здійснювати нарахування внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на фонд оплати праці працівників. Постійні зміни у нормативно-правовій базі щодо обліку нарахування, сплати та декларування єдиного соціального внеску, вимагають від сучасного бухгалтера своєчасного здійснення уточнень, як у порядку його обліку так і при відображенні інформації про такі розрахунки у звітності підприємства [1].

Загальний Порядок формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування затверджений наказом Мінфіну від 14.04.2015 № 435 (далі - Порядок № 435). Зміни до порядку заповнення й власне самої форми Звіту з ЄСВ Мінфін затвердив наказом від 15.05.2018 № 511 [2].

Звіт з ЄСВ (місячний) за новою формою потрібно було подати 1 вересня за серпень згідно з п. 46.6 Податкового кодексу України, якщо не буде інших роз'яснень контролюючих органів [3].

Що стосується платників з річним звітним періодом (зокрема, ФОП,

незалежних професіоналів і членів фермерських господарств), то звіт за новою формою № Д5 вони подаватимуть у 2019 році за підсумками 2018 року [4].

Порядком визначено особливості заповнення таблиці 5 додатка 4. Так, відтепер, цю таблицю слід заповнювати і на осіб, яких було переведено на іншу посаду (роботу) у того самого страхувальника; якщо особа вперше вступила на військову службу або закінчила її проходження (із виключенням зі списків особового складу військової частини (військового навчального закладу, установи тощо); якщо особі надано відпустку у зв'язку з вагітністю та пологами (у т. ч. особам із числа військовослужбовців, осіб рядового і начальницького складу).

Код класифікатора професій (код КП) та професійна назва роботи вибираються із довідника, що відповідає національному класифікатору України «Класифікатор професій ДК 003:2010».

Назва посади має відповідати запису у трудовій книжці.

Запис про переведення працівника на іншу посаду або роботу у того самого страхувальника вноситься у таблицю 5 в такому самому порядку, як і про прийняття на роботу. Записи про причини звільнення в таблиці 5 мають вноситися у точній відповідності з формулюванням чинного законодавства із посиланням на відповідну статтю, пункт закону. Наприклад, п. 4 ст. 40 КЗпП України.

Якщо за даними страхувальника протягом звітного періоду не було зафіксовано фактів укладання та розірвання трудових угод (цивільно-правових договорів), зміни посади, термінів проходження військової служби або надання відповідної відпустки, таблиця 5 додатка 4 до цього Порядку не формується та не надається.

Відбулися зміни і у заповненні таблиці 6 додатка 4, яка подається страхувальниками в розрізі кожної застрахованої особи щодо відомостей про нараховану зарплату (доходу, грошового забезпечення) у звітному місяці. З'явився новий код типу нарахувань – 14 – сума різниці між розміром мінімальної заробітної плати та фактично нарахованої заробітної плати (доходу) за попередні періоди у зв'язку із здійсненням перерахунку при звільненні працівника за попередні періоди, пов'язані з уточненням днів використаної наперед відпустки (у зв'язку із сторнуванням). Нагадаємо, що графа 10 цієї таблиці заповнюється лише у випадках, передбачених переліком кодів типу нарахувань.

Доповнено таблицю відповідності кодів категорій застрахованих осіб та кодів бази нарахування і розмірів єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (додаток 2 до Порядку) новими кодами категорій застрахованих осіб. У новій редакції їх 66 замість 49.

Також, Порядком визначено форму та особливості подання звітності членами фермерських господарств, якщо вони не належать до осіб, які підлягають страхуванню на інших підставах. Звітними періодами для них є календарні місяці, які формуються та відображаються у річній звітності, яка

подається до 01 травня року за результатами фінансового року. Звіт подається за формою № Д5 (додаток 5) із зазначенням типу форми «початкова» [3].

Отже, практикуючим бухгалтерам слід уважно слідкувати за оновленнями нормативно-правової бази ведення бухгалтерського обліку та подання звітності за для удосконалення своєї роботи та уникнення штрафів.

Список використаних джерел:

1. Безверхий К. Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: особливості відображення нарахунків у звітності / К. Безверхий, О. Юрченко. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – №10. – С. 33–40.
2. Левадський І. Як заповнити оновлений Звіт з ЄСВ 2018 року [Електронний ресурс] / Іван Левадський // Бюджетник. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.budgetnyk.com.ua/>.
3. Medoc.ua [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу : <https://medoc.ua/uk> (дата звернення 17.10.2018). – Назва з екрана.
4. Романова К. Оновлений ЄСВ-звіт: перше знайомство / Ксенія Романова. // Бухгалтер 911. – 2018. – №29.

УДК 657.37:657.471.12

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОПЛАТУ ПРАЦІ В ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Балабуха Дар'я Сергіївна

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
спеціальності «Облік і оподаткування»

Науковий керівник – **Тютюнник Світлана Василівна,**

к.е.н., доцент, професор кафедри
організації обліку та аудиту

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Характеризуючи сучасний стан організації обліку виплат працівникам на підприємствах, варто зазначити, що нині ця ділянка обліку потребує більш детального дослідження для формування цілісної і ефективної системи розрахунків. Актуальність питання оплати праці, яка має відтворювальну і стимулюючу функції, на фоні зростання соціально-економічної кризи в країні є беззаперечною. Крім того, постійні зміни правової та організаційної бази обліку вимагають від сучасного бухгалтера своєчасного здійснення уточнень як у порядку обліку, так і при відображенні інформації про виплати працівникам у звітності підприємства [1].

Для узагальнення інформації про розрахунки з персоналом, який відноситься як до облікового так і до не облікового складу підприємства використовується рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Це

рахунок пасивний (активно-пасивний), основний, розрахунковий, балансовий [2].

Загалом, інформація щодо оплати праці відображається у формі №1 Баланс, формі № 2 Звіт про фінансові результати, формі №3 Звіт про рух грошових коштів та у формі №50-сг Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств. Розглянемо детальніше перші дві форми названі вище.

У формі №1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) інформація щодо обліку розрахунків по оплаті праці відображається за такими статтями :

- 1630 (розрахунки з оплати праці) - наводять заборгованість підприємства з оплати праці, включаючи депоновану заробітну плату ;
- 1620 (розрахунки з бюджетом) - відображає заборгованість підприємства за всіма видами платежів до бюджету (включаючи податки з працівників підприємства) ;
- 1625 (розрахунки зі страхування) - відображається сума заборгованості за відрахуваннями на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхування майна підприємства й індивідуальне страхування його працівників.

У формі № 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) подається інформація з оплати праці за такими статтями:

- 2130 (адміністративні витрати) - фіксують загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. Наприклад: витрати на зв'язок, податки та збори, витрати на службові відрядження, винагороди за юридичні та аудиторські послуги тощо (п. 3.11 Методрекомедацій № 433) ;
- 2150 (витрати на збут) - Показують витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (то-варів). Зокрема, витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), рекламу, доставку продукції споживачам тощо (п. 3.12 Методрекомедацій № 433) ;
- 2505 (витрати на оплату праці) - обороти за Дт рах. 81 або обороти за Дт рах. 23, 91, 92, 93, 94 з Кт рах. 66 і субрах. 471 (у частині сум забезпечень на виплату відпускних), 477 (у частині забезпечень на матеріальне заохочення) ;
- 2510 (відрахування на соціальні заходи) - у цьому розділі наводять суми відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи [3].

Отже, бухгалтерський облік розрахунків з оплати праці є важливою частиною діяльності підприємства, тому правильність та достовірність відображення в звітності інформації про розрахунки з оплати праці є пріоритетним завданням для кожного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Михайловина С. О. Організація обліку та відображення інформації про виплати працівникам у звітності підприємства / С. О. Михайловина. //

Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – №11.

2. Бунда О. М. Бухгалтерський облік розрахунків з оплати праці в управлінні підприємством / О. М. Бунда, Ю. М. Матяш. // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2016. – №12.

3. Бухучет и налоги в Украине [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу : <http://www.buhoblik.org.ua/> (дата звернення 17.10.2018). – Назва з екрана.

УДК: 657.1

ПЕРЕОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Баранецький Іван Сергійович

Студент факультету фінансів,
підприємництва та обліку
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

З метою забезпечення достовірності показників звітності суб'єкти господарювання зобов'язані постійно слідкувати за вартістю основних засобів, яка змінюється внаслідок їх руху та експлуатації. Доведення залишкової вартості основних засобів до справедливої досягається шляхом проведення переоцінки. Сьогодні подальших наукових досліджень потребують питання самого механізму здійснення переоцінки, методики відображення інформації про здійснену переоцінку у документах, регістрах та фінансовій звітності.

Впродовж останнього часу вітчизняні вчені не залишалися осторонь досліджень методики переоцінки основних засобів. Однак, ряд питань стосовно удосконалення обліково-аналітичного забезпечення переоцінки основних засобів залишаються проблемними.

Методичні засади переоцінки основних засобів визначені нормами П(С)БО 7 «Основні засоби» та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку основних засобів. Так, суб'єкт господарювання «може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт» [1; 2].

Підтримуємо Н.В.Кудлаєвої та В.Д. Попової, що «одним із проблемних питань у рамках досліджуваної теми є визначення ознак суттєвості, які враховуються при здійсненні переоцінки» [3, с.18]. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» вказує, що «суттєва інформація – інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності» [4]. Суттєвість інформації визначається відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними

стандартами фінансової звітності та керівництвом підприємства.

Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів передбачають, що «порогом суттєвості для проведення переоцінки або відображення зменшення корисності об'єктів основних засобів може прийматися величина, що дорівнює 1 відсотку чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості» [2].

Отже, порогом суттєвості при здійсненні переоцінки або ж для відображення зменшення корисності об'єктів основних засобів є величина, яка складає 1 % чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, яка складає 10 % відхилення залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості. При цьому застосування останнього критерію є проблематичним, так як це вимагає додаткових витрат часу на визначення справедливої вартості основних засобів.

За результатами переоцінки формуються документи, однак їх форма офіційно не затверджена, що дає можливість підприємствам використовувати носії інформації, розроблені власноруч.

Отже, наявність значної кількості нормативних документів з питань переоцінки основних засобів, частково зменшила існуючі проблемні питання, що дає можливість обліковим працівникам формувати фінансову звітність в частині показників, які стосуються основних засобів із застосуванням реальних даних.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92. URL: www.rada.gov.ua. (дата звернення: 25.09.2018).
2. Методичні рекомендації щодо обліку основних засобів: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 11.12.2006 р. № 1176. URL: www.rada.gov.ua. (дата звернення: 25.09.2018).
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 25.09.2018).
4. Кудлаєва Н.В., Попова В.Д. Питання переоцінки основних засобів у бухгалтерському обліку // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Бізнес в умовах ринкової економіки: проблеми становлення та розвитку». (м. Львів, 27-28 жовтня 2017). Львів : ГО «Львівська економічна фундація». 2017. 100 с. С. 18-21.

Науковий керівник - Кудлаєва Наталія Вікторівна, к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування.

УДК 657

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ НЕЗАВЕРШЕНИХ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

**Барвінко Юлія Романівна,
Власенко Альона Василівна,
ЗВО «Магістр» за ОПП Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава**

Капітальні інвестиції є важливим сегментом економічної діяльності підприємства, оскільки сприяють збільшенню його економічних вигід у майбутньому. На етапі здійснення витрат на капітальні інвестиції особливої уваги потребує контроль та дотримання принципу нарахування та відповідності таких витрат. Відповідно, виникає потреба визначення критеріїв ідентифікації незавершених капітальних інвестицій для потреб обліку та контролю господарюючих суб'єктів на основі чинних положень нормативно-правової бази, а також організаційних етапів практичної реалізації інвентаризаційних процедур з метою недопущення відхилень у господарській діяльності таких суб'єктів.

Згідно п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби» капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи визначено як витрати на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість) [2]. Крім того, це поняття включає також витрати на виготовлення, придбання об'єктів матеріальних необоротних активів (у тому числі необоротних матеріальних активів, призначених для заміни діючих, та устаткування для монтажу), що здійснюються підприємством [1, с. 22].

Ідентифікацію об'єктів незавершених капітальних інвестицій необхідно здійснювати керуючись нормами Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291, згідно якої виділяють такі групи капітальних інвестицій: «Капітальне будівництво» (субрахунок 151); «Придбання (виготовлення) основних засобів» (субрахунок 152); «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів» (субрахунок 153); «Придбання (створення) нематеріальних активів» (субрахунок 154); «Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів» (субрахунок 155). Відповідно, за кожною групою вказаних активів відображують витрати на їх придбання чи створення. Списання проводиться у випадку їхнього вибуття (уведення в дію, прийняття в експлуатацію придбаних чи створених необоротних активів тощо).

Основна мета інвентаризації незавершених капітальних інвестицій як об'єкта контролю – установити їх наявність та обсяг шляхом перевірки у натурі (п. 3.1 р. III Положення № 879). З цією метою інвентаризацію незавершених капітальних інвестицій проводять не рідше одного разу на рік у період двох місяців до дати річного балансу (п. 10 р. I Положення № 879) [3].

Алгоритм реалізації процедур контролю можна умовно поділити на чотири послідовних взаємопов'язаних етапи. На першому етапі на підставі даних Головної книги та реєстрів бухгалтерського обліку визначають склад капітальних інвестицій щодо кожної групи активів, які обліковуються на рахунку 15.

Другий етап передбачає аналіз документації, пов'язаної з придбанням таких активів. На третьому етапі виконується визначений перелік інвентаризаційних процедур (огляд, обстеження, контрольний обмір виконаних робіт та інші), що дає можливість встановити фактичну наявність перевіряємих активів, та порівняти виявлені результати з обліковими даними.

На четвертому етапі здійснюється відображення результатів контролю в інвентаризаційних описах. Слід зауважити, що типових документів для обліку результатів інвентаризації капітальних інвестицій не існує. Водночас Положення № 879 у п.п. 3.2-3.5 та п. 4.6 зобов'язує складати окремі інвентаризаційні описи капітальних інвестицій у розрізі їх видів [3]. Тому окремим питанням, що потребує додаткового дослідження є деталізація форм та змісту підсумкових документів інвентаризації незавершених капітальних інвестицій, в тому числі й таких: 1) що експлуатуються повністю або частково, але введення їх в експлуатацію не оформлено належними документами; 2) об'єктів, будівництво за якими припинено; 3) обладнання, монтаж якого не розпочато; 4) законсервованих об'єктів, що підлягають списанню.

Отже, аналіз змісту нормативно-правових документів щодо обліку незавершених капітальних інвестицій свідчить про необхідність уточнення процедурних аспектів їх ідентифікації як об'єктів внутрішньогосподарського контролю. Для налагодження ефективного внутрішньогосподарського контролю на підприємстві необхідно затвердити перелік інвентаризаційних описів незавершених капітальних інвестицій за їх видами, а також деталізувати зміст інформації, яка у них наводиться.

Список використаних джерел:

1. Карпова В. Інвентаризація запасів: порядок проведення та облік результатів / В. Карпова // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – №100 (2337). С. 21-23.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» № 92 від 27 квіт. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
3. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань № 879 від 2 вер. 2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.

УДК 658

**ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛADOVA ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ
ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА РОЗРАХУНКАМИ**

**Безуглий Дмитро Вікторович,
Пасько Олена Віталіївна,
ЗВО спеціальності «Облік і оподаткування»
СВО «Магістр»**

**Науковий керівник – Прийдак Тетяна Борисівна,
к.е.н., ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава**

Становлення та успішний розвиток підприємницької діяльності неможливий без належного забезпечення процесу фінансово-економічного регулювання діяльністю підприємства, одним із інструментів якого є облікова політика. Згідно чинного законодавства України облікова політика підприємства - це сукупність принципів, методів та процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1]. Особливості створення облікової інформації на підприємстві знаходять своє відображення у Наказі про облікову політику - розпорядчому документі, що містить відомості про обрані елементи облікової політики, які регламентуються відповідними нормативно-правовими актами.

Основним джерелом регулювання облікової політики на підприємстві є Наказ про облікову політику. В Наказі про облікову політику необхідно передбачити наступні елементи облікової політики: розмежування видів діяльності; віднесення заборгованості до сумнівної; порядок створення резерву сумнівних боргів; порядок віднесення отриманих векселів до фінансових або товарних; порядок списання дебіторської заборгованості [4]. У процесі нашого дослідження на підприємстві, нами було встановлено, що процес підготовки Наказу про облікову політику має певні недоліки (табл. 1).

Таблиця 1

**Недоліки у змісті наказу про облікову політику стосовно
обліку дебіторської заборгованості**

Недоліки			
Не згруповано заборгованість за термінами погашення	Не згруповано заборгованість за термінами виникнення	Не вказано особливості аналітичного обліку	Не вказано обраний метод розрахунку резерву сумнівних боргів

На нашу думку, вказані недоліки є досить суттєвими, адже не розкритий порядок згрупування дебіторської і кредиторської заборгованості за термінами виникнення має прямий вплив на відображувану інформацію у балансі, а саме її розподіл на поточну та довгострокову. Що стосується згрупування за термінами погашення, то воно є важливим для розрахунку резерву сумнівних

боргів, а також для проведення аналітичних процедур. Проаналізувавши проблеми, можна запропонувати такі рекомендації:

1. Необхідно приділити увагу організації обліку дебіторської заборгованості та доповнити облікову політику елементами, що дасть змогу вчасно виявити проблемні моменти та вжити заходи щодо відновлення платоспроможності дебіторів.

2. Оцінювати дебіторську заборгованість виходячи із критерію поділу її на монетарну та немонетарну: першу оцінювати у момент визнання за справедливою вартістю, а на звітну дату - за найменшою з двох оцінок: чистою реалізаційною вартістю або справедливою вартістю; другу оцінювати залежно від обміну на подібні і неподібні активи (справедлива вартість).

3. Резерв сумнівних боргів варто формувати в розрізі кожного з боржників, за термінами непогашення дебіторської заборгованості та залежно від розмірів підприємства та обсягів діяльності.

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:

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-ВР від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Павлюк І. Облікова політика підприємства : структура, формування, зміна / І. Павлюк // Все про бухгалтерський облік. – 2014. – № 11. – С. 41 – 42.

3. Сергєєва Т. В. Особливості облікової політики щодо обліку розрахунків з дебіторами / Т. В. Сергєєва // «Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю» : Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (25 листопада 2016 р.). – Полтава : РВВ ПДАА, 2016. – С. 106 – 110.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 237 від 08 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

УДК 336

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ

Тютюнник Світлана Василівна,
доцент кафедри організації обліку та аудиту,
Беляєва Юлія Сергіївна,
Брезгін Яна Олегівна,
ЗВО спеціальності «Облік і оподаткування», СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

В сучасних кризових умовах комерційні банки характеризуються низькою кредитною активністю, що пов'язано зі скороченням капіталу в результаті збільшення витрат на формування резервів та необхідністю додаткової докапіталізації, підвищенням вимог регулятора до системи оцінки кредитних ризиків, погіршенням платіжної дисципліни позичальників.

В результаті дослідження теоретичних основ кредитоспроможності визначено передумови різновекторності цього поняття. З'ясовано, кредитоспроможність є комплексним поняттям, що потребує виділення певних ознак, які розкривають її сутність, а саме:

- 1) задовільний фінансовий стан позичальника;
- 2) дотримання принципів кредитування;
- 3) наявність потенційних джерел повернення кредиту;
- 4) необхідність трактування кредитоспроможності в системі кредитних відносин.

Основними проблемами обліково-інформаційного забезпечення оцінки кредитоспроможності є [1]:

- неповнота та недостовірність джерел інформації;
- відсутність єдиного інформаційного поля – «кредитних» баз даних;
- нестабільність нормативно-правової бази;
- орієнтація виключно на фінансову звітність;
- неврахування змін зовнішнього середовища.

На підставі виділених проблем обліково-інформаційного забезпечення оцінки кредитоспроможності позичальника доцільно виокремити напрями його удосконалення:

- розробка чіткого переліку інформаційного забезпечення;
- використання даних внутрішнього та зовнішнього аудиту;
- створення єдиної інформаційної бази про позичальників;
- широке використання управлінської звітності;
- моніторинг стану зовнішнього середовища.

Визначено, що неврахування впливу позабалансових ризиків при оцінці кредитоспроможності позичальника з причини відсутності їх відображення у фінансовій звітності обумовлює викривлення результатів одержаної оцінки.

Враховуючи сьогоденну ситуацію щодо стану ліквідності значної

кількості банків в Україні, суспільство для відновлення довіри до банківських установ буде вимагати набагато більшого обсягу інформації про їх діяльність [6].

Цього можна досягти завдяки розробленим рекомендаціям по вдосконаленню методики обліку кредитних операцій банків, а саме: потрібно впровадити методику обліку відстроченої заборгованості за кредитними операціями, зазначивши в Плані рахунків банків України рахунки для обліку відстроченої заборгованості в залежності від терміну її виникнення.

Список використаних джерел:

1. Виговський В. Г. Удосконалення аналізу кредитоспроможності підприємств з урахуванням позабалансових ризиків / В. Г. Виговський // Економічний форум: науковий журнал. Луцький національний технічний університет. - 2013. - № 1. - С. 274 – 278.
2. Виговський В. Г. Організаційне забезпечення аналізу кредитоспроможності позичальника / В. Г. Виговський // Сучасні тенденції розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування: тези виступів Міжнародної науково-практичної конференції (25 листопада 2016 р., м. Житомир). Житомир: ЖДТУ. 2016. - С. 233 – 235.
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://www.rada.gov.ua>.
4. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями № 23 від 25 січ. 2012 р. / Верховна Рада України. - Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Солодовник Л. М. Проблеми кредитування сільськогосподарських підприємств / Л. М. Солодовник, П. І. Пономаренко // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. - 2012. – С. 78 - 83.
6. Сирчин О. Л. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку / О. Л. Сирчин // Вісник соціально-економічних досліджень, 2018. - № 1 (65). – С. 153 – 160.

УДК 338.24

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ДОКУМЕНТООБІГУ В УПРАВЛІНСЬКИХ СИСТЕМАХ

Бернацька М.В., студентка

Науковий керівник:

Дем'янишина О.А., к.е.н., доцент

Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини, м. Умань

В управлінському процесі керівники постійно стикаються з інформацією як необхідним засобом розробки управлінських рішень та їх реалізації. Продуктивність і якість роботи керівників багато в чому залежить від належного інформування, тобто своєчасного отримання і опрацювання потрібної інформації.

Інформаційне забезпечення практично завжди переплітається з організаційно-управлінської та виробничо-технологічною сферою. Саме тому інформаційне забезпечення - це сукупність процесів збору, обробки, зберігання, аналізу та видачі інформації, необхідної для забезпечення управлінської діяльності та технологічних процесів.

Головними завданнями документаційного забезпечення управління є: фільтрація інформаційних потоків до оптимальної кількості та забезпечення спрощення процесів: збору, опрацювання і передачі інформації за допомогою новітніх технологій автоматизації цих процесів.

Інформаційне забезпечення управлінських рішень здійснюється значною мірою за допомогою обігу документів на підприємстві. Інформаційне забезпечення управлінських рішень полягає у наданні інформаційних ресурсів у розпорядження особи, котра приймає рішення. Мета інформаційного забезпечення на підприємстві – це своєчасне постачання необхідною достовірною інформацією для розроблення та прийняття управлінських рішень. Використання документів дає змогу досягнути поставленої мети максимально ефективно [1].

Вхідні, внутрішні та вихідні електронні документи реєструються в одній системі разом з відповідними документами на папері. Реєстрація вхідних електронних документів здійснюється у тому ж порядку, що й вхідних документів на папері. Для забезпечення реєстрації, обліку, пошуку і контролю виконання вхідного електронного документа заповнюється реєстраційно-контрольна картка в електронній формі згідно з відповідними додатками до Типового порядку. Після реєстрації вхідного електронного документа адресат у дводенний строк надсилає відправнику повідомлення за формою згідно з відповідним додатком про його прийняття і реєстрацію. Для фіксування резолюції щодо виконання вхідного електронного документа складається відповідний внутрішній електронний документ "Резолюція" за підписом відповідної посадової особи, про що зазначається в реєстраційно-контрольній

картці. Оформлення і реєстрація електронних документів, що складаються в органі виконавчої влади, за винятком особливостей їх підписання або затвердження, здійснюється у тому ж порядку, що й для документів на папері.

Орган виконавчої влади здійснює електронний документообіг (ЕДО) лише за умови використання надійних засобів ЕЦП, що повинне бути затверджено сертифікатом відповідності або позитивним висновком за результатами державної експертизи у сфері криптографічного захисту інформації, одержаним на ці засоби від Адміністрації Держспецзв'язку, та наявності ПСВК у своїх працівників – підписувачів. При цьому ЕДО здійснюється органом виконавчої влади через спеціальні телекомунікаційні мережі або телекомунікаційні мережі загального користування, а відправлення ЕД через телекомунікаційні мережі загального користування здійснюється за рішенням керівника цього органу [2].

Найлегшим та найефективнішим є запровадження електронного документообігу для ведення внутрішнього документування.

Отже, актуальність документообігу і обліку в громадському харчуванні, буде завжди. Чисельності суб'єктів господарювання в цьому бізнесі може позаздрити будь-яка галузь. До того ж діяльність у сфері ресторанного господарства з боку законодавства «обслуговує» великий пакет нормативних актів. Таку увагу «від законодавства» зумовлено різними причинами: це і прямий зв'язок бізнесу щодо громадського харчування з життям, здоров'ям громадян; це й облікова специфічність, бо тут поєднано виробництво з торгівлею; це й особливий документообіг [3].

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про електронні документи та електронний документообіг” // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, № 36, с. 27.
2. Електронний документообіг та захист інформації: навч. посіб. /О. Б. Кукарін за заг. ред. д. держ. упр., професора Н. В. Грицяк – К.: НАДУ, 2015. – 84 с.
3. Громадське харчування: від документообігу до обліку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/golden/g-03/article-3585.html>

УДК 657.21

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА СТРУКТУРА

Бойко Оксана Сергіївна

здобувач вищої освіти за ступенем магістр
спеціальності «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: **Тютюнник Світлана Василівна**

к. е. н., доцент, професор кафедри

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Фінансовий стан будь-якого підприємства безпосередньо залежить від платіжної дисципліни кожного з його контрагентів. Коли учасник економічних відносин порушує умови платіжної дисципліни, то виникають дебіторська або кредиторська заборгованість. Збільшення або зменшення розмірів дебіторської заборгованості має значний вплив на фінансовий стан підприємства. Зростання дебіторської заборгованості негативно відбивається на оборотності активів, може спричинювати втрату ліквідності, гальмування інвестиційної діяльності, і, врешті-решт, збитковість підприємства. Зменшення дебіторської заборгованості не за рахунок її погашення, а через зменшення відвантаження продукції, говорить про зниження ділової активності підприємства. А оскільки ці питання актуальні для значної частини підприємств країни, охоплюють велику кількість секторів економіки, виникає необхідність об'єктивного розгляду категорії «дебіторська заборгованість» за допомогою визначення економічної сутності та дослідження її класифікації.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» (далі – П(С)БО 10) – це один з основних документів, нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що розкриває поняття «дебіторська заборгованість», дає основні визначення, визначає методологічні засади визнання та оцінки.

Розглянемо різні трактування поняття «дебіторська заборгованість».

Згідно П(С)БО 10 – дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [6]. Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

У п.9 МСБО №39 зазначено: «Позики та дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку». Таке тлумачення поняття дебіторської заборгованості є ширшим порівняно з тлумаченнями наведеними у національних стандартах [5].

Н. В. Новицька вказує: «Дебіторська заборгованість розглядається як кошти, які вилучені у підприємства і певний період знаходяться в інших осіб» [4, с. 287].

Наприклад, І. О. Бланк вважає, що під дебіторською заборгованістю

необхідно розуміти суму заборгованості на користь підприємства, що представлена фінансовими зобов'язаннями юридичних та фізичних осіб по розрахунках за товари, роботи, послуги, видані аванси та ін. [1, с. 256].

Узагальнивши наукові підходи, можна дійти висновку, що дебіторська заборгованість – це не тільки сума заборгованості дебіторів підприємству, але й вид розрахунків між продавцем та покупцем.

Дебіторську заборгованість можна класифікувати за різними ознаками.

О. І. Кобилянська виділяє наступні ознаки: 1) за причинами виникнення: виправдана (заборгованість, строк погашення якої ще не настав або становить менше ніж один місяць і яка пов'язана з нормальним строком документообігу) та не виправдана (прострочена заборгованість, а також заборгованість, пов'язана з помилками в оформленні розрахункових документів, з порушенням умов господарських договорів); 2) за ступенем ймовірності погашення: сумнівна (заборгованість, відносно якої у підприємства є невпевненість у її погашенні боржником), безнадійна (заборгованість, відносно якої у підприємства є впевненість у непогашенні її боржником та щодо якої минув строк позовної давності) та нормальна (заборгованість, щодо якої існує впевненість у погашенні) [3, с. 202].

На думку Ф. Ф. Бутинця у більшості випадків можна визначити два головних види дебіторської заборгованості: товарну і нетоварну (неопераційну). Товарними операціями називаються, коли йдеться про оплату продукції (яка має натурально-речову форму), робіт та послуг. Товарна дебіторська заборгованість виникає внаслідок операційної діяльності підприємства – продаж товарів, виконання робіт, надання послуг. Нетоварна (або неопераційна) дебіторська заборгованість виникає від іншої діяльності підприємства. До нетоварних операцій відносяться розрахунки за виданими авансами, розрахунки з підзвітними особами, розрахунки за нарахованими доходами, розрахунки за претензіями, розрахунки за відшкодуванням завданих збитків, розрахунки за позиками членам кредитних спілок, розрахунки з іншими дебіторами [2, с. 366].

Дебіторська заборгованість також класифікується за об'єктами, щодо яких вона виникла. Згідно з цим виділяють такі види дебіторської заборгованості: заборгованість орендаря за фінансовою орендою, яка відображається в балансі орендодавці; заборгованість забезпечена векселями; надані позики; дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги; дебіторська заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків); інша дебіторська заборгованість.

Дослідивши класифікації дебіторської заборгованості запропоновані різними авторами, ми пропонуємо виділити такі основні класифікаційні ознаки:

1) за строками погашення: поточна (до 1 року); довготермінова в межах терміну позовної давності (до 3-х років); довготермінова із строком, що перевищує терміни позовної давності;

2) за ступенем спорідненості з контрагентами: заборгованість за зовнішніми розрахунками, заборгованість за внутрішніми розрахунками;

3) за об'єктами виникнення: заборгованість, за майно, передане у фінансову оренду, заборгованість забезпечена векселями, заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, заборгованість за виданими авансами, заборгованість з бюджетом, інша дебіторська заборгованість.

Основною проблемою щодо класифікації дебіторської заборгованості є її деталізація, адже, збільшення статей в активі балансу підприємства зробить його громіздким та незрозумілим.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2006. – 780 с.
2. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник] / [наук. ред. Ф. Ф. Бутинець]. – Житомир : ПП «Рута», 2005. – 756 с.
3. Кобилянська О. І. Фінансовий облік : підручник [Текст] / О. І. Кобилянська. – К. : Знання, 2004 – 473 с.
4. Новицька Н. В. Теоретичні аспекти понять «дебіторська заборгованість» і «кредиторська заборгованість» / Н. В. Новицька // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – С. 286 – 290
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» від 1 січ. 2012 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_015/paran474#n474.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» № 237 від 8 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

УДК 657

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ: ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ

**Болюх Марія Віталіївна,
Жданова Яна Вікторівна.,**
здобувачі СВО «Магістр»,
спеціальність «Облік і оподаткування»,
Науковий керівник – **Яловега Людмила Василівна,**
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Порядок проведення інвентаризації виробничих запасів встановлено чинним Положенням «Про інвентаризацію активів та зобов'язань» № 879 від 02.09.2014 р. [2], що визначає етапи, суб'єктів, та алгоритм розрахунку її результатів.

Основними етапами проведення інвентаризації виробничих запасів є:

- підготовка матеріально відповідальною особою приміщення складу до проведення планової інвентаризації: сортування та групування виробничих запасів за їх сортами та видами;

- проведення інвентаризаційною комісією фактичної перевірки наявності виробничих запасів на складі: їх переважування, обмір, підрахунок. Після перевірки, приміщення опломбовується. У разі зберігання виробничих запасів, що закріплені за однієї матеріально відповідальною особою у різних приміщеннях інвентаризація проводиться послідовно за місцями зберігання.

- складання окремих інвентаризаційних описів на виробничі запаси, що: втратили первинні властивості і підлягають уцінці; зіпсовані, й не можуть бути використані у виробничому процесі та реалізовані, тобто підлягають списанню (знищенню, утилізації);

- складання окремих інвентаризаційних описів на виробничі запаси, що: не оплачені у строк покупцями, але відвантажені; знаходяться в дорозі; перебувають на складах інших підприємств (на зберіганні або на переробці). У разі надходження чи вибуття виробничих запасів під час інвентаризації на прибуткових (видаткових) документах матеріально відповідальною особою у присутності членів інвентаризаційної комісії за підписом її голови робиться відмітка «після – інвентаризації» із посиланням на дату опису;

- засвідчення матеріально відповідальною особою правильності складання інвентаризаційних описів, шляхом їх підписання;

- передача інвентаризаційних описів до бухгалтерії, для співставлення даних із аналітичним обліком виробничих запасів, за кожним видом (сортом, найменуванням).

У разі виявлення інвентаризаційних різниць, вони можуть бути відображено в обліку лише після того, як інвентаризаційна комісія прийме стосовно них відповідне рішення:

- за якими виробничими запасами виявлені нестачі й лишки можна відобразити як пересортицю;

- чи є особи, що винні у нестачі виробничих запасів, і якщо є, то яку суму нестачі з них слід утримати;

- у якій сумі слід оцінити запаси, виявлені в надлишку, і, відповідно, за якою вартістю їх необхідно відобразити в обліку.

Загальний порядок регулювання інвентаризаційних різниць встановлено Положенням № 879, що включає такі основні моменти [2]:

- виявлені лишки виробничих запасів підлягають оприбуткуванню з відображенням у складі доходів підприємства. Одночасно з цим необхідно встановити причини появи лишків і винних у цьому осіб;

- убуток запасів у межах затверджених норм списують за рішенням керівника підприємства на витрати періоду. Норми природного убутку можуть використовуватися тільки у випадках виявлення фактичних нестач і після заліку нестач виробничих запасів лишками з пересортиці. За відсутності норм убуток нестачу розглядають як наднормативну;

- наднормативну нестачу цінностей, а також втрати від псування цінностей відносять на винних осіб.

Сума шкоди встановлюється експертом. Облікове відображення нестачі виробничих запасів, наведено у табл. 1.

Таблиця 1

- Облік нестачі виробничих запасів, виявленої у процесі інвентаризації

Зміст операції	Д-т	К-т
Відображено у складі витрат звітного періоду суму нестачі запасів понад норму природного убутку	947	20
Нараховано «компенсуючі» податкові зобов'язання, виходячи із ціни придбання	949	641
Відображено суму нестачі запасів на позабалансовому	072	
Віднесено суму наднормативних втрат на винну особу, яка має відшкодувати її підприємству	375	716
Списано нестачу запасів з позабалансового рахунку		072
Відшкодовано винною особою збитки	301	375

- наднормативні втрати і нестачі запасів, у тих випадках, коли винних осіб не встановлено або в стягненні з винних осіб відмовлено судом, зараховуються на збитки підприємства;

- взаємозалік лишків і нестач внаслідок пересортиці може бути допущений лише за товарно-матеріальними цінностями однакового найменування і в тотожній кількості за умови, що лишки й нестачі утворилися за той самий період, який перевіряється, і у однієї матеріально відповідальної особи.

Відповідно до Кодексу законів про працю України [1], відповідальність на проведення інвентаризації покладено на керівника та членів інвентаризаційної комісії. У разі, якщо комісія не впоралась із порядком її проведення до неї може бути застосована дисциплінарна відповідальність – догана і навіть звільнення.

Список використаних джерел:

1. Кодекс законів про працю України № 322-VIII від 10 груд. 1971 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Положення «Про інвентаризацію активів та зобов'язань» № 879 від 02 верес. 2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.kiev.ua>.

УДК 657

РЕСТОРАННИЙ БІЗНЕС: СПЕЦИФІКА ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ЗА П(С)БО

Брік Світлана Володимирівна

к.е.н., доцент

Доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків

Ресторанне господарство – це вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності з надання послуг із задоволення потреб споживачів у харчуванні з організацією дозвілля або без нього [1].

Ресторанний бізнес одночасно включає як чисту роздрібну торгівлю купованими товарами так і роздрібний продаж кухонної продукції для споживання її у ресторані.

Роздрібна ціна в ресторанному господарстві містить собівартість купованого товару (або продовольчої сировини) і торгіву націнку ресторану.

Тобто, ресторанний бізнес за своєю специфікою – це роздрібна торгівля (продаж) продуктами харчування, як купованими, так і стравами власного приготування (кухонною продукцією) з наданням клієнтові можливості споживання на місці продажу.

До запасів в ресторанному бізнесі належать такі види активів, як:

1) активи, що утримуються для подальшого продажу (товари; готова, у т. ч. і кухонна, продукція);

2) активи, що перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва (незавершене виробництво);

3) активи, що утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством (сировина, матеріали, тара тощо) [2].

Для ведення відповідного обліку передбачено рахунки класу 2 «Запаси» [3].

На відміну від складів підприємств торгівлі, у коморах ресторанів зберігаються не лише куповані товари, а й продовольча сировина, призначена для приготування різних страв для клієнтів. Тобто, виготовлення ресторанної продукції – це виробничий процес.

Але ресторани діють також і у сфері роздрібної торгівлі, тому треба ще й вести облік руху товарно-матеріальних цінностей, що надійшли на підприємство з метою продажу, тобто закуплена продовольча сировина і куповані товари.

Під час надходження всіх продуктів (як купованих товарів так і сировини) до комори ресторану вони оцінюються за собівартістю [2].

Під час передавання продовольчої сировини з комори ресторану на

кухню сировина також оцінюється за собівартістю. З огляду на широкий асортимент сировини у коморі та нерідку зміну цін постачальників на сировину кожного виду доцільним буде облік за середньозваженою собівартістю.

Надходження запасів на кухню з комори відображається за тією самою середньозваженою собівартістю обліку у коморі.

Обліковою вартістю приготованих на кухні страв є виробнича собівартість. Практично її визначення зводиться до калькулювання собівартості кухонної продукції ресторану.

До калькулювання собівартості кухонної продукції включається тільки собівартість використаної сировини згідно з технологічними нормами її закладення на одну страву або на партію виробів. Потім додається потрібний ресторану рівень торговельної націнки.

Передавання кухонної продукції із кухні до торгового залу ресторану (бару) треба робити також за собівартістю [3].

Щодо оцінки вибуття кухонної продукції до бару, то, при відпуску запасів з виробництва їх оцінку доцільно здійснювати за методом «нормативних витрат», оскільки калькулюється кухонна продукція виходячи з норм закладення сировини на одну страву. Таким чином, це вибуття робиться за собівартістю, обчисленою виходячи з нормативних витрат на приготування страв. Приготовані страви списуються з обліку на кухні за собівартістю виходячи з нормативних витрат на закладення сировини на страви, тобто саме так, як вони (страви) там і обліковувалися; інакше буде порушено єдність оцінки активу [2].

Товари списуються з комори до бару за середньозваженою собівартістю, а кухонна продукція списується з кухні до бару за собівартістю приготування. При цьому вже у барі робиться торгова націнка як на товари з комори, так і на приготовані страви з кухні. Тобто саме для обліку у торговому залі бару підходить метод «ціни продажу», оскільки тільки у барі товари та кухонна продукція справді є готовими для продажу. Оцінка за цінами продажу ґрунтується на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі середнього відсотка торгової націнки товарів [2].

Отже, оприбутковуються товари з комори та кухні до бару двома проведеннями: за собівартістю і на суму торгової націнки.

Вся сума доходу від реалізації купованих товарів і продукції ресторану у торговому залі відображається як доходи від реалізації товарів (а не реалізації готової продукції).

Собівартість реалізованих купованих товарів та кухонної продукції відображається за собівартістю сировини, інші ж операційні витрати в ресторанах здійснюються у загальному для всіх підприємств порядку.

Список використаних джерел:

1. Правила роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства, затверджені наказом Міністерства економіки і з питань європейської інтеграції України від 24.07.2002 р. №219.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства України від 20.10.99 р. №246.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства України від 30.11.99 р. №291.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ

Булах Ірина Іванівна

викладач вищої категорії, викладач-методист

Відокремлений структурний підрозділ Агротехнічний коледж
Уманського національного університету садівництва

Шиманська Олена Володимирівна

викладач вищої категорії, викладач-методист

Відокремлений структурний підрозділ Агротехнічний коледж
Уманського національного університету садівництва

Складність управління фінансовим станом підприємств в умовах нестабільного середовища, в якому вони функціонують, та інтеграційних процесів потребує створення дієвої системи інформаційного забезпечення управління фінансових результатів діяльності, а отже, пошуку нових підходів до вирішення проблеми належної організації їх обліку в контексті застосування комплексної автоматизації облікового процесу.

Однією з основних умов успішної діяльності будь-якого підприємства є правильна організація на ньому управлінського та бухгалтерського обліку, тому необхідно використовувати нові методи і сучасні технічні засоби побудови різних інформаційних систем. Інформаційні бухгалтерські системи незалежно від їхнього масштабу, програмно-апаратної платформи і вартості інтегрують всю інформацію й здатні швидко проаналізувати її, істотно допомагаючи тим самим керівникам і фахівцям підприємств.

Автоматизована інформаційна облікова система - це система, в якій інформаційний процес обліку автоматизований шляхом застосування спеціальних методів оброблення даних, що використовують комплекс розрахункових, комунікаційних й інших технічних засобів, з метою отримання і передачі облікової інформації [1, ст.163].

Організація обліку фінансових результатів є досить трудомістким і разом з тим ризикованим процесом, тому що навіть одна помилка може стати причиною цілого ряду порушень і неточностей.

Один з основних шляхів вирішення даної проблеми є автоматизація бухгалтерського обліку за допомогою сучасних інформаційних технологій, що унеможлиблює допущення арифметичних помилок [2, ст.42].

Загалом технологічний процес обробки даних при комп'ютерній формі

обліку можна поділити на три етапи (рис. 1) [3].

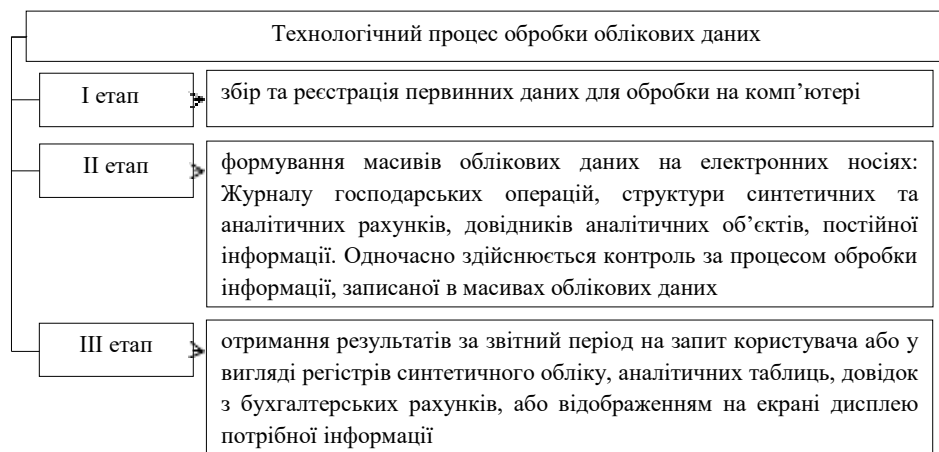


Рис. 1. Основні етапи і процеси обробки облікових даних

Для комп'ютеризації бухгалтерського обліку на ринку програмних продуктів України пропонуються десятки пакетів програм, які постійно оновлюються й удосконалюються. На ринку пропонуються найбільш відомі програмні продукти з автоматизації, які можна згрупувати за певними критеріями: міні-бухгалтерії („Бухгалтерія малого підприємства”, „Фінанси без проблем”, „Міні-бухгалтерія”, „Інфо-бухгалтер”, „1С-Бухгалтерія”), інтегровані бухгалтерські системи („Парус”, „Інфософт”, „Інотек”, „Модуль Пі”, „Інтегратор”); бухгалтерські конструктори („Інформатик”, „БЕСТ”, „Аквілон”, „Порт”, „Бухоблік-Фінанси-Бізнес”); бухгалтерські комплекси („Аргос”, „Авер”); бухгалтерії-офіси („Електронна бухгалтерія”, „ФінЕко”, „Бухгалтерія без проблем”, „Суперменджер”); екскаунт кутюри („Ост-Ін”, „БІТ”, „Нікос-Софт”); галузеві системи (бухгалтерський комплекс АРМ, до якого приєднані спеціалізовані галузеві АРМ); фінансово-аналітичні системи („Аналіз фінансового стану”, „Project Expert”); правові системи й бази даних („Гарант-Сервіс”, „Дінай”, „Грос-Бух”); корпоративні системи („R/3”, „NS”) тощо[3,ст.267].

Вибір програмного забезпечення із вище перерахованих груп для автоматизованого ведення обліку залежить від фінансових можливостей підприємства й масштабів запланованої автоматизації.

На сьогодні більш затребуваною є програма «1С: Бухгалтерія 8.0», в якій присутні готові шаблони, алгоритми, налаштування, що побудовані на базі SQL-технологій. За лічені хвилини у даному програмному середовищі можна підготувати потрібні звітні документи чи роздрукувати первинну документацію. Інформація зберігається у системі зручних структуризованих

довідниках. Технологічна платформа «1С: Підприємство 8.0» дозволяє створювати та модифікувати різні бізнес-додатки, застосування яких суттєво зменшує трудові та часові витрати виконавця, обробку облікової інформації. Створює єдиний інформаційний простір з організованою роботою обліковців і взаємодією підрозділів підприємства.

Розвиток інформаційних систем обліку набрав нечуваної швидкості, тому й полягає в постійному оновленні поточної версії програми, але фактори дороговизни і актуальності знаходяться в постійному двобої. Щоб знайти ту середину і не переплачувати за непотрібні функції, потрібно постійно аналізувати та порівнювати програмні продукти різних фірм та версій.

Список використаних джерел:

1. Автоматизована облікова система «Облікові системи»; Стандарт, Міжнародний документ від 16.07.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndiime.org.ua/oblkov-sistemi>
2. Бондар М. І. Концептуальні підходи до вдосконалення бухгалтерських програмних продуктів [Текст] / Бондар М. І. – Інформаційні технології у змісті освіти та практичній діяльності фахівців з обліку і аудиту / К. : КНЕУ, 2013. – С. 27-30.
3. Івахненко С. В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції: [монографія] / С. В. Івахненко. – Житомир: ПП «Рута», 2014. – 432 с.

УДК: 631.173.2

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Булах Лариса Анатоліївна,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Харківського національного аграрного університету
ім. В.В. Докучаєва, м. Харків

Найважливішою складовою виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств є матеріально-технічна база, що забезпечує механізацію й автоматизацію виробничих процесів і визначає рівень продуктивності праці та ефективність виробничої діяльності. Проте за роки економічних трансформацій відбувся катастрофічний спад кількості тракторів і сільськогосподарських машин в аграрному секторі України та її регіонів.

Досліджуючи сучасний стан наявних технічних засобів виявлено, що наявність всіх видів техніки на кінець 2016 року значно нижча рівня 2012 року. При цьому парк тракторів скоротився на 18054 одиниць (12%), тракторних причепів на 15683 одиниць (24,4%), культиваторів на 27403 одиниці (майже в 1,6 рази) тощо, що свідчить про негативну тенденцію

забезпечення сільськогосподарських підприємств технічними засобами. За критерієм потужності на кінець 2016 року найбільшу частку займають трактори із потужністю двигунів від 60 до 100 кВт, тобто 44250 одиниць, що складає 33,4% від загальної кількості тракторів [1].

Однією з головних проблем розвитку сільського господарства є високі темпи вибуття техніки. Фактичний темп вибуття тракторів перевищує показник оновлення тракторів. Логічним наслідком можна вважати значне скорочення машинно-тракторного парку. За розрахунками вчених Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» для відтворення технічної бази сільського господарства до рівня технологічної потреби необхідно понад 300 млрд грн, тобто протягом 10-12 років інвестиції в технічне забезпечення повинні бути на рівні 25-30 млрд грн щорічно.

Кількість придбаних тракторів усіх марок у 2016 році склала 3777 одиниць, що вище рівня 2013 року на 35,5%, а за вартістю в 2,8 рази, зокрема плугів на 45,4%, культиваторів – 24,9%, борон – 50,2%, сівалок – 24,7%, зернозбиральних комбайнів – 72,1% [1].

Вивчення споживчого попиту на окремі види техніки дало змогу встановити, що упродовж 2013-2016 років найбільше було придбано тракторів із потужністю двигунів до 40 кВт під брендами «Беларус», «Foton», «ХТЗ», а з 2016 року «Jinma», перевагами яких є: висока якість, простота в обслуговуванні та ремонті, а також доступність у придбанні запасних частин; трактори з потужністю двигунів від 40 до 60 кВт, від 60 до 100 кВт – «Беларус» та «МТЗ» (їх частка склала в 2016 році 87,1% та 74,6% відповідно). В структурі придбання тракторів із потужністю двигуна понад 100 кВт в 2016 році найбільшу частку займають технічні засоби (67,4%), що реалізуються під торговими марками «John Deere», «New Holland», «Беларус» та «Case», які характеризуються високою якістю й ефективною системою дилерських центрів.

Слід зазначити, що у загальному кількісному складі імпортованих у 2016 році 72% поставок нових тракторів становила продукція білоруського виробництва. У вартісному виразі ситуація виглядає дещо інакше – білоруських тракторів було завезено на суму 110,5 млн дол., або 29% всього імпорту. На рівні з ними були поставки корпорації CNH із брендами New Holland і Case IH, третє місце належало компанії John Deere із часткою ринку 22%.

У даному сегменті ринку наявність продукції вітчизняного сільськогосподарського машинобудування є мінімальною: за 2013-2016 роки тракторів під торговими марками «Агромаш», «ЮМЗ», «ХТЗ» та «Кий» із потужністю двигуна від 40 до 60 кВт було реалізовано 49 од, або 3,9 % від загального обсягу, 60-100 кВт відповідно 214 од., або 4,7%, що можна пояснити їх низькою якістю при відносно однаковій ціні [2, с. 4-9. 3, с. 7-15].

Сучасний ринок сільськогосподарської техніки, в першу чергу, залежить від розвитку аграрного сектору в Україні. При цьому, держава здійснює вплив на динаміку і напрями розвитку ринку як за рахунок регулювання законодавства України, так і за рахунок здійснення підтримки закупівлі вітчизняної техніки

сільськогосподарськими товаровиробниками. Саме тому у Бюджетному кодексі України передбачено, що у 2017-2021 роках щорічний обсяг коштів Державного бюджету України, які спрямовуються на підтримку сільськогосподарських товаровиробників, становитиме не менше 1% випуску продукції у сільському господарстві. При цьому 20% такої підтримки використовується сільськогосподарськими товаровиробниками для закупівлі технічних засобів. За бюджетною програмою «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» за напрямом «Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва» у державному бюджеті на 2018 рік передбачено 945 млн грн, що майже у 2 рази більше ніж у 2017 році [4].

Саме тому забезпечення аграрного виробництва інноваційною сільськогосподарською технікою є одним із ключових факторів розвитку сільського господарства. У зв'язку з цим забезпечення агровиробництва технікою у необхідній кількості відіграє вирішальну роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни та високого рівня ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Грицишин М., Перепелиця Н. Ринок тракторів в Україні. Спецвипуск журналу Пропозиція. Сучасна техніка для сучасного аграрія. 2017. № 9. С. 4–6.
3. Макаренко М., Циганенко М. Трактор – яким ти був, яким ти будеш ?! Спецвипуск журналу Пропозиція. Сучасна техніка для сучасного аграрія. 2017. № 9. С. 7–15.
4. Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 07.12.2017 р. № 2246-VII. URL: <http://prm.ua/byudzhets-2018/>.

УДК 65.011.47

НАПРЯМИ І РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Власенко Яна Юріївна,
Супрун Марія Олегівна,

ЗВО ОС «Магістр» спеціальність «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання.

Резерв – це кількісна величина. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції і її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації. У процесі виявлення резервів

виділяють три етапи:

1) аналітичний – виявляють і кількісно оцінюють резерви;
2) організаційний – розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;

3) функціональний – реалізують заходи і контролюють їх виконання.

Резерви збільшення прибутку є можливими:

- за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Розглядаючи резерви зростання прибутковості слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат. Отже, збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. Тому, перед кожним підприємством постає питання правильно сформулювати свою цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва [1].

Максимізація прибутку є вирішальною умовою успішної конкурентоздатності підприємства, його життєздатності і закріплення на ринку. Для цього необхідно постійно удосконалювати засоби виробництва, тобто впроваджувати нову техніку, удосконалювати технології, впроваджувати прогресивні методи тощо. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором росту прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування аграрного підприємства [2].

Резервом росту прибутку аграрних підприємств є підвищення якості продукції, що виробляється, і ліквідація втрат у виробництві. 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. Для підприємства, 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) [3].

Важливе значення в боротьбі за зниження собівартості та підвищення прибутку має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на

підприємствах режиму економії виявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат по обслуговуванню виробництва і керуванню й інших непродуктивних витрат. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а, з іншої – на формування ціни, тому що виявлення резервів призводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників [4].

Одним з резервів збільшення прибутку аграрних підприємств є більш повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів. Доля вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, використовуваних у господарстві країни, значно зростає. Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілоденних простоїв і часів внутрішньо змінного простою, доплат за працю в додатковий час, ліквідація невиробничих витрат і втрат у складі витрат на обслуговування підрозділів виробництва і управління [2]. Аналіз зазначених факторів дає можливість активізувати внутрішні джерела покращення фінансового стану підприємства та підвищити його прибутковість.

Список використаних джерел:

1. Булонська В.І. Прибуток підприємства та чинники, які впливають на його розвиток / В.І. Булонська, Ю.Б. Турчиняк. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/chem/nvnlts/167/2-Blonska167>.
2. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 3. – С. 189–192 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua>.
3. Чигріна К.О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення / К.О. Чигріна // Науковий огляд. – 2015. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oaji.net/articles/2015/797-1426331955.pdf>.
4. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії / В.В. Нагайчук. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2014_2_1/NV-2011-V2_23.pdf

УДК 657.24

**ПОЛОЖЕННЯ ПРО ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЗАПИСІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: ЗМІНИ 2018 РОКУ**

Мокієнко Тетяна Володимирівна,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Воловик Анастасія Сергіївна,
ЗВО спеціальності «Облік і оподаткування» СВО «Бакалавр»,
Алферов Артем Богданович,
ЗВО спеціальності «Облік і оподаткування» СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Правильна та раціональна організація обліку забезпечується чіткою системою документообороту. Усі операції, пов'язані з надходженням, переміщенням і відпуском матеріальних цінностей, потрібно оформляти первинними документами [2, с.106].

Весь процес документального забезпечення їх створення та правила користування описані в Положенні про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку або просто Положення № 88.

Цей документ не однократно за всі роки свого існування змінював свою форму і зміст на шляху вдосконалення документів і роботи бухгалтерів. Нещодавно 20-го червня 2018 року у ньому знову відбулися зміни. Це викликало необхідність розглянути ці зміни і визначити чи дійсно це положення набуває кращого стану.

З цього року воно доповнилося новим абзацом в пункті 2.4 глави 2. Цей абзац звучить так: «Неістотні недоліки в документах, що містять відомості про господарську операцію, не є підставою для невизнання господарської операції, за умови, що такі недоліки не перешкоджають можливості ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції, та містять відомості про дату складання документа, назву підприємства, від імені якого складено документ, зміст та обсяг господарської операції тощо» [4].

Тобто якщо особа, яка складала той чи інший документ і допустила невеличкі недоліки по змісту складання документа, в якому відображалася господарська операція, то ця операція буде все ж врахована. Адже раніше, якщо документ був створений нечітко, то потрібно було або складати документ заново або обов'язково виправляти методом «червоного сторно» чи коректурним способом.

З однієї сторони, це полегшує роботу особам, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку на підприємствах, більше «поблажок» відкривається перед організацією відносно контролю та штрафних санкцій зі сторони перевіряючих органів.

Але чи достатньо компетентними будуть наступні покоління фахівців які знатимуть, що держава надає їм шанс на помилку. А для людей які мають достатньо досвіду в цій сфері і не бажають взаємодіяти з законами тепер

можуть завуальовано і не чітко прописувати свої здійснені операції. Адже таким чином і відбувається діяльність «чорної бухгалтерії».

Ще однією зміною є те, що в абзаці першому пункту 2.13 глави 2, у пункті 5.5 глави 5 та у пунктах 6.7 і 6.8 глави 6 слова «на яку покладено» замінили словами «яка забезпечує» [4].

В змінах попереднього року були підозри, що це словосполучення означало припущення, що це може бути будь яка особа на яку покладено обов'язки виконувати бухгалтерський облік, тому в цьому році це поняття звузили до особи, яка забезпечує ведення документації. Тобто вже не будь хто, а людина, яка спеціалізується на цьому і без якої первинка не може створюватися на підприємстві.

Дослідивши це положення можна зробимо висновок, що Міністерство фінансів намагається зробити інформацію для роботи бухгалтерів більш легшою і точнішою.

Список використаних джерел:

1. Бруханський Р. Ф. Бухгалтерський облік : [підручник] / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 480 с.
2. Гудзь Н. В. Бухгалтерський облік : [навч. посіб] / Н. В. Гудзь, П. Н. Денчук, Р. В. Романів ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 424 с.
3. Давидюк Т. В. Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посіб. / Т. В. Давидюк [та ін.] ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». - Харків : Гельветика, 2016. - 391 с.
4. Положення «Про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» № 88 від 24 трав. 1995 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

УДК 658.01

КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Грабовська Ірина Василівна,
старший викладач кафедри економіки,
менеджменту та адміністрування,
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

Особливо важливим у сучасних умовах постійної конкуренції як з боку вітчизняних, так і зарубіжних організацій на сучасних українських підприємствах все більшої актуальності набуває питання удосконалення фінансового менеджменту, оскільки саме управління фінансовою діяльністю дозволяє отримати додаткові конкурентні переваги, доступ до фінансових ресурсів, достатній інструментарій боротьби з кризовими проявами в економіці держави і на підприємстві. Фінансовий менеджмент сьогодні потребує

серйозної підтримки в області контролю, координації та інформаційного забезпечення, яка б дозволила більш гнучко реагувати на стрімкі зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Підвищення нестабільності зовнішнього середовища висуває додаткові вимоги до системи управління підприємством, а саме: зміщення акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього; необхідність продуманої системи дій щодо забезпечення виживання підприємства й уникнення кризових ситуацій; збільшення швидкості реакції на зміни зовнішнього середовища, підвищення гнучкості в діяльності підприємства; необхідність об'єктивного безперервного моніторингу; потреба в синхронізації та взаємодоповненні управлінських рішень.

Існує багато підтверджень того, що ефективність діяльності підприємств можливо підвищити шляхом інтеграції системи контролінгу. Ідея інтегрованого підходу до управління має глибоке історичне підґрунтя. Основною причиною його розвитку та закріплення в практиці господарювання підприємств на Заході стало усвідомлення необхідності повної інтеграції всіх існуючих бізнес-процесів у рамках однієї системи. Саме інтегроване управління є основою реалізації концепції контролінгу в процесі управління підприємствами [3, с.12]. Впровадження контролінгу дає змогу підвищити рівень координованості процесів планування, контролю, обліку, аналізу на підприємстві, забезпечити їх методичною та інформаційною базою, завдяки чому підвищиться якість управлінських рішень та ефективність системи управління в цілому.

Сучасний етап розвитку контролінгу на підприємствах характеризується різноманітністю поглядів на його сутність, завдання та функції.

Представник класичної американської школи контролінгу А.Аткінсон під контролінгом має на увазі інтегральну систему інформації щодо організації та використання ресурсів, моніторингу та вимірювання їх та сукупність заходів для покращення діяльності так, щоб повернути активи в русло їх оптимального застосування; систему надання інформації виконавчим органам для досягнення максимально позитивного результату [1, с.34].

Такі російські науковці як А.М. Кармінський, Н.І. Оленєв, А.Г. Примак, С.Г. Фалько розглядають контролінг, як нову концепцію системного управління, породжену практикою сучасного менеджменту [2]. Представник української школи контролінгу О.О.Терещенко під контролінгом розуміє спеціальну саморегулюючу систему методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства і включає інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг [4, с. 404].

Крім цього, О.О.Терещенко зазначає, що детальніший розгляд об'єктів контролінгу дає можливість зробити висновок, що контролінг як такий, є підсистемою фінансового управління і забезпечує керівництво підприємства інформацією для прийняття переважно фінансових рішень. Адже пріоритетами контролінгу є стратегічне управління витратами, стратегічне й оперативне

планування, фінансова діагностика, управління ризиками, внутрішній контроль, фінансова комунікація, які в сукупності спрямовані на підвищення вартості компанії [4, с.17]. Опираючись на це твердження, можна констатувати, що фінансовий контролінг у широкому розумінні включає в себе більшість завдань, які відносяться до контролінгу загалом.

Відповідаючи критеріям комплексності та інтегрованості, контролінг забезпечує синтетичний, цілісний погляд на діяльність підприємства у часі, системний підхід до виявлення і вирішення проблем, що встають перед підприємством. Контролінг переводить управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і спрямовуючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей.

З урахуванням зазначених специфічних рис доцільно розглядати фінансовий контролінг як функціональну підсистему інформаційної підтримки системи фінансового менеджменту на підприємстві, яка передбачає комплексне використання методів, технологій та інструментів аналізу, планування, внутрішнього контролю, інформаційного забезпечення для вчасного виявлення впливів ухвалених управлінських рішень і результатів їх реалізації на фінансовий стан та ринкову вартість підприємства з метою забезпечення позитивного довгострокового ефекту, максимально ефективного використання фінансових ресурсів, досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства в умовах змінюваності зовнішнього і внутрішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Atkinson A.A. Management Accounting / A.A. Atkinson. – N.J. : Prentice Hall, Upper Saddle River, 1997. – p. 34
2. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / Карминский А.М., Оленев Н.И., Примак А.Г., Фалько С.Г. – М. : Изд-во "Финансы и статистика", 2003. – 256 с.
3. Прохорова В.В. Контролінг – від теорії до реалізації на практиці: монографія / Прохорова В.В., Мартюшева Л.С., Петрусевич Н.Ю., Прохорова Ю. В. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 200 с.
4. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг: навч. посібник. / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. – КНЕУ, 2013. – 407 с.

УДК 657

НОРМАТИВНО-ІНФОРМАЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ГРОШОВИМИ КОШТАМИ

Мокієнко Тетяна Володимирівна,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Гриценко Оксана Миколаївна,
Рибчан Єлизавета Олександрівна,
ЗВО спеціальності «Облік і оподаткування» СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Грошові кошти є невід'ємною частиною діяльності суб'єкта господарювання. Функціонування підприємств передбачає безперервний рух грошових коштів, тому слід їх розглядати як важливий ресурс та суттєву складову активів. Будь яке підприємство, установа, організація щоденно здійснює велику кількість розрахункових операцій зі своїми контрагентами, бюджетом, працівниками, власниками.

Законність здійснення операцій з грошовими потоками регламентується чинним законодавством України і визначається на основі нормативно-правових документів. На наш погляд, рівні нормативного регулювання бухгалтерського обліку грошових потоків можна схематично представити як ієрархічну таблицю із 4 рівнів (табл. 1).

Таблиця 1

Рівні нормативно-правового регулювання обліку грошових коштів та їх еквівалентів

Рівень	Нормативно-правові акти
I рівень - Міжнародні нормативно-правові акти	МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів», МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів», МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»
II рівень – Національні нормативно-правові документи	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», «Про банки та банківську діяльність», «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій в сфері торгівлі, громадського харчування та послуг», Податковий Кодекс, Закон України «Про Національний банк України», Господарський Кодекс
III рівень – Підзаконні-нормативно правові акти	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 22 «Вплив інфляції», П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»
IV рівень – Інструкції, положення державного рівня	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, Інструкція № 146 «Про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті», Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, коштів і документів та розрахунків

Отже, основною проблемою нормативно правового забезпечення регулювання обліку грошових коштів та їх потоків є відсутність нормативних актів, що їх регулюють. Це призводить до викривлення інформації про монетарні активи в національній валюті. На сьогодні в Україні існує досить багато нормативно-правових актів, що регламентують облік грошових коштів та їх потоків.

Проте для більш ефективної організації обліку необхідно здійснити гармонізацію українського законодавства відповідно до вимог МСФЗ. Чітка та визначена організація обліку та звітності грошових потоків є необхідною умовою ефективного управління підприємством. На достовірному обліку грошових потоків суб'єктів господарської діяльності базується державне регулювання грошово-кредитних відносин, адже саме він є механізмом запобігання фінансовим махінаціям та правопорушенням.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс № 436-XV від 06 січ. 2018 р. зі змінами та доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті № 22 від 21 січ. 2004 р. за // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16 лип. 1999 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Про Національний банк України» № 679-XIV від 20 трав. 1999 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
5. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій в сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» № 226/95-ВР від 19 лип. 2017 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/265/95-vp>.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7) «Звіт про рух грошових коштів» в редакції від 01 січ. 2012 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
8. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджене постановою Правління Нацбанку України № 148 від 29 груд. 2017 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

УДК 657

ОБЛІК І ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Пилипенко Катерина Анатоліївна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Дідик Олександра Ігорівна, ЗВО, СВО Магістр
спеціальність «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна

Незмінна мета діяльності кожного підприємства – збільшення його власного капіталу. Склад та розмір власного капіталу можуть залежати від чотирьох основних типів операцій: збільшуватись за рахунок доходів і внесків та зменшуватись за рахунок витрат та вилучень (рис. 2). Основними законодавчими і нормативними актами щодо обліку власного капіталу є План рахунків та Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [1], НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2]. Планом рахунків для обліку власного капіталу передбачено рахунки класу 4 «Власний капітал та забезпечення зобов'язань».

Основою (базою) власного капіталу підприємств усіх форм власності є зареєстрований капітал, розмір якого вказується в установчих документах. В обліку цей вид капіталу відображається на рахунку 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал».

У своєму складі він має 4 субрахунки:

- 401 «Статутний капітал»;
- 402 «Пайовий капітал»;
- 403 «Інший зареєстрований капітал»;
- 404 «Внески до незареєстрованого статутного капіталу» [1].

Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку встановлено порядок зміни в бік зростання чи зменшення статутного капіталу підприємства. Усі зміни стосовно внесків до статутного капіталу відображаються у засновницьких документах, які підлягають обов'язковій державній реєстрації. Зміни, що не зареєстровані у встановленому порядку (навіть передбачені установчими документами), є суттєвим порушенням і призводять до притягнення підприємства до адміністративної відповідальності у вигляді штрафу за порушення обліку та звітності. Крім цього, може анулюватись державна реєстрація відповідного підприємства, і в результаті такий суб'єкт господарювання буде ліквідований [3].

Порівняння відображення інформації про наявність і рух власного капіталу у фінансовій звітності, що діє нині та у тій, що передувала їй, наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Зміни щодо відображення інформації про наявність
 і рух власного капіталу у фінансовій звітності в Україні**

Шифр синтетичного рахунка		401	402	42	43	44	45	46	47	48	49
Номер рядка у Балансі (Звіт про фінансовий стан) (ф. №1)	Попередній варіант	300	310	320, 330	340	350	370	360	400, 410	420	415, 415
	діє	1400	1400	1405	1415	1420	1430	1425	1650	1525	1435
Номер рядка у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи) (ф. № 2)	Попередній варіант	-	-	-	-	220	-	-	-	-	-
	діє	-	-	2400, 2405	-	2350	-	-	-	-	-
Номер рядка у Звіті про рух грошових коштів (ф. № 3)	Попередній варіант	310	310	310	310	-	-	-	030	-	-
	діє	3300	3300	3300	3300	-	-	-	-	-	-
Номер графі в Звіті про зміни у власному капіталі (ф. № 4)	Попередній варіант	3	4	5,6	7	8	10	9	-	-	-
	діє	3	3	4,5	6	7	8	9	10	-	-
Номер рядка у Примітках звітності	діє	-	-	-	-	-	-	-	710, 720, 740, 750	084, 266	-

В Україні, з 2013 року відбулись зміни у відображенні інформації щодо власного капіталу у фінансовій звітності. У власному капіталі підприємства, згідно зі змінами, виділяють нові складові: зареєстрований капітал й капітал в дооцінках. Тобто відбувається гармонізація класифікації власного капіталу відповідно до міжнародної практики, що виділяє вкладений й нагромаджений капітал [5, с. 54].

У листопаді 2017 р. були внесені суттєві зміни до Закону України про

бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні, більшість з яких вступає в чинність з 01.01.2018 р. [4]. Згідно з цими змінами всі середні і великі підприємства зобов'язані будуть проводити зовнішній аудит річної фінансової звітності і оприлюднювати її разом з аудиторським висновком. Таке оприлюднення дозволить покращити інформаційне забезпечення зовнішніх користувачів щодо об'єктивної інформації про діяльність суб'єктів господарювання, в тому числі, і з приводу власного капіталу.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» за № z0893-99 від 24 лип. 2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua>.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» за № 996-XIV від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
5. Жук В. М. Стандартизація обліку капіталу в контексті інституційних змін [Текст] / В.М. Жук / Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2013. – №. 2. – С. 52-55.

References

1. Instruktziia pro zastosuvannia planu rakhunkiv bukhgalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii : vid 24.07.2015r. № z0893-99 Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
2. Natsional'ne Polozhennya (standart) bukhgalters'koho obliku 1 «Zahal'ni vymohy do finansovoyi zvitnosti» [National Accounting Standards (Standard) 1 "General Requirements for Financial Statements"] (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. [in Ukrainian].
3. Ofitsiinyi sait Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.nssmc.gov.ua>.
4. Zakon Ukrayiny «Pro bukhgalters'kyi oblik i finansovu zvitnist' v Ukrayini» vid 16.07.1999 № 996-BP. [Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" from 16.07.1999 № 996-BP]. (1999, 16 July). zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
5. Zhuk V. M. (2013) Standartyzacija obliku kapitalu v konteksti instytuticijnyh zmin [Standardization of account of capital in the context of institutional change]. Journal of Zhytomyr State Technological University. Series: Economics, 2, 52-55.

УДК 657.1

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО КРЕДИТИ ТА ІНШІ ПОЗИКОВІ КОШТИ У ЗВІТНОСТІ

Дорошенко Андрій Петрович,
к.е.н., доцент кафедри економічної
теорії та економічних досліджень,

Дзюбич Євген Юрійович,
ЗВО спеціальності «Облік і оподаткування»
СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Операції з отримання довгострокових та поточних позик відображаються в відповідному журналі-ордері по рахункам 50 та 60. У журналі відображаються обороти за кредитом рахунків 50 «Довгострокові позики», та 60 «Поточні позики» в розрізі кореспондуючих рахунків. Записи в Журнал здійснюються на підставі виписок банку і доданих до них документів.

Окремо відображається переведення відстрочених короткострокових позик в довгострокові, погашення заборгованості за ними та переведення частини довгострокових зобов'язань у поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями.

У цьому ж розділі наводяться дані про нараховані відсотки окремо за довгостроковими та короткостроковими позиками як за поточний місяць, так і за період з початку року.

Нарахування відсотків потрібно робити за періоди, у яких складається баланс підприємства, але не рідше одного разу на квартал.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності визначено Положенням (Стандартом) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [4].

Це Положення (Стандарт) застосовується з урахуванням особливостей оцінки та розкриття інформації щодо зобов'язань, встановлених іншими нормативними документами: Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»; НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; П(С)БО 14 «Оренда»; П(С)БО 17 «Податок на прибуток»; П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»; П(С)БО 20 «Консолідована фінансова звітність»; П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»; П(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін»; Інструкція по застосуванню Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Інформацію про стан кредиторської заборгованості представлено в II та III розділі пасиву балансу «Довгострокові зобов'язання та забезпечення» та «Поточні зобов'язання і забезпечення» відповідно, I розділі звіту про фінансові результати та звіті про рух грошових коштів (III. Рух коштів в результаті фінансової діяльності). Розглянемо порядок відображення позикових та

залучених коштів у фінансовій звітності (табл. 1).

Таблиця 1

Відображення інформації про кредити та інші позикові кошти у фінансовій звітності

Показник	Рахунок	Форма та рядок фінансової звітності
Довгострокові кредити банків	50	Ф. 1., р. 1510
Короткострокові кредити банків	60	Ф. 1., р. 1600
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	61	Ф. 1., р. 1610
Фінансові витрати	951	Ф. 2, р. 2250
Отримання та погашення позик		Ф. 3, р. 3305, 3350 (прямым методом)
		Ф. 3, р. 3305 (гр. 3), 3350 (гр. 4) (непрямым методом)

В існуючих Примітках до фінансової звітності наведені роз'яснення тільки стосовно такого виду зобов'язань, як забезпечення. Окремий розділ у Примітках призначено для наведення інформації стосовно дебіторської заборгованості з зазначенням строків її погашення. Стосовно довгострокових і поточних зобов'язань такої інформації у Примітках до фінансової звітності немає.

У Примітках до фінансової звітності повинна відображатись інформація відносно виникнення, існування та погашення зобов'язань, витрат, які можуть бути з ними пов'язані. У Примітках до фінансової звітності необхідно наводити таку інформацію щодо поточних зобов'язань:

- суми та строки погашення поточних зобов'язань;
- суми та строки погашення зобов'язань, які були перекласифіковані (виключені зі складу поточних зобов'язань) з обґрунтуванням причин такого виключення;
- перелік і суттєві суми зобов'язань, включених до складу статті балансу «Інші поточні зобов'язання».

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс № 436-XV від 06 січ. 2018 р. зі змінами та доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16 лип. 1999 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. П(С)БО 11 «Зобов'язання» затверджено наказом МФУ № 20 від 31 січ. 2000 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

УДК. 001.8:005.2:658

**ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ
ТА КОНТРОЛЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

Єршова Наталя Юріївна, к.е.н., доцент,
професор кафедри економічного аналізу та обліку НТУ «ХПІ»

Жадан Тетяна Андріївна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку НТУ «ХПІ»

Динамічні умови зовнішнього середовища потребують від суб'єктів господарювання прийняття ефективних управлінських рішень, інформаційною базою яких є аналітичні розрахунки. Сьогодні для економічної практики мало обмежитися розрахунком план-фактних відхилень кожного показника. Повноцінну оцінку економічного стану суб'єктів господарювання можна отримати на основі детального комплексного аналізу їх господарської діяльності. Проблемам аналізу господарської діяльності підприємств приділяють увагу в наукових працях вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких: М.І.Баканов, Г.І. Кіндрацька, І.Д.Лазаришина, Дж. Ван Хорн, А.Д. Шеремет, Б. Райан, Ж. Рішар, Г.В. Савицьката ін. [1,2].

Сфера готельно-ресторанного господарства на території України розвивається нерівномірно і має чітко виражений регіональний характер. Ресторанний бізнес має свою специфіку, оскільки поєднує виробничу, торговельну та сервісну функції. Це обумовлює певні складнощі при розробці системи підготовки інформації для аналізу з метою оцінки та контролю господарської діяльності підприємств ресторанного господарства.

На основі статистичних даних обсяг реалізованих послуг і товарів суб'єктами готельно-ресторанного бізнесу в 2017 році становив 22005,5 млн. грн, що на 8316,9 млн. грн менше, ніж у 2016, та 1901,1 менше, ніж у 2015 році. Кількість зайнятих працівників у 2017 році складала 210,5 тис. осіб (46,9 % – на підприємствах та 53,1 – у фізичних осіб-підприємців), що на 57 тис. осіб менше, ніж у 2016 році. У 2017 році 59,5 % суб'єктів господарювання готельно-ресторанного бізнесу одержали за результатами діяльності прибуток, який становив 369,3 млн. грн, що на 419,0 млн грн менше, ніж у 2016, та на 489,4 млн грн менше ніж у 2015 році. Загалом фінансовий результат до оподаткування учасників ринку готельно-ресторанного бізнесу України у 2016 році складав 6825,2 млн грн, що на 5554,7 млн грн менше, ніж у 2015, на 5962,7 млн грн менше, ніж у 2014 році. Рентабельність операційної діяльності у 2016 році становила -26,6 %, що на 23,8 % менше, ніж у 2015, 25,5 % менше, ніж у 2014, та 24,8 % менше, ніж у 2013 році [4].

Для сфери ресторанного бізнесу при проведенні аналізу господарської діяльності використовуються ряд методів, серед яких такі. Факторний аналіз – виявлення, класифікація і оцінка ступеня впливу окремих факторів (ланцюгові підстановки, арифметичні різниці, логарифмічний, інтегральний аналіз).

Математико-статистичні методи вивчення зв'язків: кореляційний аналіз; регресійний аналіз; дисперсійний аналіз; метод головних компонент; коваріаційний, кластерний аналіз; методи головних компонент, середні і відносні величини, угруповання; графічний і індексний методи обробки рядів динаміки. Кон'юнктурний - встановлення поточного стану з позицій співвідношення попиту і пропозиції. Моніторинг - детальний, систематичний аналіз змін. Експертний - оцінка ситуації висок класними фахівцями.

Методи аналізу господарської діяльності підприємств ресторанного бізнесу для оцінки ефективності їх діяльності може з'єднати формальну схему теорії прийняття рішень з конкретною проблемою, яка має бути вирішена. Використання методу або їх групи визначається цільовими орієнтирами проведення аналізу господарської діяльності, а також наявністю достовірної та повної інформації. Отже, виникає необхідність синтезу кількісного і якісного аналізу управлінських процесів, а також вдосконалення аналітичного забезпечення процесів прийняття рішень. Одним з методів, який дозволяє отримати наочне уявлення про динаміку і стабільності процесів, що відбуваються, їх тенденції і структурні зрушення і визначити переломні моменти в житті підприємств ресторанного бізнесу є якісний аналіз. В його основу покладені результати якісної теорії диференціальних рівнянь: на побудові і аналізі фазових портретів економічних відносин на основі даних бухгалтерської звітності. При проведенні такого дослідження стає очевидно, в якій області знаходяться джерела проблем підприємства, чи спричинені вони впливом зовнішньоекономічного середовища або причини цих проблем лежать всередині самої організації. Залежно від результатів дослідження або може з'явитися необхідність у розробці нової маркетингової політики, або буде потрібно пошук способів для усунення джерел проблем внутрішньоекономічного характеру (наприклад, виробничого або збутового).

Проведення аналізу господарської діяльності підприємств ресторанного бізнесу для оцінки ефективності їх діяльності доцільно проводити в наступні п'ять етапів. I. підготовчий - збір необхідної інформації для аналізу господарської діяльності; II. організаційний; III. моніторинг стану певного об'єкта або процесу за кілька часових періодів, що дає можливість спостерігати за результатами впливу різних внутрішніх і зовнішніх факторів на господарську діяльність; IV. оцінка ефективності господарської діяльності. V. підготовка інформації для прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: ООО «Невское знание», 1999. – 688 с.
2. Габдуллина Г.К. Метод экономического анализа как способ познания экономического субъекта / Г.К.Габдуллина, Г.А.Хазияметова // Проблемы современной экономики – №2(46). – 2013. – С.135-138.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 657.6:640.43

**ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО
КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

Жадан Тетяна Андріївна

доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Горобець Олена Валеріївна,

магістр групи ЕКЗІД-53

Некрасова Катерина Павлівна,

магістр групи ЕКЗ-53ам

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», м. Харків

Важливою складовою побудови дієвої системи внутрішнього контролю фінансово-господарської діяльності закладів готельно-ресторанного бізнесу є формування інформаційного забезпечення організації та здійснення контрольних процедур.

Аналіз наукової економічної літератури [1; 2, с. 24; 3; 4] засвідчив, що найчастіше під інформаційним забезпеченням розуміється збір, обробка, зберігання та перетворення даних на достовірну, своєчасну, точну, актуальну інформацію для ефективного здійснення процесу управління та прийняття відповідних управлінських рішень.

З авторської точки зору інформаційне забезпечення внутрішнього контролю представляє собою сукупність нормативно-правової та обліково-аналітичної інформації, співставлення якої в процесі перевірки фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання дозволяє виявити відхилення, встановити законність, ефективність та економічну доцільність здійснення господарських операцій, правильність ведення бухгалтерського обліку й достовірність складання фінансової звітності.

У зв'язку з цим інформаційне забезпечення внутрішнього контролю фінансово-господарської діяльності закладів готельно-ресторанного бізнесу можна розділити на дві складові:

1) нормативно-правове інформаційне забезпечення:

- законодавчі та нормативно-правові акти, які регулюють основні аспекти здійснення фінансово-господарської діяльності закладів готельно-ресторанного бізнесу в Україні, взаємовідносини між споживачем (клієнтом) і виробником послуг (готельно-ресторанним підприємством) тощо;

- внутрішні організаційно-розпорядчі документи органів управління та посадових осіб закладів готельно-ресторанного бізнесу (статути, установчі договори, постанови, рішення, накази, розпорядження та ін.);

- локально-правові акти закладів готельно-ресторанного бізнесу, що визначають основні правила організації та діяльності структурних підрозділів та посадових осіб (положення, інструкції і т.д.);

- планова документація закладів готельно-ресторанного бізнесу (структура і штатна чисельність, штатні розписи, графік відпусток, програми, плани, бюджети, кошториси та ін.);

2) обліково-аналітичне інформаційне забезпечення:

- первинна облікова документація здійснення господарських операцій;
- реєстри бухгалтерського обліку (головна книга, журнали-ордери, відомості при журналах-ордерах, журнал-головна, касові книги, розрахунково-платіжні відомості, фінансова звітність тощо);

- документи, якими оформлені результати проведення інвентаризації активів і зобов'язань закладів готельно-ресторанного бізнесу (інвентаризаційні описи, акти інвентаризації, звіральні відомості);

- дані управлінського обліку;

- документація, що складається за наслідками проведених контрольних заходів, детальний опис виявлених порушень та відхилень, стан їх усунення.

За інформаційним забезпеченням, яке виступає джерелом інформації для здійснення контрольних заходів, внутрішній контроль поділяють на документальний та фактичний [3, 4].

Документальний внутрішній контроль є одним із основних видів внутрішнього контролю, за допомогою якого перевіряється достовірність здійснення господарських операцій за даними первинної документації, облікових реєстрів та бухгалтерської звітності.

Фактичний внутрішній контроль здійснюється шляхом проведення підрахунку, вимірювання, обміру, зважування, лабораторного аналізу та інших способів перевірки фактичної наявності товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, цінних паперів тощо з подальшим порівнянням отриманих даних з їх нормативними та обліковими значеннями з метою виявлення розбіжностей. Методичні прийоми фактичного контролю застосовують при перевірці наявності готівкових коштів в касі, товарно-матеріальних цінностей, основних засобів, готової продукції та незавершеного виробництва.

Слід зазначити, що реальний стан підконтрольних об'єктів можна встановити шляхом поєднання цих двох видів контролю, а не на основі використання лише одного з них.

Список використаних джерел:

1. Рожелюк В. М. Концептуальні основи обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту підприємства / В.М. Рожелюк, П.Н. Денчук // Сталій розвиток економіки : всеукр. наук.-вироб. журн. – 2013. - № 1(18). – С. 270-274.

2. Вознюк М. И. Пути снижения себестоимости продукции / М. И. Вознюк. - Минск : Выс. шк., 1985. - 158 с.

3. Жадан Т.А. Внутрішній контроль як економічна категорія: систематизація наукових підходів та уточнення змісту / Т.А. Жадан, С.О. Яценко // Глобальні та національні проблеми економіки: електрон. наук. фах. вид. – 2017. - № 16. – С. 845-850.

4. Манойленко А. В. Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля финансовых результатов: систематизация подходов и уточнение содержания / А.В. Манойленко, Т.А. Жадан, М. Аннаев // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Економічні науки. – Х.: НТУ «ХПІ». - 2017. - № 46 (1267). - С. 104-108.

УДК 658

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

**Зінченко Ірина Григорівна,
Шабанова Єлизавета Олегівна,
ЗВО спеціальності «Облік і оподаткування»
СВО «Магістр»**

**Науковий керівник – Прийдак Тетяна Борисівна,
к.е.н., ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава**

В Україні термін «Облікова політика» появився в бухгалтерській термінології на початку 90-х років ХХ ст. в результаті перекладу Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» «облікова політика» - це сукупність принципів, методів і процедур, що використовують підприємством для складання та подання фінансової звітності. Підприємство самостійно розробляє модель обліку, що забезпечує інформацію про його діяльність для всіх зацікавлених користувачів. Облікова політика повинна формуватися та застосовуватись таким чином, щоб на основі певної методики збору й обробки даних забезпечити потреби менеджменту в достатній оперативній, релевантній інформації для прийняття рішень.

Первісна вартість, як елемент облікової політики з приводу основних засобів складається із витрат, які умовно можна поділити на 3-и групи: 1) витрати, пов'язані з придбанням основних засобів (безпосередньо справедлива, або договірна вартість); 2) суми податків та зборів, які сплачуються до бюджету; 3) інші витрати, пов'язані з доведенням основних засобів до стану, придатного до використання

У Наказі про облікову політику стосовно основних засобів зазначено:

- строк корисного використання об'єктів основних засобів встановлювати згідно технічних паспортів, а за їх відсутності на основі висновку технічної комісії, враховуючи технічні характеристики та умови використання засобів;
- амортизацію основних засобів нараховувати прямолінійним методом;
- визначити граничну вартість віднесення об'єктів до числа інших необоротних матеріальних активів у розмірі менше 6000 грн (без урахування податку на додану вартість);
- амортизацію інших необоротних матеріальних активів нараховувати у

першому місяці використання у розмірі 100 % їх вартості;

- предмети з терміном експлуатації більше одного року відносити до інших необоротних матеріальних активів;

- після проведення переоцінки встановити ліквідаційну вартість згідно із висновками незалежного експерта;

- переоцінку основних засобів, які раніше були переоцінені, проводити з такою регулярністю, щоб залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялася від справедливої вартості;

- при вибутті об'єктів основних засобів, які раніше були переоцінені, перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів включати до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням додаткової вартості;

- порогом суттєвості з метою відображення переоцінки основних засобів вважати величину, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів обліку від їх справедливої вартості.

Формування облікової політики в частині основних засобів має важливе значення в організації ефективної системи управління підприємством, а тому її елементи повинні обиратись чітко, якісно й обдумано. Адже вдалий та обґрунтований вибір складових облікової політики підвищить рівень достовірності та корисності обліково-економічної інформації, надасть можливість більш ефективно здійснювати підприємству його фінансово-господарську діяльність.

Список використаних джерел:

4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-ВР від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

5. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: Монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – С. 373.

3. Павлюк І. Облікова політика підприємства : структура, формування, зміна / І. Павлюк // Все про бухгалтерський облік. – 2014. – № 11. – С. 41 – 42.

6. Степаненко О. І. Побудова облікової політики підприємства в частині виробничих запасів / О. І. Степаненко // Кримський економічний вісник: науковий журнал / Громадська організація «Наукове об'єднання «Economics». У 2-х частинах. – Сімферополь: Видавничий дім «Гельветика», 2014. ч. 2. – С. 206 - 210.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» № 92 від 27 квіт. 2000 р. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

УДК 657

ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ МАЙНОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Удовиченко Аліна Володимирівна,
Стиценко Аліна Миколаївна,
здобувачі СВО «Магістр»,
спеціальність «Облік і оподаткування»,
Науковий керівник – **Яловега Людмила Василівна,**
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Успішність поліпшення майнового стану суб'єкта господарювання можна розглядати з позиції ефективності використання у господарській діяльності його оборотних й необоротних активів.

Проведені дослідження свідчать, що основні засоби у складі необоротних активів становлять основну частину майна підприємства. У разі підвищення ефективності їх використання збільшується економічний потенціал та виробничі потужності аграрної галузі, що сприяє розвитку розширеного відтворення. Проблематика підвищення ефективності використання основних засобів є одним із пріоритетних завдань господарської діяльності підприємств, що визначає їх майновий стан та конкурентоспроможність продукції (робіт, послуг).

Ефективність основних засобів – це результат у вигляді отриманого ефекту, що співвідноситься з витраченими ресурсами [2].

Шляхами поліпшення складу та структури основних засобів та пошуку джерел фінансування їх відтворення є забезпечення ефективного використання основних засобів за мінімальних витрат на їх утримання й обслуговування. Умовою підвищення ефективності процесів відтворення основних засобів є оптимізація термінів експлуатації відповідно до їх технологічного призначення (як скорочення, так і збільшення періоду експлуатації).

Скорочення строків використання об'єктів, насамперед, уможливорює прискорення їх оновлення, зменшення їх морального старіння, зменшення витрат на ремонт, проте сприяє зростанню собівартості продукції за рахунок нарахованої амортизації.

Напрямами ефективності використання основних засобів на підприємстві є:

- систематична переоцінка основних засобів;
- укомплектування основних засобів шляхом оптимізації їх співвідношення між окремими видами;
- своєчасне оновлення основних засобів, як елемент підвищення їх експлуатаційних можливостей;
- своєчасне введення в експлуатацію невстановленого обладнання, скорочення незавершених капітальних інвестицій.

Важливим напрямом поліпшення використання виробничих ресурсів є

встановлення оптимального співвідношення між основними й оборотними засобами з урахуванням виробничого напрямку та спеціалізації підприємства, ступеня розвитку головної галузі та досягнутого рівня фондооснащеності основними засобами [45].

Ефективність використання оборотних коштів характеризується швидкістю їхнього обертання, тобто оборотністю. Прискорення оборотності коштів зумовлює: збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства; вивільнення частини коштів для створення додаткових резервів розширення виробництва. Ефективне використання оборотних коштів забезпечує нормальну роботу господарюючого суб'єкта та підвищує рівень рентабельності його виробничого процесу.

Прискорення оборотності оборотних коштів є ключовим завданням будь-якого підприємства.

На етапі формування запасів відбувається: наближення постачальників сировини, комплектуючих виробів до споживачів; використання тривалих зв'язків; автоматизація вантажно-розвантажувальних робіт на складах.

На етапі незавершеного виробництва відбувається: впровадження прогресивної технології; розвиток стандартизації, уніфікації, удосконалювання організації промислового процесу виробництва; удосконалювання системи матеріального заохочення.

На етапі наближення споживачів продукції (робіт, послуг) до її виробників відбувається: збільшення обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) унаслідок використання прямих зв'язків; перевірка відвантаженої продукції, за партіями, асортиментом у відповідності з укладеними договорами.

Відтак, основними напрямками прискорення обертання оборотних коштів є:

- скорочення тривалості виробничого процесу;
- економія використання матеріальних ресурсів;
- впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- використання вторинної сировини;
- модернізація виробничої інфраструктури підприємства;
- впровадження системи мотивації щодо раціонального використання матеріальних ресурсів.
- прискорення процесу реалізації готової продукції;
- ефективне управління дебіторською заборгованістю [1].

Узагальнюючи вище викладене зауважимо, що застосування на практиці запропонованих заходів уможливило збільшити обсяги виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), підвищити показник фондовіддачі, а також збільшити величину прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) чистий прибуток та рентабельність основних засобів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Рубан Л. О. Особливості аналізу фінансового стану підприємств за сучасною формою балансу / Л. О. Рубан // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. – 2015. – № 26 (1135). – С. 103–107.

2. Назаренко І. М. Методичний підхід щодо оцінки формування майна та достатності капіталу підприємств аграрного сектору / І. М. Назаренко // Економіка : реалії часу. – 2015. – № 6(22). – С. 127–134.

УДК 657.64

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПОЗИКОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Іваничко Катерина Ігорівна,
ЗВО ОС «Магістр» спеціальність «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Капітал – це засоби, що є в розпорядженні суб'єкта господарювання для здійснення діяльності з метою одержання прибутку. Формується капітал підприємства за рахунок як власних (внутрішніх), так і позикових (зовнішніх) джерел. Потрібно враховувати, що власний капітал обмежений у розмірах. Тому господарюючі суб'єкти в процесі своєї діяльності використовують залучений капітал: у вигляді довгострокових зобов'язань, при формуванні необоротних активів; короткострокових кредитів банків – для формування оборотних активів. Виникнення й функціонування залученого капіталу пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, з тимчасовим вивільненням коштів в одних підприємствах і появою потреби в них у інших [1].

Залучення позикових коштів сприяє поліпшенню фінансового стану за умови, що вони не заморожуються на тривалий час у господарській діяльності, а своєчасно повертаються. Отже, завдяки залученню позикових коштів підприємство отримує суттєві переваги. Однак за певних умов це може призвести до погіршення фінансового стану підприємства. Тому важливим питанням в аналізі структури джерел формування капіталу є оцінка оптимальності співвідношення власного й позикового капіталу.

Таким чином, аналіз структури власного й позикового капіталу необхідний для оцінювання раціональності джерел фінансування діяльності підприємства та його ринкової стабільності. Значну питому вагу в складі джерел формування капіталу підприємства займають позикові кошти, в тому числі й кредиторська заборгованість [2].

Кредиторська заборгованість – сума заборгованості підприємства кредиторам на певну дату. Кредиторська заборгованість, як поточні зобов'язання підприємства постачальникам та іншим контрагентам, виникає внаслідок незбігу моменту отримання продукції з моментом перерахування коштів за неї [3].

Аналіз кредиторської заборгованості підприємства дає змогу:

– визначити зміну розміру боргових зобов'язань підприємства у порівнянні із початком року або іншого досліджуваного періоду;

- обчислити оптимальне співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості;
- визначити та оцінити ризик кредиторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан підприємства, встановити допустимий рівень цього ризику та заходи щодо його зниження;
- знайти раціональне співвідношення між розміром кредиторської заборгованості і обсягом продажів, встановити доцільність збільшення реалізації продукції, товарів і послуг в кредит, визначити межі цінових знижок для прискорення оплати виставлених рахунків;
- прогнозувати стан боргових зобов'язань підприємства протягом поточного року, що дасть змогу поліпшити фінансові результати його діяльності [4].

Стабільність фінансового стану характеризується величиною та якісним складом кредиторської заборгованості, а її рух визначає стан платіжної дисципліни підприємства. Послідовність аналізу кредиторської заборгованості включає наступні етапи:

1. Оцінка величини, структури та динаміки кредиторської заборгованості з використанням прийомів горизонтального й вертикального аналізу.
2. Дослідження структури кредиторської заборгованості за термінами утворення з метою з'ясування стану платіжно-розрахункової дисципліни.
3. Комплексна оцінка кредиторської заборгованості за системою відносних показників.
4. Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості.

Аналіз кредиторської заборгованості необхідно проводити в розрізі усіх її структурних елементів, визначаючи реальність відповідних сум за інформацією укладених договорів, контрактів та інших документів, які засвідчують стан поточних розрахунків.

Під час аналітичних досліджень слід виявити кредиторську заборгованість припустиму (нормальну), що виникає в результаті виконання умов договорів, та неприпустиму (невиправдану), що утворюється через порушення договірних умов і платіжної дисципліни.

Таким чином, з метою досягнення сталого розвитку підприємства необхідно застосовувати постійний моніторинг, сучасні методи оцінки, а також впровадити чітку організацію аналізу кредиторської заборгованості. Доцільно удосконалювати систему управління кредиторською заборгованістю через виокремлення основних понять і процедур [4].

Крім того, необхідно своєчасно виявляти існуючі проблеми формування та контролю кредиторської заборгованості на підприємстві, стежити за співвідношенням сум дебіторської та кредиторської заборгованості; контролювати стан розрахунків за простроченою заборгованістю, своєчасно виявляти неприпустимі суми кредиторської заборгованості та приймати ефективні управлінські рішення щодо її усунення.

Список використаних джерел:

1. Музиченко А. О. Методи оптимізації структури фінансових ресурсів / А. О. Музиченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 6. – С. 12-15.
2. Царенко О. М. Економічний аналіз діяльності підприємств: [навч. посіб.] / О.М.Царенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2014. – 240 с.
3. Чубенко О. В. Аналіз кредиторської заборгованості [Електронний ресурс] / О. В. Чубенко // Економіка.Фінансові відносини. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/Economics.htm>.
4. Булат Г.В., Булка І.В. Вплив кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємств та проблеми її оптимізації / Г.В. Булат, І.В.Булка // Молодий вчений. 2014. №7(10). С. 56–58

УДК 657

МІЖНАРОДНІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Пилипенко Катерина Анатоліївна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри організації обліку та аудиту

Каленчук Юлія Валентинівна,

ЗВО, СВО Бакалавр, спеціальність «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Динамічний процес глобалізації національної економіки в напрямку наближення до євро спільноти, формування нового механізму господарювання породжує низку проблем, які потребують невідкладного вирішення. У зв'язку з цим виникає потреба в нових засобах і методах організації фінансово-господарської діяльності підприємств, адекватних світовій практиці. Основою підприємницької діяльності є формування та використання власного капіталу як важливого показника фінансової стійкості підприємства, елемента його економіко-правової діяльності, який прискорює розвиток бізнесу і міжнародних виробничих відносин. Це визначає об'єктивну необхідність вивчення міжнародного досвіду обліку власного капіталу та відображення його у звітності.

Важливим етапом вивчення міжнародного досвіду обліку власного капіталу є дослідження його складових. Щодо структури власного капіталу зарубіжних країн, то вона неоднакова. Зокрема, у Великобританії до власного капіталу відносять: суми акціонерного капіталу за звичайними акціями, резерви та довгострокову заборгованість. У США до власного капіталу входить: внесений (сплачений) капітал, нерозподілений дохід (накопичена сума доходу за вирахуванням усіх збитків та дивідендів, виплачених акціонерам), акціонерний капітал (суми інвестицій акціонерів і нерозподіленого доходу) [1].

До складових власного капіталу у Франції відносять: початковий внесок до акціонерного капіталу, що є постійною заборгованістю по відношенню до власника, фінансовий результат, резерви [2]. Власний капітал у Німеччині

складається зі статутного капіталу, резервного капіталу, передбаченого прибутку (збитку) на наступний рік, річного надлишку (річного збитку). У Польщі власний капітал складається зі статутного капіталу, неоплаченого капіталу, додаткового капіталу, резервів на переоцінку активів, іншого резервного капіталу, нерозподіленого прибутку, чистого прибутку або збитку фінансового року [2].

Як бачимо, відмінності існують у структурі власного капіталу зарубіжних підприємств в порівнянні із складовими даного об'єкту обліку господарюючих суб'єктів України. В основному, це викликано тим, що найпоширенішою організаційно-правовою формою на економічних теренах зарубіжжя є акціонерні товариства, та, як наслідок, найвагоміша частка власного капіталу – акціонерний капітал.

В багатьох країнах англо-американської системи обліку (близько 30) відсутній єдиний план рахунків. Адміністрація компаній та їх бухгалтерський персонал самі формують найбільш прийнятний для себе план (Канада, США, Великобританія, Естонія, Японія тощо). Кожний рахунок має ідентифікаційний номер.

Відповідно до МСФЗ 1 підприємство має подавати звіт про зміни у власному капіталі, у якому наводиться: чистий прибуток або збиток за певний період; кожна стаття доходів та витрат, прибутку або збитку (яка визнається у складі власного капіталу) і загальна сума за цими статтями; сальдо накопиченого прибутку (збитку) на початок певного періоду та на дату балансу, а також зміни за період; узгодження окремо балансової вартості кожного класу власного капіталу, премії за акціями та всі забезпечення на початок і на кінець періоду [3]. Зважаючи на класифікацію та облікове відображення власного капіталу різних країнах світу, можна констатувати той факт, що в зарубіжній практиці поняття капіталу здебільшого розглядається відносно акціонерних компаній. Таким чином, при відображенні власного капіталу у звітності має місце деталізація інформації стосовно емісії акцій, операцій з власними викупленими акціями, опціонів на акції та ін. Для задоволення потреб користувачів щодо такого виду інформації формується Звіт про зміни у власному капіталі.

Список використаних джерел:

1. Кочерга С. В. Облік у зарубіжних країнах: навч. посіб. / С. В. Кочерга, К. А. Пилипенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 216 с.
2. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах [Текст] / Ф.Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. Житомир : ПП «Рута», 2002. – 544 с.
3. МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO1.

References

1. Kocherha S. V., Pylypenko K. A. (2005) Oblik u zarubizhnykh krayinakh [Accounting in foreign countries]. Kiev/ Tsentr navchal'noyi literatury. p. 216. [in Ukrainian].

2. Butynets' F. F., Horets'ka L. L. (2002) Bukhhalters'kyy oblik u zarubizhnykh krayinakh [Accounting in foreign countries]. Zhytomyr. PP «Ruta». p. 544. [in Ukrainian].

3. IAS 1. Presentation of Financial Statements. Available, available at: buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO1.

УДК 657

НОРМАТИВНІ ПЕРЕДУМОВИ ЩОДО НАДАННЯ ПОДАТКОВОЇ ЗНИЖКИ НА НАВЧАННЯ ПЛАТНИКАМ ПДФО

Канцедал Наталія Анатоліївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку
Мартишук Катерина Іванівна,
Сергієнко Світлана Василівна,
ЗВО «Магістр» за ОПП Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Податкова знижка на навчання законодавчо гарантована платникам податку згідно п. 164.6 ст. 164, пп. 165.1.21 ст. 165 пп. 166.3.3 ст. 166 Податкового кодексу України [2].

Право на таку знижку мають громадяни України, батьки, опікуни, юридичні особи та самі студенти (заочної і денної форми навчання) за умови, що особа за яку сплачують кошти за навчання навчається виключно у вітчизняних вищих навчальних закладах або професійно-технічних навчальних закладах.

Податкова знижка не надається приватним підприємцям, не застосовується до витрат на навчання за кордоном, витрат на військову кафедру або будь-які інші додаткові курси у навчальному закладі.

Оформлення податкової знижки здійснюється у поточному році за попередній календарний рік, тобто у 2019 році студент або його батьки можуть отримати компенсацію за 2018 рік.

Найпростіший спосіб порахувати орієнтовану вартість податкової знижки – це вартість навчання за один рік помножити на 18%, проте розрахунок податкової знижки здійснюється індивідуально для кожного заявника, з урахуванням основних показників (сукупний дохід, вартість навчання, сума сплаченого ПДФО), а також додаткових показників, таких як «відпускні», «лікарняні» та інші доходи, що впливають на розмір сукупного доходу [3].

Також можна скористатися більш точним розрахунком. Наприклад, єдиним джерелом доходу платника податку є його зарплата. Згідно довідки про доходи за 2018 рік загальна сума доходу становить 115000 грн. З них сплачено ПДФО 20700 грн. Вартість навчання за контрактом за рік становить 12600 грн. Таким чином, сума доходу без плати за навчання становитиме 115000 грн – 12600 грн = 102400 грн.

Сума ПДФО з даної суми становитиме $102400 \text{ грн.} \times 18\% = 18432 \text{ грн.}$
Податкова знижка на навчання становитиме $20700 - 18432 = 2268 \text{ грн.}$

Перелік документів для отримання податкової знижки є наступним:
1) паспорт; 2) Довідка про присвоєння ідентифікаційного податкового номера;
3) довідка про заробітну плату, де буде вказана сума нарахованої зарплати, сума соціального внеску та сума податку на доходи фізичних осіб щомісячно та загальною сумою за рік (за формою №3); 4) копія договору з навчальним закладом; 5) копії квитанцій (чеків, платіжних доручень) за навчання за звітний календарний рік; 6) документи, що підтверджують ступінь споріднення (свідцтво про народження, якщо оплата за дитину, свідцтво про шлюб – якщо за чоловіка/дружину); 7) декларація про доходи; 8) заява із зазначенням реквізитів рахунку для перерахування відшкодування [3].

Щодо обмежень у наданні податкової знижки слід зупинитися на наступних моментах.

1. Податкову знижку може отримати громадянин України з офіційно підтвердженим доходом, який оплачує середню спеціальну або вищу освіту за себе або не працюючого члена сім'ї першого ступеня споріднення (батьки, чоловік/дружина, діти).

2. З 01.01.2018 р. скасовано обмеження щодо суми коштів сплачених за навчання та обмеження щодо навчального періоду, за який здійснено таку сплату, а враховуватимуться фактично понесені платником податку витрати.

3. Відповідно ст. 165 Податкового кодексу України не включає до розрахунку загального місячного (річного) оподатковуваного «сума, сплачена будь-якою юридичною або фізичною особою на користь вітчизняних вищих та професійно-технічних навчальних закладів за здобуття освіти, за підготовку чи перепідготовку платника податку, але не вище трикратного розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року за кожний повний або неповний місяць навчання, підготовки чи перепідготовки такої фізичної особи» [1].

Тобто, вартість навчання за один місяць (у нашому прикладі це $12600 : 12 = 1050 \text{ грн.}$) не повинна перевищувати трикратного розміру мінімальної заробітної плати. Розмір мінімальної заробітної плати станом на 1 січня 2018 року – 3723 грн. Відповідно, трикратний розмір становить $3723 \times 3 = 11169 \text{ грн.}$ Відповідно, вартість навчання за один місяць не перевищує трикратного розміру мінімальної заробітної плати, отже, обмеження не застосовується.

4. При обчисленні податкової знижки приймається до уваги сума, сплачена за навчання протягом звітного року.

5. Якщо платник податку до кінця податкового року, наступного за звітним, не скористався правом на податкову знижку, то таке право на наступні податкові періоди не переноситься. Тобто, до кінця 2018 року платники податку ще можуть скористатися правом на податкову знижку за звітний 2017 рік, а з 1 січня 2019 року – право на податкову знижку буде застосовуватися лише до сум, сплачених у звітному 2018 році.

Список використаних джерел:

1. Мінімальна заробітна плата у 2018 році [Електронний ресурс] / Головбух: праця і заплата. 4 січня 2018 р. Режим доступу: <https://www.golovbukh.ua/article/7055-mnmalna-zarobtna-plata-v-2018-rots>.
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Як отримати податкову знижку за оплату освітніх послуг [Електронний ресурс] / Бухгалтер 911. 2 вересня 2018 р. Режим доступу: <https://buhgalter911.com/news/news-1038921.html>

УДК 004:657.63

**ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ
ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ПРОВЕДЕННЯ КОНТРОЛЮ ТА РЕВІЗІЙ**

Кобзін Б. Г. студент

Науковий керівник:

Дем'янишина О. А., к.е.н., доцент

Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини, м. Умань

В сучасних ринкових відносинах, зміна діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання відповідно до міжнародних стандартів та нормативів, модернізація наявної методики ведення обліку, аналізу та контролю, особливе місце посідає комплекс інформаційних технологій і систем, який повністю спрощує, модернізує наявні елементи економіки та створює новітні підходи до їх функціонування.

Охопивши майже всі сторони економічної діяльності підприємств та установ, інформаційні технології поступово переходять і в галузь державного фінансового контролю, що вносить суттєві зміни в процес проведення контрольно-ревізійної роботи суб'єктами контролю.

Особливо нагальною проблемою сьогодення являється використання комп'ютерної техніки під час проведення ревізії, в результаті чого знижується обсяг ручної технічної роботи під час здійснення операцій, пов'язаних з обрахунками. Крім того, знижується трудомісткість процедур ревізії, що дає змогу більше уваги приділяти контролю за змістом і вірогідністю показників первинних документів та записів в облікових регістрах, їх законністю, достовірністю і доцільністю, а також поглибити економічний аналіз, дослідження причин, які сприяють проявам недоліків [1].

За допомогою ІТС отримується інформація про результати проведених ревізій і перевірок, поточний стан і тенденції розвитку всіх об'єктів, що перевіряються, на кілька років, роботу деяких ревизорів, а також необхідні звітні машинограми та інше. Наявність такої інформації сприяє розвитку

планування і координації контрольно-ревізійної роботи, більш пильному відбору черговості об'єктів, що перевіряються, спрямованому на підготовку програми конкретних ревізій, поглибленому аналізу результатів перевірок, ревізій, оперативному контролю за усуненням недоліків, виявлених ревізіями, і, нарешті, підвищення ефективності ревізій.

Комп'ютеризація обліково-контрольного процесу певною мірою здійснює вплив на елементи методики аудиту, модифікує їх за такими напрямками:

1. Виникають нові об'єкти, які визначають додаткові завдання аудиторів з оцінювання:

- якість організаційного забезпечення обліково-контрольного процесу;
- якість проектування автоматизованої системи обліку і внутрішнього контролю;
- якість програмного забезпечення обліково-контрольного процесу;
- адекватність процесу автоматизованого оброблення обліково-економічної інформації вимогам стандартів;
- ступінь надійності роботи апаратних засобів;
- ступінь захисту інформації від несанкціонованого доступу.

2. Змінюється система інформаційного забезпечення аудиту (з паперових носіїв на електронні - файли даних), додатковим джерелом інформації виступає проектна документація. Відкриваються можливості оптимізації інформаційних потоків.

3. Модифікується техніка здійснення аудиторських процедур з використанням термінальних пристроїв (у діалоговому режимі). Комп'ютерна реалізація таких засобів контролю, як зіставлення і оцінка, дозволяє розширити рамки їх застосування. А зростання швидкості оброблення первинних даних і отримання контрольної інформації про відхилення, забезпечує прискорення дій при формуванні аудиторського висновку [2].

Але індивідуальний підхід контролера не дозволяє автоматизувати усі підходи до вивчення документів. Тому можна комп'ютеризації піддаються лише деякі лише прийоми контролю.

Автоматизувати виключно усі прийоми вивчення документів чи операцій не дозволяє індивідуальний підхід контролера до проведення кожної конкретної перевірки. Тому можна комп'ютеризувати лише окремі часто повторювані прийоми контролю. Ефективні результати досягаються за умови можливості конвертації даних бухгалтерської системи підприємства до програмного середовища системи контролера або адаптації системи контролера до структури інформаційної бази підприємства [3].

Таким чином, використання сучасних інформаційних технічних систем в проведенні контролю та ревізії суб'єктів господарської діяльності є ефективним та корисним. Ці системи покращують якість та швидкість збору, оброблення, зберігання та передачу інформації в процесі ревізії та просто між установами, що є великим полегшенням для працівників в цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Євдошак В.І. Шляхи удосконалення контролю і ревізії в нових умовах господарювання. [Електронний ресурс]. // В.І. Євдошак – Режим доступу: http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2010/v2/NV-2010-V2_47.pdf
2. Застосування комп'ютерних технологій в аудиті. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5149660/page:9/>
3. Єсакова О. А. Ревізія в умовах використання комп'ютерних систем. [Електронний ресурс]. // О. А. Єсакова, Н. В. Папіна – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2009/Economics/4593

УДК 657

**ВИРОБНИЦТВО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ:
НЮАНСИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ - 2018**

**Ковнір Владислава Валеріївна,
Костенко Олена Вікторівна,**

**ЗВО «Магістр» за ОПП Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава**

Особливості обліку витрат у сільському господарстві з точки зору податкового обліку викликають низку запитань, зокрема: 1) чи є різниця у веденні обліку сільгоспвиробника – платника ПДВ і єдиного податку 4-ї групи та платника податку на прибуток; 2) чи є особлива форма фінансової звітності для платника єдиного податку 4-ї групи; 3) чи відрізняється бухгалтерський облік платника єдиного податку 4-ї групи від бухгалтерського обліку платника податку на прибуток.

Слід звернути увагу, що бухгалтерський облік в сільському господарстві регулюється тими самими документами, що й облік в інших галузях, тобто основними нормативними і документи є Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] та Методрекомендації № 132 [3].

Закон поширюється на всіх юридичних осіб, у тому числі і на платників єдиного податку 4-ї групи. Відповідно, платники єдиного податку 4-ї групи визначають суму податку залежно від кількості та категорій сільськогосподарських угідь, що перебувають у їхній власності або надані їм у користування. Таким чином, дані бухгалтерського обліку доходів і витрат у платника єдиного податку 4-ї групи не використовуються з метою оподаткування, тож, у платників єдиного податку 4-ї групи та платників податку на прибуток немає відмінностей у веденні бухгалтерського обліку, спричинених саме системою оподаткування.

З 01.01.2018 р. діє нова ч. 2 ст. 2 Закону про бухгалтерський облік [2], яка визначає критерії віднесення сільськогосподарських підприємств до мікропідприємств, малих, середніх або великих підприємств. Відповідно до цих

критеріїв обирається і форма фінансової звітності сільгосппідприємства: для мікропідприємств та малих підприємств, крім зобов'язаних складати фінансову звітність за міжнародними стандартами, встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу та звіту про фінансові результати.

Первинний облік витрат у сільському господарстві має певну специфіку, але ця специфіка зумовлена саме галуззю сільського господарства, а не системою оподаткування. Проте, з 01.01.2018 р. у ст. 9 Закону про бухгалтерський облік з'явилася нова норма: «Неістотні недоліки в документах, що містять відомості про господарську операцію, не є підставою для невизнання господарської операції, за умови що такі недоліки не перешкоджають можливості ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції, та містять відомості про дату складання документа, назву підприємства, від імені якого складено документ, зміст та обсяг господарської операції тощо».

Ця норма буде особливо важливою для сільгосппідприємств – платників податку на прибуток, бо вона знижує ризики невизнання витрат, включених до фінансового результату з метою оподаткування, під час податкової перевірки. Це стосується обліку сільськогосподарської продукції як різновиду біологічних активів, оскільки вона являє собою актив, одержаний в результаті його відокремлення від біологічного активу та призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання [1].

Наприклад, у випадку вирощування зернових: рослини на полі – це біологічний актив (від якого очікується отримання зерна, соломи та полови), а зібрані з поля зерно, солома та половина – це вже сільгосппродукція.

Економічні вигоди від використання зернової сільгосппродукції можуть полягати або в отриманні доходу від її продажу, або в її використанні для виробництва тваринницької продукції чи подальшої переробки. Первісне визнання сільгосппродукції відбувається в момент, коли вона відокремлюється від біологічного активу – в цьому випадку це момент збирання зерна.

Відповідно до Методрекомендацій №132, фактична собівартість продукції (робіт та послуг) в сільськогосподарських підприємствах розраховується загалом за рік, крім продукції (робіт, послуг) допоміжних виробництв, фактична собівартість яких визначається щомісяця. Протягом року робляться записи за дебетом рахунків 23 та 91 у кореспонденції з кредитом рахунків 13, 20, 22, 63, 65, 66. Готова сільгосппродукція, що отримується протягом року, оцінюється за плановою собівартістю, при цьому здійснюється бухгалтерський запис Д-т 27 К-т 23 – за плановою собівартістю продукції. Після калькулювання фактичної собівартості наприкінці року роблять коригуючі записи Д-т 27 К-т 23, та Д-т 901 К-т 27. Проте, більшість українських сільгосптоваровиробників використовують метод оцінки сільгосппродукції за її виробничою собівартістю. На думку фахівців, метод справедливої вартості більш ризикований для платників податку на прибуток, адже правильність

визначення такої вартості доведеться доводити податківцям під час перевірки [1]. Платники єдиного податку 4-ї групи можуть застосовувати цей метод без додаткового ризику, бо правильність визначення справедливої вартості податківцями не перевірятиметься, і підприємство несе ризики лише в частині недостовірності фінансової звітності.

Список використаних джерел:

1. Єгорова Ю. Бухоблік витрат у сільському господарстві / Ю. Єгорова / [Електронний ресурс] : «Дебет-Кредит». – 2017. – № 49. Режим доступу: <https://online.dtkr.ua/Book/%C2%AB%D0%94%D0%9A%C2%BB%20%E2%84%9649-2017.epub>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-IX від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Методичні рекомендації з планування обліку і калькулювання продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств № 132 від 18 трав. 2001 р. / Закони України. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/big/text1528/pg1.htm>.

УДК 657

**ВІДОБРАЖЕННЯ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В
ЗВІТНОСТІ, ДЛЯ ПОТРЕБ ЗОВНІШНІХ КОРИСТУВАЧІВ**

Пилипенко Катерина Анатоліївна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Коляка Анжела Анатоліївна, ЗВО, СВО Магістр
спеціальність «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Фінансова звітність відображає інформацію про операції та події, які вже відбулися, тоді як до внутрішньої звітності включається як інформація прогностного характеру, так і інформація про минулі події. Рішення, які приймає керівництво щодо майбутніх подій, повинні бути обґрунтованими, тому керівництву потрібна детальна інформація про майбутні доходи та витрати, пов'язані з реалізацією визначених рішень. Тобто, саме таку інформацію повинна містити внутрішня звітність, яку складають суб'єкти господарювання. На сьогодні, постає реальна проблема повної відсутності інформації у користувачів щодо договірного процесу, вирішення якої можливе за умови розробки форм внутрішньої звітності та строків її подання, а також рекомендацій щодо їх заповнення з урахуванням інформаційних потреб користувачів звітності щодо договірного процесу.

Аналіз і управління кредиторською заборгованістю мають дуже велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку. Вміле й ефективне управління цією частиною поточних активів є невід'ємною умовою

підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності. Кредиторська заборгованість – сума заборгованості підприємства кредиторам на певну дату [1].

Методологічні засади формування у бухгалтерського обліку інформації про кредиторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначаються П(С)БО 11 «Зобов'язання» [2].

Вся інформація про діяльність підприємства відображається у звітності. Під звітністю розуміють систему показників у формі таблиці, які відображають обсяг і результати діяльності підприємства, її складання, це завершальний етап облікової роботи.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [4] та П(С)БО передбачають, що річна фінансова звітність підприємства (крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності та суб'єктів малого підприємництва) включає: Баланс (форма №1); Звіт про фінансові результати (форма №2); Звіт про рух грошових коштів (форма №3); Звіт про власний капітал (форма №4); Примітки до річної фінансової звітності (форма №5); Додаток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами» (форма №6); Додаток до приміток до річної фінансової звітності «Розрахунок Податкових різниць за даними бухгалтерського обліку» (форма №7).

Фінансова звітність охоплює впорядковану систему взаємопов'язаних економічних показників, що відображають умови і результати виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємств, їх фінансовий стан за звітний період та сукупність способів і прийомів узагальнення даних поточного обліку [4].

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства.

Кредиторська заборгованість відображається у фінансовій звітності : форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», а саме у II і III розділі пасиву . Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене Наказом № 73 від 07.02.2013 р. баланс (звіт про фінансовий стан) – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [4].

В пасиву Балансу кредиторська заборгованість відображається за такими кодами рядків перерахованими нами на рис. 1.

Для отримання статистичної інформації про основні фінансові результати діяльності підприємств та стан розрахунків в цілому по Україні призначена статистична звітність, яку подають усі підприємства та організації незалежно від підпорядкування та форми власності, які перебувають на господарському розрахунку і є юридичними особами, крім бюджетних установ.

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

П «Довгострокові зобов'язання забезпечення»	розділі і	1500	«Відстрочені податкові зобов'язання»
		1510	«Довгострокові кредити банків»
		1515	«Інші довгострокові зобов'язання»
в III «Поточні зобов'язання забезпечення»	розділі і	1600	«Короткострокові кредити банків»
		1605	«Векселі видані»
		1610	«Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями»
		1615	«Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги»
		1620	«Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом»
		1621	«Поточна кредиторська заборгованість у тому числі з податку на прибуток»
		1625	«Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування»
		1630	«Поточна кредиторська заборгованість за розрахунки з оплати праці»
		1635	«Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами»
		1640	«Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками»
		1645	«Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків»
		1650	«Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю»
		1690	«Інші поточні зобов'язання»

Рис. 1. Інформація про кредиторську заборгованість яка відображається в
Звіті про фінансовий стан

У Звіті про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість (ф. № 1-Б) кредиторська заборгованість відображається у розділ II «Дебіторська та кредиторська заборгованість». Цей розділ заповнюється щокварталу за станом на кінець останнього дня звітного періоду (на 31 березня, на 30 червня, на 30 вересня, на 31 грудня) з урахуванням методології складання аналогічних показників форм фінансової звітності.

Кредиторська заборгованість є важливою складовою балансу підприємства. Сумісна оцінка окремих видів кредиторської заборгованості використовується для визначення платоспроможності підприємства, його загальної та швидкої ліквідності. Тому статті кредиторської заборгованості балансу мають важливе значення для аналітичних процедур, що їх в умовах ринку постійно проводять зовнішні й внутрішні користувачі фінансової звітності підприємства.

Це означає, що ефективність економічних рішень, які приймають користувачі, великою мірою залежить від стану зобов'язань і відображення зобов'язань у фінансовій звітності.

Список використаних джерел:

1. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] ; частина I / Ю. М. Тютюнник ; [2-ге вид., перероб. і доп.] – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.
2. Виникнення заборгованості та її відображення в обліку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://cons.parus.ua/_d.asp?r=03L4A9b6b5ace0396c47133e4d52a47162dcc.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» № 20 від 31 січ. 2000 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-ВР від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
5. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства Фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

References

1. Tyutyunnyk YU. M. (2014) Finansovyy analiz [Financial analysis]. Poltava : RVV PDAA. p. 358 [in Ukrainian].
2. Vynyknennya zaborhovanosti ta yiyi vidobrazhennya v obliku [The emergence of debt and its reflection in the accounts]. Retrieved from http://cons.parus.ua/_d.asp?r=03L4A9b6b5ace0396c47133e4d52a47162dcc.
3. Polozhennya (standart) bukhhalterskoho obliku 11 «Zobov'yazannya» [Regulation (standard) of accounting 11 "Commitment"] (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>. [in Ukrainian].
4. Zakon Ukrayiny «Pro bukhhalters'kyi oblik i finansovu zvitnist' v Ukrayini» vid 16.07.1999 № 996-BP. [Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" from 16.07.1999 № 996-BP]. (1999, 16 July). zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
5. Natsyonal'ne Polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 1 «Zahal'ni vymohy do finansovoyi zvitnosti» [National Accounting Standards (Standard) 1 "General Requirements for Financial Statements"] (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. [in Ukrainian].

УДК 658

ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Кошова Карина Анатоліївна,

Жидко Наталія Юріївна,

ЗВО спеціальності «Облік і оподаткування» СВО «Магістр»

Науковий керівник – **Прийдак Тетяна Борисівна,**

к.е.н., ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Вирішуючи завдання побудови ефективної системи бухгалтерського обліку, що надає користувачам достовірну, корисну та своєчасну інформацію, підприємство розробляє свої власні правила та принципи організації та ведення обліку. Реформування системи бухгалтерського обліку має широкий спектр, одним із аспектів якого є можливість ведення фінансового обліку на альтернативній основі. Згідно діючих стандартів бухгалтерського обліку підприємству надана можливість вибору на його розсуд принципів, методів і прийомів обліку тих чи інших видів активів і зобов'язань з різних альтернативних варіантів, законодавчо затверджених. Обрані підприємством методи і прийоми обліку формують його облікову політику.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [2]. Тобто, це вибір певних і конкретних методик, форми та техніки ведення бухгалтерського обліку, виходячи з чинних нормативних актів і особливостей діяльності підприємства. Наказ про облікову політику – це документ внутрішнього користування, який підписують особи, що мають право першого та другого підпису [1].

Наказ має відображати особливості організації та ведення бухгалтерського обліку і складання звітності на підприємстві. Основна мета облікової політики – забезпечити одержання достовірної інформації про майновий фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, що є необхідною для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень (табл. 1).

Таблиця 1

Елементи облікової політики щодо обліку зобов'язань

Елемент облікової політики	Характеристика елементу облікової політики
1	2
Визначення переліку та складу зобов'язань відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання»	Кожне підприємство залежно від характеру своєї діяльності та здійснюваних операцій визначає склад зобов'язань відповідно до їх класифікації.

Продовж. табл. 1

1	2
Методи оцінки зобов'язань в операціях пов'язаних сторін	Пов'язаними сторонами вважаються: підприємства, які перебувають під контролем або суттєвим впливом інших осіб.
Програми виплат працівникам	Програми виплат працівникам визначаються відповідно до П(С)БО 26 «Виплати працівникам» і включають: поточні виплати, виплати при звільненні, виплати після закінчення трудової діяльності; виплати інструментами власного капіталу підприємства та інші довгострокові виплати.
Організація та періодичність обліку відстрочених податкових зобов'язань та активів	Перелік та склад відстрочених податкових зобов'язань визначається на кожному підприємстві індивідуально залежно від складу його доходів та витрат.

В наказі досліджуваного підприємства зазначено умови визнання заборгованості відповідно до П(С)БО 11, за якою сумою відображаються в звітності поточні зобов'язання, кредиторську заборгованість, по якій минув строк позовної давності, відноситься до доходу звітного періоду в першому наступному місяці після пройденого строку позовної давності. Отже, основними елементами облікової політики щодо зобов'язань варто виділити: визначення переліку та складу зобов'язань, а серед них – забезпечень; використання методів оцінки зобов'язань в операціях пов'язаних сторін; програми виплати працівникам; встановлення переліку та складу відстрочених податкових зобов'язань та періодичність ведення обліку відстрочених податкових зобов'язань [4]. Головне призначення облікової політики – оптимізація процесу організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності конкретного підприємства через вибір і декларування певних методів та облікових процедур. Важливість формування облікової політики та раціональної організації обліку зобов'язань зумовлено тим, що дана ділянка бухгалтерського обліку формує інформаційну базу як для надання фінансової звітності зовнішнім користувачам, так і для прийняття управлінських рішень

Список використаних джерел:

1. Васильєва Л. М. Сутність облікової політики, її значення і вимоги, які до неї пред'являються [Електронний ресурс] / Л. М. Васильєва // Ефективна економіка. – 2013. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-ВР від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Яцишин С. Р. Досвід країн ЄС у формуванні облікової політики підприємств з врахуванням вимог європейського законодавства [Електронний ресурс] / С. Р. Яцишин // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

4. Лучик Г. М. Облікова політика як інструмент формування обліково-аналітичної інформації в управлінні [Електронний ресурс] / Г. М. Лучик // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 20 від 31 січ. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

ДО ПИТАННЯ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Красовська Світлана Олександрівна,
здобувач спеціальності «Облік і оподаткування»,
СВО «Магістр»

Красота Олена Григорівна,
к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про МШП і розкриття її у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”. Цим положенням передбачено, що до складу запасів входять малоцінні та швидкозношувані предмети, які використовуються не більше одного року або одного операційного циклу, якщо він більше року.

Відповідно до П(с)БО 9 “Запаси”, малоцінні та швидкозношувані предмети визнаються активом, якщо:

- існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням;
- вартість МШП може бути достовірно визначена.

У Методичних рекомендаціях, затверджених наказом Міністерства фінансів України № 2 від 10.01.2007 р. (із останніми змінами та доповненнями від 30.12.2013 р.) зазначаються ще два критерії визнання МШП активом:

- підприємству перейшли ризики й вигоди, пов'язані з правом власності або з правом повного господарського оперативного управління на придбані (отримані) запаси;
- підприємство здійснює управління та контроль за МШП.

Малоцінні та швидкозношувані предмети суттєво відрізняються від інших видів запасів (сировини, матеріалів, палива), обсяги або кількість яких поступово зменшується в результаті їх використання. МШП, в свою чергу, зберігають натурально-речову форму до кінця строку корисного використання та багато разів беруть участь у виробництві, тобто поводять себе як основні засоби.

Тому, в загальному, малоцінні активи можна поділити на дві групи:

- оборотні - відображаються в складі запасів у другому розділі активу балансу «Оборотні активи» - необоротні - відображаються в першому розділі активу балансу «Необоротні активи» в складі основних засобів.

В результаті поділу малоцінних активів на оборотні та необоротні в у групі основних засобів залишаються виключно тільки ті засоби праці, які формують виробничо-технічну базу підприємства.

В нормативних документах, що регулюють бухгалтерський облік відсутній вартісний критерій розмежування малоцінних активів на оборотні та необоротні. Тому підприємство може встановлювати вартісні ознаки предметів, що входять до МШП.

Податковий кодекс України визначає конкретні умови, при яких актив визнається основним засобом. Відповідно до пп.14.1.138, основні засоби - матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

З даного визначення випливає, що не можуть вважатися основними засобами необоротні активи, вартість яких не перевищує 6000,00 грн. Основна відмінність між податковим і бухгалтерським обліком малоцінних активів полягає в тому, що згідно із П(С)БО 7, до складу основних засобів можуть входити і невиробничі основні засоби та підприємство самостійно встановлює вартісний критерій віднесення активу до групи основних засобів чи до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, що, в свою чергу, зазначається в обліковій політиці підприємства.

До складу МНМА можуть зараховуватись:

- пристосування до основних засобів, спеціальні інструменти та інструменти загального призначення, прилади та інші знаряддя, призначені для використання індивідуальними замовленнями; спеціальний і формений, а також фірмовий одяг та взуття, що видаються працівникам на термін, що перевищує один рік;

- інші предмети довгострокового використання, які за вартісними критеріями, встановленими підприємством, не можуть бути зарахованими до складу основних засобів, які обліковуються на рахунку 10.

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій затвердженої Наказом Міністерства фінансів України № 291 від 10.11.1999 р. (із останніми змінами та доповненнями від

27.06.2013 р.), для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух малоцінних та швидкозношуваних предметів, що належать підприємству та знаходяться у складі запасів призначено рахунок 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети». За дебетом рахунку 22 відображаються за первісною вартістю придбані (отримані) або виготовлені малоцінні та швидкозношувані предмети, за кредитом - за обліковою вартістю відпуск малоцінних та швидкозношуваних предметів в експлуатацію із списанням на рахунки обліку витрат, а також списання нестач і втрат від псування таких предметів. Аналітичний облік малоцінних та швидкозношуваних предметів ведеться за видами предметів по однорідних групах, установлених, виходячи з потреб підприємства.

З метою забезпечення належного контролю за наявністю та рухом малоцінних та швидкозношуваних предметів доцільно було б виокремити у Плані рахунків активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій два субрахунки до рахунку 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»:

- 221 «Малоцінні та швидкозношувані предмети на складі і в експлуатації», де обліковувалися б МШП, які перебувають на складі та в експлуатації.

- 222 «Малоцінні та швидкозношувані предмети спеціального призначення» - ведення обліку тільки тих предметів, які відповідають окремій галузі економіки, в якій працює підприємство.

До первісної вартості МШП включаються всі витрати, що виникли у зв'язку з їх придбанням підприємством, а саме:

- ціна придбання за відповідно до договору з постачальником (продавцем);

- суми ввізного мита;

- транспортно-заготівельні витрати;

- інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану придатного для використання [1].

Особливістю даного виду активу є те, що вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів, які передані в експлуатацію, виключається зі складу активів, відносяться на відповідні рахунки витрат, тобто списується із балансу з подальшою організацією оперативного кількісного обліку таких предметів за місцями експлуатації і відповідальними особами протягом строку їх фактичного використання.

З метою забезпечення збереження МШП в експлуатації на підприємствах повинен бути організований належний контроль за їх рухом, зокрема, оперативний облік у кількісному вираженні.

У Податковому кодексі України відсутнє визначення терміна «малоцінні та швидкозношувані предмети», тому для цілей податкового обліку можна використовувати термін зазначений у П(С)БО 9 «Запаси». Отже, норми податкового обліку МШП відповідають їх фінансовому обліку [2].

Однак, в умовах безперервності процесів удосконалення бухгалтерських документів, на основі їх уніфікації та типізації, з метою зменшення документообігу, доцільно було б сформувати єдиний Акт на списання та вибуття МШП. Призначення даного документу полягало б у оформленні списання зіпсованих, втрачених, застарілих та зношених МШП та видача на його підставі придатних для використання предметів.

В даних умовах господарювання підприємства зацікавленні у віднесенні більшого переліку предметів до складу МШП. Це пояснюється в першу чергу тим, що облік основних засобів є більш складним та трудомістким, ніж облік МШП, а саме використання рахунку 15 при формуванні первісної вартості щодо кожного об'єкта основних засобів, нарахування зносу, складний порядок списання.

Згідно із Податковим кодексом України та П(С)БО 7 «Основні засоби», підприємство має право вибору одного із двох методів нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів, а саме:

- 50 відсотків вартості, яка амортизується у першому місяці використання об'єкта, та решта 50 відсотків - у місяці його вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом;
- 100 % вартості об'єкта в першому місяці його використання.

Обидва методи є простими та зручними у використанні. З метою уникнення можливостей завищення собівартості продукції доцільним є застосування першого методу нарахування амортизації, а у випадку швидкого морального старіння об'єкта МНМА - другого методу. Вибір підприємства, в першу чергу, залежить від специфіки та мети його діяльності.

Віднесення активу до МШП має значну перевагу, адже підприємство має можливість вибору одного із варіантів оцінки активу при його вибутті, що в свою чергу дозволяє здійснювати управління собівартістю продукції відповідно до потреб та особливостей діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський облік у виробничих та агросервісних кооперативах [підручник] / За заг. ред. Плаксінка В. Я. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 448 с.
2. Жарков В. М. Методологічні засади обліку запасів підприємства / В. М. Жарков // Облік та фінанси АПК. – 2016. - № 6. – С. 34-38.

УДК 65.011.47

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ АНАЛІЗУ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Крейдич Катерина Сергіївна,
ЗВО ОС «Магістр» спеціальність «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Одне з основних завдань аналізу виробничих запасів – підтримання їх на науково обґрунтованому рівні з метою забезпечення ритмічності виробництва продукції, оперативного регулювання відхилень від норм та ліквідації зайвих непродуктивних операцій. Аналіз виробничого процесу необхідно здійснювати за двома напрямками.

По-перше, під час формування і виконання виробничої програми дають оцінку перспективи її реалізації з метою отримання прибутку.

По-друге, під час аналізу визначають економічні наслідки управлінських рішень, тобто оцінюють рішення щодо зміни матеріалів, купівлі сировини у постачальників, зміни обсягів виробництва при укладенні додаткових угод або відмові від раніше укладених угод. Необхідність формування виробничих запасів підприємства зумовлена перервою в обороті продукції (товари, сировини, поточна та кінцева продукція) між різними фазами циклу «постачання-виробництво-збут».

Обґрунтовані виробничі запаси, аналітики розглядають як основну умову їх формування. Запаси необхідні тому, що вони є елементами економічної безпеки підприємства, але ці запаси мають бути науково виваженими, періодично переглядатися і зіставлятися з рівнем запасів на аналогічних виробництвах зарубіжних країн [1].

Для аналізу ефективності фінансування запасів підприємств доцільно застосовувати комплексний підхід, заснований на використанні сукупності різноспрямованих показників. Аналізуючи запаси підприємства, необхідно перш за все з'ясувати, чи відповідає сума статті балансу підприємства галузевим особливостям та тій стадії розвитку, на якій знаходиться підприємство. Першим етапом аналізу активів (запасів) підприємства є проведення горизонтального та вертикального аналізу цього розділу активів балансу.

Горизонтальний аналіз аналітичного балансу визначає абсолютні і відносні відхилення величин окремих видів запасів за звітний рік, а також у динаміці за ряд років, і дозволяє дати якісну характеристику виявлених змін. Наприклад, суттєве збільшення залишків готової продукції і товарів може бути ознакою накопичення проблем у маркетинговій діяльності підприємства.

Вертикальний аналіз передбачає вивчення структури запасів, тобто питомої ваги окремих їх видів у загальному підсумку розділів та у валюті балансу в цілому, а також оцінку змін, які відбуваються в структурі [2].

Перевагою вертикального аналізу порівняно з горизонтальним є

можливість порівняння структурних показників різних за розміром підприємств аналогічного напрямку діяльності, а також структури показників одного звітного періоду з іншими незалежно від зміни їх розмірів. Структурні зрушення дають змогу вивчити внутрішні негативні і позитивні зміни, які відбуваються на підприємстві з його активами, капіталом, зобов'язаннями.

Оборотні активи підприємства складаються з оборотних виробничих фондів і фондів обігу. До оборотних виробничих фондів відносять виробничі запаси, незавершене виробництво і поточні біологічні активи. Це уречевлені елементи обігового капіталу, які повністю споживаються у кожному виробничому циклі і в повному обсязі включаються до собівартості виробленої продукції. Вони забезпечують безперервність процесів виробництва і проведення розрахунків та ефективного використання основних засобів. Фонди обігу, включають готову продукцію, товари, дебіторську заборгованість за розрахунками та іншу поточну дебіторську заборгованість, одержані векселі, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, інші оборотні активи [3].

Важливим критерієм діяльності підприємства є його ділова активність. Ділова активність у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обертання активів підприємства. Економічне зростання оборотності полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству активів для здійснення виробництва та збуту продукції.

Швидкість обороту активів (запасів) підприємства є однією з якісних характеристик його фінансової політики. Чим більша швидкість обороту активів, тим ефективніше працює підприємство. При збільшенні обсягів господарської діяльності потреба в оборотних активах постійно зростає. І тільки прискоренням оборотності активів шляхом вдосконалення господарської діяльності можна досягти відносного її зменшення [4].

Отже аналіз запасів є своєрідною сигнальною системою, що сповіщає про наступ чи можливу появу небажаних тенденцій чинників, які перешкоджають успішно виконувати визначені завдання, тобто котрі потребують від органів управління прийняття компетентних заходів, для того, щоб надати певному процесові необхідного напрямку. На перспективу необхідно більше уваги надавати прогностичному аналізу запасів підприємств. Такий аналіз передбачає одержання необхідної інформації, її опрацювання, оцінювання та визначення перспектив і ймовірності реалізації прогнозу.

Список використаних джерел:

1. Багрій К. Л. Особливості аналізу ефективності використання матеріальних запасів підприємства // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Вип. 7 (25) : Ч. 1. – Луцьк, 2015. – С. 50–58.
2. Кащена Н. Б., Цуконова О. В. Удосконалення методики аналізу виробничих запасів підприємства // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2016. – № 2. – С. 128–135.

3. Тринька Л. Я., Липчанський (Іванчук) О. В. Економічний аналіз: навчально-методичний посібник. – К. : Алерта, 2013. – 568 с.

4. Федченко Т. В. Теоретичні аспекти аналізу виробничих запасів підприємства / Т. В. Федченко, М. С. Махов [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://sworld.com.ua/konfer27/100.pdf>

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКОМ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ

Куроп'ятник Ярослава Володимирівна, студентка
Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

Одним із найважливіших факторів економічного зростання будь-якої країни, а також підвищення соціально-економічних показників держави є, насамперед, активна діяльність суб'єктів господарювання, зокрема, вітчизняних підприємств, які прагнуть максимізувати свій прибуток, що можливо лише за умови існування оптимальної системи оподаткування прибутку.

Сучасне підприємництво орієнтоване на отримання максимального прибутку, що відображає інтереси підприємців-інвесторів. Прибуток є не лише результатом діяльності підприємства, а інструментом та механізмом для розвитку діяльності суб'єкта господарювання та задоволення інтересів його учасників [3].

Запропонований в бухгалтерській звітності прибуток – це узагальнений результатний показник, який багато в чому впливає на оцінку положення справ економічного суб'єкта зацікавленими користувачами. Тому процес розрахунку оподаткованого прибутку займає важливе місце в діяльності будь-якого підприємства, оскільки від правильності його визначення, повноти і своєчасності перерахування до бюджету відповідних коштів залежить його діяльність в майбутньому.

Податок на прибуток підприємств є одним з основних бюджетоутворюючих податків, але надмірне податкове навантаження мотивує платників шукати законні способи оптимізації оподаткування, розвиває тіньовий сектор, збільшує корупційні прояви, тощо. Ніякі інші податки, у тому числі і прямі, не мають такої залежності від кінцевих результатів діяльності суб'єктів і громадян, як прибуткові податки. [4]

Розрахунок суми податку на прибуток, на яку виникає зобов'язання перед бюджетом, здійснюється за правилами податкового законодавства. У той же час бухгалтерський облік повинен мати інформацію про фінансовий стан підприємства та результати його діяльності незалежно від правил та вимог податкового законодавства, а сучасні трансформації механізму справляння податку на прибуток потребують нового підходу до аналізу порядку його нарахування й сплати, який доцільно здійснювати з метою обґрунтування шляхів його удосконалення.

Підвищення інформативної місткості управлінських даних і сприяння комплексності сценаріїв реалізації облікових завдань супроводжується розвитком організації бухгалтерського обліку, що, в повній мірі, відноситься й до обліку податкових розрахунків і платежів. Величину бухгалтерського прибутку визначають наступним чином: «...це сума, що відображає бухгалтерську оцінку ефективності роботи фірми, оцінку, що служить результатом застосування набору певних методологічних прийомів, які обираються регулятивами або самою компанією з досить об'ємного меню підходів до трактування господарських фактів, запропонованих теорією обліку». Необхідно відмітити, що порядок визначення сум прибутку з метою його оподаткування недостатньо гармонізовано з обліковими правилами обчислення прибутку підприємств.

Зобов'язання перед бюджетом з податку на прибуток формуються відповідно до Податкового кодексу України, що визначено у розділі III «Податок на прибуток підприємств» (ст. 133-142) [1]. Платниками податку – резидентами є: суб'єкти господарювання – юридичні особи, які проваджують господарську діяльність як на території України, так і за її межами, окрім юридичних осіб, визначених пунктами 133.4 та 133.5, до яких відноситься управитель фонду операцій з нерухомістю щодо операцій і результатів діяльності із довірчого управління, що здійснюється таким управителем через фонд. Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього Кодексу (ст. 134.1.1). Відповідно до ст. 44 Кодексу для цілей оподаткування платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством.

Облікові дані для оподаткування повинні відображати: порядок формування суми доходів і витрат; порядок визначення частки витрат, що враховуються для цілей оподаткування в поточному податковому (звітному) періоді; суму залишку витрат (збитків), що підлягає віднесенню на витрати в наступних податкових періодах; порядок формування сум створюваних резервів; суму заборгованості за розрахунками з бюджетом з податку..

Так, оподатковуваний прибуток, який відображається в податковій декларації, і прибуток у Звіті про фінансові результати, як правило не збігається, оскільки відбуваються відмінності між податковим та обліковим прибутком (збитком) в бухгалтерському обліку, на що впливають відстрочені податкові активи і відстрочені податкові зобов'язання, а також інші операції.

Податкову декларацію з податку на прибуток підприємства складають за формою, затвердженою Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.2015 № 897 [2]. Дані, наведені в декларації, мають підтверджуватись первинними документами, даними фінансового обліку і відповідати податковій звітності. Визначення різниць податкового та облікового прибутку формуються з регістрів аналітичного та синтетичного обліку відповідних рахунків.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємств [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.2015 № 897. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1415-15>.
3. Дяченко Н. М. Визначення фінансового результату діяльності підприємства за Податковим кодексом України / Н. М. Дяченко, Н. М. Марченко // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 54.
4. Кисельова О. М. Податок на прибуток в координатах податкового кодексу: плюси і мінуси / О. М. Кисельова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 3. – С. 40–51.

УДК 657.6

**ЕТАПИ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ
ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ**

Литвиненко Валентина Романівна

здобувач вищої освіти за ступенем магістр спеціальності «Облік і
оподаткування»

Науковий керівник - **Тютюнник Світлана Василівна**

к.е.н., доц., проф. кафедри організації обліку та аудиту
Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава

Сьогодні одним з найбільш складних і суперечливих питань методики і організації економічного аналізу є аналіз дебіторської заборгованості, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів. Однією з головних умов підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності підприємств є ефективне управління дебіторською заборгованістю. Адже через таке управління можна впливати на обсяг прибутку підприємства і на ризики, що пов'язані з ним [1, с. 865].

Дебіторська заборгованість - сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Насамперед практичний досвід управління підприємствами показує, що доцільно здійснювати як кількісний так і якісний аналіз показників щодо оцінки поточного стану дебіторської заборгованості. Це забезпечує ефективність відповідних процесів господарювання. Тому, ми, рекомендуємо проводити комплексний аналіз дебіторської заборгованості на підприємствах. Комплексний аналіз охоплює п'ять етапів аналізу, функціонально пов'язаних між собою (рис. 1).

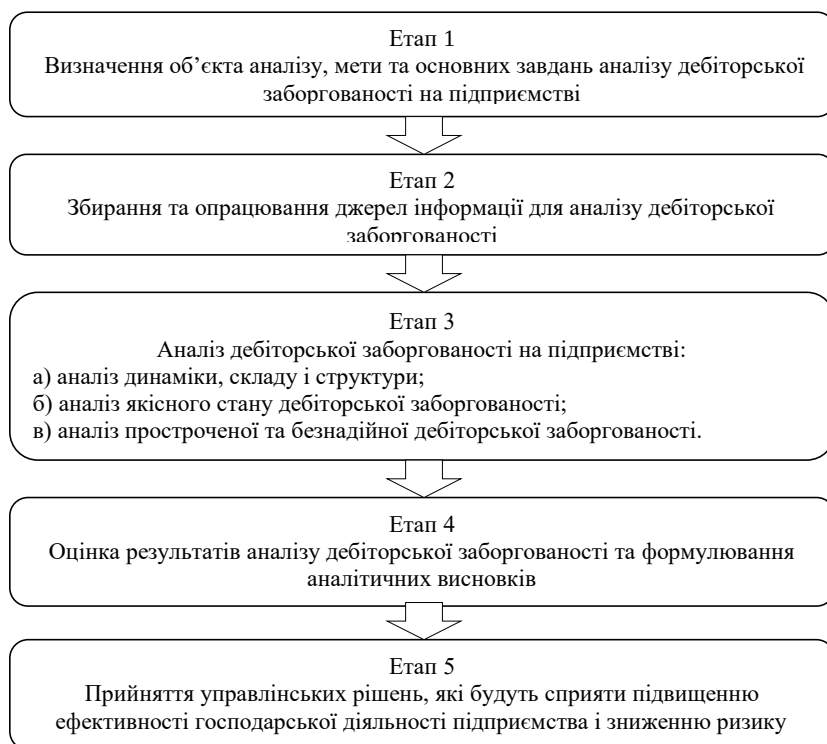


Рис. 1. Етапи комплексного аналізу дебіторської заборгованості в підприємствах

Більш точно зупинимось на другому етапі, який характеризується збиранням і опрацюванням джерел інформації. Джерелами інформації для аналізу дебіторської заборгованості слугують:

- Форма № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан).
- Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід).
- Форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності».
- Звіт про дебіторську та кредиторську заборгованість підприємства

(N 1-Б термінова (місячна) «Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість»).

– Аналітична інформація відділу продажів [2, с. 161, 164].

Баланс (Звіт про фінансовий стан) - звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) - звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід.

Примітки до фінансової звітності - сукупність показників і пояснень, які забезпечують деталізацію і обґрунтованість статей фінансової звітності, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності.

Звіт про дебіторську заборгованість - зведений документ, що надає інформацію на будь-який момент часу про угоди з відстроченими платежами і ще непогашеною заборгованістю. Звіт про кредиторську заборгованість - зведений документ, що підсумовує інформацію на будь-який момент часу про закупівлі на умовах відстроченого платежу і ще непогашеної заборгованості.

Таким чином, здійснення аналізу дебіторської заборгованості та прийняття ефективних управлінських рішень важливе значення має повнота та об'єктивність інформації. Вирішення багатьох проблемних питань дозволить значно вдосконалити організацію та методику обліку розрахунків з дебіторами.

Список використаних джерел:

1. Сарапіна О. А. Методологічні основи аналізу дебіторської заборгованості / О. А. Сарапіна, О. Є. Кірілкіна // Вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 3. – С. 865–868.

2. Кручак Л. В. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / Л. В. Кручак // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – Вип. 22. – С. 161-165.

УДК 657.1

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ РЕМОНТІВ ТА ПОЛІПШЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Литвінова Катерина Вікторівна,
магістр кафедри обліку та оподаткування
Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя

Витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта основних засобів у робочому стані й одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигід від його використання, включають до витрат.

Класифікація витрат на підтримання основних засобів у робочому стані (загально виробничі, адміністративні, на збут чи інші операційні), залежить від

того, щодо якого об'єкта зазнали таких витрат. Їх відображають кореспонденцією рахунків:

1) якщо роботи виконали підрядним способом: Дт 23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності» Кт 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» тощо;

2) якщо роботи виконані самим підприємством — власником основного засобу (тобто господарським способом): Дт 23, 91, 92, 93, 94 Кт 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», 20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 23 «Виробництво», 65 «Розрахунки за страхуванням», 66 «Розрахунки з оплати праці» тощо.

Періодичні витрати на підтримання в робочому стані основних засобів загальновиробничого призначення, мабуть, розглядатимуться як постійні загальновиробничі. Останні включають витрати на обслуговування й управління виробництвом, що лишаються незмінними (або майже незмінними) у разі зміни обсягу діяльності (п.п. 15.4, 16 П(С)БО 16 «Витрати»). Отже, вони через розподіл загальновиробничих витрат частково або повністю потраплять до виробничої собівартості готової продукції (Дт 23 Кт 91).

Відповідно, у складі собівартості визнаватимуться у витратах лише в періоді реалізації продукції. У нерозподіленій частині постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення (Дт 90 Кт 91).

Приклад розподілу загальновиробничих витрат наведено в додатку 1 до П(С)БО 16. Зокрема механізм розподілу описаний у цьому ж нормативному документі, й, певна річ, від нього залежить і правильність показників податкового обліку.

Витрати на підтримання в робочому стані адміністративних, збутових й інших операційних основних засобів включаються до витрат того звітного періоду, у якому вони були здійснені (п. 7 П(С)БО 16).

Витрати, пов'язані з поліпшенням основного засобу (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо — їх визначення також можна віднайти в стандартах і галузевих нормативах), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єкта, збільшують його первісну вартість (п. 14 П(С)БО 7).

Їх відображають як капітальні інвестиції:

1) якщо роботи виконали підрядним способом: Дт 151 «Капітальне будівництво», 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів», 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів» Кт 631, 685 тощо;

2) якщо роботи виконані власне підприємством — власником основного засобу: Дт 151, 152, 153 Кт 13, 20, 22, 23, 65, 66 тощо.

Основні засоби, складаються з великої кількості конструктивних

елементів, які виконують різні технологічні функції, мають неоднакове експлуатаційне навантаження, і як наслідок, спрацьовуються нерівномірно. Дослідження особливостей, які стосуються витрат на ремонт та поліпшення основних засобів може виявити значні резерви підвищення ефективності їх використання, що і обумовлює актуальність, теоретичну і практичну значущість наукових досліджень пов'язаних із правильним віднесенням витрат на ремонт та поліпшення основних засобів, а також розробки рекомендацій і пропозицій щодо вирішення окреслених питань.

Список використаних джерел:

1. Наказ Міністерства Фінансів України “Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: затв. МФУ від 27.04.2000 р. № 92. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00МСБО> (дата звернення: 11.10.2018р.).
2. МСБО 16 «Основні засоби» від 01.01.2012 р.: URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (дата звернення: 11.10.2018р.).

УДК: 658.27

**ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ОБ’ЄКТА
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

Уманська Юлія Миколаївна,

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

Макієнко Юлія Віталіївна,

магістрант кафедри обліку та оподаткування

Запорізький національний університет, м.Запоріжжя

Основні засоби відіграють важливу роль у виробничому процесі підприємства. Результат діяльності підприємства, його рівень залежить від того, які кошти праці експлуатуються, в якому вони стані і якому рівню технічного розвитку вони відповідають.

В науковій літературі і на практиці разом з поняттям «основні засоби» економісти застосовують такі поняття, як «основний капітал» і «основні фонди».

Поняття «основний капітал» ввів шотландський економіст А. Сміт. Під основним капіталом він розумів той капітал, який спрямований на поліпшення землі, придбання корисних машин і предметів, які приносять кошти або прибуток [5]. Засновник марксизму К. Маркс відносив до основного капіталу ту його частку, яка повністю бере участь у виробничому процесі і переносить свою вартість на вироблену продукцію частинами в міру зношування [3].

Зазвичай термін «основні фонди» застосовують для цілей фінансового аналізу, а «основні засоби» - в бухгалтерському обліку. Однак такі вчені-економісти, як А. Загородній, Г. Вознюк, Г. Партин, В. Сухарський розглядають ці категорії як синоніми і, відображаючи термін «основні засоби»,

в дужках пишуть «основні фонди» [1;6]. В свою чергу науковці Л.Мимріков, В. Петров, П. Полетаєв, В. Остапенко, І. Маліс дотримуються іншої думки, за якою основні засоби - це вартісне вираження основних фондів.

Проаналізувавши різні підходи до визначення сутності поняття основні засоби, вважаємо за доцільне розуміти дану категорію, як сукупність засобів праці в матеріально-речовому і вартісному вираженні, які використовуються в процесі виробництва продукту, виконання робіт і надання послуг, що мають термін корисного використання більше одного операційного циклу і поступово переносять свою вартість на нову продукцію у вигляді амортизаційних відрахувань. Варто відзначити, що не можна ототожнювати поняття основні засоби, основний капітал та основні фонди, адже з точки зору бухгалтерського обліку засоби є майном (активом) підприємства, а фонди (капітал) є джерелом утворення майна (пасивом) на підприємстві.

У процесі кругообігу основних засобів виникає потреба визначення частки вартості основних засобів, які споживають у виробничому циклі. В такому випадку застосовуються норми амортизаційних відрахувань для всіх видів основних засобів в залежності від їх терміну корисного експлуатування, правда і тут виникає розбіжність між процесами зношування і амортизації.

Під зносом К. Маркс розумів ту частку вартості, яку основний капітал поступово передає продукту після його використання, - причому передає в тій середній мірі, в якій він втрачає свою споживчу вартість [4]. Вважаємо, що знос є фізичною категорією, яка представляє собою втрату частини функціональних можливостей об'єкта внаслідок експлуатації.

Амортизація є економічною категорією, яка представляє собою фазу кругообігу основних засобів, що переносять частку вартості, яка амортизується в процесі зношування на готовий продукт. При випуску продукту і накопичених амортизаційних відрахуваннях, які є основним джерелом їх відтворення, перенесена вартість відшкодовується. Такі науковці, як В.Круш, В. Подвігіна, О.Клименко ототожнюють знос (як фізичний, так і моральний) зі старінням основних фондів внаслідок експлуатації, економічного та техніко-економічного старіння, в результаті чого вони реально починають коштувати дешевше, ніж нові аналогічні об'єкти [2].

В той же час амортизація трактується вказаними авторами як процес знецінення вартості основних засобів під впливом фізичного та морального зношення і відшкодування сум такого зношення за рахунок собівартості продукції. Фактично це систематизований розподіл вартості основних фондів протягом корисного терміну використання. З думкою цих авторів можна повністю погодитись, враховуючи природу зносу та амортизації.

На нашу думку, для бухгалтерського обліку, аналізу, контролю та аудиту доцільно застосовувати поняття «амортизація», оскільки воно найбільш вірно розкриває сутність формування амортизаційних відрахувань. Таким чином, в процесі проведеного дослідження визначено та уточнено теоретичну сутність основних засобів, основних фондів, їх зносу, амортизації і обліку, що, в свою

чергу, дозволяє краще зрозуміти теоретико-методологічну сутність даних понять.

Список використаних джерел:

1. Загородній А.Г. Облік і аудит: термінологічний словник / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партин Г.О. – Львів: “Центр Європи”, 2002. – 671 с
2. Круш П.В. Капітал та основні засоби підприємства / Круш П.В., Подвігіна В.І., Клименко О.В. – К.: Центр навчальної літератури. – 2005р. – 168с
3. Маркс, К. Капітал Т. 2 / К. Маркс. - М. : Политехиздат, 1960.
4. Маркс, К. Сочинения/ К. Маркс, Ф. Энгельс: Политехиздат, 1960. - 907 с.
5. Петти, В. Антологія економічної класики / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. - М. : Еконов ; Ключ, 1993.
6. Сухарський В.С. Економічний словник-довідник / В.С. Сухарський. – Т.: Богдан, 2002.– 720 с.

УДК: 657.1

**ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА
ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Уманська Юлія Миколаївна,

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

Макущенко Світлана Леонідівна,

магістрант кафедри обліку та оподаткування

Запорізький національний університет, м.Запоріжжя

Особливе місце в сучасних умовах розвитку економіки належить малому підприємству, діяльність яких передбачає наявність основних засобів виробництва і відповідних матеріальних умов, оскільки вони є одним з найважливіших елементів продуктивних сил. Від рівня забезпеченості підприємства основними засобами залежить ефективність організації виробничого процесу, випуск готової продукції та створення належних умов праці.

Методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи і незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи визначені в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затвердженому наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р., (із змінами і доповненнями).

Відповідно до цього документа основними засобами є матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, передачі в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких

більш за один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

Об'єкт основних засобів визнається активом, якщо існує вірогідність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання і вартість його може бути достовірно визначена.

Підприємства можуть самостійно встановлювати вартісні критерії предметів, які входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, що обліковуються при використанні загального Плану рахунків на субрахунку 112, і які входять до складу основних засобів, що обліковуються на рахунку 10 загального Плану рахунків, зазначивши це в наказі про облікову політику.

Якщо основні засоби придбані (створені) повністю або частково за рахунок позикового капіталу, то витрати на сплату відсотків за користування кредитом не включаються в первинну вартість таких об'єктів.

Підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкту істотно відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу.

Особливістю та перевагою малих підприємств є те, що на них виконується значно менше господарських операцій та не потрібна значна деталізація операцій. Тому малі підприємства можуть застосовувати просту і спрощену форму бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Дробязко С.І, Козир Т.М, Холод С.Б. Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу: навч. посібник/ за заг. ред. П.Й. Атамаса – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416с.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" від 27.04.2000р. № 92

3. Спрощений План рахунків бухгалтерського обліку Наказ міністерства фінансів України №1204 від 26.09.2011

УДК 657.1

ПРИБУТОК ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА, РЕЗЕРВИ ЇХ ЗБІЛЬШЕННЯ

Мелень Олена Валентинівна,

доцент кафедри економічного аналізу та обліку,

Ворожбит Т. В.

магістр кафедри економічного аналізу та обліку

Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків

Активна ділова діяльність підприємства характеризується фінансовими результатами, зокрема прибутком, отриманим від господарчої діяльності. Прибуток є важливою і головною рушійною силою економіки, основним спонукальним мотивом діяльності підприємств.

Прибуток, як найважливіша категорія ринкових відносин, виконує певні функції: характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності підприємства; має стимулюючу функцію; є одним із джерел формування бюджетів різних рівнів.

При створенні підприємства, його власників хвилює перш за все його прибутковість, що означає покриття прибутком витрат організації. Чим більший прибуток, тим ефективніше відбувається розвиток і з'являються можливості для розширення господарчої діяльності підприємства.

Прибуток у класичному розумінні являє собою різницю між ціною продукції (товарів, робіт, послуг) і затратами на виробництво продукції (товарів, робіт, послуг), тобто її собівартістю. Прибуток є якісним показником, оскільки він синтезує всі сторони діяльності підприємства [1].

В умовах ринкової економіки значення прибутку величезне. Прагнення до його одержання орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції, потрібної споживачеві та зниження витрат на виробництво. Це показник, що найбільш повно відбиває ефективність виробництва, обсяг й якість зробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.

Для прийняття багатьох управлінських рішень потрібно знати не тільки розмір отриманого підприємством прибутку, але і прибутковість підприємства. Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками — прибутком і рентабельністю. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва [2].

Рентабельність безпосередньо пов'язана з величиною прибутку. Вона виступає індикатором прибутковості підприємства, а також характеризує ефективність вкладеного капіталу, розпорядження грошовими та матеріальними коштами. Вона характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості.

Рентабельність вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників.

Показники рентабельності більш повно, чим прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами, тобто вони показують частку прибутку в кожній грошовій одиниці витрат. Показники рентабельності є важливими характеристиками формування прибутку підприємств, оскільки вони більш повно, ніж прибуток, характеризують узагальнюючі результати господарювання. Їх використовують і як інструмент в інвестиційній політиці і ціноутворенні.

Резерви збільшення сум прибутку та рентабельності пов'язані з напрямками господарювання підприємства. Збільшення показників рентабельності підприємства значною мірою залежить від зростання чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати

податків. Для одержання максимального прибутку та підвищення рентабельності підприємство повинне найбільше повно використовувати ресурси, що знаходяться в його розпорядженні; нарощувати обсяги виробництва і реалізації продукції; поліпшувати якість продукції (робіт, послуг); знижувати собівартість продукції; грамотно будувати договірні відносини із постачальниками, посередниками, покупцями та ін.; здійснювати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників; кваліфіковано здійснювати цінову політику на підприємстві; найдоцільніше вкладати одержаний раніше прибуток для досягнення оптимального ефекту; покращувати маркетингову систему на підприємстві.

Отже, для підвищення прибутку та рентабельності підприємства потрібно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз діяльності підприємства, що має на увазі: вивчення техніко-економічних показників роботи підприємства й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо [2].

Список використаних джерел:

1 Роль і місце прибутку в економіці підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uaeconomic.com/ulens-1956-1.html>

2 Гаріб'ян Т.А. Актуальність питань розробки напрямків підвищення прибутковості підприємства /Т.А. Гаріб'ян, О.В. Мелень/ Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», випуск 8/2014. – с. 91-94

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ

Науковий керівник Єрмолаєва Марина Валентинівна,
к.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку

Момот Ірина Олегівна,
здобувач вищої освіти «Облік і оподаткування», СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Найважливішим показником, що характеризує роботу підприємства є розмір та характер прибутку (збитку) за операційний період його діяльності, що визначається як різниця між доходами та витратами. Використання підприємством елементів облікової політики щодо доходів та витрат суттєво впливають на фінансовий результат підприємства.

Багато вітчизняних учених відносять облікову політику до інструментів бухгалтерського обліку, який обрано для формування фінансової звітності. Зокрема Ф. Бутинець вважає що облікова політика – це сукупність конкретних методів і форм ведення бухгалтерського обліку, які підприємство обирає, виходячи із загальноприйнятих правил та особливостей своєї діяльності для

підготовки й надання фінансової звітності.

На думку М. Білухи, «облікова політика підприємства – це вибір суб'єктом господарювання методичних прийомів відображення в бухгалтерському обліку фінансово-господарських операцій на конкретний період із числа легалізованих державними органами управління (переважно на рік)». Натомість Т. Безродна вважає, що «...облікова політика є вибором підприємства конкретних методик, форми, техніки ведення та організації бухгалтерського обліку виходячи з встановлених правил та особливостей діяльності» [4, с.1].

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] облікова політика підприємства – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Основним призначенням облікової політики є:

- 1) упорядкування облікового процесу на підприємстві;
- 2) надання бухгалтерському обліку плановірності та цілеспрямованості;
- 3) забезпечення ефективності обліку [2, с.195].

Формування облікової політики слід проводити з урахуванням особливостей діяльності торговельного підприємства з метою виконання таких завдань:

- 1) покращення фінансового стану підприємства, досягнення його стабілізації;
- 2) економічно обґрунтоване зниження витрат обігу;
- 3) максимізація доходу підприємства із збереженням його конкурентних переваг;
- 4) забезпечення доходності та ефективності використання наявних ресурсів;
- 5) стимулювання праці працівників та підвищення рівня життя трудового колективу.

Основною метою діяльності торговельного підприємства є досягнення високих фінансово-економічних результатів, а чітко визначена облікова політика лише сприяє цьому. Нормативне регулювання бухгалтерського обліку здійснюється на різних рівнях: на державному (Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; Податковий кодекс України, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати», Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій») та на рівні підприємства (Статут підприємства, Положення (наказ) про облікову політику; Положення (наказ) про внутрішньогосподарський (управлінський) облік).

У Положенні про облікову політику торговельного підприємства повинні передбачатися питання методичного характеру щодо бухгалтерського обліку витрат і доходів. Об'єкти облікової політики щодо витрат:

- 1) номенклатура статей витрат діяльності;
- 2) клас (класи) рахунків для обліку витрат діяльності;
- 3) нормальна потужність підприємства

Об'єкти облікової політики щодо доходів:

- 1) номенклатура статей доходів діяльності;

2) спосіб вивчення ступеня завершеності робіт, послуг, дохід від використання і надання яких;

- 3) порядок розподілу чистого прибутку [3, с.176].

Отже, питання організації облікової політики залишається однією з найбільш актуальних та складних проблем сучасної практики, тобто сукупність факторів, що впливають на процес формування облікової політики на рівні торговельного підприємства, не дозволяє однозначно визначити склад та структуру його облікової політики.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Гуріна Н. В. Формування облікової політики підприємства щодо доходів і витрат / Н. В. Гуріна // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2015. – № 8. – С. 194-199.
3. Карп'як Я. С. Організація бухгалтерського обліку доходів, витрат і фінансових результатів суб'єкта господарювання / Я. С. Карп'як // [Вісник Національного університету «Львівська політехніка»](#). – 2014. – №784. – С. 172-180.
4. Клевць В. Облікова політика підприємства: фінансовий, управлінський та податковий аспекти / В. Клевць // Аграрна економіка. – 2013. – Т.6, № 3-4. – С. 1-5.

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Науковий керівник **Тютюнник Світлана Вастлівна**,

к.е.н., доцент, професор кафедри організації обліку та аудиту

Момот Ірина Олегівна,

здобувач вищої освіти «Облік і оподаткування», СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Основне місце у фінансовому забезпеченні діяльності торговельного підприємства належить доходу. Він найповніше характеризує ефективність господарської діяльності та фінансові можливості. Дохід – це певна стабільність, соціально-економічний прогрес. Формування, використання та зростання доходу торговельного підприємства має свої особливості в умовах трансформаційної економіки.

Проблеми управління доходом підприємства досліджували українські та

зарубіжні вчені, а саме: І. Балабанов, І. Бланк, Є. Брігхем, Л. Бадалов, Н. Власова, В. Геєц, П. Друкер, І. Кац, А. Ковальова, Г. Крамаренко, Л. Костирко, М. Коробова, В. Стасюк.

Згідно П(с)БО 15 маємо таке визначення доходу – це збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [4].

У сучасних умовах доходи створюють основу для самофінансування підприємства за умови, що їх розмір достатній для покриття витрат діяльності підприємства, виконання зобов'язань перед бюджетом і формування чистого прибутку. Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія природних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як підприємство вирішує питання управління витратами та проводить пошук способів їх зниження [3, с.41].

Головною метою управління доходами є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

З точки зору господарюючого суб'єкту управління доходами полягає у:

- 1) збільшенні доходів підприємства;
- 2) зменшенні витрат;
- 3) формуванні та реалізації ефективної податкової політики;
- 4) оптимальному розподілі доходів [2, с.275].

Дохід займає центральне місце в загальній системі вартісних інструментів і важелів управління економікою підприємства. Чим більше підприємство реалізує свою продукцію, тим більший дохід отримує. Отримання доходів – виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) – свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, що вона відповідає вимогам та попиту ринку за ціною, якістю, іншими технічними, функціональними характеристиками та властивостями. Отримання доходів створює основу для самофінансування підприємств за умови, що його розмір достатній для покриття витрат підприємства з реалізації продукції (робіт, послуг) та інших видів діяльності, виконання зобов'язань перед бюджетом та утворення чистого прибутку [1, с.154].

Доходи від торговельної діяльності поділяються на дохід від продажу товарів, операцій із тарою, надання платних додаткових торговельних послуг). Не є доходами підприємства внески, паї, інші цільові фінансові кошти, які надходять за рахунок чистого прибутку юридичних осіб, що об'єднуються з підприємством на договірній основі для фінансування капітальних вкладень, спрямованих на збільшення обсягів виробництва, здійснення спільних програм і завдань. [3, с.45]

Розмір доходів торговельного підприємства, який отримується від різних видів діяльності, є функцією від обсягу проведення відповідних операцій

(торговельних, виробничих, посередницьких) та рівня цін, які встановлюються на них. Обґрунтування цін на товари, роботи, послуги підприємства є визначальним рішенням, від якого залежить успіх усієї комерційної діяльності підприємства, ефективність його функціонування.

Не менш важливою проблемою обліку доходів підприємства є проблема створення єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів для обліку та контролю за доходами підприємства. Тіньові витрати сьогодні є основними для формування тіньових доходів. Якщо вдасться створити в Україні єдину інформаційну загальнодержавну базу норм і нормативів, то на її основі можна буде розвивати галузеві й відомчі норми та нормативи [1, с.155].

Отже, раціональна організація обліку доходів торговельного підприємства забезпечить можливість співставлення доходів із понесеними витратами за певними центрами відповідальності та місцями виникнення.

Список використаних джерел:

1. Багрій К. Л. Вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення доходів підприємств торгівлі / К. Л. Багрій // Бухгалтерський облік, аналіз, аудит. – 2015. – Випуск I (57). – С. 152-158.
2. Калабухін Ю. Є. Управління прибутком торговельних підприємств / Ю. Є. Калабухін // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Випуск № 46. – С. 274-277.
3. Лугівська О. П. Методичкі засади оптимізації доходів і витрат підприємства для забезпечення результативності бізнесу / О. П. Лугівська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2016. – Випуск № 2 (74). – С. 41-50.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 29 лист. 1999 р. № 290. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

ЗНАЧЕННЯ GPS-МОНІТОРИНГУ ДЛЯ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ ПАЛИВА

Ніколенко Тетяна Віталіївна

здобувач вищої освіти ОКР «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

Організація та розвиток інноваційного процесу має визначальний вплив на забезпечення конкурентоспроможного виробництва сільськогосподарської продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому продовольчих ринках [1].

Впровадження інноваційних технологій є одним із ключових факторів підвищення конкурентоспроможності АПК України і економіки країни загалом [2].

Враховуючи, що 50% витрат сільськогосподарських підприємств, необхідних на утримання техніки, припадає саме на паливо-мастильні

матеріали, однією з глобальних проблем, є необхідність контролю витрат палива. У той же час паливо – це «кошти», скористатися якими у власних цілях хотіли б деякі недобросовісні співробітників.

В зв'язку з цим на багатьох аграрних підприємствах нині запроваджується система дистанційного контролю над раціональним використанням транспортних засобів. Із цією метою на транспортні засоби встановлюється бортове телеметричне обладнання (GPS-датчики, навігатори) [3].

GPS (системи супутникової навігації) моніторинг дозволяє налагодити ефективний контроль, який дасть змогу підвищити якість обліку, дисципліни, безпеки. Система контролю витрат палива дозволяє отримувати об'єктивні дані, з яких можна зробити висновок про витрати палива, пробіг автомобіля, виконаних рейсах, відповідно пройденого маршруту одержаному завданням, кількість, місце та час заправок і зливів палива [5].

GPS система дає можливість в реальному часі контролювати рівень палива в баку і швидкість, з якою він змінюється. Фактичну витрату пального за допомогою системи GPS-моніторингу розраховуються виходячи з норми споживання пального конкретним транспортним засобом і відстані, яка була пройдена. Підприємство може самостійно обирати метод вимірювання відстані, що подолав транспортний засіб, в тому числі і використовуючи систему GPS-моніторингу [6].

На можливість використовувати системи GPS-моніторингу при фактичному списанні пального вказують норми списання палива згідно Наказу Міністерства транспорту України № 43 від 10.02.1998 р. «Про затвердження Норм витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті» [4].

Існує два методи контролю палива: контроль витрати палива і контроль рівня палива в баку.

При використанні методу контролю витрат палива на борту автомобіля встановлюють витратомір. Потрібно враховувати той факт, що у диспетчера не буде можливості проконтролювати час, місце і кількість заправок, скоєних протягом заданого періоду. Але, виходячи з заданого маршруту, можна зробити висновок про те, чи виконав водій всі рейси і чи не зробив несанкціонованих поїздок.

Метод контролю рівня палива заключається в тому, що на бак встановлюється датчик рівня палива, який буде передавати сигнали про рівень пального в баку і швидкості, з якою обсяг цього пального буде змінюватися на диспетчерський пункт або на сервер центру моніторингу. При необхідності впровадження всебічного контролю є можливість застосування підприємством одночасно двох цих методів [5].

В бухгалтерському обліку GPS обладнання відображається як необоротні активи. Це окремий об'єкт, строк експлуатації якого понад один рік, від його використання підприємство отримує прямі вигоди у вигляді контролю над своїми витратами. Але до якої групи необоротних активів віднести бортове

телеметричне обладнання – залежить від облікової політики підприємства [3].

Сучасна технологія GPS контролю витрат палива – єдиний на сьогоднішній день ефективний, надійний і об'єктивний метод вирішення даного питання. Невеликий термін окупності і значне підвищення прибутковості підприємства, роблять впровадження системи GPS моніторингу необхідністю для успішного розвитку аграрного бізнесу [5].

Список використаних джерел:

1. Гребеннікова А. А. Розвиток сільського господарства на інноваційній основі [Електронний ресурс] / А. А. Гребеннікова // Ефективна економіка. – 2016. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5338>.
2. Іванишин О. Р. Інновації як чинник встановлення конкурентноспроможного АПК України [Електронний ресурс] / О. Р. Іванишин, С. В. Шевчук – Львів: Львівська комерційна академія, 2014. – Режим доступу: http://www.lac.lviv.ua/uploads/media/LAC_SNT_Vydannya_Stattya_Ivanyshyn-Shevchuk-2.pdf.
3. Меркулова С. Установили GPS на авто: облік у запитаннях і відповідях [Електронний ресурс] / С. Меркулова // Uteka. – 2014. Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-sxemy-buxgalterskix-provodok-30-ustanovili-gps-na-avto-uchet-v-voprosax-i-otvetax>.
4. Наказ Міністерства транспорту України «Про затвердження Норм витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті» від 10.02.1998 № 43 [Електронний ресурс] / Закон і норматив. – Режим доступу : <https://www.zakon-i-normativ.info>.
5. Сайт компанії Lookout [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://lookout.com.ua/ua/gps-monitoring/kontrol-vitrat-paliva>.
6. Терейковський О. Як контролювати фактичні витрати пального? [Електронний ресурс] / О. Терейковський // Інформаційно-консультаційна платформа zakon.help. – 2016. – Режим доступу: <https://zakon.help/article/yak-kontrolyuvati-faktichni-vitrati-palnogo/>.

УДК: 657.1

**ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: ІНТЕГРАЦІЯ ВІД
НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ ДО МІЖНАРОДНИХ**

Овдієнко Вікторія Миколаївна,

магістр кафедри обліку та оподаткування

Наук. керівник: к.е.н., доцент **Уманська Юлія Миколаївна**

Запорізький національний університет, м. Запоріжжя

Облікова політика підприємства є його статутом, який зазначає методи та принципи ведення бухгалтерського обліку. Якісна облікова політика може стати гарантом безперервного ведення бухгалтерського обліку. Шляхи та

методи створення якісної політики не завжди передбачають можливість її сумісності з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (Далі – МСБО). Тому важливою ланкою теоретико-методологічної основи поняття облікової політики займає саме порівняння ключових її моментів за міжнародними та національними стандартами. Адже, така політика стане запорукою швидкого переходу до Міжнародних стандартів фінансової звітності, а, отже, можливості підприємства вийти на якісно новий рівень своєї діяльності.

Багато науковців мали на меті розгляд елементів облікової політики та їх сумісності з МСБО. Наприклад, Утенкова К. [1] виокремила та сформулювала можливість трансформації обліку необоротних активів в взаємодії з міжнародними стандартами. Так, головною відмінністю зазначала те, що концепція міжнародних стандартів націлена на користувача, отже, відмінністю від національних стандартів є можливість її деякого спрощення та уніфікації для розуміння більшого кола осіб. Тобто, основна мета якої зробити фінансову звітність корисною для зацікавлених користувачів, а вже потім – це правила і норми, якими слід користуватися при веденні обліку і складанні звітності [1]. З огляду на це, вона виділила головну проблему можливості уніфікації основних засобів за обома стандартами. Це стали шляхи одержання цих активів на підприємство. Зокрема, таким випадкам надходження, як придбання за рахунок кредиту, безоплатна передача, цільове фінансування, що в нашому законодавстві ніяк особливо не виділяється.

З іншого боку, науковець Радова О. розглядала загальну можливість поєднання бухгалтерського обліку за міжнародними та національними стандартами. Серед головних проблем вона виділила:

- нерозуміння щодо характеру МСФЗ;
- відсутність відповідних механізмів для контролю національного органу по МСФО;
- відмінності між МСФЗ та національною нормативно-правовою базою;
- відсутність можливості здійснювати ефективний нагляд за дотриманням;
- невідповідність між вимогами бухгалтерського обліку, аудиту та вимогами ринку та інші [2].

З огляду на це, можна зробити висновок що процес поєднання цих двох сфер є складним процесом, але не повністю неможливим. Часткове зближення стосовно деяких елементів можливе, що в подальшому надає можливість формування змін і на законодавчому рівні.

Список використаних джерел:

1. Утенкова К. О. Трансформація бухгалтерського обліку необоротних активів в умовах гармонізації з міжнародними стандартами/ [Електронний ресурс] / К. О. Утенкова – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4384>.
2. Радова О.В. Проблеми адаптації вітчизняної системи бухгалтерського

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ РІЗНИХ МЕТОДІВ АМОРТИЗАЦІЇ

Онiпко Анна Вікторівна,
здобувач спеціальності «Облік і оподаткування»,
СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

При використанні прямолінійного методу річна сума амортизації визначається діленням амортизованої вартості на очікуваний період терміну використання об'єкту основних засобів. До переваг його використання можна віднести систематичний рівномірний розподіл вартості в часі та простоту виконання всіх необхідних розрахунків. Подані характеристики, на наш погляд, є визначальними для використання цього методу для нарахування амортизації по пасивній частині основних засобів. Недоліком цього методу є те, що при його застосуванні не береться до уваги те, що з часом ступень зношеності основних засобів зростає і вони потребують більших витрат на обслуговування та ремонт [3].

При використанні методу прискореного зменшення залишкової вартості річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року чи початкової вартості на дату початку нарахування амортизації і річної суми амортизації, виходячи зі строку корисного використання об'єкту і подвоюється. Перевагою цього методу є те, що він дозволяє швидко накопичити кошти для відтворення основних засобів. Але поряд з цим визначені переваги можуть бути і недоліками в зв'язку з не дотриманням принципу погодженості: в перші роки використання об'єкта накопичиться майже вся амортизація.

Його доцільно застосовувати до об'єктів, які мають швидкий фізичний та моральний знос, потребують швидкого накопичення амортизації. На наш погляд, використання цього методу для активної частини основних засобів недоцільно, так як їм не властиві надто швидкі темпи морального старіння і вони використовуються на протязі досить тривалого проміжку часу [1].

Визначення річної суми амортизації при використанні кумулятивного методу нарахування амортизації характеризується як добуток амортизованої вартості та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт це відношення кількості років що залишилися до кінця використання об'єкту основних засобів до суми кількості років запланованої експлуатації. До переваг даного методу можна віднести його раціональність, послідовність та систематичність. Він, як і прямолінійний метод, дає можливість повного відшкодування вартості об'єкта основних засобів. До недоліків використання даного методу слід віднести

недотримання принципу погодженості чи відповідності – сума амортизації, яка визнана витратами поточного періоду, часто не узгоджується з фактичною експлуатацією об'єкта і з отриманими доходами, т.ч. кумулятивний метод доцільно застосовувати до об'єктів, які мають швидкий фізичний та моральний знос, потребують швидкого накопичення амортизації; строк корисної експлуатації повинен вимірюватись цілим числом років. В зв'язку з цим використання даного методу для характеристики інтенсивності експлуатації активної частини основних засобів недоцільне, так як час їх використання досить тривалий і вони не зазнають значного впливу морального старіння.

При використанні виробничого методу нарахування амортизації місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням амортизованої вартості на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити з використанням об'єкту основних засобів. До переваг використання цього методу можна віднести чітке дотримання принципу погодженості, в зв'язку з тим, що виробнича амортизація нараховується як безпосередній результат експлуатації об'єкта, також він змушує активно експлуатувати наявні основні засоби і не складний в розрахунках. До недоліків описаного методу можна віднести неможливість точного визначення обсягу продукції, що буде вироблений з використанням цього об'єкту. Для уникнення цього недоліку для характеристики процесу експлуатації активної частини основних засобів доцільно використовувати модифікацію цього методу, при якому в якості бази показника взяти «планову годинну завантаженість». Це дозволить з більшою точністю визначити плановий обсяг робіт виробничої техніки, чим уникнути недоліків описаного методу нарахування амортизації, і поряд з цим зберегти всі його переваги, як то реальність відображення інтенсивності використання активної частини основних засобів.

Крім нормативно встановлених, відомі також методи прогресивної амортизації, метод амортизаційного фонду, метод ануїтету, модифікований метод амортизації. При їх використанні передбачається повільне зростання суми амортизаційних відрахувань протягом терміну використання основних засобів [2]. Особливістю цих методів є відмінність від інших методів амортизації вони передбачають дисконтування майбутніх грошових надходжень від інвестицій в основні засоби з використанням складних відсотків. Ставка дисконту звичайно дорівнює вартості капіталу компанії або ґрунтується на ній.

При застосуванні методу амортизаційного фонду одночасно з періодичним нарахуванням амортизації сума, що дорівнює величині амортизаційних відрахувань, вкладається в надійні цінні папери або депонується на окремому рахунку. Отримані відсотки за інвестиціями або вкладками також зараховують до амортизаційного фонду. Таким чином, амортизаційний фонд формується за рахунок двох джерел: амортизаційних відрахувань і отриманого доходу у вигляді відсотків на інвестиції або вклади.

Величина амортизаційних відрахувань визначається таким чином, щоб до кінця терміну експлуатації основних засобів амортизаційний фонд відповідав їх первісній вартості (за вирахуванням ліквідаційної вартості). У результаті цей метод забезпечує поступове накопичення коштів, необхідних для заміни зношених об'єктів без відволікання поточних фінансових ресурсів.

В Україні найбільшого розповсюдження набув рівномірний метод нарахування амортизації, але в зв'язку з існуючим диспаритетом цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, високі темпи інфляції, кошти амортизаційного фонду не забезпечують навіть простого відтворення.

Список використаних джерел:

1. Бабіч В. Витрати на ремонт та поліпшення основних засобів: обліковий та податковий аспекти / В. Бабіч // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 8.
2. Кузьмін О. Є. Амортизаційна політика підприємств / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Н. В. Тувакова // Фінанси України. – 2016. – № 12. – С. 20 – 25.
3. Моссаковський В. Шляхи вдосконалення обліку амортизації / В. Моссаковський, Т. Кононенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 4.

УДК 658

ДОПОМОГА ПО ТИМЧАСОВІЙ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТІ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Остапенко Тетяна Миколаївна, доцент,
 Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

Документом для нарахування допомоги по тимчасовій непрацездатності є листок непрацездатності. Допомога по тимчасовій непрацездатності надається застрахованій особі у формі матеріального забезпечення, яке повністю або частково компенсує втрату заробітної плати (доходу), у разі настання в неї одного з страхових випадків, передбачених ст. 35 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» (рис. 1).

Страхові випадки, що є підставою надання допомоги по тимчасовій непрацездатності (тривалість її виплати)	
→	1) при захворюванні (травмі), не пов'язаної з нещасним випадком на виробництві (до відновлення працездатності)
→	2) при догляді за хворою дитиною (не більш як за 14 календарних днів або за весь час її перебування в стаціонарі)
→	3) при захворюванні члена сім'ї, у випадку необхідності догляду за ним (але не більш як за 3 календарні дні, з урахуванням тяжкості хвороби члена сім'ї та побутових обставин - не більш як за 7 календарних днів)
→	4) при карантині, накладеному органами СЕС (за весь час відсутності на роботі з цієї причини)
→	5) у випадку необхідності догляду за дитиною віком до трьох років або дитиною-інвалідом віком до 18 років у разі хвороби матері або іншої особи, яка доглядає за цією дитиною (за весь період захворювання)
→	6) при протезуванні з розміщенням в стаціонарі протезно-ортопедичного підприємства (за весь період перебування в цьому підприємстві з урахуванням часу на проїзд до протезно-ортопедичного підприємства і назад)
→	7) при тимчасовому переведенні застрахованої особи відповідно до медичного висновку на легшу, нижче оплачувану роботу при санаторно-курортному лікуванні (не більш як за два місяці)
→	8) при санаторно-курортному лікуванні (за весь час перебування у закладі)

Рис. 1. Страхові випадки, що є підставою для надання допомоги по тимчасовій непрацездатності (тривалість її виплати)

Згідно Закону про соціальне страхування допомога по тимчасовій непрацездатності виплачується застрахованим особам залежно від страхового стажу у таких розмірах (табл. 1).

Оплата перших п'яти днів такої тимчасової непрацездатності здійснюється за рахунок коштів роботодавця у порядку, встановленому КМУ, а починаючи з шостого дня непрацездатності за весь період до відновлення працездатності або до встановлення медико-соціальною експертною комісією інвалідності (встановлення іншої групи, підтвердження раніше встановленої групи інвалідності) – виплачується Фондом соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності.

Таблиця 1

Розмір допомоги з тимчасової непрацездатності при оплаті листка непрацездатності [1]

Страховий стаж	Відсоток оплати
До 3 років	50 % середньої заробітної плати
Від 3 до 5 років	60 % середньої заробітної плати
Від 5 до 8 років	70 % середньої заробітної плати
Понад 8 років Для осіб, віднесених до I – IV категорії осіб, постраждалих внаслідок Чорнобильської катастрофи; одного з батьків або особи, яка їх замінює та доглядає за хворою дитиною віком до 14 років, постраждалою від Чорнобильської катастрофи; ветеранів війни та осіб, на яких поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» від 22.10.1993 р. № 3551-ХІІ, осіб, віднесених до жертв нацистських переслідувань згідно із Законом України «Про жертви нацистських переслідувань» від 23.03.2000 р. № 1584-ІІІ, донорів, які мають право на пільгу, передбачену статтею 10 Закону України «Про донорство крові та її компонентів» від 23.06.1995 р. № 239/95-ВР	100 % середньої заробітної плати

Допомога по тимчасовій непрацездатності повністю оплачується за рахунок Фонду страхування на випадок тимчасової втрати працездатності з першого дня втрати працездатності (до її відновлення або встановлення групи інвалідності) за страховими випадками, що перелічено на рис. 1. (крім першого пункту).

Допомога по тимчасовій непрацездатності виплачується як за основним місцем роботи, так і за сумісництвом.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>.

УДК 65.011.47

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Островерха Оксана Миколаївна,
ЗВО ОС «Магістр», спеціальність «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

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. Економічна сутність прибутку підприємства / С. М. Лихолат, П. Р. Маделик. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/16_2/186_Lycholat_16_2.pdf.
2. Булонська В. І. Прибуток підприємства та чинники, які впливають на його розвиток / В. І. Булонська, Ю. Б. Турчиняк. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/chem/nvnlts/167/2-Blonska167>.
3. Павлишенко М. М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці / М. М. Павлишенко, Л. А. Сивуля. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/17_4/Pawlyshenko.pdf.

4. Нагайчук В. В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії / В. В. Нагайчук. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/2011_2_1/NV-2011-V2_23.pdf.

УДК: 656

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКУ З ДЕБІТОРАМИ ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Пікалова Анна Михайлівна,
магістрант кафедри обліку та оподаткування
Наук. кер. – к.е.н., доцент **Уманська Юлія Миколаївна**
Запорізький національний університет, м. Запоріжжя

У процесі фінансового-господарської діяльності кожне підприємство вступає в певні економічні взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, в результаті цього відбуваються господарські операції, які, з погляду фінансової стабільності підприємства, є дебіторською заборгованістю. Дебіторська заборгованість як показник, є не лише індикатором, що визначає рівень заборгованості, а і економічним явищем, що впливає на діяльність підприємства в цілому. Облік саме дебіторської заборгованості, який пов'язан з проблемою неплатежів, є одним із найбільш складних та суперечливих аспектів у бухгалтерському обліку.

Проблемам обліку дебіторської заборгованості присвячено ряд праць зарубіжних та вітчизняних вчених таких, як: Буднік Т.В., Голов С. Ф., Губарик О. М., Кіашко О. М., Коблянська О. І., Мельник О. М., Носенко І. Ю., Соколов Я. В. та ін. Проте подальшого опрацювання потребує постановка правильно організованого обліку та аналізу дебіторської заборгованості на підприємствах, яка передусім повинна сприяти недопущенню прострочення термінів платежу і доведення заборгованості до стану безнадійної.

У сучасних ринкових умовах організації постійно стикаються з проблемами виникнення і стягнення дебіторської заборгованості. До утворення дебіторської заборгованості веде наявність договірних відносин між контрагентами, коли момент переходу права власності на товари (роботи, послуги) і їх оплата не збігається за часом. Заборгованість може бути короткострокова чи довгострокова.

Дебіторами можуть бути фізичні та юридичні особи, які мають борги перед підприємству формі грошових коштів, їх еквівалентів або інші активів [2, с. 64]. Саме достовірна організація обліку дебіторської заборгованості сприяє досить ефективному управлінню її розмірами і термінами, а також посилює контроль за своєчасністю розрахунків з дебіторами. На основі проаналізованих наукових праць та літературних джерел можна виокремити найбільш розповсюджені проблеми обліку дебіторської заборгованості:

- проблема відсутності чіткої схеми деталізації видів дебіторської

заборгованості та їх співвідношення;

- проблема організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та її місце в обліковій політиці;
- проблема реальної оцінки дебіторської заборгованості;
- проблема формування та обліку резерву сумнівних боргів з метою зближення бухгалтерського та податкового обліку;
- проблема відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку;
- проблема проведення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками при наявних методиках [3, с. 897].

Для вдосконалення обліку дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками можна запропонувати такі шляхи щодо вдосконалення:

1. Потрібно суттєву увагу приділити організації обліку дебіторської заборгованості та доповнити облікову політику елементами, що дасть змогу вчасно виявити проблемні моменти та вжити заходи щодо відновлення платоспроможності покупців та замовників.

2. Оцінювати дебіторську заборгованість виходячи із критерію поділу її на монетарну та немонетарну: першу оцінювати у момент визнання за справедливою вартістю, а на звітну дату – за найменшою з двох оцінок: чистою реалізаційною вартістю або справедливою вартістю; другу оцінювати залежно від обміну на подібні (історична або переоцінена вартість) і неподібні активи (справедлива вартість) [1, с. 741].

3. Резерв сумнівних боргів варто формувати в розрізі кожного з боржників, за термінами непогашення дебіторської заборгованості та залежно від розмірів підприємства. Це дасть змогу отримувати інформацію про суми визнаної сумнівної дебіторської заборгованості; про суми списаної дебіторської заборгованості в межах та понад резерву сумнівних боргів; про суми, що раніше були визнані безнадійною.

4. Змінити назву наявних субрахунків поточної та довгострокової дебіторської заборгованості на монетарну і немонетарну [1, с. 742].

5. Аналіз та оцінка стану дебіторської заборгованості в системі управління підприємством передбачає зовнішній та внутрішній аналіз,

Таким чином, можна стверджувати, що належна організація обліку розрахунків із дебіторами сприяє управлінню її розмірами та здійснює контроль над своєчасним погашенням розрахунків. Правильно організований облік і своєчасний контроль над розрахунками з дебіторами є гарантією безперервного процесу виробництва і повернення заборгованості.

Список використаних джерел:

1. Буднік Т.В. Проблеми та шляхи удосконалення дебіторської заборгованості як об'єкта обліку та аналізу / Т.В. Буднік, Є.П. Гнатенко // Вісник Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського. – 2016. – № 9. – С. 740–743.

2. Мельник О. М. Дебіторська заборгованість як спосіб тінізації доходів підприємства / О. М. Мельник // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ «ОА», травень 2017. – № 4(32). – С. 63–66.

3. Носенко І. Ю. Проблеми обліку та управління дебіторською заборгованістю / І. Ю. Носенко // Молодий вчений. – 2016. – № 12. – С. 895–900.

УДК: 339.144:658.783

**АНАЛІЗ ЗАПАСІВ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ І
ВИРОБЛЕННЯ
ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ
У РИНКОВИХ УМОВАХ**

Рогаченко Олена Сергіївна

магістрант кафедри обліку та оподаткування

Наук. кер. – к.е.н., доцент **Уманська Юлія Миколаївна**

Запорізький національний університет, м. Запоріжжя

На сьогодні, правильне і якісне управління виробничими запасами відіграє важливу роль на підприємстві. Адже, головною проблемою підприємства - залишитись конкурентоспроможним та отримати прибуток. Для виробничих підприємств це актуально, адже запаси становлять значну частину активів та формують собівартість продукції.

Вагомий внесок у дослідження проблем організації та аналізування обліку виробничих запасів зробили такі вітчизняні науковці як: Л. В. Бурдейна, О. О. Лубенченко, П.В. Новицький, Н. Б. Кашена. Однак вивчення наукових праць свідчить про те, що й досі залишаються не достатньо досліджуваним питання ефективності використання запасів підприємством, тобто економії витрат на виробництво.

Підприємство використовує запаси у виробничо-господарській діяльності. До запасів відносять: незавершене виробництво, сировину й матеріали, готову продукцію та інші запаси. Оскільки процеси виробництва і реалізації продукції майже ніколи не бувають ідеально узгоджені в часі, обсяг запасів може змінюватись у різних межах. Окрім цього, на обсяг сировини, матеріалів і готової продукції впливає багато інших чинників. Значний вплив на запаси готової продукції мають як зовнішні, так і внутрішні фактори [1, с. 40].

Зовнішні: зміна попиту, зміна обсягу і сезонність коливання цін.

Внутрішні: термін зберігання, тривалість перевірки.

Для більш ефективного використання запасів, продукцію необхідно випускати і реалізовувати партіями, щоб мінімізувати витрати. Це приведе тільки до короткотривалих коливань залишку готової продукції на складі. Запаси сировини, матеріалів і комплектуючих виробів залежать від стабільної праці постачальників, від збуту продукції, мінливості цін на сировину і готову

продукцію, сезонності виробництва. За будь-яких змін цін у постачанні чи збуті доцільніше буде зберігати більші запаси сировини, матеріалів та комплектуючих. Запаси необхідно збільшувати тільки у випадку зростання обсягів реалізації і підвищення норм виробництва.

Вчені економісти поділяють запаси на резервні (страхові), що призначені для безперервної реалізації товарів споживачам у разі виникнення непередбачених ситуацій. Також розрізняють мінімальну і максимальну норму запасу [2, с. 276]. Співвідношення норм цих запасів виглядає таким чином:

$$Z_{\max} = T_z + R_z,$$

де: $Z_{\max}$ – максимальний запас; T_z – поточний запас; R_z – резервний запас.

Зберігання запасів більше від їх потреби викликає уповільнення обіговості коштів, що призводить до погіршення фінансового стану підприємства. Як відомо, ефективність виробництва характеризує такий показник, як матеріаломісткість продукції або зворотний показник матеріаловіддача. Матеріаломісткість характеризує використання одного з ресурсів виробництва. Загальна матеріаломісткість визначається відношенням матеріальних витрат до обсягу продукції.

Тому потрібно знати, які чинники впливають на зміну матеріальних витрат [3 с. 220]. До таких чинників відносять: зміна норм витрат; зміна фактичних витрат проти норм витрат; зміна цін на матеріали; заміна одних матеріалів на інші; зміна умов договору на закупівлю напівфабрикатів; відхилення, які виявлені після інвентаризації.

Для економії витрат на виробництво потрібно: знижувати матеріаломісткість одиниці продукції за рахунок більш економних видів продукції; застосовувати безвідходні технології; повністю використовувати сировинні ресурси з упровадженням науково обґрунтованих норм витрат на одиницю продукції; зменшувати втрати матеріальних ресурсів у виробничому процесі; ліквідувати втрати у випадку зберігання; посилювати контроль за зберіганням матеріальних ресурсів, зменшувати кількість відходів.

В умовах ринку необхідно здійснювати розрахунок потреби в матеріалах, аналізувати інтенсивність використання запасів і ефективність виробництва продукції для того, щоб досягнути високого рівня виробництва та економічної стійкості підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бурдейна Л. В. Теоретичні основи аналізу забезпечення та ефективного використання виробничих запасів на підприємствах / Л. В. Бурдейна // Наук. журнал — Молодий вчений, № 3 (18) 03, 2015 р. Ч. 1. - Херсон, 2015. - С. 39-42.
2. Лубенченко О. Організація обліку виробничих запасів на сучасному етапі / О. Лубенченко, В. Орловський. // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2015. - № 33. - С. 274-282.
3. Новицький П.В. Аналіз стану та ефективності виробничих запасів на підприємстві / П. В. Новицький // Інноваційні погляди на майбутнє. – 2018. - №5. – С. 215 – 221.

УДК 657

**ОСОБЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ДОКУМЕНТУВАННЯ
ПРЕДСТАВНИЦЬКИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Руденко Віра Іванівна,
ЗВО «Магістр» за ОПП Облік і оподаткування

Тарапунець Тетяна Григорівна,
ЗВО «Магістр» за ОПП Облік і оподаткування,

Сіукаєва Яна Олегівна,
аспірант

Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

Поняття представницьких витрат є дискусійним з точки зору податкового законодавства, оскільки Податковий Кодекс України не дає визначення таких витрат. Дане визначення нормативно закріплене лише для бюджетних установ як витрати на приймання й обслуговування іноземних делегацій, що прибули на запрошення для проведення переговорів з метою здійснення міжнародних зв'язків, встановлення і підтримання взаємовигідної співпраці.

Однак, практика діяльності приватних підприємств не виключає можливості здійснення представницьких витрат, оскільки не існує жодних законодавчих застережень щодо неможливості ідентифікувати якісь конкретні витрати як представницькі, окрім придбання для зустрічей із представниками контрагентів алкогольних напоїв власним коштом та передача таких напоїв гостям [2].

Сутність представницьких витрат полягає у їх спрямуванні на просування і рекламу товарів (послуг) конкретних підприємств, поширення або донесення інформації товар, щоб сформувані обізнаність споживачів та їх комерційний інтерес. Це може бути презентація нового продукту (донесення інформації про його якість, властивості, переваги) із запрошеними потенційними покупцями такого товару, презентація позитивного іміджу фірми, її продукції, заходів, працівників, торгової марки тощо.

Витрати вважаються представницькими лише щодо сторони, яка приймає представників інших підприємств та організацій у визначеному місці проведення заходу. На думку фахівців, Якщо на підприємстві розроблене Положення про представницькі витрати, це сприятиме уникненню розбіжностей обмеженого тлумачення таких витрат представниками фіскальної служби [2].

На думку Канцедаль Н. А., з метою уникнення тлумачення господарської операції як фіктивного правочину необхідно деталізувати види і зміст доказової бази, яка дає можливість підтвердити або спростувати отримання неправомірних вигід економічними суб'єктами. [1].

З цією метою деталізуємо відповідний пакет документів, що дозволить ідентифікувати конкретний захід чи зустріч як такі, що мають представницьке спрямування, може бути наступним: 1) Наказ про проведення офіційної зустрічі,

прийому або презентації з відповідним переліком осіб – учасників зі сторони підприємства, дата і місце проведення, кількість запрошених осіб, план та основні організаційні моменти заходу, види та кількість подарунків або зразків продукції, які заплановано роздати запрошеним, перелік відповідальних осіб за проведення заходу; 2) форма запрошення, спосіб його доставки та повний список запрошених осіб; 3) програма офіційного прийому або презентації; 4) плановий кошторис витрат; 5) звіт про фактичні витрати (фактичне підтвердження, що відповідний захід відбувся (фотозвіт, відеозвіт) і витрати були понесені (акти виконаних робіт (послуг), накладні на відпуск продукції, товарів зі складу тощо, що були наявні на заході).

Якщо захід передбачає розширення партнерства, то по його завершенню необхідно скласти та підписати протокол про наміри, укласти договір або інший документ (у довільній формі).

Оформлені належним чином представницькі витрати залежно від мети проведення заходів можуть бути складовою адміністративних (або збутових) витрат підприємства згідно п.18 або п. 19 П(С)БО 16 [3]. Датою відображення представницьких витрат як збутових та адміністративних є період фактичного їх здійснення.

Відображення представницьких витрат в обліку може бути наступним:

1) витрати на оренду приміщення для проведення представницького заходу: дебет 93, кредит 631; 2) витрати на організацію «шведського столу»: дебет 93, кредит 631; 3) ПДВ у вартості послуг на оренду приміщення та «шведського столу», що включено до складу податкового кредиту за умови своєчасно зареєстрованої податкової накладної: дебет 641, кредит 631; 4) списано на витрати вартість подарунків та товарних зразків продукції: дебет 93, кредит 26; 5) нараховано податкове зобов'язання на безоплатне постачання товарів: дебет 93, кредит 641.

Отже, представницькі витрати є однією з категорій витрат, що можуть виникати у ході господарської діяльності підприємства. До них відносяться витрати на офіційний прийом і обслуговування представників інших підприємств, які ведуть переговори з метою встановлення і підтримання взаємного співробітництва. Правильність документального оформлення представницьких витрат дозволить мінімізувати ризики підприємства стосовно пред'явлення претензій з боку фіскальних органів в необґрунтованості таких витрат та зниженні податку на прибуток.

Список використаних джерел:

1. Канцедал Н. А., Лега О. В. Документальний контроль як спосіб ідентифікації фіктивних господарських операцій платників податків // Н. А. Канцедал, О. В. Лега / Розвиток бухгалтерського обліку, фінансів та оподаткування в аграрному секторі економіки в умовах євроінтеграції : збірник матеріалів X Міжнар. наук.-практ. конф. (24 листопада 2017 р. ; м. Київ) / Відпов. за вип. Ю. С. Бездушна. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2017. – С. 246-249. – Режим доступу: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/394>

2. Кловська Ю. Представницькі витрати: тонкощі обліку [Електронний ресурс] / Ю. Кловська. – Дебет-Кредит. – 2017. – № 50. – Режим доступу: <https://online.dtkr.ua/Book/8e7dacb7-9340-4c6e-8f77-e49f3a56b7ec/navPoint-6>

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 318 від 31 груд. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

УДК 65.06

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ЗАПОРУКА НАЛЕЖНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Уманська Юлія Миколаївна

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

Сьомченко Аліна Андріївна

магістрант кафедри обліку та оподаткування

Запорізький національний університет, м.Запоріжжя

В умовах ринкових відносин особливої актуальності набуває питання підвищення ефективності використання основних засобів. Діяльність кожного підприємства нерозривно пов'язана з наявністю та використанням основних засобів, які повинні характеризуватися відповідним складом та структурою для здійснення процесу виробництва. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та отримання необхідної величини прибутку доцільно здійснювати постійний аналіз ефективності використання основних засобів та досліджувати фактори, які впливають на цю зміну.

Підприємствам важливо знати, якою ціною виробляється валовий продукт, скільки авансованих засобів, у тому числі основних фондів, брало участь у його створенні. Для цього використовують наступні економічні показники:

1. Фондовіддача, що характеризує обсяг виробленої підприємством продукції (послуг) у вартісних вимірниках одиницею основних виробничих фондів.

2. Фондомісткість, яка представляє собою показник, зворотній фондовіддачі, тобто він показує, на яку суму потрібно придбати основні виробничі фонди підприємству для випуску необхідних обсягів продукції.

3. Фондоозброєність, що характеризує ефективність використання основних засобів працівниками підприємства.

4. Рентабельність основних засобів показує скільки припадає прибутку від основної виробничої та невиробничої діяльності підприємства на 1 грн. середньорічної вартості основних засобів [2, с. 248].

В сучасних умовах економічного розвитку України будь-яке підприємство повинно прагнути до підвищення ефективності використання своїх основних виробничих засобів. Це є запорукою збільшення вироблення продукції, що в кінцевому підсумку призведе до збільшення доходів, а, отже, й до підвищення

рівня рентабельності. Тому проблема максимальної ефективності основних засобів повинна стати однією з ключових для будь-якого підприємства. Крім того, при ефективному використанні основних засобів знижується потреба в них, що дозволяє мінімізувати виробничі витрати, а це в свою чергу впливає на підвищення рівня рентабельності.

На нашу думку, для підвищення ефективності використання основних засобів, потрібна розробка і реалізація цільових програм з інтенсифікації та розвитку виробництва. Наявна на більшості виробничих підприємств техніка, обладнання та інші фонди вже давно потребують модернізації.

Важливою умовою підвищення економічної ефективності використання основних засобів є удосконалення їх структури. Структура основних засобів виробничих підприємств визначається економічними і природними умовами, спеціалізацією, а також загальним рівнем розвитку матеріально-технічної бази. Дотримання певних пропорцій між елементами основних фондів, обумовлених їх роллю у виробництві – одна з основних умов ефективного функціонування підприємства[1]. Крім того, основні засоби повинні систематично оновлюватися. Зростання основних засобів, особливо знарядь праці, та поліпшення їх якості на основі новітніх технічних і наукових досягнень підвищує технічну озброєність праці, є найважливішою умовою випуску високоякісної продукції з меншими затратами праці, зростання продуктивності праці і зниження собівартості продукції.

Отже, будь-який комплекс заходів щодо поліпшення використання основних засобів, розроблювальний у всіх ланках управління, повинен передбачати забезпечення зростання обсягів виробництва продукції, перш за все, за рахунок більш повного і ефективного використання внутрішньогосподарських резервів і шляхом більш повного використання обладнання, подальшої інтенсифікації виробничих процесів, тому що в умовах ринкової економіки підприємство з потужною технічною базою, сучасним обладнанням здатне продовжити своє функціонування[3].

Таким чином, можна стверджувати, що основні засоби є однією з найважливіших частин і засобів виробництва, а тому підвищення ефективності їх використання на підприємстві є важливим резервом підвищення ефективності діяльності самого виробництва, що полягає в досягненні найбільших результатів при відповідному рівні розвитку продуктивних сил порівняно з витратами праці, використаними на створення суспільного продукту. Вирішення проблеми підвищення ефективності використання основних засобів – це одне з пріоритетних завдань діяльності підприємств, від результату якого залежить фінансовий стан та конкурентоспроможність підприємства.

Список використаних джерел:

1. О.О. Фальченко Шляхи підвищення ефективності використання основних фондів підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». 2012. № 51(957). URL: <http://vestnik.kpi.kharkov.ua>

2. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге видання. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 488 с.

3. Гнатенко Є.П. Алгоритм аналізу основних виробничих засобів на підприємстві. Економічний аналіз. 2016. Том 26. №1. С. 107-112. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/13265/1/16.pdf>

УДК 657

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Семегал Владислав Сергійович, СВО Магістр,
спеціальність Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Рослинництво як галузь господарства характеризується низкою особливостей. Воно визначається, з одного боку, впливом природних факторів, з другого – соціальних, які необхідно враховувати при організації бухгалтерського обліку. Такою особливістю є те, що земля – один із основних засобів виробництва, тоді як у промисловості вона – лише територія, місце, на якому розташоване підприємство. Стан виробництва характеризується ефективністю, ступенем використання досягнень науково-технічного прогресу, місцем і роллю робітника у виробничому процесі. В умовах обмеженості ресурсів і досягнення планової ефективності виникає потреба постійного порівняння понесених витрат і отриманих результатів. Ця проблема посилюється під впливом інфляції, коли дані про виробничі витрати необхідно повсякденно порівнювати з майбутніми витратами, що значною мірою залежить від впливу зовнішнього середовища. Можливість усунення або передбачення впливу багатьох негативних внутрішніх і зовнішніх факторів з'являється завдяки раціонально організованому обліку витрат на виробництво.

Досягнення будь-якої мети, забезпечення кінцевого результату потребує витрат. І об'єктивність суспільного розвитку, і факти практичної діяльності, і закономірності сучасної дійсності показують, що спочатку мають місце витрати, а потім результати, пов'язані з цими витратами.

Облік витрат у сільськогосподарському виробництві повинен забезпечувати оперативне, достовірне та повне надходження інформації щодо кількості та вартості одержаної продукції (виконаних робіт і наданих послуг), трудових, матеріальних та грошових витрат на виробництво продукції по підприємству в цілому та окремих його структурних підрозділах [1].

Облік витрат та виходу продукції рослинництва здійснюється в розрізі окремих об'єктів (видів або груп культур) (рис. 1).

Враховуючи технологічні особливості галузі рослинництва, та обсяги виробництва з метою класифікації витрат в облік, на протязі вегетаційного періоду виробництва продукції рослинництва конкретних культур необхідно

вважати оброблену площу в гектарах під культурою, а в період збору врожаю сільськогосподарських культур та первинної обробки продукції (врожаю) – обсяг виробництва конкретної продукції в центнерах [3].

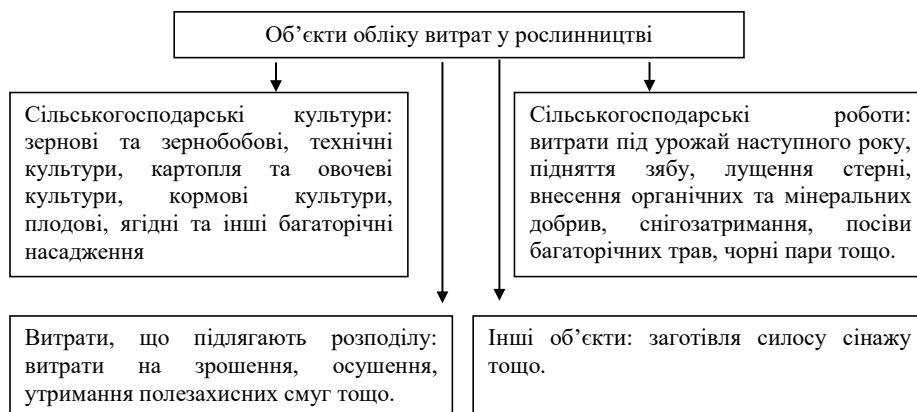


Рис. 1. Об'єкти обліку витрат у рослинництві

Метою організації обліку витрат виробництва на підприємстві є об'єктивне і своєчасне визначення їхньої величини. Інформація про витрати необхідна для визначення ціни на виріб, для того, щоб проаналізувати, який виробничий процес є економнішим, який підрозділ використовує ресурси найефективніше, та для прийняття багатьох управлінських та фінансових рішень.

Можна виділити такі особливості обліку витрат продукції рослинництва:

1. Облік витрат виробництва в рослинництві побудовано таким чином, щоб мати змогу щомісячно узагальнювати витрати на окремі види робіт за культурами або однорідними групами, а по завершенні року обчислювати фактичну собівартість продукції.

2. Собівартість зерна і продукції інших культур встановлюють лише після збирання врожаю, зазвичай наприкінці року.

3. Продукцію оприбутковують і списують впродовж року за плановою собівартістю, коригують за фактичною собівартістю лише після складання звітних калькуляцій по завершенні року. Корми, насіння з урожаю поточного року також списують на витрати за плановою собівартістю із подальшим коригуванням за фактичною собівартістю.

4. У звітних балансах залишки продукції розподіляють за окремими статтями залежно від її призначення: корми, насіння, посадковий матеріал, товарна частина для реалізації.

Виходячи з вищесказаного облік витрат виробництва продукції рослинництва у СТОВ «Вітчизна» поділяється на певні етапи (рис. 2).

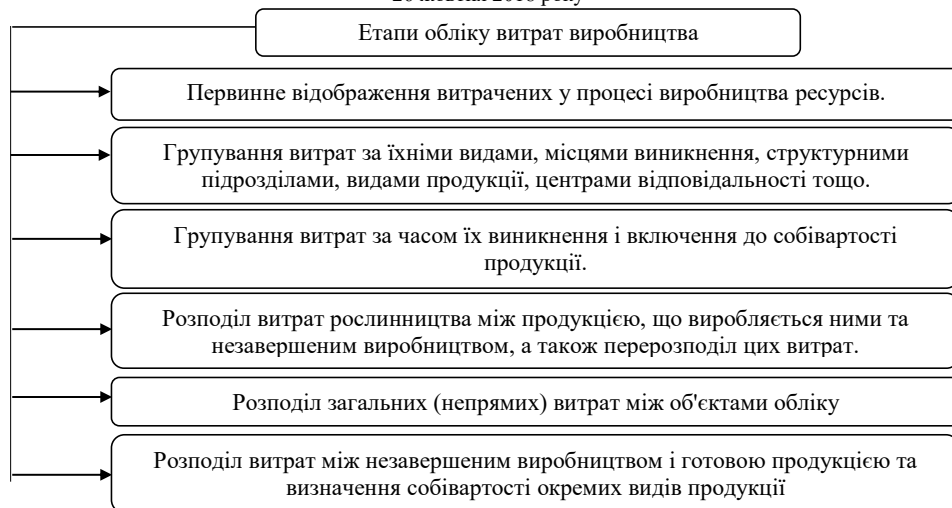


Рис. 2. Основні етапи обліку витрат виробництва продукції рослинництва

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. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку : [підручник] / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – С. 592.
2. Бондур Т.О. Облік виробництва біологічних активів та продукції рослинництва за новими стандартами / Т.О. Бондур // [Електронний ресурс] - Режим доступу : <http://intkonf.org.ua>.
3. Костякова А. А. Розробка науково-обґрунтованої класифікації витрат на виробництво продукції рослинництва / А. А. Костякова // [Електронний ресурс] - Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua>.

УДК 657

**ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПЕРЕДУМОВИ ІНТЕГРАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ
ВИРОБНИЦТВА ТА СТАТИСТИКО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ
СОБІВАРТОСТІ ЗЕРНА**

Сокіл Валерія Олександрівна,

ЗВО «Магістр» за ОПП Облік і оподаткування

Полтавська державна аграрна академія

Ганночка Тетяна Валеріївна,

ЗВО «Магістр» за ОПП Облік і оподаткування

Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

Формування системи управління ефективністю виробництва зерна сільськогосподарськими підприємствами, зокрема собівартістю повинно враховувати реальні економічні фактори, об'єктивно відповідати реальним природно-виробничим, соціально-виробничим і соціально-економічним умовам функціонування об'єкта відповідно до нової парадигми управління [4].

У цьому контексті застосування інституційних підходів бухгалтерського обліку та прийомів економічного аналізу сприятиме ефективному формуванню стратегічних напрямів суспільного регулювання обліку господарських процесів, та як зазначає Н. А. Канцедал, забезпечуватиме дотримання якісних параметрів облікової інформації, орієнтованих на повне висвітлення реальних економічних подій та їх наслідків [1, с. 97].

Особливості калькуляції собівартості в сільськогосподарському виробництві полягає в тому, що необхідно чітко розрізняти об'єкти обліку затрат та об'єкти визначення собівартості. Об'єктами собівартості обліку затрат є окремі культури (групи культур) чи види тварин. Об'єктом визначення собівартості в рослинництві є види продукції, отримані від кожної сільськогосподарської культури. Крім того, визначається собівартість сільськогосподарських робіт, виконаних у поточному році під урожай майбутнього року, які належать до незавершеного виробництва, а також робіт щодо поліпшення земель, що здійснюються за власні обігові засоби підприємства, витрати, які плануються й обліковуються як витрати майбутніх періодів.

Процес калькулювання собівартості продукції вимагає індивідуального підходу до кожного виду продукції, яка відрізняється кількістю об'єктів калькуляції, порядком формування суми виробничих витрат та принципами розподілу накладних витрат між об'єктами калькуляції [3].

Розрахунок собівартості продукції рослинництва Л. В. Сук пропонує здійснювати в такій послідовності: 1) розподіл витрат з утримання основних засобів між окремими об'єктами обліку; 2) визначення собівартості робіт та послуг допоміжних виробництв; 3) розподіл загальних витрат на зрошення та осушення земель, на вапнування та гіпсування ґрунтів, утримання полезахисних смуг; 4) списання частини витрат бджільництва на

сільськогосподарські культури, що запилюються; 5) списання з витрат основного виробництва суми по культурах, що загинули; 6) розподіл загальновиробничих витрат; 7) визначення собівартості продукції рослинництва; 8) визначення собівартості продукції підсобних промислових виробництв з переробки рослинницької продукції [5].

При оцінці економічної ефективності сільськогосподарського виробництва необхідно правильно визначити систему взаємопов'язаних показників, які повинні більш ефективно і об'єктивно відображати її рівень. З цієї метою широко використовуються як натуральні, так і вартісні показники.

Доцільно використовувати насамперед натуральні показники виходу продукції з урахуванням її якості, які є вихідними при визначенні економічної ефективності виробництва, проте вони не можуть бути єдиними для всього сільськогосподарського виробництва. Водночас одні й ті самі рівні урожайності досягаються при різних витратах виробництва.

На цій основі необхідно переглянути основні положення облікової політики підприємства, яка, на думку Н. А. Канцедал повинна враховувати варіантність її змістовного наповнення, зумовлену відмінностями нормативних положень бухгалтерського обліку [2, с. 44].

Отже, аналізуючи досліджений матеріал можна зробити висновок, що для найбільш ефективного виробництва продукції рослинництва необхідно проводити систему заходів, яка включає визначення методики калькулювання собівартості отриманої продукції, вивчення технологічного аспекту вирощування культур, фінансовий та економічний аналіз отриманих показників ефективності виробництва, розробка та впровадження новітніх технологій організації виробництва. Це сприятиме ефективному впровадженню методологічних новацій з питань документування, інвентаризації, оцінки, калькулювання, методики і техніки використання бухгалтерських рахунків та прийомів економічного й фінансового аналізу в практичну діяльність сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Канцедал Н. А. Інституційні підходи до вирішення проблем бухгалтерського обліку // Н. А. Канцедал / Збірник наукових праць науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу Полтавської державної аграрної академії за підсумками науково-дослідної роботи в 2017 році (м. Полтава, 16-17 травня 2018 року). – Полтава : РВВ ПДАА, 2018. – С.97-99. URL: <http://dSPACE.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1199>
2. Канцедал Н. А. Інституціональний підхід до формування в обліку інформації про біологічні активи та сільськогосподарську діяльність // Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання науки та практики. – 2018. – №1 (27). – С. 44-55. URL: <http://dSPACE.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/228>
3. Москаленко В. А. Особливості методики калькулювання собівартості в різних галузях народного господарства / В. А. Москаленко // Східна Європа:

Економіка, бізнес та управління. - № 2 (02). – 2016. – С. 187 – 190.

4. Свиноус І. В. Теоретико-методичні підходи до калькулювання собівартості зернових культур / І. В. Свиноус, О. Ю. Гаврик, Н. В. Хомяк // Агросвіт. - № 22. – 2016. – С. 3 - 7.

5. Сук Л. К. Обчислення та використання собівартості сільськогосподарської продукції / Л. К. Сук // Облік і фінанси. - № 2 (72). – 2016. – С. 71- 75.

УДК: 657.47

СУТНІСТЬ ВИТРАТ ЯК ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Уманська Юлія Миколаївна,

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

Топлакалцян Христине Арсенівна

магістр

Запорізький національний університет, м.Запоріжжя

Категорія «витрати» займає сьогодні провідне місце в економічній науці і при всій різноманітності її тлумачень, найбільш поширеною є думка, що під витратами розуміють спожиті ресурси (сировини, матеріалів, праці тощо), виражені у грошовій формі. Аналіз різних підходів до визначення категорії «витрати», довів необхідність розширення класичного наповнення і уточнення сутності цієї дефініції. Дослідженню сутності категорії «витрати» присвячена низка наукових праць з точки зору як вітчизняних, так й зарубіжних авторів. Зокрема, найбільш значний внесок у вивченні даної проблематики здійснили такі науковці, як М.І. Скрипник, М. Г. Грещак, О. С. Коцюба, М.С. Пушкар, А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, С.І. Дробязко. Класифікація витрат за різними ознаками представлена в працях Ю. С. Цал-Цалко, Ю.О Ночовної, У. І. Когут, Ф. Ф. Бутинця.

В.Ф. Палій розглядає «процес виробництва як кібернетичну систему виробничого споживання і як процес створення нового продукту в натурально – речовій формі і у вартісному виразі» [2, с.216].

Витрати – це важлива та складна економічна категорія, яка посідає особливо вагоме місце в управлінні підприємством загалом. Пояснити це можна так: витрати впливають на фінансові результати підприємств, застосовуються для визначення цінової політики, показують рівень технології та організації виробництва, використовуються для оцінки ефективності господарювання шляхом порівняння витрат та результатів діяльності [5, с. 61].

Очевидно, у літературних джерелах та законодавчих актах категорія «витрати» трактується по-різному, що свідчить про відсутність єдиної думки науковців у цьому питанні. Або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення власного капіталу внаслідок його вилучення або розподілу

власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. ПСБО 16 (п.6) [3].

Витрати – це зменшення економічних вигод протягом звітного періоду, що відбувається у формі відтоку або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, які ведуть до зменшення капіталу, не пов'язаних з його розподілом між учасниками акціонерного капіталу.

Формування та облік витрат значною мірою залежить від їх чіткої та функціональної класифікації. У загальному розумінні класифікація – це розподіл предметів, явищ та понять за класами, відділами залежно від їх загальних ознак. [1, с.56].

Узагальнено трактування сутності поняття «витрати» за такими підходами: ресурсно-виробничий, фінансово-грошовий, економічний, бухгалтерський, управлінський, маркетинговий, нормативно-правовий. Проте навіть за одного підходу трактування поняття «витрати» дещо відрізняються, але мають спільний складовий елемент.

Ресурсно-виробничий підхід розкриває витрати, як придбані або використані у виробництві ресурси. За грошово-фінансового підходу витрати визначаються як виражені в грошовій формі витрачені ресурси, матеріали, товари, послуги, що використані в процесі господарської або іншої діяльності для досягнення певної мети або отримання прибутку.

Економічний підхід більше наближений до ресурсно-виробничого, відрізняється тим, що деталізує витрати з точки зору об'єкта. За маркетингового підходу витрати розкриваються як внутрішній чинник, що впливає на ціну, а за аналітичного підходу витрати розкриваються як складова, необхідна для аналізу. З точки зору управлінського підходу витрати виступають складовим елементом системи управління підприємством [4, с.78].

Результати дослідження говорять про важливість категорії «витрати», які є стійкою рушійною силою, що дає можливість підприємству зберігати свої конкурентні позиції і бути прибутковим. Обґрунтовано, що витрати трактуються за різних підходів, які систематизовано так: ресурсно-виробничий, фінансово-грошовий, економічний, бухгалтерський, управлінський, маркетинговий, нормативно-правовий. Отже, «витрати – це усі ресурси і фактори виробництва, що потребують обліку, виражені у грошовій формі, а також використані в процесі господарської діяльності для отримання фінансового результату і потрібні для його аналізу, прийняття управлінського рішення, а також є внутрішнім ціноутворюючим чинником».

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерська звітність сільськогосподарських підприємств: Практичний посібник / Б.В. Мельничук, Н.Л. Жук, А.С. Стецюк [та ін.]; За ред. Б.В. Мельничука. – К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2014. – 84 с.
2. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. Учебник. – «Инфра-М», 2013. – 514 с.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO16.aspx>.

4. Столяр Л.Г. Облік і контроль витрат виробництва та калькулювання собівартості лакофарбової продукції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Л.Г. Столяр. – К., 2013. – 185с.

5. Чернишова Л.І. Особливості формування системи управління витратами вітчизняних підприємств / Л.І.Чернишова, А.С. Дженкова // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3 (52). – С. 61–68.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Тютюнник Марина Сергіївна,
здобувач вищої освіти за ОКР «Бакалавр»
науковий керівник – **Дугар Тетяна Євгеніївна, к.е.н.,**
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Головною перевагою України в сучасній та особливо майбутній геополітиці є земля. Природноземельний потенціал нашої держави становить 6% від території Європи, з яких 42,8 млн га займають сільськогосподарські землі з найкращими у Європі властивостями [1].

Згідно із Земельним кодексом України землями сільськогосподарського призначення визнаються землі, надані для виробництва сільськогосподарської продукції, здійснення сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщення відповідної виробничої інфраструктури, у тому числі інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції, або призначені для цих цілей [4].

До земель сільськогосподарського призначення належать: сільськогосподарські угіддя (рілля, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища та перелоги); несільськогосподарські угіддя (господарські шляхи і прогони, пожезахисні лісові смуги та інші захисні насадження, крім тих, що віднесені до земель лісгосподарського призначення, землі під господарськими будівлями і дворами, землі під інфраструктурою оптових ринків сільськогосподарської продукції, землі тимчасової консервації тощо) [4].

Земля є особливим об'єктом бухгалтерського обліку, тому достовірність відображення в бухгалтерському обліку операцій із земельними ресурсами є об'єктивною необхідністю.

При постановці на облік земельних ділянок у підприємствах, у першу чергу, слід визначити, що ставиться на облік, земельна ділянка чи права користування земельними ділянками. Відповідно власні земельні ділянки

відображаються у складі основних засобів, а права користування ними – у складі нематеріальних активів. На баланс підприємства куплені земельні ділянки зараховуються за первісною вартістю – вартістю, що історично склалася, тобто собівартістю за фактичними витратами на їх придбання або відповідно до нормативної експертної оцінки. Отримані від інших установ безоплатно, зараховуються на баланс за первісною вартістю установи, що їх передала. У разі, якщо вони отримані безоплатно у вигляді безповоротної допомоги, благодійної допомоги тощо приймаються комісією, що визначає вартість земельної ділянки за вільними ринковими цінами або нормативною оцінкою [2].

Для обліку земельних ділянок у Плані рахунків бухгалтерського обліку передбачено рахунок 10 «Основні засоби», в якому відкриваються субрахунки 101 «Земельні ділянки», 102 «Капітальні витрати на поліпшення земель».

На субрахунку 101 «Земельні ділянки» обліковуються придбані або надані для користування підприємству земельні ділянки, в т. ч. здані в оренду. Відповідно до видів земель сільськогосподарського призначення можуть відкриватися такі аналітичні рахунки: 1011 «Рілля», 1012 «Багаторічні насадження», 1013 «Сінокоси, пасовища», 1014 «Зрошені землі», 1015 «Захисні лісові смуги», 1016 «Орендовані об'єкти землекористування» [3].

На субрахунку 102 «Капітальні витрати на поліпшення земель» обліковуються капітальні витрати неінвентарного характеру (не пов'язані з будівництвом споруд) на культурно-технічні заходи з поверхневого поліпшення земель для сільськогосподарського використання, які проводяться за рахунок капітальних вкладень (планування земельних ділянок, корчування площ під рілля, очищення від каменів і валунів, зрізання купин, розчищення чагарників, очищення водойм та інше).

Облік орендованих земельних ресурсів, що перебувають в операційній оренді, проводять на позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» [2].

Зокрема, синтетичний облік земельних ділянок ведеться в повних гривнях, без копійок. Суму копійок зараховують на витрати підприємства.

Отже, земельні ділянки виступають специфічною економічною категорією і об'єктом обліку, тому операції з ними вимагають особливої уваги, а також індивідуальних знань і підходів в економічних, бухгалтерських і правових питаннях.

Список використаних джерел:

1. Белінська С. М. Інституційне забезпечення бухгалтерського обліку землі [Електронний ресурс] / С. М. Белінська // Науковий вісник ХДУ. Сер.: Економічні науки. – 2015. – Вип. 10(2). – С. 159-161. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/89.pdf
2. Плаксієнка В. Я. Бухгалтерський облік у виробничих та агросервісних кооперативах: навч. підруч. [Електронний ресурс] / В. Я. Плаксієнко. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – С. 448. – Режим доступу:

https://pidruchniki.com/1584072060473/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/buhgalterskiy_oblik_u_virobnichih_ta_agroservisnih_kooperativah_

3. Тарлопов І. О. Розвиток методології бухгалтерського обліку в управлінні земельними ресурсами / І. О. Тарлопов // Науковий вісник ПДТУ. Сер.: Економічні науки. – 2017. – Вип. 33. – С. 312-320. – Режим доступу: <http://ves.pstu.edu/article/view/134580/131159>

4. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/conv>

УДК 658

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА: ОСНОВНІ АСПЕКТИ

**Безуглий Дмитро Вікторович,
Тютюнник Анна Сергіївна**

ЗВО спеціальності «Облік і оподаткування»

СВО «Магістр»

Науковий керівник – **Прийдак Тетяна Борисівна,**

к.е.н., ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку

Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

З того часу, як в Україні був прийнятий Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та почали діяти положення (стандарти) бухгалтерського обліку, які не суперечать міжнародним стандартам фінансової звітності, бухгалтери зіткнулися з нововведеннями, більшість з яких були складними для сприйняття та запровадження в практичній діяльності. Саме відтоді в широке коло вжитку потрапив термін «облікова політика».

Основним інструментом побудови облікової системи конкретного підприємства як у вітчизняній, так і міжнародній практиці, що враховує особливості його діяльності та врегульовує методичні питання, є облікова політика. Облікова політика є тим важливим засобом, завдяки якому існує можливість розумного поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення бухгалтерського обліку. Саме в цьому і є актуальність даного питання [1].

Висвітленням даного питання займалися такі науковці як В. А. Дерій, Ф. Ф. Бутинець, М. С. Пушкар, М. В. Кужельний, А. А. Пилипенко, Л. В. Івченко. В своїх дослідженнях вчені досліджували принципи та методику формування облікової політики. Щодо суті облікової політики, то її трактуванням займалися А. Н.Діденко, М. Щирба, Т. І. Лозова, Г. Ю. Олійник. Незважаючи на їх здобутки, все ще залишаються не визначенні деякі питання.

Слід погодитись з думкою бухгалтерів-практиків, які зауважують, що створення облікової політики на підприємстві – дуже трудомісткий і відповідальний процес. Адже підприємству не один рік доведеться працювати і враховувати свої активи і зобов'язання згідно з розробленою ними обліковою

політикою. Це вимагає від підприємства більш зваженого підходу до розробки облікової політики, яка відповідає специфіці його роботи [2].

Наказ про облікову політику – це документ внутрішнього користування, який підписують особи, що мають право першого та другого підпису (традиційно – керівник та головний бухгалтер або бухгалтер). При складанні наказу, крім факторів нормативно-правового характеру, необхідно також враховувати: юридичний статус підприємства (форма власності та організаційно-правова форма), галузеву специфіку підприємства, наявність кваліфікованих бухгалтерських кадрів та ін.

Наказ про облікову політику досліджуваного підприємства містить такі розділи:

1. Методологічні принципи та порядок ведення бухгалтерського обліку.
2. Організація роботи облікового апарату.
3. Технічна організація обліку.
4. Організація бухгалтерського обліку.

Оскільки наказ про облікову політику ТОВ «Білагро» не має чітко вираженої структури, тому виникає пропозиція її розробки. Також необхідно деталізувати методологію ведення бухгалтерського обліку в розрізі окремих об'єктів і більш детально розкрити елементи відносно об'єктів, які представлені не в повній мірі. Зокрема, пропонуємо внести зміни до першого і другого розділу.

У першому розділі «Методологічні принципи та порядок ведення бухгалтерського обліку» необхідно відобразити інформацію про організацію бухгалтерського обліку на досліджуваному підприємстві, зокрема зазначити посадових осіб, відповідальних за організацію бухгалтерського обліку і його ведення.

Другий розділ «Організація роботи облікового апарату» повинен містити у собі інформацію щодо форми ведення бухгалтерського обліку, форм первинних та зведених документів, що використовуються підприємством у ході господарської діяльності, а також інформацію, яка стосується порядку та термінів проведення інвентаризації, складу інвентаризаційної комісії на досліджуваному підприємстві, місця та порядку зберігання документів та реєстрів бухгалтерського обліку.

Досвід показує, що багато підприємств розпорядчий документ відносно облікової політики складають формально, окремі її елементи не обґрунтовані. Ю. Хоптинський підкреслює, що зміст більшості наказів про облікову політику не структурований, основна увага сконцентрована на методичних аспектах, питання організації обліку наводяться не в системному і не в повному обсязі [5]. Ці недоліки, на наш погляд, є наслідком відсутності єдиного нормативного документу, в якому бухгалтеру були б дані рекомендації з формування облікової політики і підготовки відповідного наказу (положення) про облікову політику підприємства. Облікова політика підприємства виступає не просто складовою частиною організації бухгалтерського обліку, а тим

інструментом, який забезпечує управління всією системою обліку. Формування облікової політики виступає досить складним процесом, який вимагає від її творців ґрунтовних знань та практичних навичок з бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник для студ. вузів спец. 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
2. Барановська Т. В. Облікова політика підприємства в Україні: теорія і практика / Т. В. Барановська. – [Автореф. дис. канд.. екон. наук.] – К., 2005. – 21 с.
3. Павлюк І. Облікова політика підприємства : структура, формування, зміна / І. Павлюк // Все про бухгалтерський облік. – 2014. – № 11. – С. 41 – 42.
4. Сук П. Облікова політика підприємства / П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2013. – № 1. – С. 2 – 4.
5. Хоптинський Ю. А. Засади питання організації бухгалтерського обліку / Ю. А. Хоптинський // Незалежний аудитор. – 2014. – № 9. – 64 с.

ВИДИ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

**Улізько Людмила Володимирівна,
Калюжний Олег Олеговия,**
здобувачі спеціальності «Облік і оподаткування», СВО «Магістр»,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

В умовах ринкової економіки розрізняють два види інвестицій: реальні та фінансові.

Реальні (прямі) інвестиції – це вкладення в створення засобів виробництва. Фінансові інвестиції – це вкладення капіталу в цінні папери, а також його розміщення в банках, або – це активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку, зростання вартості капіталу або іншого зиску для інвестора [1, 3].

Найрозвиненішою формою інвестицій в наш час є реальні (прямі) інвестиції, пов'язані з відновленням основних засобів у формі нового будівництва, реконструкції, розширення та технічного переозброєння діючих підприємств і об'єктів невикористаної сфери, придбання транспортних засобів, земельних ділянок і об'єктів природокористування та інше.

Капітальні вкладення залучені, в створення та відновлення основного капіталу, підрозділяються: на капітальні вкладення виробничого і невиробничого призначення.

До капітальних вкладень виробничого призначення відносяться витрати на об'єкти, що після завершення будівництва будуть функціонувати у сфері матеріального виробництва: в промисловості, сільському господарстві і заготівлях, водному і лісовому підприємствах, на транспорті, у будівництві,

зв'язку, торгівлі і громадському харчуванні, в матеріально-технічному забезпеченні та збуті. Конкретніше можна сказати, що до капітальних вкладень виробничого призначення віднесено витрати (інвестиції), вкладені в будівництво виробничих будівель і споруд, реконструкцію, технічне переозброєння і модернізацію діючих підприємств, придбання машин і устаткування, транспортних засобів, обчислювальної техніки та інше.

До складу капітальних вкладень не виробничого призначення відносяться витрати на створення об'єктів житлового і комунального підприємства, закладів охорони здоров'я, соціального забезпечення, освіти, культури, мистецтва, фізкультури, а також науково-дослідних та інших організацій, пов'язаних з розвитком науки (житлових будинків, гуртожитків, лазень, поліклінік, лікарень, шкіл, бібліотек, клубів, дитячих дошкільних закладів, будинків відпочинку, оздоровчих таборів для дітей та інше).

У залежності від джерел фінансування капітальні вкладення бувають:

- державні – інвестиції, спрямовані на створення та відновлення основного капіталу, джерелом фінансування яких є кошти Державного бюджету, державних підприємств і організацій, а також місцевих бюджетів;
- державні централізовані-інвестиції, що спрямовані на створення і відновлення основного капіталу і фінансуються за рахунок коштів Державного бюджету і бюджетних кредитів;
- недержавні – інвестиції, що фінансуються за рахунок коштів інвесторів з недержавними формами власності, а саме:
 - власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження та заощадження громадян, юридичних осіб і т.д.);
 - позикові фінансові кошти інвестора;
 - залучені фінансові кошти інвестора (кошти, отримані від продажу акцій, облігацій, пайові та інші внески громадян, юридичних осіб);
 - безкоштовні та добродійні внески, пожертвування громадян, підприємств та організацій;
 - кошти іноземних інвесторів (іноземні інвестиції як прямі, так і портфельні, капітальні трансферти, кредити);
 - капітальні трансферти – інвестування капітальних вкладень шляхом переказу іноземної валюти в Україну і передачі права володіння іноземними цінними паперами;

Змішані капітальні вкладення – інвестиції, спрямовані на створення і відновлення основного капіталу, у загальному обсязі яких є частка державних коштів.

Відповідно до чинного законодавства джерелами фінансування капітальних вкладень можуть бути:

- власні фінансові ресурси;
- позичені фінансові ресурси;
- кошти, отримані від продажу цінних паперів, внески членів трудових

колективів;

- кошти державного бюджету та місцевих бюджетів;
- кошти іноземних інвесторів (рис. 1).

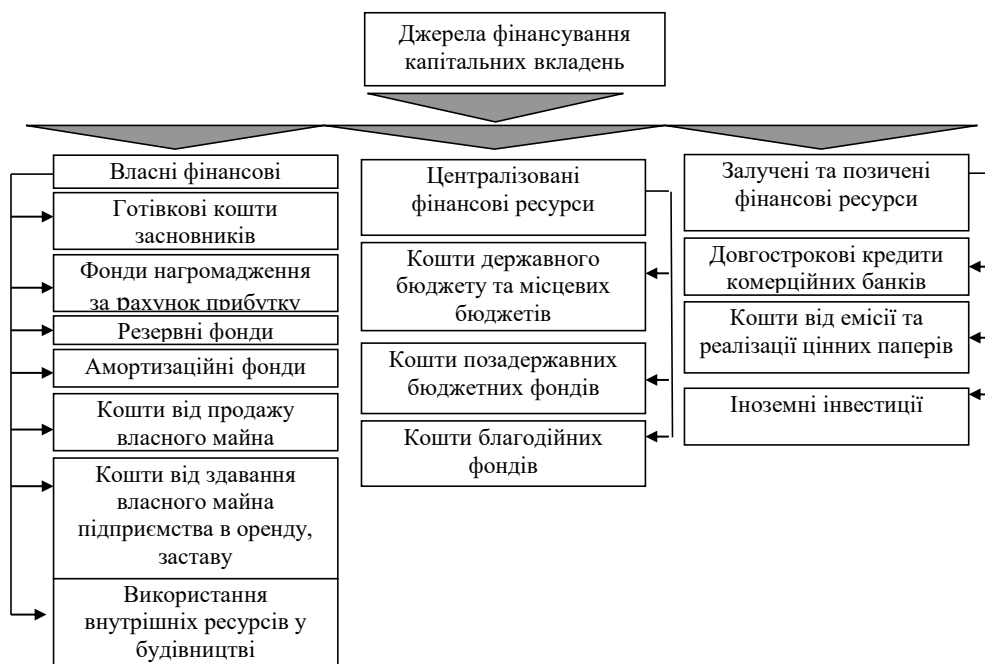


Рис. 1. Склад джерел фінансування капітальних вкладень на підприємстві

Власні фінансові ресурси включають внески засновників підприємства, амортизаційні відрахування; прибуток, який використовується у вигляді фондів, резервів у процесі господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В. Г. Андрійчук. – [2-е вид., доп. і переробл.] - К. : КНЕУ, 2008. – 624 с.
2. Бочаров В. В. Инвестиции. Инвестиционный портфель. Источники финансирования. / В. В. Бочаров. – М. : Экономика, 2011. – 127 с.

УДК: 657.1

КЛАСИФІКАЦІЯ АКТИВІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Флорескул Олеся Василівна
Студентка факультету фінансів,
підприємництва та обліку
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

Поділ активів на монетарні та немонетарні до цього часу є спірним та дискусійним, оскільки важко однозначно встановити, які активи належать до конкретної ознаки. Застосування такого поділу у практику бухгалтерського обліку України пов'язано з цілим рядом проблем, проте основним чинником стало застосування монетарно-немонетарного способу оцінки у Міжнародних стандартах фінансової звітності, а згідно ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» національні стандарти не можуть суперечити міжнародним [1]. Вагомість вище зазначеного поділу вбачається, насамперед, в ефективному управлінні вартістю підприємства, шляхом максимально вигідної та достовірної оцінки активів підприємства.

Згідно з П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» «монетарні статті – це статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів. До немонетарних статей відносяться інші, ніж монетарні статті балансу. Об'єкти, які належать до цієї категорії, відображаються у балансі в національній валюті за курсом на дату визнання за історичною або справедливою вартістю» [2].

Однак, І. В. Жиглей вказує, що «межі між монетарністю і немонетарністю активів є умовними» (табл. 1) [3, с. 78]. Особливо це виражається на прикладі заборгованості в іноземній валюті.

Таблиця 1

Класифікація рахунків, на яких обліковується заборгованість в іноземній валюті

Вид заборгованості	Рахунки бухгалтерського обліку
Монетарна	502, 504, 506, 602, 604, 606
Немонетарна	371, 681
Змішана	161, 163, 342, 362, 372, 373, 374, 375, 377, 512, 52, 531, 532, 55, 612, 622, 632, 682, 683, 684, 685

Джерело – [3, с.78]

Необхідно відмітити, що це стосується також заборгованостей в національній валюті. Більшість рахунків розрахунків не мають явно вираженої монетарної чи немонетарної форми, тобто належать до змішаних статей. В Україні немає єдиного переліку статей, за якими можна здійснювати перерахунок.

На думку Я. В. Соколова: «фінансові засоби (кошти) часто без достатніх

підстав називаються монетарними, а матеріальні і нематеріальні – немонетарними» [4, с. 124]. З цього витікає проблема поділу активів на монетарні та немонетарні, а саме за якими ознаками відбувається даний розподіл. Підґрунтям монетарності активів являється функція грошей як засобу платежу, яка, передбачає обслуговування грошима, погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин. Підґрунтям немонетарності активів являється функція грошей як «засіб міри вартості», яка розуміється здатністю грошей як загального еквівалента вимірювати вартість всіх інших товарів, надавати форму ціни.

Ураховуючи інформаційні потреби та запити власників підприємства, пропонуємо класифікувати активи за грошовою ознакою, що дасть змогу достовірно, надійно та точно встановити вартість монетарних та немонетарних активів суб'єктів господарювання. Розмежування активів на монетарні та немонетарні спрямоване на підвищення інвестиційної привабливості.

За результатами вивчення обліково-аналітичної літератури встановлено, що на сьогодні немає єдиного підходу до класифікації активів. Вітчизняними науковцями пропонується значна кількість класифікаційних ознак, відповідно до яких здійснюється їхнє групування.

Головною є проблема віднесення науковцями однакових видів активів до різних ознак. Ще однією проблемою є відсутність єдиної термінології, так, необоротні активи, називають ще довгостроковими, позаоборотними, засобами тривалого використання. Існування вказаних неузгодженостей вимагає подальших досліджень та розробки класифікації для потреб бухгалтерського обліку. Вважаємо, що класифікація активів повинна відповідати меті, цілям, завданням, стратегії та галузевій специфіці діяльності підприємства, тому сформулювати єдиний, уніфікований склад активів, майже неможливо.

З метою ефективного управління майном підприємства найкраще поділяти активи за грошовою ознакою на монетарні та немонетарні. До монетарних необхідно відносити активи, які відповідають критерію монетарності і в їхній основі лежить функція засобу платежу, а до немонетарних – активи, які відповідають критерію об'єктності та в їх основі лежить функція міри вартості.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-XIV>. (дата звернення: 24.09.2018).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» від 10.08.2000 р. № 193 зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>. (дата звернення: 25.09.2018).
3. Жиглей І. В. Методика оцінки активів та пасивів, виражених в іноземній валюті. Вісник ЖІТІ. Серія: Економічні науки. 2002. № 20. С. 78-88.
4. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000. 496 с.

УДК 657

**ПРОДАЖ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА РОСЛИННИЦТВА:
ОБЛІКОВО-ЮРИДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ**

Ходаківська Лілія Олександрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту

Ганенко Людмила Володимирівна,
ЗВО «Магістр» за ОПП Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

Множинність операцій, пов'язаних із земельними ділянками сільськогосподарського призначення, викликана активним інтересом отримання максимальної вигоди власників таких ділянок та орендарів – сільськогосподарських виробників.

У рослинництві базовим ресурсом для виробництва сільгосппродукції є земельні ділянки, до основних етапів обробітку яких відносяться: оранка; дискування; культивування; коткування; посів; внесення добрив; внесення гербіцидів; міжрядний обробіток із підживленням; збирання врожаю та інші.

Якщо цикл було розпочато, але не завершено (продукція не зібрана), виникає незавершене сільськогосподарське виробництво різного ступеня незавершеності, яке надалі можна продати.

До незавершеного виробництва в рослинництві віднесено витрати під урожай майбутніх років: зяб, пари, добрива, посіви озимих культур, багаторічні трави (в частині, що переходить до використання в наступні роки), підйом цілини і перелогів, підготовка парників, теплиць та інших споруд закритого ґрунту, посіви під зиму (в теплицях, розсадниках), снігозатримання, необмолочені культури урожаю звітного року тощо.

У бухгалтерському обліку сільськогосподарського виробника витрати на виконання етапів обробки будуть обліковані на рахунку 23 «Виробництво». Поточні біологічні активи рослинництва, справедливую вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо, які не досягли зрілості та технологічний процес їх створення не завершено, відображають у бухгалтерському обліку і звітності, як незавершене виробництво, та оцінюють за виробничою собівартістю. Основою для визначення виробничої собівартості, як правило, є норми Методичних рекомендацій № 132 [3].

Отже, якщо справедливую вартість біологічних активів можна достовірно визначити, на дату балансу їх відображають у складі поточних біологічних активів на субрахунку 211 «Поточні біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю» (Д-т 211 К-т 23, з віднесенням різниці між справедливою вартістю та виробничою собівартістю до складу доходів Д-т 23 К-т 710 чи витрат Д-т 940 К-т 23). На момент початку збирання врожаю такі біологічні активи списують з балансу з віднесенням їх вартості на витрати виробництва (Д-т 23 К-т 211) [2].

Таким чином, незавершене виробництво в рослинництві і поточні

біологічні активи – це тотожні поняття, з урахуванням того, що поняття біологічних активів є суто бухгалтерським і використовується для облікових цілей. Для юридичного оформлення операцій з передачі прав на незавершене виробництво застосовується поняття «незавершене виробництво», з подальшим уточненням в договорі, які саме етапи виконаних робіт передаються.

Такий договір укладають у письмовій формі без обов'язкового нотаріального посвідчення. Предметом договору є купівля-продаж незавершеного виробництва у рослинництві з переліком виконаних робіт і визначається у гектарах земельних угідь, на яких розміщується незавершене виробництво.

Оскільки, незавершене сільгоспвиробництво рослинництва знаходиться на полі (на земельній ділянці), то разом із незавершеним виробництвом слід передати і право використання земельної ділянки. Зазвичай, таке право передається за договором оренди згідно вимог ГКУ [1] та ЦКУ [4].

Термін дії договору оренди земель сільськогосподарського призначення, зокрема, для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, не може бути меншим, ніж 7 років. Але, якщо земля передається у користування тільки на період дорощування урожаю (до року), то, в такому випадку, у договорі зазначають термін 7 років, але передбачають право орендодавця на дострокове розірвання договору в разі настання певної обставини, наприклад, збирання орендарем урожаю поточного року, але не пізніше встановленої дати. Таким чином, після того, як орендар закінчить збір урожаю, орендодавець має право на розірвання договору в односторонньому порядку.

У бухгалтерському обліку операції з продажу незавершеного виробництва рослинництва оформлюються за аналогією операцій з продажу поточних біологічних активів. Собівартість продажу обліковують на субрахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів»; доходи від продажу – на субрахунку 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів».

Покупець незавершеного виробництва відображує її у складі незавершеного виробництва продукції рослинництва на рахунку 23 «Виробництво», а після виконання всіх етапів обробітку та збору урожаю, облікує вирощену сільськогосподарську продукцію на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва».

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січ. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Золотухін О. Незавершене виробництво у рослинництві / О. Золотухін / [Електронний ресурс] : «Дебет-Кредит». – 2017. – № 21. Режим доступу : <https://online.dtkit.ua/book/5b259dd8-9ff1-49d5-8505-8483bca8e1b2/navPoint-9>.
3. Методичні рекомендації з планування, калькулювання та обліку собівартості продукції (робіт та послуг) сільськогосподарських підприємств : Наказ Міністерства аграрної політики України № 132 від 18 черв. 2001 р.

[Електронний ресурс] / Закони України. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/big/text1528/pg1.htm>.

4. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січ. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

УДК 657

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ПРОДАЖУ ПЕРІОДИЧНИХ ВИДАНЬ ЗА ДОГОВОРОМ КОМІСІЇ

Хоруженко Дарія Євгенівна,
ЗВО «Магістр» за ОПП Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

Продаж періодичних видань видавцем за договором комісії є достатньо поширеним господарським явищем для підприємств видавничої справи. Такі операції потребують детального розуміння окремих аспектів податкового обліку, зокрема, стосовно ПДВ, оскільки в обліку ПДВ обліку.

Для посередницьких операцій, що передбачають передачу права за договором комісії, діють спеціальні правила, які потребують додаткового осмислення та висвітлення незалежно від того, чи підприємство платником ПДВ. Це дозволить більш глибоко дослідити інституційні передумови здійснення специфічних операцій, що на думку Н. А. Канцедал, сприятиме вирішенню проблем методологічного характеру в практичній бухгалтерії [1, с. 99].

Договір комісії укладають у відповідності з ч.3. ст. 1012 Цивільного Кодексу України [4], за яким комісіонер зобов'язується продати майно (тираж газети) визначеної кількості та вартості. Передача продукції на комісію вважається операцією, що є об'єктом обкладення ПДВ [3, с. 12].

Як відомо, об'єктом обкладення ПДВ, зокрема, є операції з постачання товарів і послуг на митній території України (п. 185.1 ПКУ). Крім того, до постачання товарів прирівняно, зокрема, передачу товарів згідно з договором, за яким сплачують комісію (винагороду) за продаж чи купівлю (абз. «є» пп. 14.1.191 ПКУ). Проте в пп. 197.1.25 ПКУ прописано звільнення від ПДВ операції з «...постачання (передплати) та доставки періодичних видань друкованих засобів масової інформації (крім видань еротичного характеру) вітчизняного виробництва...» Тому під час передачі пільгової періодики комісіонеру комітент оформляє на її вартість податкову накладну з позначкою «без ПДВ».

Незважаючи на те, що податкова накладна не містить суми ПДВ, комітент повинен зареєструвати її в ЄРПН. Зауважимо, що штрафів за несвоєчасну реєстрацію або неререєстрацію такої податкової накладної в ЄРПН не буде. Адже базою для їх нарахування є сума ПДВ, зазначена в податковій накладній (п.п.

12071 та 12072 ПКУ), а в цьому випадку вона відсутня.

Подання форми податкової звітності «Податкова декларація з податку на додану вартість» передбачено пунктом 46.1 статті 46 розділу II «Адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)» та статтею 203 розділу V «Податок на додану вартість» ПКУ. Джерелами складання декларації з ПДВ є реєстр виданих та отриманих податкових накладних.

Відповідно, обсяги постачання періодичних видань за договором комісії фіксують у рядку 5 декларації з ПДВ. Окрім цього, оформлюють додаток Д6.

Повернення нереалізованої продукції оформлюється наступним чином.

Під час повернення комісіонером непроданої періодики комітент оформляє розрахунок коригування до складеної раніше податкової накладної. Фіксують коригування без ПДВ обсягів у рядку 7 декларації з ПДВ і колонці 7 таблиці 1 додатка Д1 до неї [3, с. 13].

Ще одним об'єктом обкладення ПДВ у межах договору комісії є надання посередницьких послуг комісіонером (нарахування та виплата комісійної винагороди). У категорії 101.07 Загальнодоступного інформаційно-довідкового ресурсу Державної фіскальної служби (на сайті zir.sfs.gov.ua) зазначено: «Уразі коли за цивільно-правовими договорами, які не передбачають передачу права власності, здійснюються операції з постачання товарів/послуг, які звільнені від оподаткування ПДВ, то комісійна винагорода в таких випадках підлягає оподаткуванню ПДВ за основною ставкою».

Тож за отриманими від комісіонера – платника ПДВ послугами комітент фіксує податковий кредит у загальному випадку за правилом першої події (п. 198.2 ПКУ). Звісно, за умови реєстрації в ЄРПН податкової накладної, складеної комісіонером. Суму податкового кредиту включають у рядок 10.1 декларації з ПДВ та згадують у додатку Д5.

Оскільки посередницькі послуги придбано для постачання продукції, яке звільнено від ПДВ, то комітенту доведеться нарахувати компенсуючі податкові зобов'язання на вартість таких послуг (п.п. 198.5 та 199.1 ПКУ). Тут може йтися про часткове використання посередницьких послуг, наприклад, коли в газеті, яку реалізують за договором комісії, розміщено рекламу. Адже тоді послуги комісіонера одночасно використовують як у пільговій діяльності (постачання друкованої періодики), так і в оподатковуваній (надання редакцією рекламних послуг). На компенсуючі податкові зобов'язання комітент може скласти зведену податкову накладну з типом 09 не пізніше від останнього дня звітного місяця. До такої податкової накладної потрапить, зокрема, вартість отриманих комісійних послуг.

Компенсуючі податкові зобов'язання відображують в рядку 4.1 декларації з ПДВ, а також у додатку Д5.

Таким чином, урахування податкових особливостей операцій з продажу видавничої продукції за договором комісії дозволить мінімізувати податкові ризики підприємства за відповідними операціями.

Список використаних джерел:

1. Канцедал Н. А. Інституційні підходи до вирішення проблем бухгалтерського обліку // Н. А. Канцедал / Збірник наукових праць науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу Полтавської державної аграрної академії за підсумками науково-дослідної роботи в 2017 році (м. Полтава, 16-17 травня 2018 року). – Полтава : РВВ ПДАА, 2018. – С.97-99. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1199>
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Пушкар С. Реалізація газети за договором комісії: облік у комітента [Текст] / С. Пушкар // Все про бухгалтерський облік. – 2017. – № 73. – С. 11-13.
4. Цивільний кодекс України № 435-VI від 16 січ. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

УДК 657

**ДОХІД ВІД ПРОДАЖУ ЗІПСОВАНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ
ПРОДУКЦІЇ: ВИЗНАННЯ, ОБЛІК, ПОДАТКОВІ НАСЛІДКИ**

Черненко Ксенія Володимирівна,
к.е.н., ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку
Саливон Катерина Сергіївна,
ЗВО «Магістр» за ОПП Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

Сільськогосподарська продукція визначається у П(С)БО 30 як актив, одержаний у результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання. Первісне визнання сільгосппродукції відбувається тоді, коли вона відокремлюється від біологічного активу – в рослинництві це відбувається при збиранні такої продукції.

Згідно п. 12 П(С)БО 30 існує два методи оцінки сільгосппродукції при її первісному визнанні: 1) за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу; 2) за виробничою собівартістю відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» [3].

Традиційно більшість товаровиробників використовують метод оцінки сільгосппродукції за її виробничою собівартістю, оскільки це спрощує процедуру документального підтвердження виробничої собівартості під час перевірок, ніж обчислення її справедливої вартості.

Інформація про витрати на виробництво продукції накопичується на рахунку 23 «Виробництво». Якщо сільгосппродукція оцінюється за виробничою собівартістю, то в тому звітному періоді, коли вона була

відокремлена від біологічного активу, здійснюють бухгалтерський запис Д-т 27 К-т 23 за фактично оприбуткованою кількістю та виробничою собівартістю продукції. Якщо підприємство оцінює сільгосппродукцію за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, то схема бухгалтерських записів буде дещо наступною. На суму справедливої вартості отриманої сільгосппродукції, зменшену на очікувані витрати на місці продажу здійснюється запис: Д-т 27 К-т 23. Якщо вищезазначена справедлива вартість продукції більша, ніж понесені витрати на її виробництво (дебет рахунку 23), то робиться запис Д-т 23 К-т 710 – визнається дохід.

Якщо понесені витрати на виробництво продукції виявилися більшими, ніж її справедлива вартість за мінусом очікуваних витрат на місці продажу, сума такого перевищення списується до складу операційних витрат записом Д-т 940 К-т 23[1].

Незалежно від обраного методу оцінки, після первісного визнання на сільгосппродукцію вже не поширюються норми П(С)БО 30, оскільки відображується у складі запасів і на кожну дату балансу може бути переоцінена.

Різниця між оцінкою продукції на поточну та попередню дату балансу списується до складу інших операційних витрат: Д-т 946 К-т 27. А якщо чиста вартість реалізації запасів, що раніше були уцінені та є активами на дату балансу, надалі збільшується, то на суму збільшення чистої вартості реалізації в межах величини попереднього зменшення (уцінки) визнається інший операційний дохід: Д-т 27 К-т 719.

Таким чином, якщо на дату балансу виявляється, що якість продукції погіршилася і її треба уцінити, слід визначити її чисту вартість реалізації вже з урахуванням нової якості. Внаслідок цього на дату балансу продукція буде мати актуальну оцінку, а втрати від погіршення якості будуть списані до складу витрат у тому періоді, коли продукція втратила свою первісну якість [1].

Документальне оформлення уцінки продукції здійснюється за допомогою актів, з урахуванням висновків попередньо створеної для таких цілей комісії.

Податкові наслідки операцій з продажу зіпсованої продукції залежать від того, на якій системі оподаткування перебуває сільськогосподарський виробник.

Як правило, виробники сільгосппродукції перебувають у третій або четвертій (це частіше) групі платників єдиного податку. У будь-якому разі уцінка продукції на дату балансу чи продаж її за ціною, що нижча за балансову вартість, не впливає на об'єкт оподаткування єдиним податком третьої або четвертої групи. Для сільгосптоваровиробників – платників податку на прибуток уцінка або дооцінка продукції також не спричиняє необхідності коригування фінансового результату для цілей оподаткування.

Що стосується ПДВ, то відповідно до п. 188.1 Податкового Кодексу України база оподаткування ПДВ операції з продажу уціненої продукції рослинництва буде визначатися на рівні її звичайної ціни [2]. Звичайна ціна –

це ціна товарів, визначена сторонами договору, та відповідає рівню ринкових цін. За визначенням пп. 14.1.219 ПКУ ринкова ціна – це ціна, яка склалась на ринку ідентичних або однорідних товарів у порівнянних економічних умовах.

Отже, якщо продукція буде продана за ціною, що нижча за ринкові ціни, то слід донараховувати ПДВ виходячи з рівня ринкових цін. У цьому випадку складають дві податкові накладні: першу на фактичну договірну ціну постачання продукції та надаємо отримувачу; другу – на суму перевищення звичайної (ринкової) ціни продукції над її договірною ціною.

Продаж продукції за звичайними (ринковими) цінами, але нижче її собівартості (балансової вартості) не потребує донарахування податкових зобов'язань з ПДВ незалежно від того, з яких витрат складається собівартість продукції, понесені вони з ПДВ, чи без ПДВ.

Список використаних джерел:

1. Лісова Г. Облік зіпсованої сільгосппродукції / Г. Лісова / [Електронний ресурс] : «Дебет-Кредит». – 2017. – № 45. Режим доступу: <https://online.dtkr.ua/Book/%C2%AB%D0%94%D0%9A%C2%BB%20%E2%84%9645-2017.epub/navPoint-12>
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. 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>.

УДК 657.421.3

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ КОМП'ЮТЕРНИХ ПРОГРАМ ЯК ОБ'ЄКТІВ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Чугрій Н. А.,

завідувач сектору маркетингу та економічних досліджень,
Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція
НААН України, м. Донецьк

У сучасних умовах глобалізації економіки особливої актуальності набувають нематеріальні активи, що виступають основними чинниками економічного зростання та створення конкурентних переваг бюджетних установ.

Окрему ланку дослідження облікового відображення у складі групи «Авторське та суміжні з ним права» займають комп'ютерні програми. Адже в сучасних економічних умовах не викликає сумніву роль інформаційних технологій у діяльності підприємств та установ. Використання таких технологій дозволяє бюджетним установам значно підвищити оперативність обробки інформації та поліпшити якість одержаних даних. Однак порядок

відображення в обліку наявних у бюджетній установі комп'ютерних програм викликає низку запитань.

Закон України «Про авторське право і суміжні права» надає наступне визначення: комп'ютерна програма – набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів чи у будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, придатній для зчитування комп'ютером, які приводять його у дію для досягнення певної мети або результату (це поняття охоплює як операційну систему, так і прикладну програму, виражені у вихідному або об'єктному кодах) [1].

Держказначейство у листі «Щодо операцій з придбання програмного забезпечення» від 19.05.2004 р. N 07-04/1005-411 вказує, що відображення комп'ютерних програм в обліку здійснюється за правовою ознакою. Тобто, щоб відобразити комп'ютерну програму в обліку, бюджетна установа повинна володіти тріадою прав: право володіння, право користування, право розпорядження [2].

Зауважимо, що при обліковому відображенні комп'ютерної програми слід також враховувати такий чинник, як можливість відокремлення програми від апаратного забезпечення. Звідси робимо висновок, що комп'ютерні програми можуть відображатись у складі як основних засобів, так і нематеріальних активів, а також у складі витрат (рис. 1).

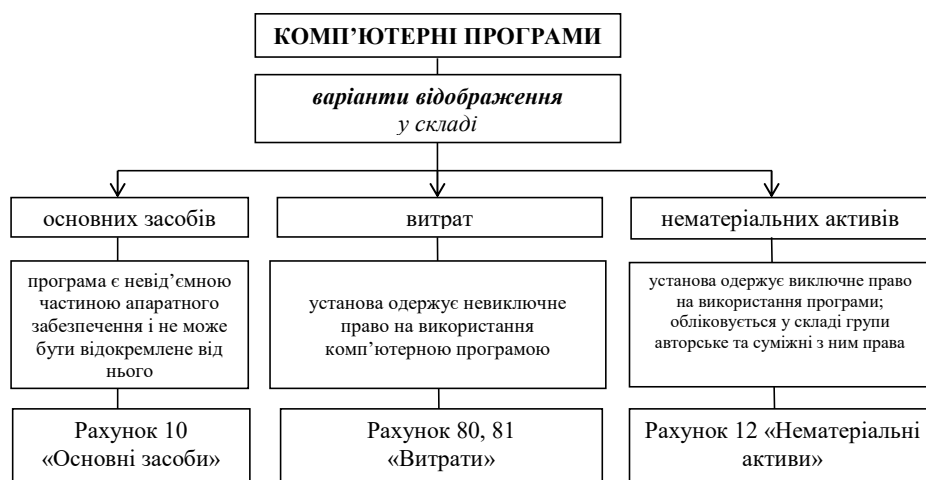


Рис. 1. Варіації відображення комп'ютерних програм в бухгалтерському обліку бюджетних установ

В результаті дослідження встановлено, якщо установа володіє майновими правами на комп'ютерні програми, то останні слід відображати в складі нематеріальних активів. У випадку, якщо бюджетна установа придбала об'єкт авторського права на умовах користування ним, то витрати, пов'язані з його

придбанням визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом.

Одержані комп'ютерні програми на умовах користування не відображаються в обліку бюджетних установ, тому з метою контролю рекомендуємо вести їх управлінський облік, відображаючи вартість отриманих ліцензій на позабалансових рахунках відповідно до вимог чинного нормативно-правового законодавства з обліку нематеріальних активів [3].

Програмні продукти в процесі їх експлуатації здебільшого потребують періодичного обслуговування й оновлення. До порядку обліку витрат з обслуговування програмного забезпечення на сьогоднішній день застосовуються два підходи: якщо йдеться про інформаційне поповнення програми, то витрати бюджетної установи визнаються в тому звітному періоді, в якому вони були здійснені. У разі ж якщо мова йде про оновлення самої програмної оболонки (установлення нової версії, додаткових модулів), в результаті чого програмний продукт зазнає якісних змін, такі витрати відносяться на збільшення вартості програми, якщо бюджетній установі належать майнові права на таку програму.

Таким чином, зазначимо, що правильна організація обліку комп'ютерних програм як об'єктів нематеріальних активів забезпечує користувачів достовірною інформацією про стан таких об'єктів в бюджетній установі.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 р. № 3792-XII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.
2. Лист Державного казначейства України «Щодо операцій з придбання програмного забезпечення» від 19.05.2004 р. № 07-04/1005-4111. URL: <http://consultant.parus.ua/?doc=02653BB1DC>.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів суб'єктів державного сектору / Наказ Міністерства фінансів України 23.01.2015 р. № 11. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15>.

УДК 657

ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА: ПРИНЦИПИ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ

Карпенко Ніна Григорівна,
професор кафедри організації обліку та аудиту,
Шамкало Ольга Леонідівна,
Красівська Оксана Русланівна,
ЗВО спеціальності «Облік і оподаткування» СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

Метою обліку витрат і калькулювання собівартості продукції полягає в своєчасному, повному і достовірному визначенні фактичних затрат, зв'язаних з виробництвом і збутом продукції, визначенні фактичної собівартості окремих видів і всієї продукції, контролі за використанням ресурсів і грошових коштів [6].

Неперевершений поточний облік витрат в місцях виникнення затрат, виявлення можливих відхилень від встановлених норм, причин, винуватців цих відхилень повинен задовольнити потреби оперативного управління виробництвом.

В основі організації обліку витрат на виробництво лежать наступні принципи: документування витрат і повне їх відображення на рахунках обліку виробництва; групування витрат по об'єктах обліку і місцям їх виникнення; відповідність об'єктів обліку витрат з об'єктами калькулювання собівартості продукції, показників обліку фактичних витрат з нормативними, плановими; розширення кола витрат, які відносяться на об'єкти обліку за прямим призначенням; здійснення оперативного контролю за витратами виробництва і формуванням собівартості продукції.

Якщо розглядати облік витрат на виробництво як процес відображення використання витрат і результатів минулої, поточної та майбутньої виробничої діяльності відповідної моделі управління, що орієнтується на досягнення основної мети підприємства, то така система обліку буде відповідати основним задачам управління собівартістю [3].

Головне призначення обліку витрат на виробництво полягає у контролі за

виробничою діяльністю та управління витратами на її здійснення.

Завдання обліку витрат виробництва продукції рослинництва представлено на рис. 1.



Рис. 1. Основні завдання обліку витрат на виробництво

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 і фінансову звітність в Україні» №996–XIV від 16 лип. 1999 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. 4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Плаксієнко В. Я. Бухгалтерський облік у виробничих та агросервісних кооперативах : [підручник] / Плаксієнко В. Я., Письмаченко Л. М., Маренич Т. Г. ; за заг. ред. В. Я. Плаксієнка. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 443 с.
4. Податковий кодекс України № 2755 від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 318 від 31 груд. 1999 р. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
6. Собченко А. М. Удосконалення систем і методів обліку витрат і калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] / А. М. Собченко // Економіка і фінанси. – 2012. – № 130. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural>.

УДК 657.333.1

**ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ПОСТАЧАНЬ
ТОВАРІВ ЯК ОСНОВА ВЕДЕННЯ ЗЕД**

Шевчук М.А., студентка

Науковий керівник:

Дем'янишина О.А., к.е.н., доцент

Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини, м. Умань

Ефективність системи управління експортно-імпортними поставками, як одного з основних видів зовнішньоекономічної діяльності, цілком залежить від організації своєчасного одержання надійної і досить повної обліково-економічної інформації. У зв'язку з цим зростає роль і значення обліку як функції управління цими операціями.

В Україні для виконання зовнішньоекономічних договорів, у тому числі, предметом яких є товари, обов'язковим є використання міжнародних правил і торговельних порядків "ІНКОТЕРМС", які за змістом являють собою зведення тлумачень контрагентами різних країн умов поставання товарів, а також передумов виникнення зобов'язань.

Економіко-правовий аналіз актів законодавчого регулювання і регламентації досліджуваних операцій дозволив визначити не тільки наявність недосконалості актів законодавчої бази, але й дати загальну оцінку проблемних аспектів у ньому, обґрунтувати висновки й пропозиції.

Основними проблемними аспектами в даному питанні є: однозначне трактування основних операцій з ЕІП товарів (експорт, імпорт та порядок відліку моменту і термінів їх здійснення у ЕІП); регламентації оформлення операцій ввозу-вивозу товарів і застосування форм розрахунків [1].

Найважливішим фактором, що у нинішніх умовах безпосередньо впливає на прийняття рішень з вибору методик і організації бухгалтерського обліку ЕІП, є облікова політика, за допомогою якої можна підвищити ефективність управління цими операціями.

Формуванню облікової політики підприємства необхідно приділяти багато уваги, тому що це запорука раціональної побудови бухгалтерського обліку. Процес формування облікової політики є досить трудомістким та передбачає здійснення певних послідовних процедур, використання сукупності методів та прийомів організації та ведення бухгалтерського обліку[2].

Щоб поліпшити облік операцій з експортно-імпортних поставок товарів, потрібно:

- дотримуватися ІНКОТЕРМС в операціях ЗЕД;
- розробити форми реєстрів аналітичного та синтетичного обліку з принципово новий підхід їхнього формування;
- створити систему обґрунтування оцінки поставок (за етапами товароруху);
- удосконалення облікової політики.

Експортно-імпортні операції є основною структурою в діяльності ЗЕД, на них тримається вся політична та економічна система та положення на зовнішньому ринку. Правильний облік цих операцій гарантує економічний ріст в середині країни, але умовою цього мають бути виконані вище зазначені умови.

Отже, облік експортно-імпортних операцій – це основа діяльності в ЗЕД, так як тримається саме на цих відносинах між різними країнами. Експортно-імпортні операції являють собою один великий механізм, який має неабиякий вплив на розвиток держави як всередині так і ззовні. Основою поліпшення цих відносин – це удосконалення облікової політики та дотримання всіх законів в цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Удосконалення експортно-імпортних поставок товарів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.disslib.org/udoskonallennja-obliku-operatsiy-z-eksportno-importnykh-postachan-tovariv.html>
2. Удосконалення обліку експортно-імпортних операцій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://revolution.allbest.ru/audit/00430383_0.html#text

3. Облік операцій товарообігу в умовах реалізації експортно-імпортних поставок. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dissertation.com.ua/node/646921>

УДК: 005.584

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ

Шепель Тетяна Сергіївна

асистент кафедри менеджменту організацій
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»,
м. Херсон

Умови господарювання вітчизняних аграрних підприємств характеризуються високим ступенем нестабільності. За таких обставин виникає необхідність застосування нових підходів до управління підприємствами, здатних забезпечити їх результативне функціонування та стратегічний розвиток. До таких прогресивних інновацій відноситься практика впровадження контролінгу, що потребує методичної підтримки та розробки пропозицій щодо побудови управлінського обліку.

Великий внесок у розвиток теоретичних і практичних питань контролінгу належить таким зарубіжним та вітчизняним вченим-економістам, серед яких: Ю. Вебер, А. Дайле, Н. Г. Данілочкіна, М. С. Зеленський, О. М. Кармінський, Е. Майер, Р. Манн, Х. Фольмут, Д. Хан, У. Шеффер, В.П. Галушко, О.Д. Гудзинський, О.М. Деменіна, С.М. Петренко, М.С. Пушкар. Однак питанням управлінського обліку в системі контролінгу не приділено належної уваги, хоча точки дотику цих проблем можна знайти у працях Вахрушиної М. А., Хорнгрена Ч.Т., Давидовича І.Є. Таким чином, залишаються недостатньо вирішеними питання щодо використання управлінського обліку в системі контролінгу.

Управлінський облік - це економічна система, пов'язана із підготовкою та забезпеченням системи управління інформацією при здійсненні інвестиційної, операційної та фінансової діяльності, яка дозволяє розробляти та в комплексі приймати найбільш ефективні оперативні, тактичні стратегічні рішення на різних рівнях управління підприємством [1, с. 35—36].

Управлінський облік організовується в такому порядку, щоб повністю задовольнити потреби управління в інформації щодо формування собівартості і визначення рентабельності окремих видів продукції. Інформація про собівартість продукції є конфіденційною, і вона призначена для службового користування без права розголошення.

Предметом управлінського обліку є контроль за формуванням собівартості продукції в розрізі центрів витрат і сфер відповідальності і визначення рентабельності та пошук резервів зниження витрат і зростання прибутку. Метою управлінського обліку є мінімізація витрат на виробництво

продукції і отримання максимально можливого рівня рентабельності або норми прибутку.

Для досягнення мети необхідно, на думку професора Пушкар М. С., децентралізувати контроль за формуванням собівартості [2, с. 112]. Прямі витрати на виробництво (матеріальні ресурси, заробітна плата) слід планувати і контролювати за центрами витрат і відповідальними особами (лінійний персонал), а непрямі витрати (витрати по утриманню і експлуатації машин і устаткування, витрати на управління) — штабним персоналом (начальниками відділів і служб).

Слід зазначити, що управлінський облік пов'язує обліково-аналітичний процес із процесом управління. В його рамках розглядаються дані про витрати і результати господарської діяльності у розрізі необхідних для управління об'єктів з метою прийняття управлінських рішень, оптимізації фінансових результатів діяльності.

Тому управлінський облік в системі контролінгу повинен характеризуватися: 1) оперативністю при наданні інформації керівництву; 2) складанням щотижневих, а іноді й щоденних звітів; 3) можливістю деталізації інформації до того ступеня, поки вигода від отриманої інформації є вищою, ніж затрати на її отримання; 4) аналізом результатів господарської діяльності та планування її на наступні звітні періоди. Управлінський облік ведеться на підприємстві в цілому, за структурними складовими, за проектами, за номенклатурою. Він дозволяє проводити аналіз господарської діяльності, ділити витрати на прямі і накладні, виявляти і ліквідувати ті суми витрат, які не обґрунтовані, а також створювати найбільш ефективну систему оплати праці, яка стимулює діяльність працівників у потрібному напрямі.

Специфіка управлінського обліку як вихідного елементу системи контролінгу особливо чітко просліджується у групуванні й обліку витрат, пов'язаних із випуском і реалізацією продукції [3, с. 87]. Контроль в його сучасному вигляді однозначно і повністю заперечує необхідність планування й обліку всіх витрат, доцільність калькулювання за повною собівартістю. Він базується на системі «директ-костинг», яка визначає реальну вартість товарів і послуг незалежно від умовно-постійних витрат (витрати на утримання апарату управління, експлуатаційні витрати та ін.). Витрати групуються і враховуються за видами продукції та структурними підрозділами, які несуть витрати. Рівень доходу допомагає менеджеру вирішити, який вид діяльності варто розвивати.

Таким чином, управлінський облік є вихідним елементом системи контролінгу, оскільки забезпечує службу контролінгу вичерпною достовірною та необхідною інформацією щодо витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції на всіх стадіях виробничого процесу, що дає змогу здійснювати підготовку виважених управлінських рішень на підставі такої інформації.

Список використаних джерел:

1. Нападовська Л. В. Управлінський облік: [навчальний посібник] /

Л. В. Нападовська. - К.: КНТУ, 2010. - 648 с.

2. Пушкар М. С. Управлінський облік: нові підходи, ідеї, концепції. Сучасні проблеми системи обліку в Україні: [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль, 2010. — 550 с.

3. Давидович І. Є. Контролінг: [навчальний посібник] / І. Є. Давидович. - К.: Центр учбової літератури, 2008. — 552 с.

УДК 657.471.1:640.4:005.34

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

Шеховцова Дарія Дмитрівна,

канд. екон. наук, ст. викладач

Шотт Анастасія Едуардівна, студент

Харківський державний університет харчування та торгівлі,
м.Харків

Діяльність підприємств індустрії гостинності в актуальних умовах посиленої конкуренції через активне впровадження інновацій та технологій потребує базис для прийняття ефективних рішень. Успіх у реалізації обраної бізнес-стратегії безпосередньо залежить від якості інформаційного забезпечення, основним джерелом якого, як показує передова практика бухгалтерського обліку, є управлінський облік.

Погоджуємося, що «гармонійне поєднання концепції управлінського обліку з розуміннями бізнесу внаслідок визнання пріоритетів у процесі діяльності сприятиме, по-перше, усунення імпульсивності під час прийняття рішень, по-друге, отриманню своєчасного та економічно ефективного результату, метою якого є створення та збереження вартості для підприємства» [1, с. 38]. Інтеграція вітчизняної економіки до європейського простору вимагає значних перетворень в організації діяльності закладів індустрії гостинності, а кожен з аспектів системи управління має бути переосмислений і введений в дію. Це стосується і системи управлінського обліку, де одним із ключових об'єктів, що забезпечує конкурентні переваги суб'єктів господарювання, є витрати підприємства.

Оскільки організація обліку витрат слугує генератором розширення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень, то виникає необхідність у деталізації та підвищенні аналітичності інформації з метою реалізації функцій управління підприємством. Задля цього запропоновано класифікацію витрат на основі функцій управлінського обліку з урахуванням специфіки діяльності підприємств індустрії гостинності.

Фоміна О. В. зазначає, що «функції управлінського обліку полягають у: забезпеченні інформацією всіх рівнів управління, контролю і прийняття оперативних управлінських рішень; формуванні інформації, яка служить засобом внутрішнього зв'язку між рівнями управління; контролі та оцінці

результатів діяльності структурних підрозділів і всього підприємства; перспективному плануванні та координації розвитку підприємства в майбутньому на основі оцінки результатів діяльності [2, с. 119].

Так, для забезпечення процесу прийняття рішень, який відбувається за підтримки надання релевантної, надійної та контекстуалізованої інформації, до ключових функцій управлінського обліку вважаємо за необхідне віднести наступні: інформаційна, регулююча, прогностична, аналітична, комунікаційна.

Інформаційна функція безпосередньо впливає на реалізацію інших функцій обліку, тому на цьому рівні витрати доцільно класифікувати: за фазами процесів (постачання, обслуговування виробництва, організації споживання продукції (послуг), організації кейтерингових послуг, витрати на доставку продукції); за елементами та калькуляційними статтями собівартості послуг; за ступенем релевантності, тобто спроможність витрат змінюватись в результаті прийняття певного управлінського рішення (релевантні, не релевантні, диференціальні); за здатністю приносити в майбутньому дохід (вичерпані, невичерпані); за реальністю виникнення (реальні, альтернативні); за вартісним сегментом (витрати у низькому вартісному сегменті, витрати у середньому вартісному сегменті, витрати у високому вартісному сегменті);

Оскільки витрати є тим об'єктом обліку, що потребує контролю керівництва, то для реалізації регулюючої функції необхідно виділяти витрати за ступенем контролюваності (контрольовані, неkontrolьовані витрати), за результативністю виконання (ефективні, неефективні).

Управлінський облік передбачає побудову короткострокових та довгострокових планів, прогнозів, бюджетів підприємства через реалізацію прогностичної функції. Це вимагає систематизації витрат за характером поведінки й за календарним періодом.

Під час реалізації аналітичної функції необхідно виділяти заплановані та незаплановані витрати з метою визначення обставин та винуватців щодо останніх видів витрат.

Здійснити інформаційний зв'язок між управлінськими рівнями підприємства, а також між функціями управлінського обліку дозволить комунікаційна функція, при здійсненні якої можна використовувати всі вище перераховані аналітичні ознаки витрат. На наш погляд, для виконання цієї функції слід поділяти витрати за місцем виникнення (внутрішні, зовнішні витрати).

Таким чином, запропонована класифікація витрат, в основу якої покладено ключові функції управлінського обліку, дозволяє зробити наступний крок у побудові організаційно-методичного забезпечення управлінського обліку витрат, а отже, є інформаційним базисом для формування у керівників структурних підрозділів підприємств індустрії гостинності інтегрованого та комплексного погляду на перспективи розвитку бізнесу та впровадження інновацій у діяльність.

Список використаних джерел:

1. Кирильєва Л.О. Принципи управлінського обліку: міжнародний досвід / Л.О. Кирильєва, Д.Д. Шеховцова // Актуальні питання економіки, фінансів, обліку та права в сучасних умовах: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 10 вересня 2018 р.): у 3 ч. – Полтава: ЦФЕНД, 2018. – Ч. 2. – с. 38-40.
2. Фоміна О. В. Розвиток функцій управлінського обліку / О. В. Фоміна // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6(3). – С. 117–120.

УДК 657

**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ ЗА
НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ**

Мокієнко Тетяна Володимирівна,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Шкляр Олексій Олексійович,
Олефір Максим Едуардович,
ЗВО спеціальності «Облік і оподаткування» СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

Облікова система кожної країни ґрунтується на економіко-правових, політичних та соціальних особливостях, це зумовлює відмінності у веденні обліку та складанні звітності суб'єктів господарювання. Відмінності в підходах до змісту фінансових звітів значно ускладнюють аналіз інформації та прийняття рішень в умовах інтеграції в світовий економічний простір.

Це привело до пошуку підходів, спрямованих на забезпечення зрозумілості фінансової звітності шляхом гармонізації ведення обліку та складання фінансової звітності відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) [1].

В табл. 1 представлено порівняльну характеристику «Звіту про фінансові результати» за національними та міжнародними стандартами.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика «Звіту про фінансові результати» за
національними та міжнародними стандартами**

Положення	НП(С)БО 1	МСФЗ
1	2	3
Форма	Форма є регламентованою, в I розділі розкривається інформація про доходи і витрати, які класифіковані за функціями, у II розділі – про витрати, які класифіковані за елементами.	Форма не регламентована, дозволяється вибір класифікації операційних витрат за функціями чи за елементами.

Продовж. табл. 1

1	2	3
Деталізація інформації	Наведення додаткових рядків, заголовків або підсумків не передбачено.	Додаткові рядки, заголовки та проміжні підсумки слід подавати у звіті, якщо цього вимагають інші стандарти або якщо це необхідно для правдивого відображення фінансових результатів діяльності підприємства.
Розкриття інформації про види діяльності	Основна, операційна, фінансова, інша.	Операційна, фінансова, інвестиційна.
Подання доходів і витрат	Доходи та витрати поділено на: – операційні; – фінансові; – інші.	У додатку до МСБО 1 наведено приклади звітів про фінансові результати, де доходи і витрати звичайної діяльності подано у такому розрізі: – пов'язані з операціями; – пов'язані з фінансовими інвестиціями та залученням фінансування.
Подання діяльності, що припинена	Відображається у статті «Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування»; відображаються прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування та/або прибуток або збиток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації.	Згідно з МСФЗ 5 прибуток (збиток) до оподаткування від діяльності, що припинена, слід наводити безпосередньо у звіті.

Варто зазначити, що визначення поняття «фінансові результати» не надають ані НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», ані МСБО 1, які є методологічною основою для формування та відображення інформації у фінансовій звітності. Між тим у НП(С)БО 1 зазначено, що ними визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів.

Список використаних джерел:

1. Белозерцев В. С. Звіт про фінансові результати, його сутність і значення в контексті національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку / В. С. Белозерцев, О. М. Кузнецова // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2016. – Вип. 14. – С. 902 – 904.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» №996–XIV від 16 лип. 1999 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності» IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 1 січ. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

5. Озеран А. В. «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»: питання формування та співвідношення з МСФЗ / А. В. Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 6. – С. 25 - 34.

УДК 351

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙ

Юр'єва Ірина Анатоліївна, доцент

Квітко Владіслав, магістр

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», м. Харків

Розвиток сучасних інформаційних і комунікаційних технологій, зростання кількості інформації все більше визначають сутність нашої епохи. Новітні інформаційно-комунікаційні технології мають величезний перетворювальний вплив на всі сфери сучасного суспільства як у межах національних кордонів, так і у світі в цілому. Глобальність процесів, що відбуваються, неминуче підвищує інтерес до теоретичного осмислення особливостей інформаційного суспільства та емпіричного вивчення впливу інформаційно-комунікаційних технологій на розвиток соціально-економічних, політичних і культурних структур. Як відомо, інформаційні технології є безпосереднім двигуном процесу глобалізації, найважливішою рисою якої виступає формування єдиного в масштабах усього світу фінансово-інформаційного простору, в якому усе більшою мірою здійснюється комерційна діяльність людства.

У розвинених країнах сфера інформаційно-комунікаційних технологій виступає запорукою соціального, економічного і політичного благополуччя. Починаючи з 90-х років XX століття розвиток інформаційного суспільства є пріоритетним напрямом державної політики в провідних країнах світу [1, с. 9]. Різні аспекти інформаційного суспільства, зокрема, роль і місце людини в процесах глобалізації та інформаційних взаємодіях, специфіка розвитку інформаційного суспільства в окремих високорозвинених країнах, і країнах, що розвиваються, проаналізовані в літературі у працях І. Ю. Алексєєвої, М. С. Демкової, Т. А. Берези, Л. В. Березовець, О. Л. Варганової, С. Т. Кара-

Мурзи, А. В. Колодюка, І. Б. Колишко, В. І. Лисицького, Л. Г. Мельника, І. С. Мелюхіна, А. І. Ракитова, Г. Л. Смоляна, Д. С. Черешкіна, А. А. Чернова та ін.

В українському суспільстві склалося досить повне уявлення про можливості і переваги, які надають комп'ютерні та інформаційні технології. Інформація стає суспільним ресурсом розвитку, масштаби її використання вже можуть зіставлятися з традиційними (енергія, сировина і т. ін.). У суспільній думці складається розуміння актуальності завдань переходу до інформаційного суспільства з політичної й економічної точок зору, збільшується частина фінансових потоків, що спрямовуються на розвиток інформаційної інфраструктури і задоволення інформаційних потреб суспільства [2, с 14].

Стійко розвиваються всі сектори інформаційного ринку. Можна говорити про те, що в Україні розвивається вітчизняний ринок телекомунікацій, засобів масової інформації, інформаційних технологій, продуктів і послуг. Інформація - це відомості про події, процеси, населення, події, що відбуваються в господарській діяльності, природі, суспільстві. Інформація є об'єктом зберігання, передачі і перетворення для використання в будь-якій сфері людської діяльності. Розрізняють інформацію звукову, текстову, цифрову. Так, наприклад, повідомлення – це форма прояву інформації. Кожна інформація має свої форми уяви, які полягають у зміні будь-якої величини: висоти і частоти коливань звуку, інтервалу між імпульсами і т.п. Ця змінна величина називається сигналом, тобто носієм інформації.

Завданням інформаційного забезпечення є інформування учасників контрольно-аудиторського процесу про стан підконтрольних об'єктів, функціонуванні їх і відповідностях нормативно-правовим актам і законодавству в господарському механізмі підприємств. Крім того, інформаційне забезпечення є засобом комунікації аудиторів і ревізорів з питань, що стосуються їхньої професійної діяльності.

Інформаційне забезпечення господарського механізму ускладнюється відповідно до зростання суспільного виробництва в умовах ринкових відносин і прискорення науково-технічного прогресу. Насамперед збільшуються обсяги економічної інформації про діяльність підприємств, концернів, корпорацій, спільних підприємств ревізією, яка містить дані для дослідження, і аудитом. Зростання обсягів інформації ускладнює організацію і методику проведення ревізії та аудита фінансово- господарської діяльності. Сьогодні не існує якогось універсального поняття "інформація". З погляду теорії семіотики інформація – це міра ліквідації невизначеності знання одержувача повідомлення про стан об'єкта чи яку-небудь подію [3, с. 8]. При визначенні інформації існують два основних підходи: атрибутивний і функціональний. Атрибутивний підхід розглядає інформацію як об'єктивну властивість усіх матеріальних об'єктів, функціональний же стверджує, що інформація є умовою і результатом активної діяльності і можлива тільки на соціальному рівні [4, с. 432].

Крім того, інформація розглядається як усі відомості, знання, повідомлення, що допомагають у рішенні тієї чи іншої задачі. Інформаційне суспільство, на думку більшості вчених, зробило інформацію своїм базовим параметром. Інформація стає основою соціального та інформаційного розвитку, основним ресурсом соціальних і економічних відносин.

Список використаних джерел:

1. Бажал Ю.М. Розвиток національної інноваційної системи як складової українського інформаційного суспільства // Інформаційне суспільство. Шлях України // Бібліотека інформаційного суспільства. – К.: “Відродження” та ПРООН, 2004. – С. 87-93.

2. Гелд Дейвід, Мак-Грю Ентоні. Глобалізація / антиглобалізація: Пер. з англ. І. Андрущенко. – К.: К.І.С., 2004. – 180 с.

3. Марков Б. Человек в эпоху масс-медиа // Информационное общество: Сб. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. – С. 452-507.

4. Даніліян В.О. Глобальне інформаційне суспільство: культура і людина // Філософські обрії. Науково-теоретичний часопис Інституту філософії імені Г.С. Сковороди НАН України та Полтавського державного педагогічного університету імені В.Г. Короленка. – Київ-Полтава, 2005. – Вип. 14. – С. 67-78.

УДК 657

**ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ
ПРАЦІВНИКАМ**

Пилипенко Катерина Анатоліївна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту

Ярмола Владислава Юріївна,
ЗВО, СВО Бакалавр

спеціальність «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

В умовах перебудови економіки України, створення нових соціальних та економічних відносин у суспільстві, розбудови нашої держави як незалежної та самостійної, важлива роль відводиться питанням організації оплати праці, тому що прогрес суспільства та його конкретних суб'єктів (підприємств, організацій) реалізується перш за все через зміцнення та розвиток особистих матеріальних стимулів, основною формою яких і є оплата праці. Саме це і визначає актуальність вибраної теми.

Питання відображення в обліку та звітності виплат працівникам регулюються Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [2, 3]. На державному рівні порядок нарахування та виплати заробітної плати здійснюється у відповідності до чинних нормативно-законодавчих документів: Кодексу законів про працю [5], Податкового Кодексу

України, Закону України «Про оплату праці», Закону України «Про відпустки», Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку обчислення середньої заробітної плати» та ін. На рівні підприємства самостійно формуються документи для обліку витрат по персоналу, а саме: Наказ про облікову політику щодо виплат працівникам, Колективний договір, Положення про винагороди працівникам, графік документообігу щодо виплат працівникам [2].

Виплати працівникам є найвагомішою складовою усіх витрат підприємства, а їх облік є одним з найскладніших. Виплати працівникам – це форми компенсацій, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на надані послуги.

У США в деяких галузях вартість робочої сили досягає більше половини витрат [1]. Значення обліку заробітної плати полягає в тому, що роботодавець зобов'язаний вести звітність, що підтверджує зобов'язання щодо нарахування заробітної плати і утримань з неї. Система обліку заробітної плати потребує суворого контролю і ефективної обробки даних, а також регулярного інформування відповідних фінансових органів.

Існують чотири види зобов'язань, пов'язаних з нарахуванням заробітної плати: заборгованість із виплати заробітної плати; заборгованість по податках, що стягуються з заробітної плати; заборгованість за іншими утримань із заробітної плати; заборгованість по оплаті відпусток.

До обов'язків кожного власника підприємства входить ведення документації, пов'язаної з нарахуванням та виплатою заробітної плати на кожного працівника та службовця. Більшість компаній використовує для цих цілей комп'ютерне програмне забезпечення. Для розрахунку заробітної плати працівника ручним способом використовується особовий рахунок.

Після того, як тижнева заробітна плата нарахована, виникає зобов'язання з її виплати. Спосіб виплати залежить від системи тієї чи іншої фірми. Більшість фірм використовують спеціальний поточний рахунок, на якому непотрібний мінімальний залишок.

Таким чином, трудові доходи кожного працівника визначаються за особистих внесках, з урахуванням кінцевих результатів роботи підприємства, регулюються податками і максимальними розмірами не обмежуються.

Мінімальний розмір оплати праці працівників підприємств всіх організаційно-правових форм визначається законодавством (і в цьому полягає ще одна схожість з системою США - там мінімальний розмір оплати праці визначається Законом «Про справедливі умови праці»).

Отже, не зважаючи на низку ускладнень, система бухгалтерського обліку України, як і системи інших країн, повинна поступово переходити на єдині світові стандарти, щоб сформуванню єдиної досконалої системи бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Журнал “Все про бухгалтерський облік” № 8, 1 січня 2015 р. [Електронний ресурс] / www.knigi.tr 200.ru/f.ph
2. Лагдан А. Типові помилки та порушення в обліку розрахунків з оплати праці / А. Лагдан // Вісник наукового товариства «ВАТРА». – Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2017. – Вип. 38. – С. 203 – 206.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
4. Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>
5. Кодекс законів про працю України : від 10.12.1971 р. № 322-VIII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08/>.

УДК 348.73

ЕВОЛЮЦІЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Бігун Наталія Вікторівна,

магістрант, спеціальність «Облік і аудит»;

Збарська Любов Анатоліївна,

магістрант, спеціальність «Облік і аудит»;

Романченко Юлія Олександрівна,

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри організації обліку та аудиту,

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

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

В Україні вперше термін «аудит» в сфері державних фінансів було застосовано у Бюджетному кодексі (ст. 26) у 2001 році [1].

Відповідно до Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» від 26.01.1999 р. № 2939-XII [2] державний фінансовий аудит є різновидом державного фінансового контролю і полягає у перевірці та аналізі фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання бюджетних коштів, майна та інших активів

держави, правильності ведення обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю. Результати державного фінансового аудиту та їх оцінка викладаються у звіті». Навіть у новітньому Положенні про державну аудиторську службу України від 03.02.2016 р. державний фінансовий аудит визначено як одну з форм здійснення державного фінансового контролю.

Історія аудиту в державному секторі невіддільно пов'язана з історією становлення української держави. Після здобуття Україною незалежності постала потреба у забезпеченні належного рівня державного фінансового контролю за станом управління та використанням ресурсів держави. І у 1993 році було прийнято Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні». Указом Президента України від 27 серпня 2000 року № 1031 «Про заходи щодо підвищення ефективності контрольно-ревізійної роботи» Головному контрольно-ревізійному управлінню України надано статус центрального органу виконавчої влади. Відповідно до Указу Президента України від 09 грудня 2010 року № 1085/2010 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» Головне контрольно-ревізійне управління України реорганізовано в Державну фінансову інспекцію України. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2015 року № 868 «Про утворення Державної аудиторської служби України» Держфінінспекцію реорганізовано в Державну аудиторську службу України [6].

В свою чергу, визначення поняття державний фінансовий аудит наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Сучасні погляди визначення поняття «державний аудит»

Джерело	Визначення поняття
Піхоцький В. Ф. [3]	Державний фінансовий аудит – одна із найважливіших функцій державного управління, спрямована на виявлення відхилень від прийнятих стандартів законності, доцільності й ефективності управління фінансовими ресурсами та іншою державною власністю, а за наявності таких відхилень - на своєчасне вжиття відповідних коригувальних і запобіжних заходів. Від ефективності державного фінансового аудиту залежить економічне, і, значною мірою, політичне благополуччя нації.
Пивовар Ю. І. [4]	Державний фінансовий аудит є не різновидом державного фінансового контролю, а його формою.
Процун К. С. [5]	Державний фінансовий аудит – це достатньо складна та дорога система взаємопов'язаних процедур, що охоплює значні часові рамки і вимагає, крім іншого, високої кваліфікації та професіоналізму аудиторів.

Отже, державний фінансовий аудит – це форма державного фінансового контролю, яка спрямована на збільшення ефективності використання бюджетних коштів та на виявлення фінансових порушень і порушень законодавства, виявлення та покарання винних у порушеннях осіб.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08 лип. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» № 2939-XII від 26 січ. 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
3. Пивовар Ю. І. Нормативно-правове визначення поняття та видів державного фінансового / Ю. І. Пивовар // Право і суспільство. – 2008. - № 6. – С. 138 - 143.
4. Піхоцький В. Ф. Удосконалення і розвиток Державного фінансового контролю та аудиту за надходженням коштів Державного бюджету України та їх використанням / В. Ф. Піхоцький // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 75-82.
5. Процун К. С. Державний фінансовий аудит в Україні: елементи класифікації / К. С. Процун // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1(59), Ч. 2. – С. 280-282.
6. Слободяник Ю. Б. Формування системи державного аудиту в Україні [монографія] : / Ю. Б. Слободяник. – Суми : ФОП Наталуха А. С., 2014. – 321 с.

УДК 348.73

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДУ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Герасимчук Уляна Віталіївна,

магістрант, спеціальність «Облік і аудит»;

Губарьова Світлана Сергіївна,

магістрант, спеціальність «Облік і аудит»;

Усачова Вікторія Артурівна,

магістрант, спеціальність «Облік і аудит»;

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Дослідженню історії виникнення інвентаризації, розробці теоретичних основ інвентаризації, як методу бухгалтерського обліку, а також напрацюванню підходів до практичного здійснення інвентаризаційного процесу присвятили свої праці такі відомі вчені сучасності, як: Я. В. Соколов, В.В. Сопко, Ф. Ф. Бутинець, М. Т. Білуха, Н. М. Ткаченко та інші.

Білуха М.Т. подає поняття інвентаризації в широкому трактуванні, а саме, як: «Сукупність обліково-аналітичних, товарознавчих, юридичних та інших органолептичних процедур перевірки фактичного стану матеріальних і грошових об'єктів щодо відповідності їх кількісним і якісним характеристикам, відображеним у бухгалтерському обліку» [1].

Професор Бутинець Ф. Ф. вдало підмітив, що: «Інвентаризація є інструментом дослідження економічної реальності, яка пізнається в порівнянні»

[2]. Саме тому сьогодні, при зміні економічної реальності, необхідно приділяти особливу увагу проблемі розробки нових й корегування існуючих завдань інвентаризації. При цьому, при проведенні такої роботи слід враховувати завдання, які ставилися перед інвентаризацією з моменту її виникнення.

Зміст поняття інвентаризації розкривається через мету та завдання, які вона покликана вирішувати. Інвентаризація проводиться з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку і фінансової звітності та контролю за збереженням майна підприємства. В свою чергу мета інвентаризації реалізується через сукупність її завдань. Здійснені реформи агропромислового комплексу та бухгалтерського обліку в Україні доповнили перелік завдань, які повинна вирішити інвентаризація, зокрема: перевірка визнання та оцінки активів, власного капіталу та зобов'язань підприємства; оцінка біологічних активів; уточнення вартості пайового фонду колишніх колективних сільськогосподарських підприємств тощо.

В економічній літературі існує теоретична концепція про інвентаризацію як один із методів бухгалтерського обліку. Поряд з цим часто у трактуванні поняття інвентаризації недостатньо розглядаються її контрольні функції. Це зумовило необхідність дослідження місця інвентаризації у методології обліку і контролю, результати якого дають можливість віднести інвентаризацію до основних методів обліку і контролю.

Ефективність і результативність інвентаризаційного процесу неможливо забезпечити без наявності раціональної організації та чіткої методики проведення інвентаризації.

Порядок проведення інвентаризації у бюджетних установах регламентується Положенням з інвентаризації активів та зобов'язань № 879 від 02.09.2014 р. [3], відповідно до якої мають проводитися щорічні планові інвентаризації майнових цінностей та розрахунків перед складанням річної бухгалтерської звітності, але не раніше 1 жовтня звітного року.

Для проведення інвентаризації наказом керівника установи створюється комісія з числа працівників установи за обов'язкової участі головного бухгалтера, яку очолює керівник установи або його заступник. Крім складу інвентаризаційної комісії, в наказі застерігаються порядок і терміни проведення інвентаризації, оформлення необхідної документації. До початку інвентаризації запасів перевіряються повнота і правильність ведення аналітичного обліку щодо таких цінностей і відповідність даних аналітичного обліку до даних синтетичного обліку [4].

Таким чином, інвентаризація забезпечує дотримання принципу фінансової звітності та бухгалтерського обліку – повного висвітлення, і дає можливість отримання достовірної інформації про фактичні і потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф. Історія бухгалтерського обліку : навч. посіб. [для студ.

вищих навч. закл.] / Ф. Ф. Бутинець. - [2-е вид., доп. і переробл.]. – Житомир : ПП „Рута”, 2001. - 512 с. – (В 2-х частинах).

2. Білуха М. Т. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / М. Т. Білуха. - К. : Вища школа, 2000. - 692 с.

3. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затвердженим наказом МФУ № 879 від 02 вер. 2014 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : [http:// www.nau.kiev.ua](http://www.nau.kiev.ua).

4. Романченко Ю. О. Фінансовий контроль в бюджетних та фінансових установах : [навч. посіб.] / Ю. О. Романченко. – Полтава : ФОП Крюков, 2012. – 344 с.

УДК 631.16: 65.011.4

ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ігнатенко М. М.,

д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки

Кучеренко С. Ю., к.е.н., доцент

Леваєва Л. Ю., к.е.н., доцент

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»,
м. Переяслав-Хмельницький

Сучасні умови господарювання суб'єктів аграрного бізнесу характеризуються нестабільністю та невизначеністю, що призводить до зростання економічних та фінансових ризиків. Ситуація, що склалася в аграрному секторі країни, порушує надзвичайно актуальну проблему – формування механізму фінансової безпеки аграрних підприємств та розроблення методики її оцінки. Аналіз результатів наукових досліджень показав, що стосовно до проблеми фінансової безпеки підприємств немає загальновизнаної методики її оцінки [1, с. 85]. Не достатньо дослідженні проблеми формування ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємств, яка б відповідала сучасним умовам аграрного бізнесу і гарантувала прийняття ефективних управлінських рішень.

Аграрне виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Ризиковість аграрного бізнесу визначають такі фактори, як: сезонність виробництва, залежність від погодних та кліматичних умов, тривалий період обороту капіталу, велика складність зміни асортименту продукції та технології, ряд інших причин. Дане твердження справедливе для сільського господарства всіх країн, але особливо великих ризиків зазнає аграрне виробництво країн, економіки яких розвиваються або перебувають в процесі трансформації [2, с. 147]. Аграрні реформи та становлення ринкових взаємовідносин, зміна форм власності та форм господарювання значно

збільшують ступінь невизначеності соціально-економічних процесів в аграрному бізнес-середовищі і, відповідно, підсилюють вплив ризиків на бізнес.

Основні функції обліково-аналітичного забезпечення системи управління фінансовою безпекою підприємств такі:

1) інформаційна – забезпечення системи управління інформацією про фінансово-господарську діяльність підприємства;

2) облікова – достовірне та повне відображення фактів господарської діяльності підприємств;

3) аналітична – здійснення на підставі даних обліку та звітності оцінки та рівня фінансової безпеки підприємств.

Загалом зміст обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки, визначається низкою факторів, серед яких галузеві особливості діяльності аграрних підприємств, організаційно-правова форма функціонування, обсяг і ступінь диверсифікації фінансово-господарської діяльності, інші об'єктивні та суб'єктивні фактори [3, с. 179]. Формування ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки аграрних підприємств передбачає виконання комплексу завдань. На нашу думку, до них необхідно віднести:

- достовірне та повне відображення в обліку та звітності даних, необхідних для оцінки стану та рівня фінансової безпеки підприємств;

- розробка критеріїв та порядку оцінки якості інформації, яка створюється у системі обліку та аналізу для ідентифікації та оцінки ризиків та загроз;

- визначення індикаторів фінансової безпеки підприємств та розробка системи моніторингу фінансової безпеки;

- діагностика фінансового стану підприємств з метою упередження фінансових ризиків, ідентифікації небезпек і загроз;

- прийняття управлінських рішень щодо доцільності діяльності з урахуванням виявлених загроз та небезпек;

- розробка заходів, направлених на забезпечення фінансової безпеки підприємства, як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді та контроль за їх виконанням.

Сучасна система обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки аграрних підприємств потребує нового сутнісного наповнення як комплексу взаємодіючих та взаємопов'язаних методів, методик, процедур і моделей, призначених для обґрунтування прийняття управлінських рішень в сфері забезпечення фінансової безпеки підприємства. Вона має включати в себе усі без винятку інструменти обліку та аналізу з метою отримання синергетичного ефекту від їх системного застосування при: забезпеченні стабільного та стійкого фінансового стану підприємства; збалансуванні фінансово-матеріальних потоків і розрахункових відносин; нейтралізації впливу внутрішніх та зовнішніх загроз на фінансово-господарський стан підприємства; зниженні рівня інформаційного та фінансового ризику тощо.

Список використаних джерел:

1. Вольська В.В. Методичні підходи до обліково-аналітичного забезпечення та аудиту управлінської діяльності аграрних підприємств / В.В. Вольська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 3 (24). – С. 83-88.
2. Гнилицька Л.В. Напрями удосконалення облікової системи з метою забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л.В. Гнилицька // Комунальне господарство міст: наук.-техн. зб. Серія: економічні науки. – Харків: Харківська національна академія міського господарства, 2011. – № 100. – С. 144-153.
3. [Тринька Л.Я.](#) Проблеми обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємств / Л.Я. Тринька // Науковий вісник національного університету біоресурсів і природокористування України . – № 177, Ч.4: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2012. – С. 177-182.

УДК 631.1

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В РОСЛИННИЦТВІ

Коваленко Марина Вікторівна,

к.е.н., доцент

Простак О. С.,

здобувач вищої освіти СВО Магістр,

Освітньо-професійна програма Бізнес-адміністрування

Спеціальність 073 Менеджмент

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Сучасний розвиток будь-якого підприємства, галузі, країни неможливий без впровадження та використання інновацій та техніко-технологічних рішень, оскільки рівень активізації останніх визначають загальний рівень конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Адже всеохоплююче впровадження інновацій сприяє підвищенню продуктивності праці, економії ресурсів, зниженню собівартості аграрнопродовольчої продукції, нарощуванню обсягів і підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарської продукції.

Інноваційна діяльність – це діяльність з перетворення результатів наукової та науково-технічної діяльності на інновації і використання останніх для забезпечення конкурентоспроможності та розвитку підприємства. Згідно з системним підходом підприємство є складною багатофункціональною системою, яка перетворює вхідні елементи (ресурси) на готову продукцію (послуги) при взаємодії з зовнішнім середовищем. Включення інноваційних процесів до процесу перетворення ресурсів на готову продукцію дозволяє одержати більше продукції вищої якості, що підвищує ефективність діяльності виробничої системи (рис. 1).

Здійснення інноваційного процесу в рослинництві має свої особливості: різноманітність сільськогосподарських культур, а відповідно, і значні відмінності в технологіях виробництва; значний вплив погодно-кліматичних чинників та фізико-хімічних властивостей ґрунту на результати виробництва; сезонність виробництва; тривалі терміни розробки та апробації інновацій; менша тривалість операційного циклу порівняно з деякими підгалузями тваринництва, і, відповідно, швидша окупність інвестицій; необхідність дотримання черговості та термінів проведення технологічних операцій при виробництві культур; одержання товарної та нетоварної частини врожаю.

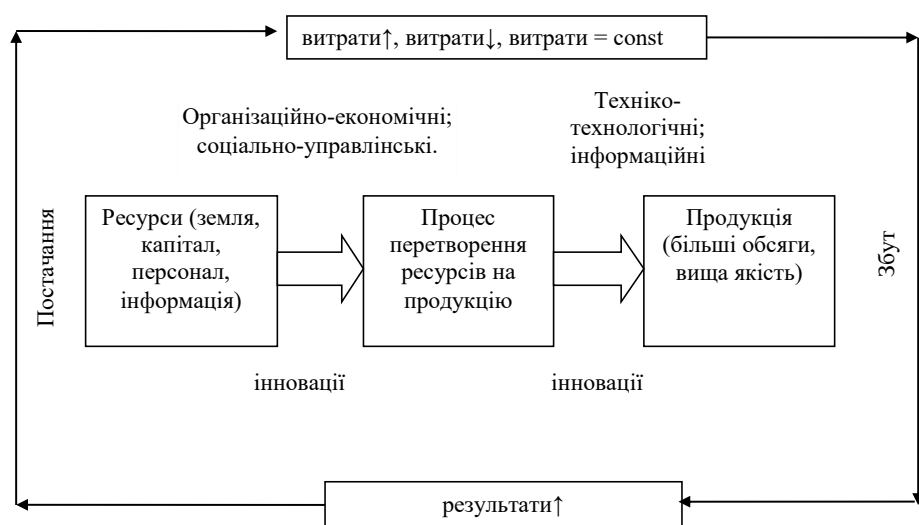


Рис. 1. Включення інноваційних процесів до виробничої системи підприємства

На сучасному етапі розвитку новітні техніко-технологічні рішення у галузі рослинництва пов'язані, в першу чергу, з селекційною роботою та генною інженерією; органічним землеробством; мікрозрошенням; космічними інформаційними технологіями; нанотехнологіями. Проте, традиційна селекція вимагає достатніх витрат часу й великих масштабів схрещувань і досліджуваного селекційного матеріалу, тому вона витісняється маркерною, яка характеризується тим, що, маючи певні гени, дає змогу контролювати їх під час селекції, що підвищує надійність і ефективність відбору, скорочуючи при цьому період створення.

Органічне сільське господарство передбачає відмову від використання мінеральних добрив і пестицидів, а також застосування стимуляції біологічної активності ґрунтів. Тенденція розвитку землеробства характеризується створенням умов для стабільного управління станом ґрунтів. У цьому аспекті

провідна роль належить зрошенню та осушенню земель, використання яких мінімізують залежність сільськогосподарського виробництва від умов природного вологозабезпечення.

Впровадження та використання даних технологій в галузі рослинництва створюють позитивний ефект, впливаючи на врожайність, економію витрат, раціональне використання ресурсів тощо, що забезпечує найшвидшу окупність вкладених ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Demianenko S. I. (2005). Innovatsiine zrostannia – osnova stabilnosti ahropromyslovoho kompleksu [Innovative growth is the basis of the stability of the agro-industrial complex]. *Nauka ta innovatsii. Silskohospodarski i ahrarni tekhnologii – Science and Innovation. Agricultural and agrarian technologies*, Vol. 7, pp. 87–98 [in Ukrainian].
2. Dyvnych O.D. Demydenko L.M. (2015). Innovatsii v roslynnytstvi ta dzherela yikh finansuvannia [Innovation in crop production and sources of financing]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy*, No. 7, pp. 184-192 [in Ukrainian].
3. Dobrovolska S. R. (2012). Chynnyky formuvannia haluzevoi struktury vyrobnytstva v silskomu hospodarstvi [Factors of formation of branch structure of production in agriculture]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho natsionalnoho universytetu veterynarnoi medytsyny ta biotekhnologii im. S.Z. Hzhyskoho. Seriia: Ekonomichni nauky – Bulletin of the Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology. S. Z. Gzhysky. Economic sciences*, No. 4(54), pp. 130-133 [in Ukrainian].
4. Petrov V.M. (2013). Tekhnichne zabezpechennia innovatsiinykh tekhnologii u roslynnytstvi [Technical support of innovative technologies in plant growing]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No 2, pp. 100-105 [in Ukrainian].
5. Petrovych Y.M. (2013). Upravlinnia diialnistiu orhanizatsiino-vyrobnichykh system [Management of the activity of organizational and production systems]. Kyiv: Znannia, p. 510 [in Ukrainian].

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Копиць Анастасія Олександрівна,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальність «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Виробничі запаси є невід'ємною складовою виробничого процесу. За допомогою виробничих запасів забезпечується постійність та безперервність виробничого циклу на підприємстві. Процес організації бухгалтерського обліку виробничих запасів є надзвичайно важливим тому що, від організації та

ведення бухгалтерського обліку залежить точність визначення прибутку підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та в цілому ефективність роботи підприємства.

Правильна організація надходження та вибуття виробничих запасів на підприємство сприяє раціональному процесу виробництва продукції, що в свою чергу має підтверджуватися своєчасним отриманням достовірної облікової інформації. Важливе значення при отриманні такої інформації має розробка методики обліку наявності, руху і контролю за виробничими запасами, яка б оптимально відповідала умовам ринку та діючому законодавству, зокрема, вимогам Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси».

Основним нормативно-правовим актом, що визначає методологічні основи формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [1]. Оскільки національні стандарти обліку розроблені на основі міжнародних і не повинні суперечити їм, необхідно звернути увагу на Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [2].

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [1].

Необхідними передумовами правильної організації обліку запасів є: раціональна організація складського господарства; розробка номенклатури запасів; наявність інструкції з обліку виробничих запасів; правильне групування (класифікація) запасів; розробка норм витрачання запасів [3].

Таку облікову інформацію своєчасно та в повному обсязі може надати правильно організований бухгалтерський облік, який в свою чергу є складовою інформаційної системи господарської діяльності будь-якого підприємства. Становлення національної системи бухгалтерського обліку зумовив суттєву перебудову методології організації документування та обліку виробничих запасів.

Якість управління виробничими запасами, здійснюється на підставі оперативної та достовірної інформації, основним джерелом формування якої є система бухгалтерського обліку на підприємстві. При цьому основою для управління виробничими запасами є синтетична та аналітична облікова інформація.

Основою напрямку удосконалення організації обліку виробничими запасами є: узагальнення теоретико-методичних основ обліку, аналізу і контролю виробничих запасів, визначення їх сутності та класифікації; удосконалення методико-організаційних основ фінансового та управлінського обліку виробничих запасів, а також їх контролю; проектування системи економічного аналізу та контролю ефективності використання виробничих запасів; розробка системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в

організації та управлінні виробничими запасами [4].

При організації обліку виробничих запасів необхідно звернути увагу на: класифікацію виробничих запасів; методи оцінки виробничих запасів при надходженні та вибутті; єдиний підхід до методології облікового процесу виробничих запасів на підприємстві; застосування прийомів обліку за центрами витрат та центрами відповідальності; удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами; обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів; запровадження інформаційних технологій обробки облікової інформації.

Що стосується організації облікового процесу на підприємстві то необхідно: розробити перелік посадових осіб, яким надається право видачі дозволу на проведення господарських операцій з виробничими запасами; затвердити перелік форм типових первинних документів, які використовуються при проведенні господарських операцій з виробничими запасами, із зазначенням термінів їх зберігання; розробити графіки документообороту з обліку виробничих запасів; контроль з боку працівників бухгалтерії за правильністю оформлення первинної документації з обліку виробничих запасів.

Таким чином, реалізація перелічених напрямів удосконалення обліку запасів вітчизняними підприємствами призведе до значного підвищення результативності їх фінансово-економічної діяльності, дозволить налагодити більш дієвий і менш трудомісткий облік, контроль за наявністю, рухом і використанням виробничих запасів, а також досягти їх економії.

Список використаних джерел:

1. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkoĝho obliku 9 «Zapasy» zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukraĝiny # 246 vid 20 zhov. 1999 r. [Elektronnyj resurs] / Verkhovna Rada Ukraĝiny. – Rezhym dostupu : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси», затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021
3. Butynecj F. F. Bukhghaltersjkyj finansovyj oblik: pidruchnyk dlja studentiv specialnosti «Oblik i audyt» vyshhykh navchaljnykh zakladiv / F. F. Butynecj. – [8-te vyd., pererob. i dop.]. – Zhytomyr: PP «Ruta», 2009. – 912 s.
4. Sljozko T. M. Orghanizacija obliku: Navch. pos. – K.: Centr uchbovoji literatury, 2008. – 224 s.

Науковий керівник - *Мац Тетяна Павлівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри організації обліку та аудиту, ПДАА, м. Полтава*

**ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА
ПРОДУКЦІЇ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР**

Мац Тетяна Павлівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри організації обліку та аудиту,
Кужельова Юлія Миколаївна,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальність «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Основною галуззю сільськогосподарського виробництва є рослинництво. Саме за його рахунок забезпечуються потреби людства в продуктах харчування, є основою для отримання продуктів тваринного походження та є сировинною основою для промисловості.

Бухгалтерський облік виробництва продукції рослинництва має свої особливості, що впливає на організацію бухгалтерського обліку. Одна з таких особливостей є сезонність виробництва та значний період часу між технологічними процесами до моменту отримання готової продукції. Витрати виробництва продукції зернових культур накопичуються протягом тривалого часу, технологічний процес в свою чергу значно залежить від природних умов.

Організація та удосконалення обліку витрат і калькуляція собівартості продукції рослинництва є важливим елементом для прийняття управлінських рішень.

Інформація про витрати необхідна для визначення ціни на продукцію для того, щоб проаналізувати, який виробничий процес є економнішим, який підрозділ використовує ресурси найефективніше, та для прийняття багатьох управлінських і фінансових рішень. Вітчизняні вчені зазначають, що створення належної системи управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах передбачає виконання комплексу заходів: по-перше, уточнення функцій управлінського обліку та виконавців; по-друге, формування інформації про понесені підприємством витрати на операційні потреби, вихід продукції та результати діяльності; по-третє, здійснення організаційних заходів [1].

Наявність сіх вище зазначених особливостей зумовлює необхідність побудувати належну організацію бухгалтерського обліку витрат виробництва за принципами відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2].

Організація обліку витрат на сільськогосподарському підприємстві повинна бути організована за такими принципами:

- показники обліку витрат і калькулювання собівартості продукції повинні бути погоджені з плановими і нормативними показниками;
- документування витрат в момент їх здійснення, відокремлене відображення витрат за нормами і відхиленнями від норм витрат ресурсів і оплати праці; – всі витрати, які відносяться до виробництва продукції даного періоду, повинні бути включені до її собівартості;

- всі витрати через систему рахунків бухгалтерського обліку повинні бути згруповані за об'єктами обліку витрат і статтям витрат;
- собівартість продукції калькулюються на основі даних бухгалтерського обліку витрат, що потребує ідентифікації об'єктів обліку витрат з об'єктами калькулювання [1].

Витрати на виробництво продукції зернових культур рослинництва у плануванні та обліку групуються за відповідними статтями що затверджують наказом про облікову політику, зокрема: на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; насіння і посадковий матеріал; добрива; засоби захисту рослин; роботи та послуги; витрати на утримання основних засобів; інші витрати; витрати на організацію виробництва й управління [3].

На організацію аналітичного обліку витрат впливають різноманітні фактори, основні серед яких: – тип виробництва, особливості його організації і технологи; – асортимент продукції; – структура управління підприємства; – організація обліку за місцями і центрами витрат, центрами відповідальності; – методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції; – рівень автоматизації облікових робіт [4].

Таким чином, одержання достовірної облікової інформації для прийняття управлінських рішень багато в чому залежить від правильно організованого бухгалтерського обліку на підприємстві. Основні моменти щодо організації бухгалтерського обліку витрат виробництва продукції зернових культур закріплені в Положенні про облікову політику підприємства.

Саме правильно організований бухгалтерський облік забезпечить дотримання норм та нормативів витрат виробництва та знизить вірогідність відхилень цих норм в процесі виробництва та дозволить встановити причини недоцільного витрачання активів підприємства на кожному етапі технологічного процесу: від моменту підготовку ґрунту до посіву – до моменту отримання готової продукції.

Варто зауважити що на організацію бухгалтерського обліку витрат виробництва продукції зернових культур впливають багатоманітні фактори. При цьому правильний вибір методів обліку витрат виробництва окреслюється особливостями процесу виробництва і залежить від технологічного процесу.

Список використаних джерел:

1. Ohiychuk, M. F. ed. (2011), *Finansovyy ta upravlins'kyy oblik za natsional'nyy standartamy* [Financial and management accounting by national standards], 6nd ed, Alerta, Kyiv, Ukraine.
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), *The Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine»*, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
3. Ministry of Agricultural Policy of Ukraine (2001), *Decree of the Ministry of Agricultural Policy of Ukraine «Methodical recommendations on accounting planning and calculation of the cost of product (works, services) the agricultural enterprises»*, available at: <http://www.rada.gov.ua>.

4. Ministry of Finance of Ukraine (1999), Vytraty: Polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 16, available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/z0027-00>.

ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ СОНЯШНИКУ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Міщенко Дарія Олегівна,
магістрант, спеціальність «Облік і аудит»,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Облік виробництва є однією з найбільш відповідальних і трудомістких ділянок обліку сільськогосподарських підприємств. Важливість облікової інформації даної ділянки обумовлюється її необхідністю для управління процесом виробництва. В сучасних умовах господарювання доцільно на основі аналізу діючих принципів і вивчення прогресивного досвіду обліку витрат розробити дієву методику організації обліку, сприяючи економічно обґрунтованому розмежуванню витрат за певними класифікаційними ознаками для здійснення контролю і оперативного управління.

Початковим етапом обліку виробництва, незалежно від методів його здійснення є встановлення і застосування об'єктів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Від правильності вибору і практичної прийнятності об'єктів залежить ступінь впливу їх на організацію обліку витрат, а також взаємозв'язок первинної і результативної інформації.

Основні завдання, які повинні бути вирішені при організації обліку процесів виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема кормових культур зводяться до такого:

- раціональна організація документообігу, яка забезпечить своєчасне і правильне оформлення первинних та зведених документів щодо витрат виробництва окремо по структурних підрозділах і підприємству в цілому;

- повне відображення в обліку продуктивних і непродуктивних витрат на вирощування сільськогосподарських культур з метою оперативного контролю за ними;

- достовірний облік виходу продукції основного виробництва в розрізі

- підрозділів та в цілому по підприємству за її видами з урахуванням сортів та їх якісних показників;

- контроль за фактичним рівнем витрат порівняно з їх нормативами і

- бюджетами по кожному структурному підрозділу та підприємству в цілому;

- виявлення та аналіз відхилень у натуральних, трудових і грошових

- одинацях виміру за статтями витрат, місцями їх виникнення, причинами та винуватцями в разі виявлення суттєвих відхилень;

–систематизація інформаційних потоків стосовно виробничих витрат для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень.

Сучасне управління агропромисловим виробництвом вимагає від керівників підприємств розробки методики визначення витрат та контроль за рівнем собівартості продукції.

Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що в практичній діяльності аграрні підприємства ведуть облік витрат виключно з метою визначення собівартості продукції для контролю за правильністю використання ресурсів та оцінки ефективності своєї діяльності.

У сучасних ринкових умовах для оптимального ведення обліку витрат на вирощування кукурудзи аграрні підприємства обирають один з двох варіантів – або вдосконалення системи управління витрат та методики прийняття управлінських рішень, що орієнтований переважно на ринок, або вдосконалення калькулювання собівартості та системи контролю за витратами по кожному виду продукції, що орієнтований на виробництво. І в першому, і в другому варіанті першочергова роль належить первинному відображенню витрат, що проявляється через документи, в яких згруповані всі витрати на виробництво продукції таких культур.

Облік витрат необхідно вести окремо за центрами їх виникнення, в залежності від класифікаційних груп та відповідно до характеру виробництва. Відповідно до ст. 138.2 Податкового кодексу України, витрати, які враховуються для визначення об'єкта оподаткування, визнаються на підставі первинних документів, що підтверджують здійснення платником податку витрат, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачено правилами ведення бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: затв. наказом Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Садовська І. Б. та ін. Організація управлінського обліку і контролю вирощування зернових культур: Монографія. / І. Б. Садовська, І. І. Бабіч, Н. В. Тлущкевич, І. В. Жураковська. – Луцьк : Редакційно-видавничий відділ ЛНТУ, 2009. – 295 с.

Науковий керівник – к.е.н., доцент Романченко Ю. О.

**ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ:
ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ**

Миколаєнко Євгенія Миколаївна,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальність «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. В переважній більшості це відбувається за рахунок реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг), тобто жодне підприємство не може нормально функціонувати без здійснення розрахунків з покупцями і замовниками.

Досліджуючи проблеми стану дебіторської заборгованості нами встановлено що дана ділянка обліку повністю регулюється нормативно-правовими актами як національними та міжнародними.

Одним з основних нормативних документів, вимог якого повинно дотримуватись кожне підприємство є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [1]. Відповідно до п.4 «дебіторська заборгованість» - сума заборгованості дебіторів на певну дату.

В свою чергу в П(С)БО 13 п.4 «Фінансові інструменти» щодо визначення терміну «дебіторська заборгованість» зазначено наступне, що - це сума, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для перепродажу [2].

Оскільки національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку розроблені на основі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку то виникає необхідність у визначенні даного терміну. Якщо розглядати міжнародний бухгалтерський облік то потрібно зазначити, що в Міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ) немає спеціального стандарту, присвяченого дебіторській заборгованості. Визначення, класифікація, порядок відображення в обліку дебіторської заборгованості регулюються МСФЗ (IAS) 39 «Фінансові інструменти – визнання та оцінка» Відповідно до п.9 МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» - це похідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку [3].

Ефективна організація бухгалтерського обліку є основою для забезпечення ефективного використання ресурсів підприємства й системи управління. Чітка організація бухгалтерський обліку щодо дебіторської заборгованості, забезпечить управлінський персонал достовірною і повною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Для підприємства при організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості виникає питання оцінки дебіторської заборгованості. Як правило підприємства застосовують різні підходи, зокрема: на дату виникнення – за первісною вартістю; на дату складання балансу: а) за первісною вартістю;

б) за чистою вартістю реалізації (сума поточної дебіторської заборгованості мінус резерв сумнівних боргів).

З метою удосконалення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості необхідно звертати увагу на – створення інформаційної бази дебіторської заборгованості; - порядок звірки взаємних вимог та зобов'язань та знаходити найбільш раціональні способи погашення взаємної заборгованості; - проводити сти взаємозаліки, поступово скорочуючи обсяги заборгованості; - вести облік та звітність проведених взаєморозрахунків.

В свою чергу створення ефективної системи контролю за якістю бухгалтерського обліку розрахунків з дебіторами вимагає забезпечити виникнення плутанини щодо класифікації дебіторської заборгованості, способів її оцінки та документування аналітичного обліку.

Отже ефективний облік дебіторської заборгованості повинен забезпечити полягає недопущення прострочення термінів платежів та доведення заборгованості до стану безнадійної, мати таку систему рахунків, яка б достатньою мірою відображала і характеризувала всю господарську діяльність з вимушеною конкретизацією.

Список використаних джерел:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2013), The Principle (Standard) of Accounting 10 «Account receivable», available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2013), The Principle (Standard) of Accounting 16 «Financial Instruments», available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

3. [IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement](#) (2012), available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_015.

Науковий керівник - **Мац Тетяна Павлівна**, к.е.н., доцент, доцент кафедри організації обліку та аудиту, ПДАА

УДК 657.1.012

ОСНОВНІ ВІДМІНОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ МІЖ НАЦІОНАЛЬНИМИ І НАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Мирончук З. П., доцент

Ціцька Н. Є., доцент

Львівського національного університету, м. Львів

Оскільки все більше національних підприємств виходять на світовий ринок торгівлі, в пошуках додаткових джерел прибутку, постає необхідність складання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів. Тому бухгалтерам потрібно удосконалювати свої здібності у вивченні міжнародних вимог. На території України діють підприємства різних галузей та форм власності, всіх їх об'єднує той факт, що всі вони використовують основні засоби, які потребують грамотного обліку. Облік основних засобів відповідно

до національних стандартів і міжнародних має певні відмінності, які можна розглянути в таблиці.

Таблиця 1

Основні відмінності обліку основних засобів національними і міжнародними стандартами

П(С)БО 7[1]	МСБО 16[2]
Визначення основних засобів	
Основні засоби — матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для виконання адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року, або одного оборотного періоду. В доповнення до цього п. 6 П(С)БО 7 визначає: об'єкт основних засобів визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство/установа отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та його вартість може бути достовірно визначена. В даному стандарті вказують, що підприємства можуть установлювати вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів.	Основні засоби – це матеріальні об'єкти, які: а) утримуються для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей; б) використовуватимуться протягом більше одного періоду. МСБО не містить спеціальних вимог щодо малоцінних необоротних матеріальних активів. Підприємства самі можуть встановлювати правила обліку таких активів, а інформація про них не відображається у фінансовій звітності.
Групи основних засобів та методи амортизації	
• Земельні ділянки; • Капітальні витрати на поліпшення земель; • Будинки, споруди; • Машини, обладнання; • Транспортні засоби; • Інструменти, приладдя. • Інвентар; • Тварини; • Багаторічні насадження; • Інші основні засоби.	• Земля; • Земля та будівлі; • Машини, обладнання; • Літаки; • Кораблі; • Автомобілі; • Меблі та приладдя; • Офісне обладнання. У МСБО 16 не виділяються інші необоротні матеріальні активи, які виділені у самостійну групу у П(С)БО 7
Методи амортизації	
• прямолінійний • метод зменшення залишкової вартості • прискореного зменшення залишкової вартості • кумулятивний • виробничий	• прямолінійний метод • метод зменшення залишку • метод суми одиниць продукції На кінець року у фінансовій звітності потрібно перевіряти ліквідаційну вартість об'єкта, строк корисної експлуатації, метод амортизації.

Є ще одне поняття тимчасово не працюючий основний засіб, нарахування амортизації на який здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством(у розпорядчому акті) при визнанні цього об'єкта активом(зарахування його на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання це за п.23 П(С)БО 7[1].

А відповідно до п.55 МСБО 16 [2] амортизацію не припиняють, коли актив не використовують або він вибуває з активного використання, доки актив не буде амортизований повністю. Проте, згідно з використаними методами амортизації, амортизаційні відрахування можуть дорівнювати нулю, якщо немає виробництва.

П(С)БО 7 [1] поширюється на «Незавершені капітальні інвестиції в необоротних матеріальних активах». В бухгалтерському обліку такі капітальні інвестиції відокремлені від основних засобів на рахунку 15 «Капітальні інвестиції», в балансі їх наводять окремо від основних засобів, як самостійну статтю необоротних активів.

МСБО не містить спеціальних даних щодо обліку і звітування за цією статтею. Проте на практиці підприємства, що застосовує МСБО, зазвичай, відображають незавершене виробництво у складі основних засобів.

Щодо переоцінки основних засобів, то переоцінена первісна вартість та сума зносу об'єкта основних засобів визначається множенням відповідно первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість (п.17 П(С)БО 7) [1].

Коли об'єкт основних засобів переоцінюють, будь-яку суму накопиченої амортизації на дату переоцінки розглядають за допомогою одного з таких методів:

а) перераховують пропорційно до зміни валової балансової вартості активу так, що балансова вартість активу після переоцінки дорівнює переоціненій сумі. Цей метод часто застосовують, коли актив переоцінюється за допомогою індексу до його амортизованої відновлюваної собівартості.

б) виключають з валової балансової вартості активу та чистої суми, перерахованої до переоціненої суми активу. Цей метод використовують для будівель (п.35 МСБО 16) [2].

Отже, на підставі порівняльної характеристики МСБО 16 та П(С)БО 7 можна сказати, що зазначені нормативні документи містять відмінні положення. Крім того, ці документи покликані надавати користувачам інформацію щодо змін у складі основних засобів протягом періоду та розкриття інформації про залишки на звітну дату, тому вони не повинні суперечити один одному.

Таким чином, фундаментальні засади обліку основних засобів, зокрема, стосовно їх визначення та порядку визнання, однакові за міжнародними та національними стандартами, адже останні побудовані на основі міжнародних і

згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [3] не мають їм суперечити. Однак національні стандарти бухгалтерського обліку не дублюють міжнародні, тому все ж існують деякі відмінності, на які необхідно звернути увагу.

Безумовно, власникам підприємств самостійно вирішувати, чи застосовувати міжнародні стандарти для ведення обліку, чи дотримуватись національних.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби», Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
3. Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/2164-19>.

УДК 657–029:3

СОЦІАЛЬНИЙ ОБЛІК ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Прокопишин Оксана Степанівна, доцент
Жидовська Наталія Михайлівна, доцент
Львівський національний аграрний університет

Підприємство зобов'язане звітувати про свої дії та здійснювати їх облік, якщо бере себе відповідальність за вплив на суспільство. Тож концепція, яка описує взаємозв'язок соціального та екологічного впливів економічної діяльності підприємства на певні групи за інтересами і на суспільство загалом, – невід'ємна складова соціальної відповідальності.

Сьогодні в центрі соціальної відповідальності – проблема розробки вичерпної методології й досконалих прикладних сценаріїв у веденні соціального обліку, підготовці й оприлюдненні нефінансової звітності, що дає змогу задокументувати виконання соціальних завдань, яке опосередковано або несповна відображене в системі бухгалтерського обліку. Це сприятиме налагодженню зв'язків із громадськістю та завоюванню довіри зацікавлених сторін завдяки відкритому, об'єктивному висвітленню їхнього внеску у вирішенні економічних, соціальних, екологічних питань.

Для визначення соціальної проблематики в бухгалтерському обліку необхідно здійснити такий облік, засоби якого давали б змоги досягти соціальних цілей.

У науковій літературі є чимало визначень поняття «соціальний (суспільний) облік». Однак здебільшого автори одностайні в тому, що йдеться про інформаційну систему, яка має відображати результат впливу діяльності підприємства (негативний або позитивний) на суспільство.

Класифікація течій соціального напрямку в бухгалтерському обліку досить широка. Позитивне у формуванні таких напрямів – те, що предмет бухгалтерського обліку як науки зостається незмінним. До передумов їх створення належать пошук підприємствами більшої продуктивності праці, а працівниками – ефективнішого розподілу благ, які вони створюють.

Представниками соціологічного напрямку розвитку облікових теорій у наукових школах у ХХ ст. є: А. Раппапорт, А. Белкаой, Ф. Бімс, П. Фертих, А. Літлтон, В. Ціммерман, Н. Бедфорд, В. Кнапп [2].

Мета соціального (бухгалтерського) обліку – створити інформаційну систему, яка дає змогу будь-який факт господарського життя підприємства зіставити із соціальними потребами суспільства.

Об'єктами соціального обліку є витрати на екологію, оцінка людської діяльності, інтелектуальний капітал, розподіл доданої вартості [3].

Газета «Financial Times» спільно з Лондонською фондовою біржею публікує індекс FTSE4Good, що надає оцінку ефективності підприємств у сфері соціальної відповідальності.

У деяких країнах є законодавчі вимоги щодо соціального обліку, аудиту і звітності (наприклад, Bilan Social у Франції), однак чітко виміряти соціальну та екологічну ефективність складно. Сьогодні багато компаній готують перевірені зовнішніми аудиторами річні звіти, які охоплюють питання сталого розвитку та КСВ («Звіти за методом потрійного підсумку»), однак звіти істотно різняться за форматом, стилем та методикою оцінки (навіть в одній галузі) [1].

Досвіду ведення соціального обліку та нефінансової звітності в Україні практично немає. Відповідно до практики, вітчизняні підприємства та установи наразі не готові складати соціальних звітів, хоча інтеграційні процеси спонукають до потреби впровадження таких звітів. Найважливішим орієнтиром соціального обліку та звітності мають бути соціальні пріоритети підприємства відповідно до наявної соціальної політики підприємства.

Список використаних джерел:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/91759/sotsiologiya/sotsialniy_oblik_audit_zvitnist.
2. Малюга Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – С. 100-101.
3. Чижевська Л. В. Поява та розвиток соціально-орієнтованого обліку / Л. В. Чижевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2007may/+1_chizhev.php.

References

1. Retrieved from:

https://pidruchniki.com/91759/sotsiologiya/sotsialniy_oblik_audit_zvitnist.

2. Maliuha N.M. (2005). *Bukhhalterskyi oblik v Ukraini: teoriia i metodolohiia, perspektyvy rozvytku: monohrafiia* [Accounting in Ukraine: theory and methodology, prospect of development: monograph]. Zhytomyr: ZhSTU, pp.100-101 [in Ukrainian].

3. Chyzhevska L.V. Poiava ta rozvytok sotsialno-orientivnogo obliku [Appearance and development of socially focused accounting]. Retrieved from: http://www.confcontact.com/2007may/+1_chizhev.php. [in Ukrainian].

УДК: 330 : 336.226

СТАН РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

Бабенко Людмила Володимирівна,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу та оподаткування,
Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро);

Романченко Юлія Олександрівна,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту;
Полтавська державна аграрна академія;

Дугар Тетяна Євгеніївна,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту;
Полтавська державна аграрна академія.

Проблемні аспекти діяльності та оподаткування фізичних осіб – підприємців як представників малого бізнесу висвітлюються в працях вчених та практиків: Жук О., Макаров В., Тесля Н. та багатьох інших.

Розглядаючи динаміку за останні два роки, слід відмітити зростання кількості малих підприємств у Полтавській області на 176 одиниць. Усього у сфері малого та середнього підприємництва станом працювало 45907 (22,0 % від загальної кількості найманих працівників) та 109636 (52,4 % від загальної кількості найманих працівників) осіб відповідно. Загальна кількість найманих працівників, за даними Головного управління статистики у Полтавській області, становить 209010 осіб. Таким чином, малі створюють активно створюють робочі місця у бізнес-секторі економіки, реалізують переважну частину продукції [1].

Відповідно до Податкового кодексу України [3] 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.

Станом на кінець 2017 р., спрощену систему оподаткування в Україні застосовують майже 1,3 млн фізичних осіб - підприємців. Порівняно з відповідним періодом минулого року цей показник зріс на 139 тис. осіб. Найбільша кількість осіб, або 48,7 % працює на другій групі - 614 тис. осіб. Першу групу використовують 220 тис. осіб, або 17,5 %, третю - 427 тис. осіб, або 33,8 % від загальної кількості спрощенців. Зокрема станом на 01.08.18 р. по Полтавській області обліковується 37901 фізична особа - платник єдиного податку. Першу групу єдиного податку обрали 6232 (16,0 %) підприємця, другу групу - 19059 (51,0%), а натретій групі перебувають 12610 (33,0 %) суб'єкта господарювання. У порівнянні із відповідним періодом 2017 р. кількість платників єдиного податку збільшилась на 900 платників, або на 2,4 % [4].

Таким чином, найбільша частка єдиного податку обрали другу групу. Для підприємців цей варіант зручний. По-перше, відображення в обліку лише безготівкових оборотів по банківському рахунку за умови приховування готівкових надходжень, дозволяє занижити сукупний дохід та не вийти за межу дозволеного доходу за податковим кодексом для платника відповідної групи єдиного податку. По-друге, розмір єдиного податку є фіксованим та не залежить від доходу.

За перше півріччя 2018 р. по Полтавській області до місцевого бюджету надійшло 265,9 млн. грн. єдиного податку з фізичних осіб. У порівнянні із аналогічним періодом 2017 р. надходження збільшились на 44,2 млн грн, або на 19,9 %. У липні 2018 р. по Полтавській області надійшло 51,7 млн грн єдиного податку з фізичних осіб. У порівнянні з липнем 2017 р. надходження збільшились на 9,6 млн грн або на 22,8 % [4].

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).

Таким чином, дослідження вчених та аналіз чинної нормативно-правової бази вказує, що спрощена система оподаткування є оптимальним способом оподаткування доходів фізичних осіб - підприємців.

Домінуючою у виборі підприємців домінуючою залишається друга група єдиного податку.

Список використаних джерел:

1. Комплексна програма розвитку малого та середнього підприємництва у Полтавській області на 2017 – 2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.adm-pl.gov.ua/sites/default/files/programa_malogo_pidpriemnictva.pdf
2. 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.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
4. Цьогоріч підприємці сплатили до бюджету єдиного податку на 52 % більше. Економіка. Укрінформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2352414-cogoric-pidpriemci-splatili-do-budzetu-edinogo-podatku-na-52-bilse.html>

УДК 336.221 (477)

**ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ЮРИДИЧНИХ
ОСІБ В УКРАЇНІ**

Силка Наталія Василівна,

здобувач вищої освіти ступеня магістр спеціальності Облік і оподаткування, Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник к.е.н., доцент Литвин Олександр Юрійович

На сьогодні податки – це найефективніший інструмент впливу держави на суспільне виробництво, його динаміку і структуру. В Україні чинним законодавством закріплено дві системи оподаткування: загальна та спрощена.

Загальну систему оподаткування обирають усі юридичні особи, які добровільно не обрали спрощену систему оподаткування, або для яких встановлені обмеження щодо вибору спрощеної системи оподаткування.

Характеризуючи загальну систему оподаткування відмітимо, що ключовим податком даної системи є податок на прибуток. Платниками якого є тільки юридичні особи (резиденти і нерезиденти). Об'єктом оподаткування за основною ставкою 18 % є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Податкового кодексу України. Для підприємств з річним доходом менше 3 млн. грн та розміром заробітної плати кожного працівника більше 2-х мінімальних

заробітних плат застосовується пільгова ставка 0 % (встановлена до 31.12.2021 р.). Оподаткування податком на прибуток доходів юридичних осіб страхової, брокерської діяльності тощо регулюються статтями 136 та 141 Податкового кодексу України [1].

Спрощена система оподаткування для юридичних осіб в чинному законодавстві представлена єдиним податком (рис. 1).

Єдиний податок	
Третя група	
Суб'єктами оподаткування є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5 000 000 гривень	
Доходом платника єдиного податку третя група для юридичної особи є будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень такої юридичної особи, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі	
Ставка податку 3 %, ПДВ	Ставка податку 5% без ПДВ
Податковий період – календарний квартал	
Четверта група	
Суб'єктами оподаткування є сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків	
Базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого Податковим кодексом України	
- для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту)	Ставка податку 0,95 %
- для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях	0,57 %
- для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях)	0,19 %
- для земель водного фонду	2,43 %
- сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту	6,33 %
Податковий період – календарний рік	

Рис. 1. Спрощення система оподаткування юридичних осіб

Однією з переваг спрощеної системи оподаткування є те, що платники єдиного податку – юридичні особи звільняються від нарахування, сплати:

- податку на прибуток підприємств;
- податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім платників третьої групи за ставкою 3 % та четвертої групи;
- податку на майно (в частині земельного податку), крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються платниками єдиного

податку першої - третьої груп для провадження господарської діяльності та платниками єдиного податку четвертої групи для ведення сільськогосподарського товаровиробництва;

- рентної плати за спеціальне використання води платниками єдиного податку четвертої групи [2].

В той же час господарюючі суб'єкти платники єдиного податку, в залежності від особливостей господарської діяльності, сплачують всі інші податки та збори, як і юридичні особи, що обрали загальну систему оподаткування.

Спрощена система оподаткування (єдиний податок) приваблює багатьох платників простішими, ніж на загальній системі, правилами податкового обліку та меншим ризиком різних перевірок і санкцій. Характеризуючи загальну систему оподаткування, слід відмітити, що вона максимально враховує економічні показники діяльності підприємств – у більшості випадків у платників податків з невисокими показниками доходу не виникає великих податкових зобов'язань [3]. Сьогодні, як стверджують експерти, єдиний податок втратив своє первісне призначення і вже не замінює більшості податків, як при його запровадженні.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Бурковська А. В. Сучасні особливості оподаткування сільськогосподарських підприємств України [Електронний ресурс] / А. В. Бурковська, В. К.Шкапоєд / Режим доступу : <http://cont.ztu.ua/wp-content/uploads/2017/04/183.pdf>
3. Домалевська О. Особливості оподаткування юридичних осіб в Україні [Електронний ресурс] / О. Домалевська, В. В. Довга люк. / Режим доступу : <http://modecon.mnau.edu.ua/suchasni-osoblyvosti-opodatkovannia-silskohospodarskykh-pidpriemstv/>

УДК 657.44:005.337

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА СПОСОБИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Тарасюк Ірина Юріївна, студентка

Науковий керівник: **Дерев'янка Світлана Іванівна**, к.е.н., доцент
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ

Метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Ефективне керування формуванням прибутку неможливе без релевантної та точної інформації про особливості його утворення. Оскільки дохід є

найважливішим елементом утворення прибутку, то своєчасне та достовірне відображення доходів діяльності підприємства в бухгалтерському обліку зумовлює актуальність даного дослідження. Питанням обліку доходів в історичному аспекті займалися багато вчених, зокрема Ф.Ф. Бутинець, О. В. Олійник, В. О. Іваненко, Я. В. Лебедзевич, В. В. Полянко, П. І. Юхименко, І. А. Леоненко. Їх цікавили проблеми термінології та методики обліку, уніфікації та гармонізації з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

Вітчизняне законодавство трактує дохід як збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [2]. Міжнародні стандарти фінансової звітності висвітлюють поняття доходу як збільшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді надходження або збільшення корисності активів чи зменшення зобов'язань, що веде до збільшення власного капіталу, крім випадків, пов'язаних із внесками учасників власного капіталу [1].

Відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» не визнаються доходами такі надходження: 1) сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів; 2) сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо; 3) сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг); 4) сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг); 5) сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором; 6) надходження, що належать іншим особам; 7) надходження від первинного розміщення цінних паперів; 8) сума балансової вартості валюти [2].

Основною проблемою в обліку доходів підприємства виступає недостовірність та несвоєчасність відображення їх в обліку. Вона зумовлена як менталітетом нашого суспільства, так і наявністю тіньового сегмента економіки. Останній показник за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України в першому кварталі 2018 року сягнув 33% до обсягу офіційного ВВП [3]. Даний рівень тіньової економіки в Україні і пояснює можливий занижений рівень доходів підприємства від реалізації товарів, робіт та послуг, що демонструє ухилення від повної виплати податку на додану вартість.

Ще одна проблема, підґрунтям для якої є тіньова економіка – розкрадання сировини та матеріалів, що призводить до збільшення матеріаломісткості вітчизняної продукції порівняно з зарубіжною. Оскільки списується значна частина матеріалів, які використовуються для виготовлення продукції, що не відображається в обліку. Тож незважаючи на достатній рівень нормативно-правової бази, що стосується обліку доходів, а також можливості вибору облікового методу це ще один шлях ухилення від сплати податків для підприємства.

Велика увага науковцями приділяється питанню відповідності обліково-контрольної системи підприємств щодо їх доходів чинному законодавству. В Україні сьогодні вся відповідальність за діяльність підприємства покладається на власників або керівників. Через це для уникнення певних порушень чи зловживань у процедурі обліку доходів підприємства, необхідно ввести єдину систему норм, яка б регулювала та забезпечила правильність складання і відображення доходів у фінансовій звітності.

Не вирішеною проблемою є недостатнє забезпечення сучасними організаційними та матеріально-технічними засобами, від яких залежить достовірність обліку та ефективність ведення первинних документів, формування поточного та зведеного обліку, звітної інформації, а також здійснення внутрішньо-фірмового контролю.

Для вирішення представлених проблем пропонуємо:

- організувати чіткий контроль за обраними методиками для ефективної організації облікового процесу та достовірної оцінки фінансових результатів підприємства;
- ввести єдину систему норм, яка б регулювала та забезпечувала правильність визначення та відображення доходів у фінансовій звітності;
- посилити матеріально-технічне забезпечення суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025
 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
- Тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2018 року // Департамент економічної стратегії та макроекономічного прогнозування. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>

УДК 657:336

ОБЛІК ГРОШОВИХ КОШТІВ З ВИКОРИСТАННЯМ КОРПОРАТИВНИХ КАРТОК

Білошапка А. В., студентка

Ганяйло О.М., кандидат економічних наук, доцент

Сьогодні багато суб'єктів господарювання застосовують у своїй господарській діяльності банківські платіжні картки. Порядок розрахунків з використанням платіжних карток регулюється Законом України «Про платіжні

системи», Постановою №705 “Про здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів”, Інструкцією № 492 “Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національних та іноземних валютах” та іншими нормативними документами.

Згідно діючого законодавства корпоративну картку дозволено застосовувати винятково для здійснення операцій чотирьох типів:

3. одержання готівки за межами України для оплати витрат на відрядження;
4. здійснення розрахунків у безготівковій формі за межами України, які пов’язані з витратами на відрядження;
5. здійснення розрахунків у безготівковій формі за межами України, які пов’язані з витратами представницького характеру;
6. на оплату експлуатаційних витрат, пов’язаних з утриманням та перебуванням повітряних, морських, автотранспортних засобів за межами України[3].

Враховуючи специфіку корпоративних карток, найактивніше їх використовують для фінансування витрат на відрядження.

При здійсненні операцій з використанням корпоративної платіжної картки обов’язковим є їх підтвердження первинними документами, зокрема, квитанції платіжного термінала, чека банкомата, сліпа та інших документів у паперовій формі, які складаються і друкуються державною мовою за місцем проведення операції.

Корпоративну платіжну картку доцільно обліковувати на позабалансовому рахунку 08 «Бланки суворого обліку». Аналітичний облік ведеться за номерами платіжних карток.

Витрати, що пов’язані з придбанням та обслуговуванням корпоративних платіжних карток, відображаються у складі адміністративних витрат і нараховуються у тому періоді, до якого вони належать. При здійсненні банку передоплат за певний період (наприклад рік), її сума відображається спочатку на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів», а потім щомісяця списується на рахунок 92 «Адміністративні витрати».

Облік операцій з грошовими коштами при використанні корпоративних платіжних карток ведеться на субрахунку 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті» та 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті».

Отже, корпоративна картка є ефективним і зручним інструментом у діяльності підприємств. Серед її переваг слід відзначити спрощення роботи бухгалтерії в частині готівкового обігу, контроль витрат працівників, відсутність потреб в купівлі іноземної валюти для закордонних відряджень та декларування коштів під час виїзду за кордон.

Проте, на практиці, часто виникають проблеми, пов’язані з використанням корпоративних карток, зокрема, використання коштів з метою, не передбаченою чинним законодавством, несвоєчасне повернення готівки, не подання звітів про використання коштів, відсутність документів, що підтверджують витрати, понесені підзвітною особою.

Оскільки, такі порушення передбачають не лише адміністративні, але і чималі штрафні санкції, питанням своєчасності оформлення операцій, документального підтвердження та правильного відображення на рахунках бухгалтерського обліку має приділятися належна увага на підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Закон про платіжні системи — Закон України від 05.04.2001 р. №2346-III.
2. Про здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів, затверджена Постановою НБУ від 05.11.2014 р. №705.
3. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національних та іноземних валютах, затверджена Постановою НБУ від 12.11.2003 р. №492.

**ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ
ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ**

Григор Віктор Олександрович,
магістрант, спеціальність «Облік і оподаткування»,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

На сьогодні є багато невирішених проблем, які стосуються організації розрахунків за виплатами працівникам і потребують удосконалення, яке повинно базуватися на оптимізації тарифного регулювання заробітної плати.

Ринкова економіка ставить жорсткі вимоги до організації оплати праці. З одного боку, підприємства повністю незалежні в організації праці та заробітної плати, визначенні розміру фонду заробітної плати, встановленні тарифних ставок і посадових окладів, преміюванні працівників. З іншого боку, підприємствам потрібно вишукувати резерви зниження затрат на заробітну плату і забезпечення якості продукції, для забезпечення конкурентоспроможності на ринку. І це все відбувається під наглядом державних органів, які встановлюють мінімальні розміри та тарифні ставки.

Відповідно до МСБО 19, виплати працівникам – це всі форми компенсації, які працедавець надає працівникам в обмін на їхні послуги підприємству. При цьому працівник може надавати послуги підприємству на основі повного або неповного робочого дня, постійної або періодичної зайнятості та на тимчасовій основі [1].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і не грошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності підприємствами, організаціями, іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ) визначені П(С)БО 26 «Виплати працівникам».

Відсутність у працівників підприємства мотивації призводить до таких проблем, як низька продуктивність та якість праці, низька лояльність і висока

плинність кадрів, неможливість залучити й утримати потрібних фахівців і управлінців.

Під час вибору мотиваційної політики велику роль відіграють матеріальні та нематеріальні стимули. У процесі нематеріальної стимулюючої політики слід враховувати індивідуальні потреби працівників, їх здібності та окремі якості, такі, як: вік, стать, професія, досвід. Але в практиці домінуючими є матеріальні стимули, без яких працівник втрачає мотивацію як до роботи, так і до свого професійного розвитку.

В обліковій політиці соціальний пакет є одним із різновидів мотиваційної політики. Пільги встановлюються залежно від заслуг працівника, які поділяють на основні й додаткові, тобто для різних категорій працівників, а також це можуть бути пільги, що самостійно обрані працівником у межах встановленої суми.

До вдосконалення організації заробітної плати в процесі тарифного регулювання належать: удосконалення тарифної системи відповідно до залежності тарифних ставок від рівня кваліфікації робітників; введення більш гнучких форм і систем оплати праці; розробка внутрішньо-виробничих тарифних умов оплати праці для підвищення мотиваційної та стимулюючої ролі тарифних систем; удосконалення міжкваліфікаційних рівнів оплати праці мотиваційного механізму; удосконалення нормування праці та її оплати; підбір найефективніших форм і систем заробітної плати та її обґрунтування.

Облік праці та розрахунків за виплатами працівникам має бути організований таким чином, щоб забезпечити підвищення продуктивності праці, повному використанню робочого часу, а також правильному обчисленню чисельності працівників для обліку заробітної плати з метою оподаткування. Адже саме від правильно скоординованої організації обліку оплати праці залежить якість, правдивість, повнота та своєчасність розрахунків з персоналом.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук Л. С. Шляхи вдосконалення обліку оплати праці / Л. С. Герасимчук, О. В. Катаєва // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2012. - № 12. – С. 186-194.
2. Закон України «Про оплату праці» № 108/95-ВР від 11 серп. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Островерха Р. Е. Організація обліку: [навчальний посібник] / Р. Е. Островерха. – К.: ЦУЛ, 2012. – 568 с.

Науковий керівник – Романченко Юлія Олександрівна, к.е.н., доцент

**ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

Мац Тетяна Павлівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри організації обліку та аудиту,
Пушкаренко Тетяна Сергіївна,
Муліка Володимир Васильович,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальність «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Статутну діяльність суб'єкти господарювання здійснюють з використанням необоротних активів без яких не може здійснюватися жодний господарський процес. Це вимагає постійного контролю за ефективністю використання основних засобів що істотно впливає на результати господарської діяльності для потреб управління підприємством. Правдивість і об'єктивність облікової інформації що використовується для потреб управління багато в чому залежить від раціональної організації бухгалтерського обліку як в цілому на підприємстві так і зокрема основних засобів.

Організація бухгалтерського обліку основних засобів ведеться відповідно до діючого законодавства, а саме кодексів, законів, указів, інструкцій, положень, плану рахунків, національних та міжнародних стандартів обліку. Основні засоби виступають як сукупність матеріальних активів, що використовуються у процесі господарської діяльності для виробництва готової продукції, реалізації товарів та надання послуг.

Методичні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби і розкриття інформації про них у фінансовій звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб всіх форм власності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [1].

В законодавстві України одразу декілька нормативно-правових актів дають визначення терміну «основні засоби» (Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», Положення з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ, Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби», Податковий кодекс України). Найбільш повне визначення основних засобів на нашу думку представлено Податковому кодексу України.

Основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує

6000,00 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік [2].

Організацію обліку основних засобів потрібно будувати із урахуванням таких основних факторів: довготривалого терміну використання об'єктів, протягом якого їх необхідно обліковувати; технічно складної та багатокомпонентної будови, яку необхідно детально відображувати в облікових регістрах; необхідність проведення ремонтів, реконструкції, модернізації основних засобів призводить до зміни їх первісних характеристик, які потрібно своєчасно відображувати у регістрах обліку; вартість об'єктів вимагає адекватної організації процесів їх приймання, списання, а також і обліку наявності, які б забезпечували їх цілісність і збереження у робочому стані. Збереження приватної власності, унеможливлення крадіжок майна, руйнування об'єктів є однією із основних проблем, що постійно постають перед суб'єктами господарювання [3, с. 49].

Отже ефективна організація бухгалтерського обліку основних засобів на підприємстві має забезпечити своєчасне відображення на рахунках бухгалтерського обліку повної інформації про надходження, оцінку, внутрішнє переміщення, нарахування амортизації, вибуття основних засобів; відображення даних у звітності.

Удосконалення організації бухгалтерського обліку основних засобів можливо за рахунок: вибору оптимальної за складом і обсягом облікової інформації; вдосконалення методики нарахування амортизації та інше.

Список використаних джерел:

1. Ministry of Finance of Ukraine (2012), «Polozhennia (standart) bukhhalterskoho <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0288-00>.
2. «Podatkovyi kodeks Ukrainy», Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, (2011), vol. 13–14, vol.15–16, vol. 17, p. 112obliku # 7 «Osnovni zasoby», [Online], available at:
3. Stryghulj L.S. Shljakhy udoskonalennja orghanizaciji obliku i audytu osnovnykh zasobiv na pidpryjemstvi / L.S. Stryghulj, A.S. Timonova // Visnyk Nac. tekhn. un-tu «KhPI»: zb. nauk. pr. Temat. vyp.: Tekhnichnyj proghres i efektyvnistj vyrobnyctva. – Kharkiv: NTU «KhPI». – 2014. – # 32 (1075). – S. 47-50.

**ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ БАЗИ РОЗПОДІЛУ
ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ**

Мац Тетяна Павлівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри організації обліку та аудиту,
Харченко Таїса Володимирівна,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальність «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Розподіл загальновиборничих витрат є досить складним процесом в системі обліку при виробничій діяльності підприємства. Надання своєчасної, достовірної інформації про витрати підприємства в тому числі загальновиборничі є запорукою прийняття правильних управлінських рішень, що впливає на визначення фінансового результату діяльності підприємства. Масив управлінської інформації витрати підприємства (в тому числі загальновиборничі) є визначальним фактором виявлення резервів зниження собівартості виробленої продукції (робіт, послуг) та підвищення рівня рентабельності шляхом постійного контролю за виробничими ресурсами підприємства.

Витрати на виробництво продукції в бухгалтерському обліку умовно поділяють на прямі і загальновиборничі витрати. Саме в момент розподілу загальновиборничих витрат виникають основні питання які вимагають більш глибокого дослідження.

Розподіл загальновиборничих витрат визначається підприємством самостійно в обліковій політиці підприємства шляхом встановлення переліку прямих та загальновиборничих витрат.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємств, зокрема загальновиборничих витрат, регламентується П(С)БО 16 «Витрати» [1]. Саме в даному П(С)БО сформовано визначення витрат в цілому. Отже, витратами визнається зменшення активів або збільшення зобов'язань, при умові, що ці витрати можуть бути достовірно оцінено.

Під час планування та обліку загально виробничих витрат їх поділяють на постійні і змінні. Відповідно до П(С)БО16 «Витрати» підприємствам надано право самостійно встановлювати перелік та склад постійних і змінних загальновиборничих витрат [1].

До складу загальновиборничих витрат згідно П(С)БО 16 включаються:

– витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо);

- амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення; амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;

- витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;

- витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо);

- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень.

- витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг) [1].

Для обліку як постійних, так і змінних загальновиробничих витрат використовується рахунок 91 «Загальновиробничі витрати», за дебетом якого протягом місяця накопичуються всі накладні виробничі витрати. Розподіл накопичених загальновиробничих витрат на окремий об'єкт витрат здійснюється за допомогою використання бази розподілу. Базою розподілу можуть бути години праці, заробітна плата робітників основного виробництва, прямі витрати, обсяги діяльності підприємства.

Отже у процесі обліку загальновиробничих витрат потрібно надавати своєчасну інформацію в розрізі видів продукції, відхилення в процесі виробництва, бо недостатність такої інформації зумовлює затримку в прийнятті рішень і знижує оперативність управлінських дій.

Необхідність повної та неупередженої інформації що формується на основі даних бухгалтерського обліку забезпечить збереження основних принципів складання бухгалтерської звітності.

Список використаних джерел:

1. The Ministry of Finance of Ukraine (1999), "The Order of the Ministry of Finance of Ukraine "On approval of Regulation (standard) of accounting", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

2. Kucyk P.O. *Oblikovo-analitychna koncepcija upravlinnja zaghajnovyrobnychymy vytratamy* : [monoghrafija] / P.O. Kucyk, O.M. Mazurenko. – Ljviv : Vydavnytvo «Rastr-7», 2014. – 288 s.

СЕКЦІЯ 4

ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Бурсова Тетяна Олександрівна

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»

Жуковська Анна Володимирівна,

ЗВО СВО «Магістр»

Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава

Аудит розрахунків з оплати праці є однією найважливіших і складних ділянок аудиторської роботи оскільки безпосередньо зачіпає економічні інтереси усіх без винятку працівників підприємства, що перевіряються.

Завдання аудиту розрахунків з оплати праці - встановити: дотримання законодавчо-нормативної бази із питань виплат; ефективність внутрішнього контролю витрат на оплату праці; правильність розрахунків виробітку за виконані роботи та надані послуги та їх відображення в обліку; обґрунтованість виплат заробітної плати за трудовими угодами та достовірність відображення в обліку; дотримання встановленого порядку віднесення витрат на оплату праці та собівартість продукції; правильність визначення розміру сукупного доходу, що підлягає оподаткуванню; відповідних нарахувань чи утримань; своєчасність перерахувань до бюджету утриманих сум податків та обов'язкових платежів; дотримання встановленого порядку депонування заробітної плати та своєчасності перерахування депонованих сум після закінчення строку позовної давності; резервування коштів для оплати відпусток.

Таким чином, під час аудиту операцій розрахунків з оплати праці особливе значення має використання інформації. Тут аудитор має розглянути низку документів. Зокрема, для перевірки дотримання трудового законодавства перевіряються такі документи: наказ (розпорядження) про прийняття на роботу, особова картка, наказ (розпорядження про переведення на іншу роботу, наказ про надання відпустки, наказ про припинення трудового договору й табель обліку використання робочого часу [1].

Методом вибіркової перевірки аудитор аналізує правильність нарахування заробітної плати та інших виплат працівникам підприємства, під час перевірки якої повинен встановити відповідність аналітичного обліку. Джерелами інформації такої перевірки є особові рахунки, розрахунково-платіжні, розрахункові та платіжні відомості заробітної плати по синтетичному рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам».

При цьому необхідно порівняти залишок, який відображається в балансі по статті «Поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці» на перше число з даними розрахунково-платіжної або розрахункової відомості, а суму заборгованості по розрахункових відомостях з сумами особових рахунків та з сумами платіжних відомостей, по яких заробітна плата виплачена працівникам.

Перевіряючи розрахунково-платіжні, платіжні відомості, аудитор повинен впевнитися, чи отримували певну суму грошей особи, вказані в платіжній відомості. Під час дослідження виплати заробітної плати за роботи за

трудовими угодами аудитор повинен перевірити чи дійсно виконувалася така робота [2].

У практиці дуже часто причинами відхилень між даними аналітичного й синтетичного обліку рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» можуть бути перекручення даних унаслідок зловживань; неповне утримання авансів; повторне списання грошових документів з віднесенням виплат за ними в дебет рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»; зменшення дебіторської заборгованості або збільшення кредиторської заборгованості під час перенесення сальдо з однієї розрахункової відомості до іншої [3].

Таким чином, при арифметичній перевірці даних розрахунково-платіжних відомостей аудитор розкриває крадіжки грошових коштів.

При дослідженні виплат додаткової заробітної плати (доплати, надбавки, премії, гарантійні й компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством) аудитор повинен з'ясувати, чи існували (виконувалися) умови, за яких може бути виплачена додаткова заробітна плата, перевірити наявність відповідних розпорядчих документів (Положення про преміювання, наказів, розпоряджень).

Особливу увагу аудитор повинен приділити правильності джерел виплат допомоги по тимчасовій непрацездатності внаслідок захворювання або травми, не пов'язаної з нещасним випадком на виробництві – за перші п'ять днів непрацездатності допомога повинна оплачуватися власником за рахунок коштів підприємства, починаючи з шостого дня непрацездатності до її відновлення – за рахунок Фонду соціального страхування, окрім ситуацій, в яких допомогу виплачують за рахунок Фонду соціального страхування з першого дня (при догляді за хворою дитиною, за хворим членом сім'ї, у зв'язку з карантинном тощо).

Таким чином, аудит виплат працівникам підприємства – досить складний етап аудиту фінансової звітності, який потребує значних трудових витрат і передбачає постійне ведення роботи, спрямованої на максимальне скорочення часу перевірок без зниження при цьому їх якості, що в свою чергу ускладнюється дуже великою кількістю нормативної документацією, що регулює дану ділянку обліку та її частою зміною [2].

Список використаних джерел:

1. Макаренко А. П. Аудит операцій та розрахунків з оплати праці та обліку її витрат на підприємстві / А. П. Макаренко, І. В. Боюк. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – С. 112–118. - Режим доступу: <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/23-1-13-2011.pdf>
2. Кузьменко К. Ю. Аудит розрахунків з оплати праці на підприємстві / К. Ю. Кузьменко. // Технології та дизайн. - 2016. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2016_1_18
3. Пирожок О. С. Особливості проведення аудиту розрахунків з оплати праці / О. С. Пирожок, Ю. В. Мельник // Наука й економіка. - 2016. - Вип. 1. - С. 23-27. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2016_1_6.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ АУДИТОРСЬКОЇ ПРАКТИКИ В США

Єланська Жанна Юріївна,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
Науковий керівник: **Дугар Тетяна Євгеніївна,**
к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава

У США аудиторський справа виникла під впливом британської практики аудиту. Коли англійські залізничники, страхові компанії та інші інвестори попрямували до Північної Америки, разом з ними поїхали і незалежні аудитори для захисту інтересів великих англійських кредиторів. До початку XX століття в США аудит ґрунтувався на англійській моделі, яка передбачає детальні дослідження даних, що відносяться до балансу.

Визначення аудиту різними організаціями трактуються в залежності від застосування. Так, наприклад, Американський інститут присяжних бухгалтерів визначає аудит як «процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник накопичує й оцінює свідчення про інформацію, що піддається кількісній оцінці і що належить до специфічної господарської системи, щоб визначити і виразити у своєму висновку ступінь відповідності цієї інформації встановленим критеріям», а комітет Американської асоціації бухгалтерів по основним концепціям обліку дав таке визначення аудиту: «Аудит - це системний процес по вчення і оцінки об'єктивних даних про економічні дії, що встановлює рівень їх відповідності певному критерію і становить результати зацікавленим користувачам».

США – це країна, в якій теорія і практика аудиту розвивається в багатьох напрямках, має свої особливості. У США аудиту підлягають державні і недержавні підприємства. Це, у свою чергу, сформувало чотири основні типи аудиторів у США (рис. 1.1).

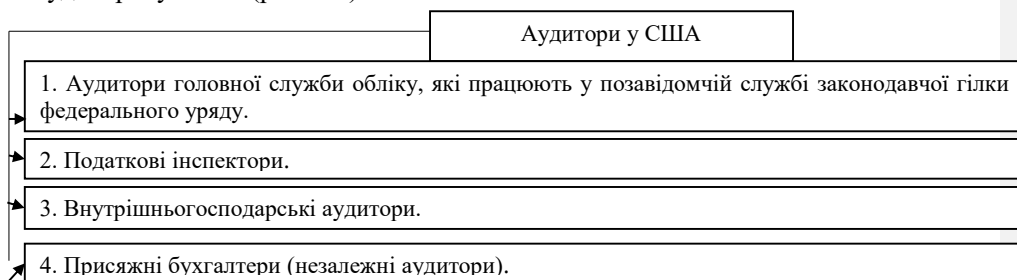


Рис. 1. Типи аудиторів у США

В США присутні два види аудиторських організацій: професійні та недержавні. Недержавні аудиторські організації існують у формі Американського інституту дипломованих бухгалтерів, основним завданням

даної організації є перевірка кваліфікації аудитора, державні діють в межах штатів.



Рис. 2. Спеціальності аудиторів у США

Для отримання сертифікату кожен повинен пройти відповідний екзамен, що проводиться раз на півроку.

Іспит у всіх штатах проводиться за наступними чотирьох предметів (рис. 1.3.).

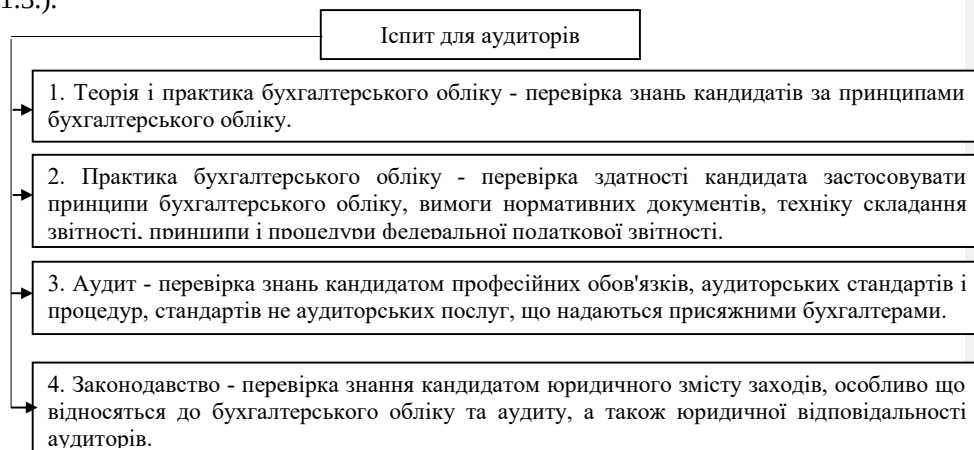


Рис. 3. Предмети для іспитів суб'єктів аудиторської діяльності

В цілому аудиторська діяльність здатна забезпечувати значне покращення становища для суб'єктів господарювання, ліквідувати негативні наслідки у формі адміністративних стягнень з боку органів державного контролю за недотримання норм законодавства, зменшити видатки на контрольно-ревізійне функції органів влади, але для досягнення таких результатів необхідною є перш за все зацікавленість власне суб'єктів господарської діяльності у проведенні таких перевірок та отримання послуг аудиторів.

Список використаних джерел:

1. Аудит. Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту / Немченко В.В., Редько О.Ю. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.
2. Подолячук О.А. АУДИТ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vsau.vin.ua/b04213/literat/view/getfile/182446001304615657.pdf>. – Назва з екрана.

3. Ножкина Т.В. Международный аудит :[Учебное пособие]. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2007. – 127 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ

Мардус Н. Ю.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу
та обліку Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків

Теоретичні аспекти внутрішнього аудиту завжди були предметом наукових досліджень. Виникнення і розвиток аудиту і аудиторської діяльності в Україні обумовлені суттєвими змінами в економіці держави, які направлені на ринкове спрямування. Основною передумовою аудиту є взаємна зацікавленість підприємства (фірми) в особі його власників (акціонерів), держави в особі податкової адміністрації і самого аудитора в забезпеченні реальності та достовірності обліку і звітності [1].

Аудит є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни і у світовій практиці аудит набув значного поширення. Для перспективного розвитку аудиту в Україні необхідним є і вивчення зарубіжного досвіду та його адаптація до реальних умов і традицій вітчизняного ринку з метою інтеграції і гармонізації аудиту на міжнародному рівнях [2].

Метою аудиту є висвітлення аудитором висновку про те, чи відповідає фінансова звітність в усіх суттєвих аспектах інструкціям, які регламентують порядок підготовки і подання фінансових звітів. За результатами аудиту складається аудиторський висновок про реальний фінансовий стан суб'єкта господарювання. Отже, метою проведення аудиту є складання аудиторського висновку про фінансовий стан суб'єкта, що перевіряється.

Таким чином, організація аудиту фінансової звітності насамперед передбачено методикою формування в обліку інформації про господарську діяльність підприємства, а саме про доходи і витрати підприємства (фірми) та її розкриття у фінансовій звітності.

Зарубіжні дослідники не вбачають необхідності у визнанні галузевих особливостей методики аудиту, базуючись на відповідних підходах до практичного обліку, який не має галузевих різновидів. Тому проведення аудиту витрат на підприємстві ресторанного господарства наразі потребує науково-обґрунтованих методичних та організаційних рішень, що значно підвищити поінформованість користувачів [3].

Особливої уваги з питань аудиту діяльності підприємства готельно-ресторанної справи найважливіший показник, що має вплив на фінансовий результат, а саме витрати. За умов ринкової невизначеності витрати підприємства готельно-ресторанної справи є основним фактором, який визначає не тільки фінансовий результат підприємства, але й саму можливість його подальшого існування та функціонування. Впливаючи на фінансовий результат підприємства, витрати також є суттєвим чинником оцінки фінансового стану і опосередковано – інвестиційної привабливості підприємства готельно-ресторанної справи. Витрати в ресторанному господарстві є потенційним полем для шахрайства і зловживань.

У процесі перевірки проблеми, як правило, виникають з витратами, що забезпечують виробничу функцію, а саме – розміром та реальністю комунальних платежів та витрат на енергоносії, транспортними витратами, товарними втратами (нормами природних втрат). У контрольному аспекті зацікавленість викликає оплата праці персоналу, а саме її ефективність. Не менш важливим завданням в аудиті є вирішення проблем калькулювання, особливо прогнозного, через розроблення майбутнього меню як бази для подальших витрат з подальшим моніторингом їх здійснення. При цьому найпоширенішими порушеннями є недотримання норм закладання сировини під час приготування страв; маніпулювання калькуляційними картками з метою приховування реальної собівартості готової продукції підприємств готельно-ресторанної сфери та інше [4]. Таким чином, питання організації аудиту підприємств готельно-ресторанної справи є актуальним питанням, що потребує створення відповідного теоретико-методичного підходу до здійснення аудиту з урахуванням специфіки галузі.

Список використаних джерел:

1. Мардус Н.Ю. Аудит : навч. посіб. / Н.Ю. Мардус, О.О. Фальченко: за ред. Л.Л. Яковлева. – Х. : НТУ“ХП”, 2014. – 178 с.
2. Мардус Н. Ю. Вивчення перспектив розвитку аудиту в Україні / Н. Ю. Мардус // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : наук. вид. : тези доп. 25-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD–2017, [17-19 травня 2017 р.] : у 4 ч. Ч. 3 / ред. Є. І. Сокол. – Харків : НТУ "ХП", 2017. – С. 223.
3. Мардус Н. Ю. Особливості аудиту фінансової звітності підприємства / Н.Ю. Мардус, Д.Л. Селюков // Наука і освіта–запорука розвитку економіки: зб. матеріалів 3-го Міжвузівського молодіжного наук.-практ. Форуму / ред. Є.М. Строков. – Харків: НТУ" ХП", 2016.–С. 21-23.
4. Копотієнко Т. Ю. Внутрішній аудит в управлінні витратами підприємств ресторанного господарства / Т. Ю. Копотієнко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2014. - № 797. - С. 242-247. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_797_34.

ЕТАПИ ТА ПРОЦЕДУРИ АУДИТУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ

Ожиганова Олена Владиславівна

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»

Науковий керівник: Мац Тетяна Павлівна к.е.н.,

доцент кафедри організації обліку та аудиту

Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава

Електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються, як засіб платежу іншими, ніж емітенти, особами та є грошовими зобов'язаннями емітента.

Аудиторська діяльність в Україні регулюється Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», що визначає основні особливості функціонування аудиторських фірм та аудиторів [1]. Однак методичні підходи до процесу проведення аудиту представлені та регулюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг контролю якості аудиту.

Ознайомлюючись з системою бухгалтерського обліку варто приділити увагу впливу облікової політики на методику обліку електронних грошей, яка не врегульована законодавчо, на форму ведення обліку та її сумісність з системою електронних грошей. Ознайомлення аудитора з системою внутрішнього контролю на підприємстві скерує його увагу на основні помилки, що виявилися під час внутрішнього контролю за операціями з електронними грошима. Процес проведення аудиту в частині операцій з електронними грошима можна умовно поділити на чотири етапи: ознайомлення з діяльністю підприємства в частині операцій з електронними грошима, планування проведення аудиту, безпосередня перевірка та формування аудиторського висновку [2].

Етапи проведення аудиту:

1. Ознайомлення з діяльністю підприємства, в частині використання ним електронних грошей, тобто ідентифікація ризику суттєвих викривлень.
2. Планування: стратегія аудиту, план аудиту, програма аудиту.
3. Безпосередня перевірка: розгляд законодавчих документів, що регулюють функціонування та облік електронних грошей, аудиторські процедури та робочі документи аудитора, підтвердження початкового сальдо сум електронних грошей, інвентаризація електронних грошей, запити до керівництва та зовнішніх сторін, інформація, яку варто повідомити керівництву.
4. Формування аудиторського висновку.

Види аудиторських процедур та особливості їх застосування передбачено в Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг 500 «Аудиторські докази», керуючись якими, визначено процедури, що необхідно здійснити аудитору, аби підтвердити

достовірність відображення операцій з електронними грошима, а також можливі робочі документи, що їх оформлюють (табл. 1) [3].

Таблиця 1

**Застосування аудиторських процедур для отримання
аудиторських доказів щодо операцій з електронними грошима**

Аудиторська процедура	Застосування електронних грошей	Робочі документи
Перевірка	Вивчення записів та документів з обліку операцій з ел. грошима	– відомість формальної та арифметичної перевірки первинних документів та регістрів обліку; – відомість переліку відсутніх документів тощо.
Спостереження	Спостереження аудитором за процесом інвентаризації електронних грошей, або за виконанням заходів внутрішнього контролю електронних грошей	Записи щодо невідповідності тощо
Зовнішнє підтвердження	Отримання аудитором письмового підтвердження у банківської установи – емітента електронних грошей чи в системи електронних грошей про здійснені операції. Запити про те, чи відбувалися зміни в договорах про співпрацю, що могли б вплинути на визнання прибутку тощо	Запити у зовнішніх сторін
Повторне обчислення	Перевірка арифметичної правильності документів чи записів за операціями з електронними грошима	Відомості арифметичної перевірки
Повторне виконання	Незалежне виконання аудитором вже виконаних службою внутрішнього контролю заходів контролю	Записи аудитора щодо правильності дій підприємства
Запит	Письмова чи усна відповідь на питання аудитора щодо використання електронних грошей на підприємстві	– запити; – лист-запевнення.

Одним із найдоцільніших варіантів отримання об'єктивної та неупередженої інформації про достовірність та повноту відображення операцій з електронними грошима, а саме аудитом. Аудиторська перевірка на основі визначення порядку організації здійснення аудиторських процедур дозволяє надання об'єктивної та неупередженої думки про достовірність формування показників фінансової звітності в частині операцій з електронними грошима. Для більш якісної безпосередньої організації аудиту електронних грошей,

відображенню практичних алгоритмів використання методів та інструментів аудиту, відповідно до вимог та правил Міжнародних стандартів аудиту.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» : від 21.12.2017. – № 2258 – VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : –АПУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf.
3. Семенець А. П., Організаційно-методичні положення аудиту операцій з електронними грошима [Електронний ресурс] / А. П. Семенець.2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6999/41.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

**ВЗАЄМОДІЯ ФІНАНСОВОГО ТА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Панченко Ірина Григорівна,

здобувач вищої освіти ОКР «Бакалавр»

Спеціальність «Облік і аудит»

Науковий керівник: **Красота Олена Григорівна, к.е.н.,**

доцент кафедри організації обліку та аудиту

Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава

Одним із шляхів розвитку економіки є вдосконалення інформаційного забезпечення управління. Основою якого виступає фінансовий та управлінський облік.

Нині просто обліковувати господарські процеси недостатньо. Важливо, щоб облік виконував не лише традиційні інформаційні, аналітичні та контрольні функції, а й забезпечував можливість проведення перспективного планування для досягнення стратегічних цілей, злагоджену роботу усіх рівнів управління та їх взаємозв'язку з виробництвом.

Фінансовий облік і управлінський контроль являють собою дві найбільші інформаційні системи, дані яких використовуються для прийняття управлінських рішень. Так, система фінансового обліку використовується для оцінки об'єктів за допомогою вартісних показників, а також для визначення конкурентоспроможності продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства [3].

В глобальному сенсі метою ведення фінансового обліку є надання інформації користувачам про фінансовий стан підприємства. Система ж управлінського контролю є більш широким поняттям ніж управлінський облік і використовується в процесі створення сильної конкурентної позиції компанії, шляхом надання відповідної інформації для прийняття стратегічних, тактичних

і оперативних рішень. Таким чином, метою управлінського контролю є надання керівникам підприємства та її співробітникам (в тому числі менеджерам нижчої ланки) інформації для розробки і реалізації стратегії розвитку суб'єкта господарювання. Ці дві інформаційні системи розроблені і використовуються для прийняття рішень різними заінтересованими сторонами із різними потребами в інформації.

"Конкурентоспроможна позиція підприємств залежить не тільки від того, що і для кого виробляють, але також від того, в який спосіб продукти створені і як клієнти обслуговувані. Щораз важливішу роль відіграє аналіз процесів і їх моніторинг" [1, 2]. Однією з умов підвищення ефективності управління підприємством є упорядкування потоків вхідної та вихідної інформації відповідно до потреб системи управління із застосуванням знань системного вивчення наук про управління і облік.

Облікова інформація може бути використана для визначення і вирішення проблем, а також для оцінювання ефективності рішень (з безперервного вдосконалення) щодо: аналізу коштів клієнтів і постачальників; калькулювання собівартості послуг, продуктів та інших об'єктів управлінського інтересу; формування методів обліку (запасів, процесів); оцінювання реалізації стратегічних цілей; бюджетування діяльності (зокрема грошове); пристосування інформаційних систем операційного управління (зокрема бюджетування центрів відповідальності) до стратегії [1, 4].

Впровадження системи контролінгу на підприємстві надає керівництву підприємства переваги, зокрема дає змогу керівникові підприємства: реально оцінити рівень фінансової стабільності та потенціал; передбачити перспективи розвитку та одразу прийняти стратегічно правильне рішення, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства; отримувати оперативну й достовірну інформацію про поточний стан основних показників діяльності підприємства в зручному вигляді; забезпечити зацікавленість не лише керівництва, а й інших співробітників у реалізації стратегічної мети та завдань компанії.

Дуже важливим є розуміння того як співвідносяться системи управлінського контролю та фінансового обліку у практиків, що задіяні в цих системах. Одним із прикладів є така посадова особа як фінансовий директор, що, як правило, має загальну відповідальність за розробку і використання інформаційного масиву цих двох систем.

Список використаних джерел:

1. Гаррисон Р. Управленческий учет : пер. с англ. / под ред. М.А. Карлика / Р. Гаррисон, Э. Норин, П. Брюэр. – Изд. 4-ое, [перераб. и доп.]. – СПб. : Изд-во "Питер", 2010. – 592 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет : учебник : пер. с англ. / К. Друри. – М. : Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с
3. Дикий А. П. Організація бухгалтерського обліку як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємств: автореф. дис. на здобуття наук.

ступеня канд. екон. наук: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Анатолій Петрович Дикий; Житомир. держ. технолог. ун-т. – Житомир, 2009. – 23 с.

4. Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Дж. Фостер, Ч. Хорнгрен. – М. : Изд-во "Финансы и статистика", 2003. – 415 с

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ

Перетятко Тетяна Миколаївна,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»,
спеціальність «Облік і аудит»

Науковий керівник: **Ходаківська Лілія Олександрівна, к.е.н.,**
доцент кафедри організації обліку та аудит
Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава

Управління доходами і витратами у конкурентному середовищі із нестабільними параметрами впливу внутрішніх і зовнішніх факторів їх формування передбачає об'єктивне, неупереджене і системне оцінювання можливостей, доцільності і ефективності їх очікуваної чи фактичної величини. Незважаючи на те, що такі прорахунки здійснюються в системі управлінського обліку, багатоплановість оцінок у координатах корпоративних чи національних інтересів та захисту бізнес-інтересів вимагає системних аналітичних досліджень структурами внутрішнього і зовнішнього аудиту.

Метою аудиту доходів підприємства є встановлення достовірності даних первинних документів щодо визначення доходів та формування фінансових результатів, повноти та своєчасності їх відображення в облікових регістрах, відповідності методики обліку доходів за видами діяльності згідно діючих законодавчо-нормативних документів України [4]. У процесі аудиту доходів вивчається: облікова політика, момент виникнення доходів, наявність окремого обліку доходів від різних видів діяльності, повнота розкриття інформації про доходи у фінансових звітах.

Для будь-якого підприємства важливим завданням є одержання доходу. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період [1].

Відповідно до ст. 134 Податкового кодексу, об'єктом оподаткування є:

– прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до НП(С)БО або МСБО, на різниці, які виникають відповідно до ПКУ;

– дохід за договорами страхування;

– дохід (прибуток) нерезидента, що підлягає оподаткуванню згідно законодавства;
– дохід суб'єктів, які здійснюють випуск та проведення лотерей;
– дохід операторів, отриманий від букмекерської діяльності, азартних ігор (у тому числі казино), крім доходу, отриманого від азартних ігор з використанням гральних автоматів, зменшеного на суму виплачених виплат гравцю [2].

Методика аудиту доходів підприємств передбачає:

– перевірка відповідності оцінки готової продукції методу оцінки, встановленому обліковою політикою;
– перевірка відповідності оцінки відвантаженої продукції встановленому обліковою політикою методу;
– перевірка розрахунку та відображення відхилень фактичної собівартості від вартості її за обліковими цінами;
– перевірка повноти та своєчасності відображення в обліку виробленої продукції;
– перевірка проведення інвентаризації готової продукції [3].

Заради здійснення ефективного управління доходами, важливо ввести в організаційну структуру підприємства службу внутрішнього аудиту. Внутрішній аудит – це незалежна експертна діяльність аудиторської служби, суб'єкта господарювання для перевірки та оцінки адекватності, ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків працівниками [3].

Отже, на сьогоднішній день аудит доходів як вид контролю є необхідним, адже володіння достовірною інформацією – це передумова хорошого функціонування суб'єктів господарювання. В умовах швидких змін конкурентного середовища, зростання розміру підприємств, підвищення складності процесів управління у керівництва підприємства недостатньо інформації, яка необхідна для прийняття правильних управлінських рішень та забезпечення конкурентоспроможності. Внутрішній аудит доходів є об'єктивним джерелом інформації, а тому сприяє досягненню цілей і виконанню поставлених завдань найефективнішим чином.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07 лютого 2013 р. №73 [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Податковий кодекс України від 19 червня 2018 р. № 2463-VIII // ВВР, 2018 № 29, ст.235 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Даценко А.В., Притолюк С. Доходи підприємства, як об'єкт аудиту // Журнал науковий огляд. – 2017. – №1 (33). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2017/797-1487785792.pdf>

4. Аудит: підручник / наук. ред. Івана Ісаковича Пилипенка; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2015. – 643 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/2141/1/BOOK-AUDIT-19-03-2015_%281%29.pdf

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ДОВГОСТОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦВА

Пилипенко Катерина Анатоліївна,
к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту
Бендас Юлія Олександрівна,
ЗВО, СВО Магістр спеціальність «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна

Фінансова звітність є основним джерелом отримання інформації про стан та діяльність підприємства протягом певного періоду. Банки, потенційні партнери, державні органи влади та інші користувачі бажають отримати достовірну інформацію про суб'єкт господарювання. У зв'язку з необхідністю перевірки правдивості таких даних виникає поняття аудиту та аудиторського контролю.

Суттєвий внесок в дослідження цього питання внесли такі вчені науковці як В. А. Дерій, О. А. Подолянчук, Ю. М. Крот, Г. Б. Назаров та інші.

Перш за все, аудитор необхідно оцінити правильність ведення підприємством бухгалтерського обліку, відповідність його організації чинним нормативним документам і проаналізувати доцільність постановки. При цьому, форми та методи перевірки обирає самостійно виходячи з умов договору між замовником та аудитором та особливостей діяльності суб'єкта господарювання.

Метою аудиту достовірності інформації щодо залишків біологічних активів – є підтвердження адекватності інформації в бухгалтерському балансі за статтями «Довгострокові біологічні активи». Але для початку необхідно провести планування проведення аудиту.

Планування включає розроблення загальної стратегії виконання завдання, плану аудиту для зменшення аудиторського ризику до прийнятного рівня, а також детального підходу щодо очікуваного характеру, часу та обсягу аудиту.

Аудитор розпочинає перевірку правильності оцінки довгострокових біологічних активів за такими напрямками: правильність віднесення біологічних активів до складу довгострокових біологічних активів, визначення справедливої вартості, первісної та накопиченої амортизації, відповідності даних Балансу і Головної книги [2, с. 348-349].

Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» [3] довгостроковими біологічними активами є усі біологічні активи, які не є поточними біологічними

активами. Так, до довгострокових біологічних активів (далі – ДБА) тваринництва відносяться тварини основного стада великої рогатої худоби, свиней, коней, овець. Аудитор має провести аналіз класифікаційних груп ДБА тваринництва відповідно до специфіки діяльності суб'єкта господарювання по аналітичних рахунках.

Необхідними складовими здійснення контролю ДБА тваринництва повинно бути:

1) своєчасне та правильне ведення обліку поголів'я на фермах (перевірка чисельності тварин та їх обов'язкове зважування при визначенні приросту, прийманні та відпуску, щоденна реєстрація даних про поголів'я з метою визначення потреби ферми (бригади) в кормах на кожен день);

2) систематичне проведення інвентаризації з метою недопущення втрат поголів'я та маси тварин;

3) встановлення переліку осіб (завідуючі фермами, бригадири, старші робітники ферми тощо), що відповідають за приймання та відпуск тварин, їх зважування, правильне та своєчасне оформлення цих операцій, а також збереження закріплених за ними тварин, з якими у встановленому порядку повинні бути укладені письмові договори про повну матеріальну відповідальність;

4) затвердження переліку посадових осіб, яким надано право підписувати документи на переміщення тварин у господарстві, а також видавати дозвіл (підписувати перепустку) на їх вивезення за межі сільськогосподарського підприємства [1, с. 187].

Правильність визначення оцінки ДБА тваринництва аудитор перевіряє відповідно до П(С)БО 30. Тобто, встановлюється, за якою вартістю (первісною чи справедливою) обліковуються та відображаються тварини в Балансі, Головній книзі, первинних документах: «Акт приймання довгострокових біологічних активів рослинництва (багаторічних насаджень) і передачі їх в експлуатацію» (ф. № ДБАСГ-1), «Акт приймання довгострокових біологічних активів тваринництва (формування основного стада)» (ф. № ДБАСГ-2), «Акт на списання довгострокових біологічних активів рослинництва (багаторічних насаджень)» (ф. № ДБАСГ-3), «Акт на списання довгострокових біологічних активів тваринництва (вибракування тварин)» (ф. № ДБАСГ-4).

Наступним етапом контролю є встановлення правильності нарахування амортизації на ДБА тваринництва, справедливую вартість яких можливо визначити. В такому разі, амортизація повинна нараховуватися на первісну вартість за мінусом ліквідаційної. В сільському господарстві до ліквідаційної вартості таких активів належить, наприклад, вартість м'яса, шкіри та іншої продукції, що можливо отримати при забої тварини в кінці строку її корисного використання. Отримані дані порівнюються з даними, відображеними в Балансі підприємства.

Отже, аудит довгострокових біологічних активів тваринництва, як і будь-якого іншого напряму аудиторської перевірки, є досить важливим етапом при

оцінці правильності ведення обліку та відображення даних у відповідних формах звітності. Аудит ДБА є досить кропітким та складним у проведенні.

Список використаних джерел:

1. Назаров Г. Б. Методичні аспекти аудиту сільськогосподарських підприємств / Г. Б. Назаров // Економічні науки. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Випуск 16. – Кіровоград, 2009. – С. 186-194.

2. Подолячук О. А. Аудит достовірності статей балансу, пов'язаних з сільськогосподарською діяльністю / О. А. Подолячук // Збірник наукових праць Вінницького державного аграрного університету [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/1764.pdf>

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» № 790 від 18 лис. 2005 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.

References.

1. Nazarov H. B. (2009) *Metodychni aspekty audytu sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv* [Methodical aspects of audit of agricultural enterprises]. Kirovohrad. Ekonomichni nauky. Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Vypusk 16. pp. 186-194. [in Ukrainian].

2. Podolyachuk O. A. (n.d.) Audit of reliability of balance sheet items related to agricultural activity [Audit of reliability of balance sheet items related to agricultural activity]. Collection of scientific works of Vinnitsa State Agrarian University. Retrieved from: <http://socrates.vsau.org/repository>. [in Ukrainian].

3. Polozhennya (standart) bukhhalterskoho obliku 30 «Biologichni aktyvy» [Regulation (standard) of accounting 30 "Biological Assets"] (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>. [in Ukrainian].

**ЗНАЧЕННЯ ПОВТОРНОЇ ПЕРЕВІРКИ В ОЦІНЮВАННІ ЯКОСТІ
ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ**

Соболь Ганна Олегівна,

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет
економіки і торгівлі», м. Полтава

Правильний вибір стратегії внутрішнього аудиту підприємства визначає ефективність менеджменту в цілому. Факторами розвитку внутрішнього аудиту як системи є здатність до самооцінювання, самокорегування, самовідновлення, що повною мірою реалізується під час процедур повторної перевірки.

В умовах дії стандартів якості управління ISO підвищується персоналізація відповідальності. Відповідність діяльності внутрішніх аудиторів чинному порядку в умовах відсутності критичних для менеджменту обставин

встановлюється засобами повторного контролю. У вказаному контексті завдання повторної перевірки трансформуються та полягають у підготовці штату внутрішніх аудиторів високої кваліфікації, які обізнані у реаліях бізнес-середовища та менеджменту, орієнтуються в умовах невизначеності, спроможні керувати змінами в межах повноважень.

Найвищим щаблем потреб у проведенні повторної перевірки є удосконалення системи внутрішнього аудиту та розвиток менеджменту в цілому на цій основі. Дія зовнішніх ризиків не дозволяють чинній системі менеджменту бути стабільною. Суб'єкти господарювання, поставлені в умови виживання на ринку, мусять постійно її удосконалювати, балансуючи між бізнес-інтересами, наявними ресурсами і зовнішніми умовами.

Виходячи із широти завдань перевірки, змісту процедур контролю, гнучкості їх застосування у конкретних управлінських умовах, кожен з підходів до оцінювання якості процедур внутрішнього аудиту має недоліки, що можуть стати критичним для менеджменту. Так, методи, зосновані на застосуванні математичного моделювання, як правило, враховують велику кількість факторів. Математико-статистична модель будується на основі вивчення ретроспективних тенденцій динаміки окремих її складових. Навіть при достатньому рівні значущості і допустимого значення похибки, побудована модель не завжди спроможна працювати в оновленому економічному середовищі, де стан ключового фактору (групи факторів) має критичне відхилення від заявленої тенденції. Отже, загальні висновки, що базуються на одержаних кількісних параметрах, можуть бути критично невідповідними.

Методи оцінювання, що базуються на рейтинговій оцінці, дозволяють ранжувати ризики, а отже і процедури контролю за пріоритетністю релевантних ознак [2]. Загальна оцінка якості здійснюється за комплексним показником, що враховує внесок досягнення окремого параметру. Визнані характеристики є суб'єктивними, а отже, потенційно можуть поширювати управлінську похибку. Крім того, результати такого оцінювання, викладені в управлінському звіті, часто потребують додаткового пояснення / обґрунтування перед менеджерами ланки, що приймає адміністративні рішення.

У практиці аудиту поширеним є тестування відповідності. Загальними критеріями параметрів відповідностей є оцінки «так» / «ні». Такий підхід виявляє загальну оцінку якості внутрішнього аудиту, що цілком достатньо для менеджменту. Втім, прийнята шкала оцінювання не дозволяє ідентифікувати «слабкі» сторони системи управління, виявити причини (суб'єктивні, об'єктивні), що спричинили відхилення. Отже, не створюються умови для саморозвитку системи внутрішнього аудиту.

У цьому ключі цікавою є конструктивна модель внутрішньофірмової системи контролю якості, запропонована В. В. Рядською [1]. Модель описує взаємодію між елементами системи контролю та формами здійснення контролю на різних рівнях, і характеризує реалізацію вимог професійних стандартів щодо

системи контролю якості аудиторських послуг. В останньому полягає обмеження щодо використання моделі для цілей інших форм контролю.

Сформований перелік не є вичерпним, але формує загальне уявлення про проблеми у практичній площині оцінки якості внутрішнього аудиту.

Дотримання вимог при здійсненні процедур внутрішнього аудиту нами запропоновано здійснювати на основі вивчення доброякісності документів, облікових регістрів; встановлення відповідності кореспонденції рахунків; поглибленого дослідження економіко-правової сутності господарських операцій. Повторна перевірка таких агрегованих об'єктів дозволить встановити наявні невідповідності засобами нормативно-правової оцінки, взаємного контролю, перевіркою по суті, інтелектуального аналізу тощо. У ході встановлення відповідності вимогам порядку узагальнення результатів перевірки об'єктами виступають повнота викладення результатів перевірки в узагальнюючому документі, дотримання термінів складання і розгляду результатів внутрішнього аудиту. Основними інструментами виявлення наявних невідповідностей є інформаційне моделювання, формальна і логічна перевірка, інтелектуальний аналіз.

За узагальненнями повторної перевірки визначається стан відповідності або невідповідності якості внутрішнього аудиту. Критична, суттєва невідповідність стимулює до активного адміністративного реагування; незначна – до заходів підтримки системи внутрішнього аудиту, відновлення її властивості до самокорегування і самовідновлення.

Список використаних джерел:

1. Рядська В. В. Дослідження змісту моделей внутрішньофірмової системи контролю якості аудиторських послуг / В. В. Рядська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 4 (62). – С. 209–211.
2. Boyle D. M., DeZoort F. T., Hermanson D. R. (2015) The Effects of Internal Audit Report Type and Reporting Relationship on Internal Auditors' Risk Judgments. *Accounting Horizons*: September 2015, Vol. 29, № 3, pp. 695–718.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Шамрай Вікторія Геннадіївна

студентка спеціальності «Облік та аудит»

здобувач вищої освіти ОКР «Бакалавр»

Науковий керівник: **Левченко Зоя Михайлівна**, к.е.н.,

професор кафедри організації обліку та аудит

Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава

Аудиторська діяльність є невід'ємним елементом супроводження управлінських процесів вітчизняних суб'єктів господарювання та важливою складовою підтримання життєвого циклу підприємств різних форм власності та видів економічної діяльності. Згідно Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» аудиторська діяльність – незалежна професійна діяльність аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, зареєстрованих у реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, з надання аудиторських послуг. Вона включає в себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок (аудит) та надання інших аудиторських послуг [1].

В Україні аудит розвивається більше двадцяти п'яти років, проте існує ряд питань, які потребують додаткового регулювання та подальшого розвитку з врахуванням національних особливостей розвитку підприємництва та обраного напрямку України.

Однією з актуальних проблем є недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю, що спричиняє нестачу знань та низьку компетенцію аудитора під час виконання своїх завдань. Крім того, такі тенденції призводять до пониження рівня конкурентоспроможності українських аудиторів, порівняно з іноземними, які пропонують значно ширший перелік послуг.

Іншим негативним явищем є брак кваліфікованих аудиторських кадрів, що призводить до зниження якості аудиторських послуг. Це питання порушується не лише користувачами аудиторських послуг і державними органами, але й власне аудиторами, які зацікавлені в стабільному розвитку ринку аудиторських послуг, підвищенні престижу аудиторської професії. Нині аудитор не завжди здійснює якісну аудиторську перевірку та складає достовірний аудиторський висновок.

Для поліпшення ситуації, аудиторські фірми намагаються враховувати рівень професійної компетентності своїх співробітників у вигляді кваліфікованих вимог, удосконалення професійних знань аудиторів, розробки внутрішньо-фірмових методик аудиту, робочої документації, що сприятиме розвитку аудиторської діяльності.

Особливої уваги заслуговує недотримання вимог щодо забезпечення незалежності аудитора під час надання професійних послуг. У Кодексі професійної етики Міжнародної Федерації Бухгалтерів виділять відповідно до фундаментальних принципів професійної діяльності особливі загрози: власного інтересу, власної оцінки, захисту, особистим і сімейним стосункам, тиску. У своїй практичній діяльності аудитор стикається практично з усіма перерахованими загрозами [2].

Також існує серйозна проблема формування ціни на аудиторські послуги, а саме в частині методики її визначення. Єдиної системи розрахунку вартості послуг аудиторської фірми в Україні не існує, тому аудитори часто використовують власну систему формування ціни. Найчастіше така система заснована на визначенні кількості відпрацьованих людино-годин або обсягу виконаних робіт. Також, велика кількість аудиторів на ринку спричиняє значне зниження ціни на аудиторські послуги у зв'язку з необхідністю боротьби за клієнта. Це в свою чергу впливає на зниження якості аудиту.

Важливою проблемою залишається спроби з боку законодавців скасувати або значно звужити аудиторську діяльність, обов'язковість аудиту, усунути від аудиту приватних підприємців та малі приватні фірми. Переважна більшість аудиторів розцінюють ці зміни як негативні, оскільки з відмінною обов'язкового аудиту для більшості суб'єктів підприємницької діяльності звужується коло потенційних клієнтів, що призводить до зниження доходності цього виду підприємництва.

Крім зазначених вище існує серйозна проблема загострення конкуренції аудиторських фірм. Стрімкий розвиток ринку аудиторських послуг в Україні посилює конкуренцію з боку міжнародних аудиторських фірм, які мають чималий досвід в наданні аудиторських фірм.

Розглянувши сучасні проблеми аудиторської діяльності можна зробити висновок про те що вдосконалення аудиту в Україні – це складний та багатогранний процес, для якого необхідно використовувати узагальнений практичний досвід роботи міжнародних і вітчизняних аудиторських фірм, поглибити співпрацю професійних аудиторських організацій України з міжнародними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів. Крім того, сформувані ефективну управлінську та контролюючі ланки в сфері надання аудиторських послуг, на основі вивчення міжнародного досвіду даного питання.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» № 2258 – VII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

Н 2. Усач Б. Ф. Проблеми розвитку аудиту в Україні /Б.Усач.– К.:Знання –
Мрес, 2007. – С. 217-222.

Р 3. Пилипенко І.І. 15 років аудиту в Україні: досвід захисту інтересів
Єуспільства і держави [Електронний ресурс] / І.І. Пилипенко, В.О. Шевчук. –

R
L
I
N
K

АУДИТ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Швед Діана Олегівна, студентка

Науковий керівник: **Карпенко Ніна Григорівна**, к.е.н.,
професор кафедри організації обліку та аудит
Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава

Запаси є важливою обліково-економічною категорією та об'єктом бухгалтерського обліку на підприємствах, вони займають вагоме місце в оборотних активах та беруть участь у формуванні кінцевого продукту діяльності підприємства й входять до вартості його власного капіталу. Основною умовою здійснення господарської діяльності підприємств є достатній обсяг та раціональне використання виробничих запасів, за рахунок яких вони функціонують, забезпечуючи подальший розвиток суспільних економічних відносин.

Згідно П(С)БО 9, запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту, утримання для споживання, виконання робіт, надання послуг[2, с. 1].

Основними завданнями аудиту виробничих запасів є такі:

- контроль за дотриманням чинного законодавства щодо операцій з виробничими запасами;
- встановлення правильності визнання активів запасами згідно з П(С)БО № 9 «Запаси»;
- перевірка правильності формування первісної вартості запасів;
- дослідження стану складського обліку запасів;
- встановлення повноти і правильності відображення в бухгалтерському обліку надходження запасів за їх напрямками;
- підтвердження (спростування) доцільності вибору підприємством методу списання запасів підприємства;
- перевірка дотримання встановлених нормативів використання запасів на виробництво;
- дослідження правильності і повноти відображення в обліку господарських операцій з вибуття запасів за їх напрямками[1, с. 9].

Аудиторська перевірка операцій з обліку виробничих запасів починається з розробки детального плану їх перевірки із зазначенням строків виконання. Для одержання аудиторських свідчень відносно відповідності структури та ефективності функціонування систем обліку та внутрішнього аудиту складають тест внутрішнього контролю. Далі складається програма аудиту виробничих запасів для визначення переліку завдань у послідовності їх виконання, за

допомогою яких будуть отримані та надані аудиторські докази у відповідності до мети перевірки. Для вирішення поставлених завдань аудиту виробничих запасів визначені певні робочі документи аудитора, які стануть обґрунтованими доказами якісного аудиту виробничих запасів:

1. Тест контролю інвентаризаційних описів на відповідність;
2. Вибірка результатів інвентаризації запасів;
3. Перелік нестач цінностей, завданих збитків, справи за якими передані до правоохоронних органів;
4. Перелік витрат, не включених до первісної вартості запасів;
5. Відомість повторної переоцінки запасів;
6. Перелік запасів, які знаходяться (передані) на відповідному зберіганні;
7. Перелік запасів, які знаходяться в дорозі;
8. Перевірка відображення в бухгалтерському обліку руху довіреностей;
9. Розподіл транспортно-заготівельних витрат[3, с. 31].

Необхідно перевірити, як часто проводились інвентаризації запасів, які результати за кожною з них і яким чином відображались вони в обліку. При необхідності аудитор може вимагати від клієнта проведення інвентаризації у період здійснення аудиту, однак самостійно не приймати в ній участь, а тільки спостерігати за методикою проведення. За результатами цієї інвентаризації (по її закінченні) аудитор може провести тільки контрольну перевірку.

При виявленні суттєвих відхилень чи зловживань аудитор повідомляє про це найвищий управлінський персонал (керівництво) клієнта, а з усіх документів і реєстрів робить копії, як є доказами, що зможуть підтвердити недостовірність чи виявлені відхилення у фінансовій звітності й обліку та використані аудитором відповідні дії. За всіма виявленими фактами невідповідностей аудитори обов'язково здійснюють записи до своїх робочих документів.

Отже, аудитор повинен охопити всі аспекти обліку виробничих запасів на підприємстві, дослідити правильність, своєчасність, законність відображення в обліку виробничих запасів, вчасно виявити порушення, провести якісний аудит та надати рекомендації з внесення необхідних змін в облікову політику підприємства у частині організації та методики обліку виробничих витрат. Також можна сказати, що одним із найважливіших показників господарської діяльності підприємства є виробничі запаси. Наявність запасів та аналіз їх використання дозволяють визначити ефективність, доцільність та якість роботи підприємства. За їх допомогою ми можемо визначити чи в правильному напрямку функціонує організація. Запаси визнаються активом, якщо існує вірогідність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, і їх вартість може бути достовірно визначена.

Список використаних джерел:

1. Бібліотека економіста [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/98/6781.html>

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 N 246 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>

3. Буковинська бібліотека[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://buklib.net/books/28308/>

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО

Яковенко Вікторія Русланівна

ЗВО СВО «Бакалавр», «Облік і аудит»

Кужельова Юлія Миколаївна,

ЗВО СВО «Магістр», «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Аудит витрат на виробництво – це процес, при якому аудитор складає висновок про те, чи відповідає інформація, відображена у звітності та бухгалтерському обліку, в усіх суттєвих аспектах нормативним документам, які регламентують порядок бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Аудиторська перевірка витрат на виробництво є одним із трудомістких процесів в аудиторській діяльності, вимагає великої зосередженості, знань нормативних та інструктивних матеріалів з їх подальшими змінами, а також особливостей правильного розрахування виробничих витрат в окремих видах господарської діяльності підприємства.

Ефективна діяльність будь-якого підприємства підпорядкована раціональному використанню ресурсів, що зумовлює до оптимальної системи управління витратами. За економічною сутністю витрати є грошовим вираженням витрачених за певний період засобів та інструментів виробництва, необхідних для здійснення підприємством своєї виробничої і реалізаційної діяльності. Оптимізація витрат на виробництво є основою для забезпечення рентабельності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства. Саме аудит дає можливість визначити незаконність, недостовірність та нецілеспрямованість витрат. Аудит на підприємстві дає можливість оперативно виявляти, запобігати та виправляти недоліки, які були спричинені працівниками, випадково чи навмисно, щодо викривлення інформації та прийняття неадекватних управлінських рішень.

Аудит витрат на виробництво є найважливішою і, водночас, найскладнішою частиною аудиторської перевірки, тому що одним з основних показників роботи будь-якого підприємства є випуск продукції та її собівартість. Зниження собівартості продукції є найважливішим чинником розвитку економіки підприємства, оскільки формування ринкової економіки в Україні залежить від виробництва конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішніх та зарубіжних ринках. Зниження собівартості

продукції сприяє тому, що продукція стає більш конкурентоспроможною. В умовах обмеженості ресурсів і досягнення планової ефективності виникає потреба постійного порівняння понесених витрат і отриманих результатів. Ця проблема посилюється під впливом інфляції, коли дані про витрати виробництва необхідно повсякденно порівнювати з майбутніми витратами, що значною мірою залежить від впливу зовнішнього середовища. Останній показник залежить від багатьох чинників, на яких повинен зосередити увагу аудитор [1].

Витрати на виробництво можна класифікувати за такими ознаками:

- за центрами відповідальності (місцем виникнення витрат);
- витрати основного та допоміжного (підсобного) виробництва;
- за видами продукції (робіт, послуг);
- витрати на окремі вироби, групи однорідних виробів, напівфабрикати, одноразові замовлення тощо [2, с. 139].

Система нормативно-правового регулювання аудиторської діяльності в Україні потребує здійснення фундаментальних наукових досліджень та усунення суперечностей між окремими законодавчими та нормативними актами.

Ефективне проведення аудиту витрат на виробництво повинно відповідати вимогам якості, що передбачає наявність та правдивість, права та зобов'язання, повноту, вимірювання, оцінку вартості, подання та розкриття інформації про витрати виробництва. Тому в Україні доцільно надалі розвивати систему забезпечення контролю якості аудиту та постійно підвищувати роль аудиторської діяльності як ефективного інструмента контролю.

На сьогодні питання обліку витрат є надзвичайно важливим для всіх господарюючих суб'єктів і для держави в цілому. Без постійної перевірки і регулювання процесу господарської діяльності підприємства не можна з впевненістю стверджувати, що його діяльність сприяє досягненню заздалегідь визначеної мети [3, с. 40].

Таким чином, аудит має значний вплив на управління виробничо-господарською діяльністю підприємств, тому виконувана інформаційна експертиза дає змогу знизити підприємницький ризик, оскільки отримана в ході аудиту інформація дає можливість прийняти більш правильне, економічно доцільне рішення як у внутрішній діяльності самого підприємства, так і з боку потенційних інвесторів та ділових партнерів.

Список використаних джерел:

1. Гамова. О.В., Головань В. А. Проведення аудиту витрат на виробництво: теоретичні аспекти // Економічний вісник Донбасу № 1 (35), – 2014.
2. Кадацька А.М. Облік витрат: теоретичний та практичний аспект / А.М. Кадацька // Електронний фаховий науково-практичний журнал з економічних наук «Інфраструктура ринку». – 2017. № 4. – С. 138–141.

З. Зянько В.В. Роль внутрішнього контролю в процесі управління підприємством / В.В. Заянько, А.О. Тесьолкіна // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2016. – № 1. – С. 39–43.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

Яковенко Марина Володимирівна

здобувач вищої освіти за ОКР «Бакалавр»

Науковий керівник – **Нездойминова О. Є.**,

кандидат економічних наук, доцент кафедри

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Аудит – це вид підприємницької діяльності аудиторів або аудиторських фірм, які покликані захищати інтереси власників, інвесторів, держави. Визначення тенденцій розвитку аудиту в Україні сьогодні є актуальним питанням. Це пов'язано з тим, що соціально-економічна ситуація в країні не стоїть на місці, а постійно змінюється, тим самим викликаючи зміни в аудиторській діяльності. Основним нормативно-правовим актом, що регулює аудиторську діяльність в Україні, є Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» № 2258- VII, прийнятий від 21 грудня 2017 року [1].

Внутрішній аудит – це незалежна експертна діяльність аудиторської служби суб'єкта господарювання для перевірки і оцінки адекватності, ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків працівниками. Відповідальність за організацію внутрішнього аудиту несе керівник підприємства, який зобов'язаний організувати безперервний процес ефективного контролю в усіх підрозділах підприємства, а також організувати взаємовідносини зі всіма підрозділами і зовнішніми компетентними організаціями з питань контролю фінансово-господарської діяльності.

Одним із принципів внутрішнього аудиту, як і зовнішнього, є його незалежність [3, с.128]. Внутрішній аудит є частиною внутрішнього контролю, метою якого є забезпечення достатньої впевненості щодо досягнення наступних базових цілей:

- достовірність та правдивість інформації;
- виконання правил, планів, процедур, законів, положень та контрактів;
- забезпечення захисту активів;
- економне та ефективне використання ресурсів;
- досягнення поставлених цілей діяльності та окремих програм.

Потреба у створенні внутрішнього аудиту в Україні виникає на великих підприємствах з різними видами діяльності, зі складною розгалуженою структурою і великою кількістю територіально віддалених філій, дочірніх

підпорядкованих підприємств. Робота фахівців внутрішнього аудиту в цьому напрямі полягає, насамперед, в уніфікації і стандартизації облікових процесів для правильного формування зведеної чи консолідованої зовнішньої і, перш за все, внутрішньої звітності [4, с. 99].

Функціонування служби внутрішнього аудиту на підприємстві, за умови додержання вимог до її організації, є надійною гарантією недопущення в майбутньому необґрунтованих і незаконних дій працівників підприємства, неправильних та неефективних управлінських рішень

Наявність ефективного внутрішнього аудиту стає невід'ємною складовою успішного розвитку господарської діяльності в умовах швидких змін зовнішнього середовища, ускладнення процесів управління, розподілу функцій володіння та управління бізнесом. Наскільки при цьому внутрішній аудит стане корисним, залежить від завдань, які будуть перед ним поставлені.

Для того, щоб аудиторська діяльність успішно розвивалась в Україні, насамперед потрібно вирішити низку проблем, які пов'язані з професійною діяльністю аудиторів та аудиторських фірм, таких як: значний негативний вплив «тіньового» бізнесу та низька довіра до аудиторів, в зв'язку із корупційними схемами ринкової економіки України [2, с. 531].

Отже, розглянувши основні тенденції розвитку аудиту в Україні, можна сказати, що на сьогодні аудиторська діяльність має ряд суперечностей і проблем. Для підвищення ефективності діяльності аудиторів потрібно приділити увагу розробці внутрішньофірмових методик аудиту та підвищенню рівня професійної компетентності аудиторів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» № 2258- VII: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>
2. Гуцаленко Л. В. Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення / Л. В. Гуцаленко // Інноваційна економіка. – 2014. – № 20. – С. 27 – 31.
3. Шевчук О. Аудит в Україні – проблеми та перспективи розвитку / О. Шевчук, Н. Здирко // Економічний аналіз : збірник наукових праць, 2010. – Вип. 6. – С. 530 – 532.

СЕКЦІЯ 5
ФІНАНСИ ТА
ПОДАТКОВА
ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

УДК 658.155.4

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Григор'єва Ілона Сергіївна,

учениця 11-Б класу

Харківська гімназія № 172 Харківської міської ради

Харківської області

На сьогоднішній день фінансова система України як структурно, так і функціонально вимагає значної перебудови, що обумовлене глобалізаційними процесами, які відбуваються у світі та в національних фінансових системах. Аналіз останніх наукових досліджень та основних показників розвитку вітчизняної економіки свідчить про її значний дисбаланс, що приводить до зменшення ефективного опору негативним ендегенним та екзогенним факторам, які впливають на стабільне функціонування фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної та податкової систем [1-4].

Україна є активним учасником світової фінансової системи, при чому її залежність від зовнішніх фінансових відносин за останні роки значно зросла [2, 3]. Можна виокремити наступні фактори незбалансованості фінансової системи України:

Внутрішні фактори:

- падіння виробництва унаслідок руйнування потужностей на Сході;
- відтік іноземного капіталу, спричинений збройним конфліктом та економічним спадом;
- паніка на валютному ринку і розгортання девальваційно-інфляційної спіралі;
- відтік внутрішнього капіталу внаслідок нестабільності фінансової системи і банківської кризи.

Зовнішні фактори:

- підвищення вартості зовнішнього фінансування,
- падіння світових цін на сировинні товари,
- закриття російського ринку збуту,
- скорочення надходження позичкового і акціонерного капіталу європейських банків.

З огляду на той факт, що зазначені тенденції є індикатором спроможності країни забезпечити необхідний рівень безпеки як фінансової системи, так і всіх її структурних елементів необхідним є формування ефективних заходів щодо подолання кризових явищ у фінансовій системі країни

Суттєвою інновацією в структурній перебудові ринку фінансових послуг може бути активний розвиток електронних фінансових послуг: інтернет-банкінг, інтернет-трейдинг, інтернет-страхування. Цей напрям має ряд суттєвих переваг у порівнянні з традиційними моделями ведення бізнесу і дозволяє отримати додаткові конкурентні переваги на ринку.

Результатом впровадження таких систем є розширення асортименту фінансових послуг, збільшення кількості клієнтів, підвищення якості їх обслуговування за рахунок швидкого реагування на їх потреби, з'являються

можливості по обслуговуванню багатьох клієнтів в режимі реального часу, зростає кількість операцій, швидкість обертання капіталу, скорочується час на прийняття рішень і реакція учасників на зміни в ринковій ситуації. Це призводить до появи нових інструментів, розробки технологічних стандартів надання фінансових послуг

Стратегічне спрямування реструктуризації фінансової системи в частині електронних фінансових послуг дозволить за рахунок мультиплікації досягти загального синергетичного позитивного ефекту для фінансової системи країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс] // Аналітичний портал «Експерт України». – Режим доступу : <http://www.expert-ua.info/document/archivepa/law5xwqoi/index.htm>.

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

3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.

4 Methods of calculating the level of economic security of Ukraine : Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>.

Наукові керівники: Бурмака Тетяна Миколаївна - к.е.н., доцент кафедри МіПА ХНУМГ імені О.М. Бекетова, Міхальова Олена Іванівна - вчитель економіки Харківської гімназії № 172 Харківської міської ради.

УДК 621.39

ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Губіна Аліна Юріївна,
здобувач ОС «Бакалавр»

Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва, м. Харків

Державний бюджет - це план утворення і використання фінансових ресурсів для забезпечення функцій, які здійснюються органами державної влади. Він характеризує систему економічних відносин з формування державних фінансових ресурсів і напрямки використання останніх в інтересах суспільства. За допомогою державного бюджету формується структура суспільного виробництва, забезпечується потрібне співвідношення між споживанням і нагромадженням.

Сукупність усіх бюджетів, що входять до складу бюджетної системи України, є Зведеним бюджетом України. Останній використовується для аналізу

та визначення засад державного регулювання економічного і соціального розвитку.

Розрізняють два види бюджетів: бюджет-брутто - форма побудови бюджету, за якої доходи і видатки показуються в розгорнутому вигляді без сальдування зустрічних платежів, що мають місце в бюджетній системі країни, та бюджет-нетто - форма побудови бюджету, за якої доходи і видатки окремих бюджетів показуються як сальдо, тобто з урахуванням зустрічних платежів (наприклад, кошти державного бюджету можуть бути спрямовані в місцеві бюджети, і навпаки). Бюджет-нетто менший за бюджет-брутто. Різниця між ними являє собою внутрішній оборот грошових коштів, який не збільшує реальних доходів і видатків Зведеного бюджету України.

Головні завдання статистики державного бюджету полягають в тому, щоб аналізувати виконання плану та динаміку доходів і видатків державного бюджету, зв'язок його дохідної частини з найважливішими показниками розвитку економіки. Основною функцією статистики державного бюджету є характеристика його провідних показників, які визначають зміст і спрямованість фінансової політики. Окрім того, статистика державного бюджету має визначати:

1) загальну величину доходів і видатків державного бюджету, розмір перевищення видатків над доходами (дефіцит) або доходів над видатками (профіцит);

2) структуру доходів державного бюджету;

3) структуру видатків державного бюджету;

4) джерела фінансування бюджетного дефіциту;

5) розмір державного внутрішнього боргу;

6) ефективність проведення державної фінансової політики;

7) вплив фінансової політики на економічний розвиток і рівень життя населення.

Джерелами інформації статистики державного бюджету є дані про податки, які збирають, накопичують, обробляють та аналізують за допомогою методів економічної статистики регіональні відділення Державної податкової адміністрації (ДПА). Саме ці дані виступають об'єктом статистики державного бюджету, яка, в свою чергу, є розділом фінансової статистики. Ще одним джерелом статистичної інформації тут виступає бухгалтерська і статистична звітність, що надається окремими одиницями податкового обліку (підприємствами, банками, індивідуальними господарствами тощо) до відповідних податкових органів. Саме так статистика державного бюджету вивчає процес формування доходів Державного бюджету України та його витрати.

Головними методами, що застосовуються статистикою державного бюджету, є типологічні, структурні та аналітичні групування, динамічні ряди, структурні зрушення.

Групування доходів державного бюджету проводиться відповідно до їх

економічної природи за принципом предметної класифікації (виду) податкових платежів (ПДВ, податок з прибутку, акцизи тощо). Динамічні ряди доходів бюджету будуються з урахуванням змін, що відбулися у статтях доходів за фактичним розподілом джерел доходів по розділах, главах, параграфах і статтях. Ці зміни беруться до уваги при вивченні структурних зрушень у доходах бюджету.

Статистика державного бюджету відіграє значну роль у процесі державного управління податковими надходженнями до державного бюджету зокрема і виконанням доходної та видаткової частин бюджету взагалі. Дані статистичного аналізу використовуються виконавчою та законодавчою гілками влади для забезпечення виконання належних функцій у бюджетному процесі.

Статистичний аналіз також дещо ускладнений нестабільністю методологічної бази обліку та розрахунку окремих статей податкових надходжень. Це заважає як об'єктивності статистичних розрахунків, так і управлінських рішень, сформованих на підставі цих розрахунків.

Список використаних джерел:

1. Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету України / [Азаров М. Я., Ярошенко Ф. О., Єфименко Т. І. та ін.]. - К. : НДФІ, 2004. - 712 с.

2. Державний бюджет і бюджетна стратегія, 2012-2014. Стабілізація та сталий розвиток в умовах реформування економіки України : [монографія] / за заг. ред. М. Я. Азарова. - К. : Держ. навч.-наук. установа "Акад. фін. управління", 2011. - Ч. 1. - 268 с.

Науковий керівник - Остапенко Роман Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики і економічного аналізу

УДК 336

ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК - ПРОВІДНИК МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Дроботя Яна Анатоліївна,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Провідником та регулятором монетарної політики будь-якої країни світу виступає центральний банк. Окрім того центральні банки здійснюють регулювання банківської системи, є банкіром та фінансовим агентом уряду, є «банком банків», здійснюють емісію готівкових грошей [1]. Однак, так було не завжди: перш ніж усвідомити необхідність та важливість діяльності центрального банку банківська система пройшла тривалий еволюційний шлях виокремлення з поміж комерційного банку одного єдиного, який здійснюватиме регулювання монетарної політики та контролюватиме і забезпечуватиме діяльність банківської системи в цілому [2]. Досліджуючи

історичний аспект щодо походження центральних банків [2], вважаємо, що основними причинами появи центральних банків є:

- необхідність усунення хаосу стосовно емісії готівкових грошей. Зокрема грошові знаки повинні бути уніфікованої форми, бути стабільними на протязі досить тривалого періоду часу, мати захисні елементи, які повинні бути однаковими та пізнаваними;

- необхідність контролювання обсягу грошової маси в межах певної держави з метою зведення до мінімуму інфляційних процесів;

- потреба в гарантіях для вкладників комерційних банків, яку повинен надавати не лише комерційний банк, який може припинити свою діяльність, тобто гарант повинен бути надійніший за комерційний банк і у разі його ліквідації гарантувати повернення вкладів;

- потреба у задоволенні інтересів держави у забезпеченні товарообороту платіжними засобами в певній кількості, а не лише власних інтересів банків до примноження прибутку, а тому повинна бути банківська установа, яка буде обмежувати безмежний ріст прибутку комерційних банків, регулюючи процес грошово кредитної мультиплікації згідно потреб реального;

- потреба ведення і контролю рахунків держави. Держава не може підтримати один із комерційних банків, відкривши рахунок у ньому, оскільки це порушить закони конкуренції серед банківських установ.

Отже, узагальнюючи дослідження науковців стосовно зародження центральних банків варто відзначити, що вони виникли еволюційно як результат усвідомлення необхідності регулювання грошового обороту в межах певної держави, уніфікації грошової одиниці, необхідності ведення рахунків держави. Варто відзначити, що і сьогодні еволюція центральних банків не завершується, як приклад слід акцентувати увагу на трьохрівневій банківській системі в межах діяльності Євросоюзу.

Список використаних джерел:

1. Биховченко В. П. Функції центральних банків на сучасному етапі розвитку / В. П. Биховченко // Наука і економіка. – 2011. – № 3(23). – С. 7-12.
2. Дроботя Я. А. Центральні банки: погляд у минуле / Я. А. Дроботя // Держава та регіони. Серія “Економіка та підприємництво”. – 2013. – № 2. – С. 203 – 206.

References:

1. Buhovchenko V. P. (2011). Funkcii centralnux bankiv na sychasnomy etapi rozvutky [Scientific approaches to the regulation of the agricultural market]. Nayka i ekonomika - Science and Economics, No 3(23), pp. 7-12.
2. Drobotya Y. A. (2013) Centralni banki: poglyad y munyle [Scientific approaches to the regulation of the agricultural market]. Derzava ta region. Seriya “Ekonomika i pidpruemnuctvo” - State and regions. Series "Economic Sciences", No 2, pp. 203-206.

УДК 657.422.1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ

Задорожна Яна Володимирівна,

здобувач ОС «Бакалавр»

Харківський національний аграрний університет

імені В.В. Докучаєва, м. Харків

Система національних рахунків - це система взаємопов'язаних показників і класифікацій, які використовуються для описування та аналізу найзагальніших результатів і аспектів економічного процесу на макrorівні. Вона розглядається як національне рахівництво, що характеризує результати економічної діяльності, структуру і найважливіші взаємозв'язки господарських суб'єктів ринкової економіки і подана як система взаємопогоджених макроекономічних показників, що побудована у вигляді рахунків і балансових таблиць. СНР сформульована в категоріях і термінах ринкової економіки, її концепції та визначення передбачають, що економіка, описана за її допомогою, функціонує на основі дії ринкових механізмів та інститутів.

Головна мета системи національних рахунків — це інформаційне забезпечення комплексного аналізу процесу створення та використання різних форм сукупного продукту. Ця система дає можливість зіставити економічні показники різних країн, а також усуває труднощі при прийнятті господарських і політичних рішень на міжнародному і національному рівнях.

СНР — це узгоджена система збирання, обліку основних потоків статистичної інформації на рівні макроекономічних показників. Такою системою нині користується понад 100 країн — членів ООН.

Різноманітні показники, які входять у систему національних рахунків, дозволяють вимірювати обсяги виробництва в конкретний момент часу і розкривати фактори, які безпосередньо впливають на функціонування економіки. Порівняння рівнів національного доходу за певний відрізок часу, дозволяє побудувати криву, що характеризує функціонування економіки в довгостроковій перспективі: її підйом або спад відібіється на показнику національного доходу. Інформація, яку дають рахунки національного доходу, є основою для формування і проведення в життя поточної та стратегічної політики держави, спрямованої на поліпшення функціонування економіки: без таких розрахунків економічна політика базувалася б на інтуїції [1, ст.7].

Оснoву СНР складають наступні категорії:

- інституційні одиниці та сектори;
- операції та інші потоки;
- активи і зобов'язання;
- види діяльності, продукти.

Інституційні одиниці — це економічні одиниці, які можуть володіти активами і брати на себе зобов'язання. Вони можуть здійснювати всю сукупність операцій і є центрами прийняття рішень за всіма аспектами

економічного життя.

Операції – це економічні дії, які виконуються за обопільною згодою між двома інституційними одиницями або виконувані лише однією інституційною одиницею всередині цієї одиниці (внутрішні операції).

Активи та зобов'язання є компонентами балансів усієї економік та інституційних секторів, які відбиваються у балансових відомостях. Активи та зобов'язання оцінюються в поточних цінах на той час, якого стосується баланс. У балансовій відомості показують запаси активів і зобов'язань, які є на визначену дату за кожною одиницею, сектором чи економікою в цілому. Запаси пов'язані з потоками і є результатом нагромадження від попередніх операцій, інших потоків. Запаси фіксуються в момент їх використання. Вони є результатом безперервних надходжень, вилучень, змін у фізичному обсязі або вартості наявного активу чи зобов'язання [2, ст.8].

У системі національних рахунків розрізняють категорії внутрішньої та національної економіки. Внутрішня охоплює діяльність на економічній території країни (це територія, якою адміністративно керує уряд країни і в межах якої особи, товари і послуги можуть вільно переміщуватися) як резидентів (це інституційні одиниці, центр економічних інтересів яких пов'язаний з економічною територією країни), так і нерезидентів. Національна економіка охоплює діяльність тільки резидентів незалежно від їх місцезнаходження: на економічній території певної країни чи за її межами [3, ст.56].

Список використаних джерел:

1. Система національних рахунків: Навчальний посібник / Р. М. Моторіна, Т. М. Моторіна - К.: КНЕУ, 2001. - 336 с
2. Статистичний щорічник України: За редакцією О. Г. Осауленко / Державний комітет статистики України - К.: Консультант, 2003. - 663 с.
3. Савченко А.Г. Макроекономіка політика : Навчальний посібник - К. : КНЕУ, 2001. - 166 с.

Науковий керівник - Остапенко Роман Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики і економічного аналізу

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Івченко Анна Віталіївна,
напрям підготовки «Облік і аудит», ОКР – бакалавр
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Ринок цінних паперів - це сукупність економічних відносин між учасниками ринку з приводу випуску та обігу цінних паперів.

До видів ринків цінних паперів відносять ринки акцій, облігацій, державних боргових зобов'язань, вексельний і ринок похідних фінансових інструментів.

Ринок фіктивного капіталу (ринок цінних паперів) призначений для покупки і продажу пайових і боргових цінних паперів, грошових і товаророзпорядчих цінних паперів приватних підприємств, боргових зобов'язань центральних і місцевих органів влади.

Операції, які виконуються на ринку:

- Розміщення і погашення цінних паперів;
- Купівля та продаж цінних паперів;
- Кредитування й од заставу цінних паперів;
- Арбітражні операції;
- Конверсійні операції;
- Операції репо (продаж цінних паперів із зобов'язанням наступного викупу за заздалегідь обумовленою ціною);
- Маржинальні операції (покупка клієнтом цінних паперів на позикові кошти, отримані, наприклад, у брокерської компанії);
- Облікові операції з векселями;
- Касові операції (угоди, що виконуються негайно);
- Строкові операції (форвардні і ф'ючерсні).

Загалом основним призначенням ринку цінних паперів є акумулювання тимчасово вільних грошових коштів та направлення їх для розвитку перспективної галузі економіки. Це основне завдання, яке виконує ринок цінних паперів в суспільстві з розвиненими ринковими відносинами.

Базовим законом на підставі якого базується функціонування вітчизняного фондового ринку, є Закон України «Про цінні папери і фондову біржу», прийнятий Верховною Радою України 18 липня 1991 року. За цим законом визначаються певні умови та порядок випуску цінних паперів та регулюється посередницька діяльність в організації обігу цінних паперів на всій території України.

Права на цінний папір та права за цінним папером на пред'явника, що існує в документарній формі у паперовому вигляді, переходять шляхом вручення такого цінного папера іншій особі, а порядок переходу права на цінний папір та права за цінним папером на пред'явника, що існує в документарній формі як електронний документ, визначається Національним банком України - для фінансових банківських векселів та Кабінетом Міністрів України - для фінансових казначейських векселів. Права на цінний папір та права за цінним папером, що існують в бездокументарній формі, належать власникові рахунка в цінних паперах, відкритого в депозитарній установі, у разі зарахування цінних паперів на депозит нотаріуса - відповідному кредиторів [1].

У Законі України «Про цінні папери і фондову біржу» цінні папери визначаються як грошові документи, що засвідчують право володіння або боргові відносини, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, і її власником, і передбачають, як правило, виплату доходу в виді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових чи інших прав, які витікають

з цих документів, для інших осіб.

Відкритим залишається питання щодо суб'єктів, які реалізують функції державного регулювання на сучасному фінансовому ринку. З цього приводу наведемо позицію В. Полухович, який зазначає, що суб'єктами державного регулювання можуть бути лише законодавчі та виконавчі державні органи, наділені повноваженнями впливу на об'єкти регулювання, є носієм економічного інтересу, реально реалізує його, здійснює регулюючий вплив на всю сферу ринку та охоплює всю сукупність об'єктів регулювання, що його складають [2].

За аналізом результатів біржової торгівлі в Україні можна сказати, що в останні роки не спостерігалось принципового збільшення ролі фондового ринку. Частка біржового сегменту ринку залишається невеликою, кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів – незначна.

На організаційно оформленому ринку протягом січня-жовтня 2016 року спостерігалась консолідація торгівлі цінними паперами на двох фондових біржах «Перспектива» та «ПФТС», що становило 97,59% вартості біржових контрактів [3].

Отже, зацікавлення в залученні грошових коштів для розвитку виробництва, торгівлі, що вимагає певних грошових вкладень чим інвестують шляхом випуску (емісії) цінних паперів залучати фінансові ресурси, а інвесторам - примножувати свій капітал і заощадження шляхом їх вкладень. Тому важливою умовою функціонування ринку цінних паперів є обов'язкове дотримання всіма його учасниками правил роботи на ринку. В свою чергу ці учасники повинні відповідати вимогам, обов'язковим для отримання ліцензії, що в свою чергу дає право займатися професійною діяльністю на ринку цінних паперів.

В майбутньому країни Європейського Союзу мають намір створити єдину систему регулювання основних фінансових секторів економіки країн - учасниць на міжнародній основі та передати вирішальні наглядові функції Європейському центральному банку, що гарно впливатиме на розвиток ринків цінних паперів країн ЄС.

Не дивлячись на проблеми, з якими стикається фондовий ринок про нього можна сказати, що це молодий, динамічний і перспективний ринок. Крім того ринок відіграє важливу роль в системі перерозподілу фінансових ресурсів держави, а також, необхідний для нормального функціонування ринкової економіки.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 2210-VIII від 16 лист. 2017 р.
2. Полухович В.І. Мета, суб'єкти, об'єкти як складові моделі державного регулювання фондового ринку України / В. І. Полухович // Держава і право. — 2011. - № 52 - С. 326 - 331.
3. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.

УДК 657.62

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Кононенко Валерія Євгенівна,

здобувач ОС «Бакалавр»

Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва, м. Харків

Сучасні фондові ринки – це динамічні складні системи з розгалуженою інформаційною структурою. Вони не тільки виконують традиційні фінансові функції, а й формують, обробляють, перерозподіляють інформацію, необхідну для прийняття інвестиційних рішень. При цьому з розвитком фондових ринків та інформаційних технологій наростають потоки даних і збільшується інформаційна насиченість ситуацій прийняття інвестиційних рішень. Все це зумовило формування цілісного напрямку сучасної економічної статистики – статистики фондового ринку, що включає методологічні основи дослідження фондового ринку на базі наявної статистичної інформації, а також розвинений інструментарій методів її оброблення[1].

Цінні папери – це документи (в паперовому вигляді чи у вигляді електронних записів у реєстрах), що засвідчують грошові або інші майнові права та визначають взаємовідносини між емітентами (особами, що їх випустили) та інвесторами (власниками цінних паперів)[2]. Враховуючи таку специфічність, що суттєво вирізняє цей ринок серед інших.

Предметом статистики цінних паперів є кількісні характеристики обігу цінних паперів: статистика курсів, обсягів угод, ліквідності тощо.

Виокремлюють такі основні завдання статистики цінних паперів:

- збирання повної та адекватної інформації щодо цінних паперів, їх емітентів, інвесторів, інвестиційних посередників та інших учасників ринку;
- розбудова методології для об'єктивного статистичного оцінювання дохідності, ризику, ліквідності та інших інвестиційних якостей цінних паперів;
- створення статистичної бази та формування системи інформаційного забезпечення в якості основи для прийняття інвестиційних рішень учасників ринку цінних паперів, а також його регулювання державними органами.

Інформаційними джерелами статистики цінних паперів є такі:

- статистичні дані з фондових бірж та позабіржових торговельних систем про курси цінних паперів, обсяги торгів, кількості укладених угод, кількості торговців, що торгують тим чи іншим цінним папером тощо. По суті це основний “сирий” матеріал – первинна статистична інформація для подальшого аналізу. На його основі розраховуються різні показники, що характеризують дохідність, ризик, ліквідність. Сучасні фондові біржі та позабіржові системи торгівлі цінними паперами організовують торгівлю за допомогою комп'ютерних

систем. Відповідно при кожній угоді фіксується первинна статистична інформація, яка у подальшому може бути легко агрегована у щоденні, щотижневі та інші потрібні дані;

- проспекти емісій, щорічна та щоквартальна звітність (баланс, звіти про прибутки / збитки), інша звітність емітентів;

- статистичні дані, що публікуються професіональними учасниками торгів, інституціональними інвесторами, професіональними об'єднаннями учасників ринку, інститутами, що займаються збиранням та аналізом інформації про ринок цінних паперів;

- звітність регуляторів ринку – комісій з цінних паперів та фондового ринку, міністерств фінансів, центральних банків країн тощо. Сюди належать також звіти самих бірж та позабіржових систем, які як приватні інституції виступають регуляторами ринку;

- статистичні дані та публікації рейтингових агентств;

- статистичні дані та публікації міжнародних фінансових організацій (наприклад, International Financial Corporation – Міжнародної фінансової корпорації).

Сучасна система статистичних показників цінних паперів може бути структурована таким чином:

- статистика курсів цінних паперів;

- статистика обсягів операцій з цінними паперами;

- статистика доходності, ризику, ліквідності, інших показників інвестиційної якості цінних паперів [3].

Отже, специфіка статистичних показників залежить від типу цінного папера. Основними типами є цінні папери, засновані на правах власності (звичайні та привілейовані акції); цінні папери, засновані на правах запозичення (переважно облігації різних емітентів) та похідні цінні папери (ф'ючерси, опціони тощо).

Для правильного розуміння та використання статистичних показників за окремими цінними паперами їх доцільно аналізувати разом із статистичними показниками всього ринку, тому що значення певних статистичних показників (наприклад, різниця між ціною купівлі та продажу) можуть суттєво відрізнятися на різних ринках – розвинених та тих, що розвиваються.

Список використаних джерел:

1. ЦІННІ ПАПЕРИ [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://pidruchniki.com/73125/finans/statistika_tsinnih_paperv

2. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://pidruchniki.com/73110/finans/informatsiynе_zabezpechennya_fondovogo_rinku

3. ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ІНСТИТУТІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2155>

Науковий керівник - Остапенко Роман Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики і економічного аналізу

УДК 336.743(477)

СУЧАСНІ ОЗНАКИ, СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Одновол Богдана Леонідівна

студентка факультету обліку та фінансів

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

У сфері економічних відносин валютний ринок України відіграє вагому роль. Ефективна діяльність валютного ринку і контроль за ним потрібні для формування повноцінної ринкової економіки. Валютний ринок України вимагає оптимізації та вдосконалення його функціонування, бо саме він є важливим механізмом забезпечення взаємодії між національною та світовою економікою.

Нестабільність валютного ринку України, яка почала відбуватись з початку 2014 року внаслідок сукупності політичних та соціально-економічних чинників, викликала необхідність розробки та реалізації НБУ заходів, спрямованих на його врівноваження. Негативні очікування показників на валютному ринку почалися у 2015 році, що були обумовлені подальшим зменшенням обсягів надходження іноземної валюти стосовно інвестицій, виручки з експорту та кредитів. Офіційний та ринковий курси гривні значно знецінювалися відносно долара США.

Ситуацію валютного ринку України можна характеризувати за такими ознаками:

- офіційний курс гривні щодо інших валют;
- обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України;
- обсяг валютних інтервенцій, здійснюваних НБУ;
- середньозважений курс гривні за операціями з готівковою іноземною валютою.

Валютний курс зумовлює значний вплив на зовнішньоекономічну торгівлю: зростання курсу гривні обов'язково сприятиме збільшенню цін на міжнародному ринку на продукцію, вироблену в Україні, і навпаки. Динаміка валютного курсу не тільки викликає зміну, а й відображає риси цінової конкурентоспроможності країни.

Починаючи з 2014 року ситуація на валютному ринку України повністю змінилася. Офіційний валютний курс гривні до долара США у лютому 2014 р. становив 9,98 грн за долар США. У січні 2015 року офіційний курс НБУ для долару США становив – 15,76 грн. Однак з березня 2015 року гривня знову знецінилася, а валюта відповідно подорожчала. Станом на 31.03.16 курс гривні до долара становив 26,22 грн/дол, на 31.03.2017 курс становить 27 грн/дол. Офіційний курс гривні по відношенню до долара США станом на 01.01.2018 рік складав 28,00 грн/дол. США [1].

Коливання валютного ринку привели до ряду негативних наслідків, а саме: підвищення комунальних тарифів, подорожчання проїзду транспорту, збільшення цін на товари, послуги, пальне тощо. Подібне становище з курсом

національної валюти діє в цілому на всю економіку країни, створюючи негативні інфляційні очікування.

До факторів, що посприяли девальвації гривні, можна віднести такі: негативні ділові очікування, скорочення притоку прямих іноземних інвестицій, суттєве зростання витрат на обслуговування державного боргу, девальвація валют країн - торгових партнерів тощо [2, с. 10].

Проаналізувавши основні причини знецінення національної грошової одиниці стосовно іноземної валюти, потрібно зауважити, що Україна є країною з сировинною економікою, як результат її ВВП залежить від рівня зовнішніх цін стосовно основних напрямів експорту (метал, руда, зерно). Воєнні дії на сході країни, де розташована більша частка підприємств видобувної та машинобудівної галузей промисловості, призвели до значного скорочення суми експортної валютної виручки, що зумовило дефіцит іноземної валюти на валютному ринку України.

За результатами аналізу стану й прогнозу розвитку валютного ринку України необхідне проведення докорінних змін, впровадження цілого комплексу законодавчих, нормативно-правових та інших заходів для вирішення актуальних проблем розвитку валютного ринку, процесів інвестування економіки країни й забезпечення інтеграції в систему світового фінансового ринку.

Список використаних джерел:

1. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

2. Національне рейтингове агентство «Рюрік»: Аналітичний огляд валютного ринку України за підсумками 2015 року. – 21 с.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/Currency_4_2015.pdf

3. Богацька Н.М. Регулювання валютного ринку Національним банком України [Електронний ресурс] / Н.М. Богацька // Ефективна економіка – 2018. - № 3. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/42.pdf

Науковий керівник - Капаєва Людмила Миколаївна, к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів та кредиту

УДК 657.422.1

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ТА ЗАВДАННЯ СТАТИСТИКИ СТРАХУВАННЯ

Самохіна Світлана Сергіївна,
здобувач ОС «бакалавр»

Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва
м. Харків

Страхування — це система економічних відносин, що полягають у створенні за рахунок підприємств, організацій та населення спеціального фонду

коштів і використанні його для відшкодування втрат, що сталися внаслідок стихійного лиха та інших несприятливих випадкових явищ, а також надання допомоги громадянам у разі настання в їхньому житті різних кризових ситуацій (досягнення певного віку, втрата працездатності тощо). Тож, для управління ними необхідно мати вірогідну та повну інформацію. Цією галуззю діяльності має займатися статистика страхування. Отже, предметом статистики страхування є масові, кількісні процеси, які відбуваються у страхуванні і мають імовірнісну природу.

У результаті стихійного лиха чи певної непередбаченої події фізичним та юридичним особам може бути завданий збиток. Звичайно постає питання про джерело відшкодування втрат. Один з можливих варіантів полягає у створенні спеціального резервного страхового фонду. Створення резервних страхових фондів може здійснюватися у формах фондів самострахування, централізованого страхового забезпечення та колективних страхових фондів.

Самострахування ґрунтується на індивідуальній відповідальності і полягає в тому, що юридична або фізична особа формує власні страхові (резервні) фонди за рахунок власних коштів.

Централізоване страхове забезпечення засновується на державній відповідальності і передбачає відшкодування втрат за рахунок загальнодержавних коштів.

Створення колективних страхових фондів, тобто страхування в цілому, базується на солідарній відповідальності учасників цих фондів. Порівняно зі самострахуванням воно значно дешевше, оскільки засноване на солідарній відповідальності.

Основними завданнями статистики страхування є вивчення тенденцій розвитку страхових продуктів, попиту на них, складу страхувальників, оцінка диференційованих ризиків і пов'язаних з ними збитків, дослідження ефективності інвестицій і діяльності страхових компаній в цілому.

Головні функції статистики страхування — забезпечення страхових органів необхідною статистичною інформацією, а також виявлення тенденцій і закономірностей появи страхових подій. Перша функція полягає в організації статистичного спостереження в страхуванні, обробці та аналізі статистичної інформації, розробці методології розрахунку статистичних показників, обґрунтуванні системи показників для різних видів страхування. Друга функція полягає у виявленні тенденцій і закономірностей появи страхових подій, оцінці їх частоти і рівня важкості. Для розв'язання цих проблем необхідно визначити обґрунтований рівень тарифних ставок.

Крім цього, статистика страхування повинна встановлювати взаємозв'язок між страхуванням і рівнем грошових доходів населення, виявляти структуру страхувальників окремих видів страхових ризиків за віком, статтю, видом діяльності та іншими ознаками.

Для розв'язання перелічених проблем статистика страхування використовує такі методи і прийоми теорії статистики : метод абсолютних і

відносних величин, середніх величин, аналіз динамічних рядів, методи аналізу взаємозв'язків, індексний метод, вибірковий метод та ін.

Система страхових органів складається з державних і недержавних страхових організацій. Основними суб'єктами страхування виступають страховик, страхувальник і застрахований. В окремих випадках у страхових відносинах може брати участь кілька страховиків. Це пояснюється двома формами страхових відносин: співстрахування і перестрахування.

Страхуванню належить дуже важлива роль у процесі переходу країни до конкурентного вільного ринку. Не усуваючи повністю такий фактор, як ринкова невизначеність, страхування може певною мірою задовольнити потреби в фінансовій безпеці як приватних комерційних і промислових підприємств, так і їх сімей.

Говорячи про перспективні напрями статистики страхової діяльності, потрібно вказати на необхідність вдосконалення статистичного вивчення процесу розвитку страхових ринків по регіонах країни і такого сегмента страхового ринку, як страхування небезпечних виробничих об'єктів. Також серйозною проблемою є вдосконалення форм звітності. При перегляді форм звітності, має враховуватися вимога збереження наступності, без чого неможливо побудувати динамічні ряди показників, необхідні для виявлення тенденцій страхового ринку, конкурентного середовища та прогнозування динаміки і структури страхового продукту.

Список використаних джерел:

1. Єлісєєва, І. Статистика: підручник / під ред. І. І. Єлісєєвой. – М. : Вища освіта, 2007. – 566 с.
2. Статистика: підр.. / І. І. Єлісєєва, А. В. Ізотов, О. Б. Капралова та ін.; під ред. І. І. Єлісєєвой. – М. : КНОРУС, 2010. – 552 с.
3. Статистика финансов: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Статистика» / под ред. М.Г.Назарова. – 3-е изд., испр. – Москва: Омега-Л, 2013. – 460 с.
4. Колосницын В. И. Статистическая оценка смертности в страховании жизни // Вопросы статистики. – 2006. - № 9. – С. 67-75.
5. Назаров М.Г., Рябушкин Б.К., Апарін Н.С. Про роботу секції статистики вчених Центрального будинку // Питання статистики. – 2007. - № 12. – С. 68-69.

Науковий керівник - Остапенко Роман Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики і економічного аналізу

УДК 336.641

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА СУЧАСНІ РЕАЛІЇ В УКРАЇНІ

Слепцова Наталія Василівна

викладач обліково-фінансових

дисциплін І категорії

Лубенського фінансово-економічного коледжу ПДАА, м. Лубни

З розвитком ринкової економіки в Україні податки та інші обов'язкові платежі до бюджету є основним джерелом формування бюджету. Податок на доходи фізичних осіб є одним із основних елементів податкових надходжень. Його роль в системі податків з кожним роком зростає.

Кожна держава обирає власні методичні підходи для здійснення оподаткування доходів фізичних осіб, однак визначальною ознакою такого оподаткування є те, що воно повинне сприяти зростанню заощаджень населення країни, які в подальшому слугують одним з джерел фінансування економіки країни. Кожна країна формує індивідуальну систему оподаткування доходів населення. [4]

Іноземні системи прямого оподаткування доходів фізичних осіб мають уже досить апробовану часом практику становлення та розвитку на базі глибокого усвідомлення кожним платником податку свого конституційного обов'язку – сплати податків. Значні соціальні видатки та постійна увага держави до платника податків поступово виховали свою податкову культуру, яка зовсім інша від вітчизняних реалій. Також по іншому розуміється і сутність категорії «податок»: в Німеччині – це підтримка, яку громадяни надають державі; у Великобританії – це обов'язок перед державою; у США податок розуміється як «такса»; у Франції – як обов'язкова плата. Для нашої держави розуміння даної фінансової категорії зводиться лише до примусового платежу. [2]

У Японії найбільш значні доходи державі приносить прибутковий податок. Фізичні особи сплачують державний прибутковий податок по прогресивній шкалі, що має шість ставок – 5, 10, 20, 30, 40 і 50%, які нараховуються залежно від суми отриманого доходу. Сплачується він щорічно на всі види доходів, отриманих протягом календарного року. Мінімальна ставка 5% застосовується до доходу, одержаного до 1950000 ієн(17355\$).

В Австралії, при прийнятті працівника на роботу, йому повідомляють його заробітну плату за 12 місяців. При доході за рік до 18200\$ податок не утримується, якщо зарплата від 18201\$ до 37000\$ – податок утримується - 19 центів із суми, більшої за 18200\$; зарплата від 37001\$-87000\$ - 3572\$ плюс 37 центів з кожного 1\$, який перевищує 37000\$ і так далі по шкалі. Наприклад, якщо його доходи за рік становитимуть 30000\$, то він платить в казну 8%; якщо зарплата за рік 100000\$ – 25%, 200000\$ – 32%.

Сучасна британська податкова система хоч і зберігає деякі риси,

обумовлені історичною традицією, в цілому мало відрізняється від тенденцій оподаткування в економічно розвинених і соціально успішних країнах [1]. В Англії встановлена прогресивна шкала прибуткового податку – від 0 до 45%. За аналогією з мінімальною зарплатою ставки переглядаються щороку 1 квітня. Сума доходу, яка не підлягає оподаткуванню становить 11 500 фунтів (15127\$) на рік. Це положення не поширюється на річні заробітки, які перевищують 123000 фунтів.

В Болгарії та Казахстані ставка прибуткового податку складає 10%.

В Україні ставка податку з доходів фізичних осіб складає 18%. Податкова соціальна пільга в розмірі 881 грн. застосовується до доходу одержаного до 2470 грн.

Проаналізувавши податкове право різних країн слід відмітити, що прибутковий податок залежить від рівня доходу. Проте, в податковому законодавстві України податки утримуються незалежно від рівня доходу, а встановлено стабільну ставку 18%. Податкова соціальна пільга встановлена в розмірі 881 грн. Податкова соціальна пільга — сума, на яку платник податку з доходів фізичних осіб має зменшити суму свого загального місячного оподаткованого доходу, отримуваного з джерел на території України від одного працедавця у вигляді заробітної плати. [3] Податкова соціальна пільга не застосовуватиметься до доходів переважної більшості працівників, бо розмір їх зарплати має бути вищим за 3723 грн, а граничний дохід для застосування ПСП на 2018 рік — 2470,00 грн.

Якщо порівнювати податкове законодавство щодо стягнення податку з доходів фізичних осіб в Україні із зарубіжними країнами, то при отриманні мінімальної заробітної плати в розмірі 3723 грн. до якої навіть не застосовується податкова соціальна пільга - в Австралії та Англії при такій заробітній платі цей податок взагалі б не утримувався; в Японії його ставка була б 5%.

Основним напрямком подальшого удосконалення законодавчої бази у цій сфері, на мою думку, має стати зменшення податкового навантаження на соціально незахищені верстви населення та зростання відповідальності платників податку за ухилення від оподаткування.

Список використаних джерел:

1. В. Л. Андрущенко, З. С. Варналій, І. А. Прокопенко, Т. В. Тучак Податкові системи зарубіжних держав : навчальний посібник / В. Л. Андрущенко, З. С. Варналій, І. А. Прокопенко, Т. В. Тучак –К. : Конкор-Видавництво, 2012 – 222с.
2. І.Б. Мельник Зарубіжний досвід щодо оподаткування доходів фізичних осіб: irbis-nbuv.gov.ua
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Танклевська Н.С. Світовий досвід оподаткування доходів фізичних осіб: irbis-nbuv.gov.ua

УДК 658.15

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД АНАЛІЗУ ПОТОЧНОЇ ПЛАТІЖНОЇ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Собчишин Віталій Миколайович, доцент,
Гаджисєва Марина Валехівна, магістрант,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Одним із основних завдань попередження неплатоспроможності є забезпечення поточної платіжної готовності підприємства, рівень якої оцінюється на підставі розрахунку однойменного показника за наступною формулою:

$$\text{ППГ} = \frac{\text{ГК}}{\text{КЗ} - \text{ДЗ}} \times 100, \quad (1)$$

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 [1, с. 83–84].

На думку В. Д. Чумак [2, с. 245], за умови, що 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. Проте таке твердження, з нашого погляду, справедливе, якщо середній термін погашення кредиторської заборгованості дорівнює або перевищує середній період повернення дебіторської, адже в протилежному випадку термін оплати кредиторської заборгованості може настати раніше, ніж надійдуть кошти від дебіторів.

Таким чином, щоб зробити висновок про рівень поточної платіжної готовності підприємства за її від'ємного значення, слід проаналізувати тривалість одного обороту поточної дебіторської і кредиторської заборгованості.

Оцінку поточної платіжної готовності СТОВ «Вітчизна» здійснено за інформацією табл. 1.

Як свідчать розрахунки (табл. 1), показник поточної платіжної готовності СТОВ «Вітчизна» у 2015 й 2016 рр. мав від'ємне значення, що є результатом перевищення розміру поточної дебіторської заборгованості над величиною поточної кредиторської. Однак, якщо станом на кінець 2015 р., згідно з вище наведеним обґрунтуванням нормативу цього показника, можна говорити про повну платіжну готовність товариства (тривалість одного обороту поточної дебіторської і поточної кредиторської заборгованостей був однаковий – 12 днів), то на цю ж дату 2016 р. – ні, бо середній термін погашення

дебіторської заборгованості перевищував середній період повернення кредиторської заборгованості на 10 днів, а отже момент оплати кредиторської заборгованості міг настати раніше, ніж надійшли б кошти від дебіторів СТОВ «Вітчизна».

Таблиця 1

**Динаміка показників для оцінювання поточної платіжної готовності
СТОВ «Вітчизна» за 2015–2017 рр.**

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+, -) 2017 р. до 2015 р.	
				абсо- лютне	відносне, %
Вихідна інформація, тис. грн					
Залишок грошових коштів (станом на кінець року)	197	422	577	+380	у 2,9 р. б.
Поточна дебіторська заборгованість (станом на кінець року)	1785	2989	1431	-354	-19,8
Поточна кредиторська заборгованість (станом на кінець року)	1061	1308	2420	+1359	у 2,3 р. б.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	32316	40541	47397	+15081	+46,7
Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	1081	2387	2210	+1129	у 2,0 р. б.
Середньорічна величина поточної кредиторської заборгованості	1085	1185	1864	+779	+71,8
Розрахункові показники					
Поточна платіжна готовність (станом на кінець року), %	-27,2	-25,1	58,3	x	x
Тривалість одного обороту поточної дебіторської заборгованості, днів	12	21	17	+5	+41,7
Тривалість одного обороту поточної кредиторської заборгованості, днів	12	11	14	+2	+16,7

Джерело: розраховано за даними підприємства

При тому, що в середньому за 2017 р. термін розрахунків по поточній кредиторській заборгованості настав на 3 дні раніше, ніж по дебіторській, а підприємство за рахунок грошових коштів на кінець цього року могло погасити 58,3 % величини поточної кредиторської заборгованості, зменшеної на розмір поточної дебіторської заборгованості (нестача грошових коштів становила 41,7 %), рівень поточної платіжної готовності СТОВ «Вітчизна» на кінець 2017 р. оцінюємо як середній.

Отже, висновок про платіжну готовність підприємства за її від'ємного значення (розмір дебіторської заборгованості більший за величину кредиторської заборгованості), можна робити за умови, якщо середній термін погашення кредиторської заборгованості дорівнює або перевищує середній період повернення дебіторської, адже в протилежному випадку термін оплати кредиторської заборгованості може настати раніше ніж надійдуть кошти від дебіторів.

Список використаних джерел:

1. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз бізнесу : навч. посіб. / Ю. М. Тютюнник. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2004. – 288 с.
2. 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.

References

1. Tiutunnyk Yu.M. (2004). *Finansovyi analiz biznesu [Financial analysis of business]*. Poltava: InterHrafika, p. 288 [in Ukrainian].
2. Chumak V.D. (2001). *Prohnozuvannia mozhlyvoho bankrutstva silskohospodarskykh pidpriemstv na osnovi analizu finansovykh koefitsiientiv [Predicting possible bankruptcy of agricultural enterprises based on the analysis of financial ratios]*. P.H. Sabluk (Ed.). Kyiv: IAE UAAN, p. 676 [in Ukrainian].

УДК 336.14

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Стодольська Юлія Сергіївна,

здобувач ОС «бакалавр»

Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва, м. Харків

На всіх етапах розвитку суспільних відносин невід'ємним і важливим атрибутом держави являється бюджет. Із появою та функціонуванням держави, як правило, здійснюється формування доходів державного бюджету для виконання нею відповідних функцій і завдань, а також забезпечення стабільного розвитку суспільства, що зумовлено фінансовою неспроможністю недержавних організацій та інститутів.

Державний бюджет є вагомим інструментом макроекономічного регулювання, чого неможливо досягнути за допомогою інших засобів. Це обумовлено необхідністю здійснення розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту між регіонами країни, секторами економіки, верствами населення з метою підвищення ефективності реалізації фінансової політики держави, забезпечення фінансування об'єктів соціально-культурної сфери, державного управління та охорони навколишнього природного середовища та ін. [1, с. 9].

Так як, фінансовою базою діяльності держави є акумульовані до державного бюджету фінансові ресурси, то саме через нього відбувається централізація цих коштів для подальшого фінансування економічного і соціального розвитку країни.

Для забезпечення сталого розвитку держави вагома суспільно-економічна роль відводиться саме бюджету. Оскільки чітка врегульованість бюджетних відносин є однією з ознак демократичної держави з характерним для неї

розподілом владних повноважень, необхідністю контролю за бюджетним процесом в контексті здійснення всіх його стадій як на державному, так і на місцевому рівнях.

Бюджетні відносини є внутрішньодержавними, оскільки саме вони стосуються розподільчих і перерозподільчих процесів у державі, а також у них не приймають участі недержавні суб'єкти права. Бюджетно-правові норми регулюють відносини при функціонуванні бюджетної системи і бюджетного устрою України, розподілі доходів і видатків між окремими видами бюджетів, у процесі складання розгляду, затвердження, виконання бюджетів та звітності про їх виконання. Різноманітність видів доходів державного бюджету дозволяє класифікувати їх за багатьма критеріями, зокрема, за суб'єктами і об'єктами відносин, які виникають, бюджетним значенням, формами, методами і умовами залучення, територією стягнення коштів [2, с. 356].

Держава зобов'язана здійснювати таку бюджетну політику, яка б оптимально поєднувала інтереси суспільства, окремих територій, підприємств і населення. Збалансований розвиток приватних і державних інтересів має бути визначальним у бюджетній політиці й оцінений через критерії економічної ефективності й достатку усіх суб'єктів. Цього можна досягнути при умові реалізації принципу поєднання фіскальної достатності та соціально-економічної ефективності, реалізація якого є необхідною для досягнення узгодженості бюджетної й податкової політики у процесі формування, використання бюджетних коштів, а також розроблення бюджетної стратегії, визначення ролі і завдань кожного із учасників бюджетного процесу при мобілізації доходів бюджету щодо забезпечення виконання їхніх конституційних зобов'язань на перспективу [3, с.27].

Список використаних джерел

1. Крисоватий А. І. Податкова система : навч. посіб. / А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – Тернопіль : Карт-бланш. – 2004. – 331 с.
2. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн : навч. посіб. / Ю. В. Пасічник. – Київ: Знання-Прес, 2002 – 495 с.
3. Огонь Ц. Г. Доходи бюджету як домінанта фінансової стабільності держави / Ц. Г. Огонь // Фінанси України. – 2005. – №6. – С. 19 – 28.

Науковий керівник - Остапенко Роман Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики і економічного аналізу

УДК 330.14:336.71

ФУНКЦІЇ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКІВ

Тютюнник Юрій Михайлович,
професор кафедри економічної теорії
та економічних досліджень,

Тютюнник Світлана Василівна,
професор кафедри організації обліку та аудиту,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Пасиви банку, як джерела формування його фінансових ресурсів, поділяються на зобов'язання (залучений і позичений капітал) та власний банківський капітал. Власний капітал – це частина в активах банку, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Головним джерелом інформації для проведення аналізу власного капіталу банку є Звіт про фінансовий стан (Баланс), форма якого визначається додатком 1 до «Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» (у редакції постанови Правління НБУ № 34 від 04.04.2018 р.) [2]. Також залучається інформація приміток до фінансової звітності, де розшифровуються окремі статті балансу. Для аналізу змін, які відбуваються у власному капіталі банку в цілому та в розрізі його видів, використовується інформація Звіту про зміни у власному капіталі (Звіту про власний капітал).

Власний капітал банку виконує такі важливі функції [1, с. 21-22; 3, с. 51]:

1. Захисна – слугує для захисту інтересів вкладників і кредиторів банку, для покриття можливих збитків від банківської діяльності, захищає від банкрутства.

2. Забезпечуюча – власний капітал є джерелом коштів, необхідних для створення, організації та функціонування банку, особливо на першому етапі його діяльності, надалі власний капітал сприяє подальшому розширенню оперативної діяльності, структурному розвитку, розробленню і впровадженню нових банківських технологій і продуктів.

3. Страхова – допомагає підтримувати довіру клієнтів і переконувати кредиторів у фінансовій стабільності банку.

4. Регулятивна – через фіксацію розміру власного капіталу (або окремих його складових) регулятивні та наглядові органи впливають на діяльність банку в цілому.

Сутність власного капіталу банку розкриває класифікація його видів за відповідними ознаками (табл. 1), узагальнена з урахуванням пропозицій А. М. Герасимовича [1, с. 23-25].

В аналізі власного капіталу банку слід керуватися вимогами чинного законодавства, зокрема нормами, що регулюють формування статутного капіталу, резервного капіталу та інших фондів і резервів. Необхідно також використовувати економічні нормативи, які застосовують при регулюванні діяльності банків органи банківського регулювання та нагляду.

Таблиця 1

Класифікація видів власного капіталу банку

Класифікаційні ознаки	Види власного капіталу банку
Згідно Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України [2]	1. Статутний капітал. 2. Емісійні різниці. 3. Незареєстрований статутний капітал. 4. Інший додатковий капітал. 5. Резервні та інші фонди банку. 6. Резерви переоцінки. 7. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток). 8. Неконтрольована частка.
Організаційно-правова форма діяльності банку	1. Акціонерний власний капітал – формується початково від випуску та розміщення акцій. 2. Пайовий власний капітал – початково формується за рахунок внесків коштів та майна (паїв) у статутний капітал банку.
Форма інвестування	1. Власний капітал у грошовій формі. 2. Власний капітал у матеріально-речовій формі (будівлі, споруди, обладнання тощо). 3. Власний капітал у формі фінансових активів (акції, облігації тощо).
Форма власності	1. Приватний власний капітал – заснований на власності фізичної особи. 2. Колективний власний капітал – заснований на власності колективу, різних видів господарських товариств та підприємств. 3. Державний власний капітал – на правах власності належить державі.
Резидентність	1. Національний власний капітал – належить за правом власності юридичним та фізичним особам-резидентам України. 2. Іноземний власний капітал – належить на правах власності юридичним та фізичним особам-нерезидентам.
Характер використання власниками	1. Власний капітал, що нагромаджується – використовується для виробничих потреб, тобто для здійснення банківських операцій та надання послуг. 2. Власний капітал, що споживається – використовується на матеріальне стимулювання та соціальний розвиток колективу банку.
Характер використання у банківській діяльності	1. Робочий власний капітал – приносить банку доходи. 2. Неробочий («мертвий») власний капітал – не приносить банку доходи, а іноді й спричиняє збитки.
Спосіб розрахунку	1. Балансовий власний капітал – розраховується як різниця між балансовою вартістю активів та зобов'язань банку. 2. Регулятивний власний капітал – використовується органами банківського нагляду для обчислення економічних нормативів діяльності банків та деяких інших потреб.
Порядок і джерела формування	1. Статутний капітал. 2. Резервний капітал та інші спеціальні фонди і резерви. 3. Нерозподілений прибуток.

У процесі аналізу власного капіталу банку використовуються різні

методичні прийоми та способи фінансового аналізу, зокрема горизонтального і вертикального аналізу для дослідження його динаміки і структури. При цьому важливо порівняти структуру власного капіталу конкретного банку з аналогічними показниками інших банків та із середніми показниками банківської системи України.

Список використаних джерел:

1. Аналіз банківської діяльності : [підручник] / за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2003. – 599 с.
2. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України, затверджена постановою Правління НБУ № 34 від 04 квіт. 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Косова Т. Д. Аналіз банківської діяльності : [навч. посіб.] / Т. Д. Косова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 486 с.

References

1. Herasymovych A. M. (2003). *Analiz bankivskoi diialnosti [Analysis of bank activity]*. Kyiv: KNEU, p. 599 [in Ukrainian].
2. Instrukttsiia pro poriadok skladannia ta opriylyudnennia finansovoi zvitnosti bankiv Ukrainy, zatverdzhena postanovoiu Pravlinnia NBU vid 04.04.2018 № 34 [Instruction is about the order of stowage and promulgation of the financial reporting of banks of Ukraine from 04.04.2018 № 34]. (2018, 04 April). Retrieved from <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Kosova T. D. (2008). *Analiz bankivskoi diialnosti [Analysis of bank activity]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, p. 486 [in Ukrainian].

УДК 336.02:339.543 «17»

ФІНАНСОВА ТА МИТНА ПОЛІТИКА БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО

Фицик Лариса Анатоліївна,

к. іст. н, доцент

Уманський національний університет садівництва, м. Умань

Суттєві зміни в соціально-економічній сфері впливають на переоцінку ролі і місця фінансової та митної політики в житті держави і суспільства. Зацікавленість учених їх різними аспектами у багатьох сферах застосування викликана кардинальними політичним та економічними перетвореннями як у цілому світі, що глобалізується, так і в нашій країні, яка переживає складні реформаційні трансформації. З огляду на це великі перспективи відкриваються для дослідження історичного досвіду розвитку фінансів та митної справи за гетьманства Богдана Хмельницького та його використання у формуванні ідеології сучасної фіскальної політики.

Економічна політика, яку проводив Б. Хмельницький, створила сприятливі умови для нагромадження первісного капіталу і розвитку мануфактурного виробництва. Значну увагу у своїй економічній діяльності

гетьман приділяв фінансовій політиці. Було створено фінансовий апарат. Фінансами безпосередньо відав гетьманський підскарбій, у якого був помічник, котрий займався орендами. В українській фінансовій системі існувало три основні ланки управління: генеральний, полковий і сотенний уряди, кожен з яких здійснював керівництво фінансами. В деяких полках були свої підскарбії.

Економічній політиці Б. Хмельницького в галузі розвитку торгівлі, ремесла і промислів притаманні елементи меркантилізму: відстоювання необхідності активного втручання державної влади у господарське життя країни, заохочення ввозу й обмеження вивозу золота, заохочення вивозу товарів, покарання українських купців за посередництво, встановлення захисного ввізного й вивізного мита, допомога (фінансами, обладнанням) підприємницькій діяльності ремісників та купців. Меркантилістські елементи поглядів гетьмана були зумовлені внутрішніми процесами, які мали місце в економіці України, та певним впливом меркантилістської політики російського уряду.

У середині XVII - першій половині XVIII ст. в Україні склалась самобутня митна система. Уже в цей час ми можемо говорити про гетьманську митну політику. Митна політика Богдана Хмельницького була спрямована на вирішення двох основних завдань: зміцнення старих і відкриття нових торговельних контрактів, щоб не допустити торговельної блокади України з боку Речі Посполитої під час війни, та застосування тарифної справи для інтенсифікації внутрішнього ринку і нарощування транзитного потенціалу української території.

Період Б. Хмельницького характеризувався активною законодавчою діяльністю у сфері регулювання митних процесів. Митна політика спрямовувалася на досягнення вузької мети - забезпечити активне торговельне сальдо, недопущення економічної блокади України.

Помітний вплив на вирішення адміністративних, фінансових та торговельних справ мала полкова старшина – обозний, писар, судді, осавули і хорунжі. Важливе місце в організації митної справи належало полковим підскарбійам. Вони контролювали процес стягнення податків і мита та їх своєчасне надходження в полкову скарбницю: слідували за роботою офіційних, т. зв. ратушних «важниць» (вагівниць) й дотримання встановленого порядку купівлі-продажу товарів. Полкова влада уважно слідувала за торговельними операціями, вживала заходів до розширення внутрішньої та зовнішньої торгівлі. За найменше порушення торговельних правил встановлювались суворі штрафи. Особливо це стосувалося завищення цін. Урядовці полкової адміністрації регулярно обходили торговельні ряди та крамниці, перевіряли ціни на товари [1, С. 179].

Як зазначав відомий дослідник історії Гетьманщини М. Слабченко, на ужиток полковників і полкової старшини збиралися різні податки і збори з кожної куфи вина, з кожного воза, що стояв на ярмарку, з кожного проданого вола треба було платити податок у полкову скарбницю. Крім того, за в'їзд і виїзд з території полку торговці сплачували індукту і евеку. З метою стягнення

податків і мита у складі полкових урядів діяли полкові дозорці та спеціально призначені полкові комісари, кандидатури яких затверджувалися гетьманом [3, С.267-268]. Загалом, у фіскальній системі Гетьманщини продовжував панувати непрямий податок, і це свідчило про слабкий рівень промислового розвитку і нестачу капіталів у українського купецтва для створення мануфактурного виробництва.

Помітний вплив на вирішення адміністративних, фінансових та торгівельних справ мала полкова старшина – обозний, писар, судді, осавули і хорунжі. Важливе місце в організації митної справи належало полковим підскарб'ям. Вони контролювали процес стягнення податків і мита та їх своєчасне надходження в полкову скарбницю: сліdkували за роботою офіційних, так званих ратушних «важниць» (вагівниць) й дотримання встановленого порядку купівлі-продажу товарів [2, С. 79].

Фінансова та митна політика Б. Хмельницького забезпечувала створення економічних основ Української козацької держави. За формою це була національна політика, в змісті якої мали місце елементи меркантилізму і протекціоністських заходів. Здійснення такої політики сприяло формуванню нової економічної структури з вільними товаровиробниками - власниками, конкуренцією, розгалуженим внутрішнім ринком і міжнародними торговими зв'язками.

Список використаних джерел:

1. Архив Юго-Западной России. Том 1. Часть 5. – Киев, 1886. – 589 с.
2. Гальський К. Є. Торгівля та митна справа Гетьманської України (середина XVII – XVIII ст.). – К.: Панорама. – 2006. – 288с.
3. Слабченко М. Малороссийский полк в административном отношении: историко-юридический очерк. – Одесса: Техник, 1909. – С. 436с.

УДК 336.14

БЮДЖЕТНА КЛАСИФІКАЦІЯ ЯК ОСНОВА ГРУПУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ

Шай Каріна Леонідівна,

здобувач ОС «Бакалавр»

Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва, м. Харків

Для того, щоб можна було порівнювати бюджетні дані в загальнодержавному та міжнародному масштабах, застосовують бюджетну класифікацію. Україна також використовує даний логічний поділ основних напрямків (групування) доходів та видатків бюджету за певними ознаками. Бюджетна класифікація — групування доходів та видатків бюджету за відповідними ознаками, що забезпечує загальнодержавну і міжнародну порівнянність бюджетних даних [1]

Структура бюджетної класифікації розробляється Кабінетом Міністрів України, а нова її структура затверджена Постановою Верховної Ради України від 12 липня 1996 р. Закон визначає бюджетну класифікацію як “єдине систематизоване, функціональне згрупування доходів і видатків бюджету за однорідними ознаками, що забезпечує загальнодержавну і міжнародну порівнянність бюджетних даних”. Саме через бюджетну класифікацію здійснюється єдиний облік доходів і видатків, складається звітність про виконання бюджетів. Бюджетна класифікація України застосовується для здійснення контролю за фінансовою діяльністю органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших розпорядників бюджетних коштів, проведення необхідного аналізу в розрізі доходів, а також організаційних, функціональних та економічних категорій видатків, забезпечення загальнодержавної і міжнародної порівнянності бюджетних показників. З метою досягнення цілісності бюджетних категорій доходів і видатків та для забезпечення взаємозв'язку між функціональними призначеннями і економічним характером видатків бюджету Міністр фінансів України затверджує бюджетну класифікацію, а також зміни до неї та інформує про це в обов'язковому порядку Верховну Раду України. Доходи бюджету класифікуються :

- 1) податкові надходження;
- 2) неподаткові надходження;
- 3) доходи від операцій з капіталом;

Податковими надходженнями визнаються передбачені податковими законами України загальнодержавні і місцеві податки, збори та інші обов'язкові платежі.

Неподатковими надходженнями визнаються:

- 1) доходи від власності та підприємницької діяльності;
- 2) адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу;
- 3) надходження від штрафів та фінансових санкцій;
- 4) інші неподаткові надходження.

Трансферти - це кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі.[3]

Видатки бюджету класифікуються за:

- 1) функціями, з виконанням яких пов'язані видатки (функціональна класифікація видатків);
- 2) економічною характеристикою операцій, при проведенні яких здійснюються ці видатки (економічна класифікація видатків);
- 3) ознакою головного розпорядника бюджетних коштів (відомча класифікація видатків);
- 4) за бюджетними програмами (програмна класифікація видатків).

Функціональна класифікація видатків має такі рівні деталізації:

1) розділи, в яких визначаються видатки бюджетів на здійснення відповідно загальних функцій держави, Автономної Республіки Крим чи місцевого самоврядування;

2) підрозділи та групи, в яких конкретизуються напрями спрямування бюджетних коштів на здійснення відповідно функцій держави, Автономної Республіки Крим чи місцевого самоврядування.

За економічною класифікацією видатки бюджету поділяються на поточні видатки, капітальні видатки та кредитування за вирахуванням погашення, склад яких визначається Міністром фінансів України.

Відомча класифікація видатків бюджету визначає перелік головних розпорядників бюджетних коштів. На її основі Державне казначейство України та місцеві фінансові органи ведуть реєстр усіх розпорядників бюджетних коштів.

Програмна класифікація видатків бюджету застосовується при формуванні бюджету за програмно-цільовим методом.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Державні фінанси. – К., 2002.
 2. Бескид Й.М. Теоретичні підвалини дослідження суті державного бюджету. // Фінанси України. – 1998. – №1.
 3. Галушко О.С. Формування державного та місцевих бюджетів в умовах трансформації економіки. // Фінанси України.-2001.-№ 5.
- Науковий керівник - Остапенко Роман Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики і економічного аналізу*

УДК 368

СТАТИСТИЧНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Якуніна Анастасія Андріївна,
здобувач ОС «бакалавр»

Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва, м. Харків

Показники статистики страхування можна поділити на три групи:

- показники, які характеризують фінансово-економічну діяльність страхових компаній;
- показники особистого страхування;
- показники майнового страхування.

В свою чергу для кожної групи використовують абсолютні, відносні і середні показники.

До абсолютних статистичних показників, що найчастіше використовуються у статистичному аналізі фінансово-економічної діяльності

страхових організацій, відносять: абсолютний розмір власних і прирівняних до них коштів компанії, статутного капіталу; абсолютний розмір надходження страхових премій в цілому для портфеля і для окремих видів страхування; абсолютний розмір страхових виплат, в тому числі за окремими видами страхування; абсолютний розмір тарифних ставок; абсолютний розмір різних видів страхових резервів.

Відносні статистичні показники, що найчастіше використовуються у відповідних розрахунках, включають: показник структури активів; рівень платоспроможності, розрахований на основі коефіцієнтів відхилень від нормативу співвідношення премій і виплат; відношення власних і прирівняних до них коштів до загальної суми внесків, що надійшли; частка перестрахування у страхових операціях (не повинна перевищувати 45%, щоб не виникало залежності страхової компанії від перестраховика); відношення обсягу відповідальності для окремого ризику до обсягу власних коштів страховика (не повинно перевищувати 10%); відношення розміру страхових резервів до суми премій по окремих видах страхування; відношення чистого прибутку до власного капіталу, яке дозволяє об'єктивно оцінити діяльність компанії з точки зору її фінансово-економічної ефективності; відношення нерозподіленого прибутку до загального обсягу власних коштів; показник рентабельності страхової діяльності – відношення чистого прибутку до собівартості або до загальної суми страхових внесків; відношення витрат на ведення справи до прибутку; відношення витрат на ведення справи до зібраних премій; показник частки страхових агентів до всього персоналу компанії; відношення резервів до майбутніх виплат[1].

Розрахунки в особистому страхуванні базуються на таблицях смертності, середній тривалості життя населення та показниках доходності.

До абсолютних показників можна віднести:

- кількість доживаючих осіб до віку X ;
- кількість осіб, які помирають при переході від віку x до віку $x+1$.

До відносних показників відносять:

- ймовірність померти у віці x до віку $x+1$;
- ймовірність дожити до віку $x+1$.

До середніх відноситься показник, який характеризує дохідність страхування:

i – показник дохідності для конкретної компанії; f – обсяг інвестицій компанії.

Найважливішим завданням статистики особистого страхування є розрахунок одноразових тарифних ставок на доживання, на випадок смерті з різним строком угоди і видачі платежів.

До загальних абсолютних показників, що характеризують процес майнового страхування, відносять: максимально можливе число страхових об'єктів; загальна кількість застрахованих об'єктів; кількість страхових випадків; кількість об'єктів, що постраждали внаслідок страхових випадків і

ризик за якими був застрахований, та ін.

До відносних статистичних показників відносять: показник збитковості страхової суми; показник виплат страхового відшкодування; частка об'єктів, що постраждали; ступінь охоплення страхового поля; частота страхових випадків; коефіцієнт важкості страхових подій [2].

Середніми показниками у майновому страхуванні виступають: середня страхова сума застрахованих об'єктів; середня страхова сума об'єктів, що постраждали; середній розмір виплаченого страхового відшкодування; коефіцієнт фінансової сталості.

Отже, діяльність будь-якої страхової компанії - процес протяжний у часі, тому основу дослідження становить теорія аналізу динамічних рядів. Визначають абсолютні зміни значень показників, темпи їх зростання і приросту. При аналізі значень показників, що характеризують страхову діяльність, слід враховувати деякі особливості страхової справи. Найважливішою з них є попередній характер сплати страхових внесків. Таким чином, внески сплачуються до настання страхового випадку, їх величина є оцінки прогнозних значень як майбутніх страхових виплат, так і очікуваних витрат страхової компанії на ведення справи, попереджувальні заходи, податки, а також передбачувану величину прибутку[3].

Список використаних джерел:

1. Статистичні показники діяльності страхових компаній [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://lektsii.com/2-107185.html>
2. Статистичний аналіз страхової діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://stud.com.ua/75084/statistika/statistichniy_analiz_strahovoyi_diyalnosti
3. Інноваційна Економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал с.276-278 [Електронний ресурс] – Режим доступу: file:///C:/Users/ASUS/AppData/Local/Temp/inek_2013_6_69.pdf

Науковий керівник - Остапенко Роман Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики і економічного аналізу

УДК: 366.64 (477)

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Демчук Н. І., проф. кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Лисуха І.В., студентка

Дніпровського державного аграрно-економічного університету,
м. Дніпро

Фінанси підприємств як складова частина фінансової системи посідають визначне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Адже фінансовий стан підприємств впливає на фінансове становище країни в цілому.

Фінанси підприємств призначені для забезпечення їх виробничої діяльності. Основою фінансів підприємств є формування фінансових ресурсів та отримання і розподіл доходів з метою забезпечення відтворення виробництва. Вони виконують роль сполучної ланки між окремими циклами відтворювального процесу. Порушення в їх функціонуванні відразу ж впливають на виробництво. Недостатність ресурсів веде до падіння виробництва, а їх відсутність до його припинення. Наявність достатніх доходів створює передумови для нормального ходу відтворювального процесу, але ще не гарантує його, оскільки все залежить від їх раціонального розподілу і ефективного використання, що і є основним завданням фінансів підприємств.

Фінанси підприємств виникають в реальному грошовому обороті, а їх функціонування направлено на досягнення загальних цілей ефективного розвитку підприємств. Отже, можна стверджувати, що підприємства є основою економіки країни, а фінанси підприємств забезпечують можливість здійснення фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів.

У фінансовій системі держави фінанси підприємства займають особливе місце, оскільки формування ВВП, що є основним об'єктом розподілу в державі, відбувається в основному за рахунок отримання підприємствами прибутку і ведення ними фінансово-господарської діяльності. Фінанси підприємства функціонують у сфері матеріального виробництва і відображають стан економіки країни. Їх відмінною особливістю є те, що вони покликані забезпечити досягнення максимізації прибутку власника.

Використання фінансів дає можливість підприємствам виробничої сфери забезпечити безперебійне функціонування, сформувати грошові фонди, забезпечити фінансовими ресурсами всі стадії процесу виробництва, вирішити економічні та соціальні питання, що виникають на кожному підприємстві в сучасних умовах господарювання.

На макроекономічному рівні фінанси підприємств забезпечують формування фінансових ресурсів країни через бюджет та позабюджетні фонди.

Саме тому від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення суспільних потреб, фінансова стійкість країни.

Загальною ознакою фінансів підприємств є те, що вони виражають сукупність економічних відносин, пов'язаних з розподілом ВВП. Специфічні ознаки фінансів підприємств виражають економічні відносини, які характеризують первинний розподіл вартості ВВП, формування та використання грошових доходів і децентралізованих фондів [2].

Правовий господарський порядок в Україні формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів

Найбільш повно сутність фінансів проявляється у їх функціях. У процесі відтворення фінанси підприємств виражають свою сутність через такі функції [1]:

—формування фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності;

—розподіл та використання фінансових ресурсів для забезпечення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, для виконання своїх фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, суб'єктами господарювання;

—контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення.

Утворення грошових фондів завжди передбачає розподіл валових доходів. Саме тому більшість економістів визнають за головні функції фінансів підприємств розподільну та контрольну функцію, хоч і до теперішнього часу це питання залишається дискусійним у науковій літературі.

За допомогою розподільної функції відбувається формування статутного капіталу, розподіл ВВП у вартісному виразі, визначення основних вартісних пропорцій у процесі розподілу доходів і фінансових ресурсів, забезпечується оптимальне співвідношення інтересів окремих товаровиробників, підприємств, організацій і держави у цілому.

Контрольна функція фінансів підприємства проявляється у контролі за формуванням і використанням фінансових ресурсів підприємства у процесі відтворення. Об'єктивною основою контрольної функції є вартісний облік витрат на виробництво і реалізацію продукції (виконання робіт, надання послуг) формування доходів і фондів грошових коштів підприємства та їх використання.

Список використаних джерел:

1. Bazetska H.I., Subotovska L. H., Tkachenko Yu. V. (2012). *Finansy pidpriemstva: planuvannia ta upravlinnia u vyrobnychii sferi [Finances of the enterprise: planning and management in the industrial sphere]*. Kharkiv: KhNAMH, p. 292 [in Ukrainian].

Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року

2. Krutova A.S., Blyzniuk O.P., Lachkova L.I. (2013). *Finansy [Finances]*. Kharkiv: Vydavnytstvo «Lider», p. 560 [in Ukrainian].

3. Sheremet O.A., Demianenko I. V., Bahatska K. V., Hovorushko T. A. (2013). *Finansy dlia finansystiv [Finance for financiers]*. Kyiv: «Tsentr uchbovoi literatury», p. 612 [in Ukrainian].

УДК 336.02:336.225.673(477)

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Демчук Н. І.,

проф. кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Юрченко Ю. В., студентка

Дніпровського державного аграрно-економічного університету
м. Дніпро

Серед важелів, за допомогою яких держава впливає на розвиток економіки, важливе місце належить податкам. Податкова політика відіграє важливу роль у забезпеченні виконання державою своїх функцій та представляє собою діяльність держави у сфері встановлення та стягнення податків, зборів та обов'язкових платежів.

Головною метою податкової політики України є формування достатнього обсягу надходжень до державного бюджету. Головним завданням податкової політики України на сучасному етапі є ефективне застосування елементів системи оподаткування, виходячи зі стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку України.

Одним з важливих факторів кризових явищ в Україні стала невважена податкова політика держави, у результаті якої відбулося гальмування інноваційно-інвестиційних процесів, що у свою чергу призвело до зниження рівня реальних податкових надходжень.

Стратегічною метою України є вступ до Європейського Союзу.

Для досягнення цієї мети необхідне реформування податкової політики, а саме перетворення її з суто фіскального інструменту на ефективний засіб соціально - економічної стратегії держави. Податкова система має стимулювати інноваційну та інвестиційну діяльність, що потребує зменшення податкового тиску, посилення захисту платників податків, максимальне спрощення процедури оподаткування [3].

Однак, в сучасних умовах податкова система України має ряд недоліків: значна складність та суперечливість податкової системи; фіскальна спрямованість податкової системи і недостатня орієнтація регулюючої функції на сталі економічне зростання ; складна, неоднорідна та нестабільна

нормативно-правова база оподаткування; витрати на адміністрування окремих податків є значними порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння; значна нерівномірність розподілу податкового тягара через наявність великої кількості податкових пільг та існування різноманітних схем ухилення від сплати податків.

Дані недоліки призвели до таких проблем у системі оподаткування України, як: податкова заборгованість платників перед бюджетом і державними цільовими фондами; бюджетна заборгованість з відшкодування ПДВ; ухилення від оподаткування; нерівномірне податкове навантаження, найбільша частка якого покладена на законслухняних платників [4].

Податки можуть відігравати роль стимуляторів або дестимуляторів економічних процесів у державі, залежно від особливостей податкової політики, яка сформована у державі. Характерним і дестабілізуючим фактором для України сьогодні є значна кількість податків, безсистемне надання пільг, значний податковий тягар, часті зміни податкового законодавства.

Дослідження суті та особливостей податкової політики України дозволяє зробити певні узагальнюючі висновки і пропозиції щодо її реформування: прагнення України увійти до Європейського Союзу вимагає узгодженості вітчизняного податкового законодавства до законодавчих вимог у сфері оподаткування, що існують у ЄС; необхідна поступова лібералізації податкової політики в напрямі зменшення податкових ставок і надання податкових пільг за основними податками в Україні, детінізації доходів підприємців і населення, а також більш ефективного адміністрування податків; створення умов для реалізації принципу соціальної справедливості у оподаткування; забезпечення рівномірного розподілу податкового навантаження; запровадження диференціації ставок податку на додану вартість у розрізі товарів першої необхідності та широкого вжитку [5].

Головною метою податкової політики України є формування достатнього державного бюджету і стимулювання економічного. Головним завданням податкової політики України на сучасному етапі є ефективне застосування елементів системи оподаткування, виходячи зі стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку України.

Отже, виходячи з дослідження сутності проблем і стратегічних цілей реформування податкової політики України, виникає необхідність удосконалення податкової політики України за такими напрямками: підвищення ефективності системи адміністрування; детінізація економіки та боротьба з корупцією в системі адміністрування податків шляхом посилення кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків та корупцію у системі державних органів влади; реформування спрощеної системи; реформування системи відрахувань до фондів соціального страхування шляхом запровадження єдиного соціального податку.

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

Список використаних джерел:

1. Vasylyk O. D. (2009). Podatkova systema Ukrainy : navch. posib. / Vasylyk O. D. K. : Polihrafnkyha. – 478 s.
2. Danilov O. D. (2001). Podatkova systema ta shliakhy yii reformuvannia : navch. posib. / O. D. Danilov, N. P. Flissak. – K. : Parlament. vyd-vo, – 216 s.
3. Ivanov Yu. B. (2007). Problemy rozvytku podatkovoï polityky ta opodatkovannia : monohrafiia / Yu. B. Ivanov. – Kh. : INZhEK, – 448 s.
4. Krysovatyi A. I. (2004). Podatkova systema : navch. posib. / A. I. Krysovatyi, O. M. Desiatniuk. – Ternopil : Kart-blansh, – 331 s.
5. Lekar S. (2005). Osoblyvosti rozvytku podatkovoï polityky v Ukraini na suchasnomu etapi / S. Lekar // Ekonomist : nauk. zhurn. – v 4. – S. 29 – 30

СЕКЦІЯ 6
МАРКЕТИНГ:
ПРОБЛЕМИ
СЬОГОДЕННЯ

УДК 658.8.009.12

**БЕНЧМАРКІНГ ЯК ЕФЕКТИВНА МАРКЕТИНГОВА
ТЕХНОЛОГІЯ ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ**

Булик О. Б.,

в.о. доц кафедри міжнародних економічних відносин та маркетингу

Зеліско Н. Б.,

доц. кафедри економіки

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Технологія «бенчмаркінгу» дозволяє будь-якому підприємству самостійно оцінити свої сильні і слабкі сторони в порівнянні з основними конкурентами і кращими прикладами зі світової практики, встановити ринкові ніші для своєї продукції, сформувати необхідний ринковий інструментарій для визначення та пошуку своїх фактичних і потенційних конкурентів, виявлення можливих партнерів з виробничої кооперації та ін.

Сутність цієї технології маркетингу полягає в використанні найбільш простого підходу з позиції адаптації апробованих раніше на практиці ідей, які вже довели свою ефективність на практиці. Тому бенчмаркінг можна розглядати і як альтернативний метод стратегічного планування, в якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів (партнерів по бізнесу), і як процес управління змінами, що носить стратегічний характер, якому притаманні такі риси, як: опір змінам з боку персоналу організації, дотримання принципу комплексності. Використання комплексного підходу особливо важливо, оскільки сприяє створенню постійно діючого механізму ідентифікації та адаптації досягнень інших до своєї організації.

Застосування бенчмаркінгу сприяє досягненню організаціями стійких конкурентних переваг з найменшими витратами і втратами.

Підприємство може проводити «бенчмаркінг» практично будь-якого виду діяльності, який піддається виміру (виробництво товарів, окремі функції, стратегії, процеси і т.д.).

Узагальнена схема типового процесу здійснення бенчмаркінгу представлена на рис. 1.

Досягнення поставленої мети дослідження відбувається за допомогою вирішення певних завдань, визначених сутністю самого процесу еталонного зіставлення.

Як відзначають фахівці в області маркетингу [1,2,3], підприємства застосовують методологію бенчмаркінгу для досягнення наступних цілей:

- вижити і конкурувати з суперниками;
- забезпечити постійне і безперервне підвищення продуктивності в порівнянні з кращими прикладами виробничих методів і практики.

Сьогодні в бізнес-організаціях різко зростає роль і значення системи управління, здатної своєчасно приймати адекватні рішення та створювати всі

необхідні умови (ресурсні, фінансові, кадрові, інформаційні, іміджеві) для їх реалізації.



Рис. 1. Узагальнена алгоритмічна схема процесу бенчмаркінгу

Основним чинником, що визначає комерційний успіх підприємства, є його конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність як комплексне поняття означає відповідність вироблених компанією товарів і послуг умовам ринку, потреб і очікувань споживачів не тільки за якісними, технічним, економічним і естетичним характеристикам, а й на комерційних і інших умовах реалізації.

У сучасних умовах бенчмаркінг набуває статусу глобального. У країнах Західної Європи, США та Японії програми бенчмаркінгу розвиваються за державної підтримки. Вважається, що завдяки такому обміну досвідом виграє економіка країни в цілому. Слід зазначити, що фірми, проводячи бенчмаркінг, керуються певними етичними принципами відповідно до «Європейського кодексу правил проведення бенчмаркінгу», який був схвалений на нараді в Дубліні в 1997 р. В нараді взяли участь 96 делегатів, що представляли зацікавлені галузі промисловості, уряд, навчальні заклади і консалтингові фірми 12 країн-членів ЄС [4, с.23].

Таким чином, бенчмаркінг є безперервним процесом оцінки рівня продукції, послуг і методів роботи на основі порівняння з найсильнішими конкурентами або тими компаніями, які визнані лідерами, і може бути ефективно використаний в управлінні конкурентоспроможністю компанії. Як свідчить світовий досвід, активний розвиток бенчмаркінгу в умовах державної підтримки дозволить не лише поліпшити показники діяльності окремих бізнес-одиниць, але й підвищити рівень конкурентоспроможності економіки країни в цілому.

References

1. Vovchak O.D. Marketing jak vazhlyvyj chynnyk zdijsnennia investycij / O.D. Vovchak // Investycii: praktyka ta dosvid. – 2007. – No 7. – p.p. 4-8.
2. Kozak N. Benchmarking jak instrument pidvyshchennia konkurentospromozhnosti kompanii // “Upravlenije kompanij” (до 2002 goda – “Rynok kapitala”). – 2007. – No 1-2 (sichen’).
4. Furje T. Benchmarking kliuch do stvorennia konkurentnoji perevagy na etapi zrilosti rynku / T. Furje // Zarubizhni marketyngovi doslidzhennia. – 2002. – No 1. – p.p. 7–10.
4. Environmental management systems – Requirements with guidance for use : ISO 14001:2004. – [Second edition 2004-11-15]. – Geneva, 2004. – 23 p.

УДК:339.138:658.5

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Верхогляд -Гловюк Тетяна Миколаївна,
студентка
Хмельницький національний університет,
м. Хмельницький

Одним з найбільш актуальних завдань сучасного розвитку економіки є створення умов ефективного і динамічного переходу до ринкових відносин. На даний час економіка України знаходиться на етапі загострення конкурентних відносин між виробниками, які застосовують різноманітні підходи в збутовій діяльності. Існування та забезпечення надійних позицій на цільових ринках, подальше утримання їх неможливо без ефективно діючої маркетингової системи. Ситуація вимагає від виробників орієнтації своєї діяльності на довгострокове отримання прибутку та ефективність господарської діяльності. Досягти це можливо лише шляхом покращення якості продукції на основі розробки успішної маркетингової стратегії з використанням гнучкого механізму управління маркетинговою діяльністю підприємства.

Маркетингова діяльність підприємства являє собою творчу управлінську діяльність, завдання якої полягає в розвитку ринку товарів, послуг і робочої сили шляхом оцінки потреб споживачів, а також у проведенні практичних заходів для задоволення цих потреб. За допомогою цієї діяльності координуються можливості виробництва і розподіл товарів і послуг, а також визначається, які кроки необхідно зробити, щоб продати товар кінцевому споживачеві.

В умовах ринкової економіки успішність роботи виробничих підприємств здебільшого залежить від ефективного планування і, в першу чергу, від правильно обраної стратегії. На думку видатних науковців стратегія підприємства - це сукупність його головних цілей та основних засобів досягнення даних цілей [1, с. 265].

Маркетингова стратегія виробничого підприємства полягає у визначенні відповідних продуктів, послуг і ринків, на яких вони будуть запропоновані. Визначає найефективніший склад комплексу маркетингу (дослідження ринку, дослідження товарної і цінової політики, каналів розподілу, стимулювання збуту, підтримка продукту).

Процес стратегічного планування виробничого підприємства можна умовно розділити на чотири фази: перша фаза - фінансове планування, яке обмежується процедурою складання річного бюджету і базується на оцінках вищого керівництва; друга фаза передбачає сполучення фінансового і довгострокового планування. Фінансові результати прогнозуються зазвичай на 3 - 5 років уперед, найчастіше ґрунтуючись на результатах минулої економічної діяльності. Недолік такого підходу полягає в тому, що майбутнє важко передбачити, використовуючи тільки фінансові показники. У наш час рішення за такою схемою приймають підприємства з нескладною організаційною структурою. Третя фаза – концентрація уваги на факторах зовнішнього оточення: новітніх технологічних розробках. На основі отриманих даних і заглибленого дослідження ринків збуту можуть розроблятися альтернативні стратегії. Четверта фаза – стратегічний менеджмент. Крім дій, що відносяться до попередніх фаз, тут підприємства основну увагу приділяють збереженню і зміцненню позицій на ринках [2, с. 72].

Світовий досвід доводить, що ефективний і стійкий розвиток виробничих підприємств у різних сферах бізнесу досягається за рахунок оперативного використання у своїй господарській діяльності винаходів, що забезпечують стратегічні конкурентні переваги на ринку. Виробничі підприємства, що здійснюють упровадження нововведень, зосереджуються на пошуку принципово нових, ефективних технологій, проектуванні необхідних, але ще не відомих видів товарів, методів організації виробництва, збуту товарів і т.д.

На думку Масленнікова О. Ю для реалізації наступальної інноваційної стратегії необхідно:

- керівникам підприємства мати інноваційне мислення;
- мати персонал творчого складу і високої кваліфікації;
- гарне знання ринку і маркетингових методів;
- мати можливість розподілу ризику;
- обґрунтовано вибрати ефективну інновацію;
- скласти план і провести велику організаторську роботу з упровадження нововведення [3].

Таким чином, виробничим підприємствам надано можливість самостійно господарювати в умовах ринку і особливої ваги набуває здатність планувати свою діяльність для підвищення фінансової можливості, отримання обґрунтованого прибутку, тим самим підвищуючи добробут споживачів. Важливим маркетинговим показником діяльності виробничого підприємства є підвищення ринкової частки.

Список використаних джерел:

1. Балабанова, Стратегічний маркетинг [Текст] : підручник / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 631 с.
2. Василенко В.А. Стратегічне управління: навч. посібник / В.А. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К.: Знання, 2013. – 110 с
3. Масленніков О. Ю. Фінансова стратегія та планування в умовах становлення ринку/О. Ю. Масленніков, А. Я. Шпачук // Науковий вісник НЛТУ України:зб. наук. техн. праць. - Львів, 2007-Вип.17.3 – С.260-262.

УДК 681.3.07

**МАРКЕТИНГОВІ ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Гапусенко Сергій Сергійович,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальність «Економіка»,
Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава

Ефективна господарська діяльність підприємства в умовах конкурентного ринку забезпечується всією сукупністю наявних у нього засобів і методів включаючи в першу чергу маркетингові. Маркетинговий підхід передбачає орієнтація на споживача при вирішенні будь-яких завдань щодо підвищення конкурентоспроможності продукції. Відповідно до цього підходу необхідно відносити маркетинг до основоположної функції управління, а в його задачі включати розробку стратегій розвитку товарів та послуг, нормативів конкурентоспроможності продукції, порядку використання на всіх стадіях життєвого циклу товару концепції маркетингу, реклами, різних форм збуту товарів [3].

Основні методологічні підходи формування маркетингового механізму управління конкурентоспроможністю сільськогосподарським підприємством включають: формування корпоративної культури; удосконалення організаційної структури управління підприємством; впровадження логістичної системи управління виробничими ресурсами та збутом продукції; удосконалення обліку витрат на виробництво продукції; удосконалення методики формування витрат на виробництво продукції в підприємстві; удосконалення і збагачення нормативної бази підприємства; формування екологічної політики на підприємстві; впровадження нових підходів щодо управління; впровадження інноваційного механізму розвитку підприємства та ін.

Для комплексного оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств нами запропоновано використовувати наступні структурні складові (рис. 1): конкурентоспроможність продукції

даного підприємства на ринку, логістику товаропросування, маркетингові комунікації, сегментування ринку, фінансове забезпечення діяльності, інвестиційно – інноваційне забезпечення, систему управління, диференціацію продукції [2, с. 146].

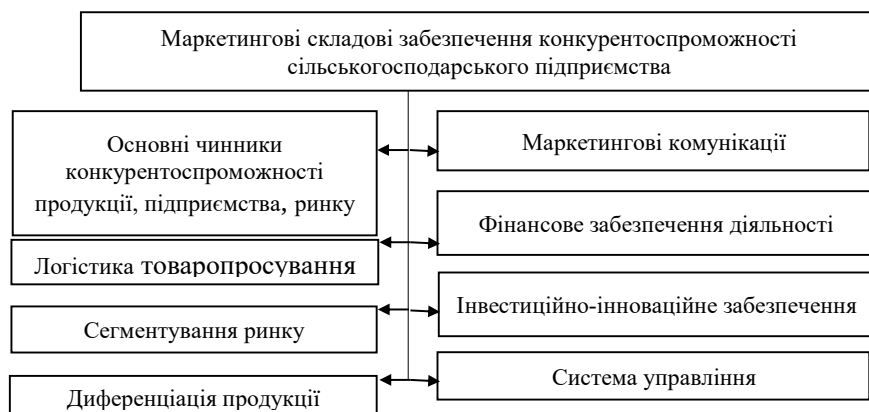


Рис. 1. Структурні складові маркетингового механізму забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства

Однією з складових маркетингового механізму є виокремлення сегменту та розроблення для нього комплексу пропозицій в межах цінової, комунікаційної та збутової політики. Адже для такого сегменту підприємство працюватиме ефективніше ніж для усього ринку, зосереджуючи наявні ресурси лише на даному сегменті.

Щоб залишатися конкурентоспроможним, підприємство повинно виконувати основні вимоги, поставлені до збутової логістики, тому що високоякісна пропозиція певних послуг збутової логістики розглядається споживачами як особлива послуга, яку вони готові оплатити. Однак, у кожному конкретному випадку йдеться про окрему характеристику, яка визначається для кожного підприємства спеціально. За допомогою таких високоякісних додаткових послуг підприємство може домогтися переваг у конкурентній боротьбі, які позитивно вплинуть на його прибуток [4, с. 47].

Найбільш вагомою структурною складовою у маркетинговому механізмі є належне фінансове забезпечення. Реалізувати інвестиційно-інноваційну складову, комунікаційну складову, оптимізувати логістику товаропросування, оптимізувати диференціацію асортиментної політики не можливо без належного рівня фінансового забезпечення.

Рівень фінансового забезпечення сільськогосподарського підприємства впливає і на рівень фінансової стійкості.

З вище наведеного можна зробити висновки, що підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств із застосуванням

структурних складових маркетингового механізму розвитку дає змогу не тільки визначити основні джерела пошуку конкурентної боротьби підприємства на ринку, а й оцінити ступінь впливу кожної з них на рівень його конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Барабась Д.О. Підвищення конкурентоспроможності підприємств за умов загальноекономічної кризи / Д.О. Барабась // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. - № 33. – С. 192-197.
2. Гуцуляк В.Р. Маркетинговий механізм як інструмент підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на ринку / В.Р. Гуцуляк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2017. – № 1 (117). – С. 144-147.
3. Завьялов П.С. Формула успеха: маркетинг / П.С. Завьялов, В.Е. Демидов. – М.: Международные отношения, 1991. – 416 с.
4. Легеза Д.Г. Конкурентоспроможність продукції сільськогосподарських підприємств : монографія / Д.Г. Легеза. – Київ : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2011. – 394 с.

УДК 331.108

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Дем'яненко Наталія Василівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права
Жаботинський Владислав Ігорович,
здобувач ступеня вищої освіти «Магістр»,
ОПП Підприємництво спеціальність
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава

Під стратегічним управлінням розвитком персоналу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» слід розуміти цілеспрямований, адекватний вплив суб'єктів управління на групи людей з метою підвищення їх компетентності та ефективної організації, а також координації їх діяльності в процесі реалізації стратегії і стратегічних цілей підприємства. Предметом стратегічного управління розвитком персоналу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є діяльність вищих керівників і менеджерів із реалізації функцій (моделі) стратегічного управління кадрами підприємства з метою найбільш повного та ефективного використання їх потенціалу.

Системний підхід до стратегічного управління розвитком персоналом підприємства дає можливість з'ясувати сутність та зміст цієї діяльності в цілому, а також окремих компонентів, з яких складається система стратегічного управління персоналом: цілей, функцій, організаційної структури, технічних

засобів управління, інформації, методів управління людьми, технології управління, зв'язків. У стратегічному управлінні розвитком персоналу підприємства Чикуркова А. Д. вважає, що найбільш оптимальним механізмом його реалізації є цільова програма, яка забезпечує відповідність форми, засобів впливу, ресурсів, які приймаються для управління персоналом, досягнення місії підприємства і ефективності її реалізації [4, с. 8]. Адаптуємо ці вимоги до сільськогосподарського підприємства (табл. 1). Персонал є стратегічним ресурсом конкурентоспроможності, економічного зростання й ефективності виробництва та одним із найважливіших аспектів виживання ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» в умовах ринку.

Таблиця 1

**Особливості стратегії розвитку персоналу
ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», 2013-2017 рр., 2019-2023 рр.**

Стратегія помірному розвитку персоналу (2013-2017 рр.)	Стратегія розвитку персоналу (2019-2023 рр.)
Персонал розглядається як складова витрат підприємства	Персонал розглядається як стратегічний ресурс підприємства, ключова конкурентна перевага
Цільова орієнтація на потреби персоналу	Цільова орієнтація на потреби самого підприємства в персоналі.
Об'єктом є наявний персонал підприємства	Об'єктом є наявний і потенційний персонал підприємства
Орієнтація на короткострокову і середньо-строкову перспективу у плануванні	Орієнтація на довгострокову перспективу у плануванні
Пасивна кадрова політика, заснована на традиційних моделях управління персоналом	Активна кадрова політика, заснована на патерналістських моделях управління персоналом
Кадрову політику підприємства розробляє і реалізує кадрова служба підприємства	Кадрова політика реалізується інтегровано кадровою службою, лінійними менеджерами підприємства
Система управління персоналом спрямована на групові методи у роботі з персоналом підприємства	Система стратегічного управління персоналом спрямована на індивідуальну роботу з персоналом за компетенціями
Мінімізація витрат на відтворення робочої сили і розвиток персоналу	Оптимізація витрат на персонал, що забезпечує постійний професійний ріст кадрів, покращення умов праці
Увага кадрового менеджменту зосереджена на рядових працівниках	Увага кадрового менеджменту зосереджується на управлінському апараті, компетенції менеджерів та спеціалістів
Бюрократична та соціальна організаційна культура, індивідуальна оцінка і відповідальність персоналу	Підприємницька організаційна культура, групова відповідальність і оцінка роботи.

При специфіці сільськогосподарського підприємства доцільно застосовувати саме закриту стратегію розвитку персоналу, в основу якої

закладені принципи просування власних працівників, так як це підприємство розташовується на території населених пунктів, зазвичай населення яких є робітниками цього підприємства [3, с. 51]. Узгодження кадрової стратегії з корпоративною стратегією підприємства наведено на рис. 1.

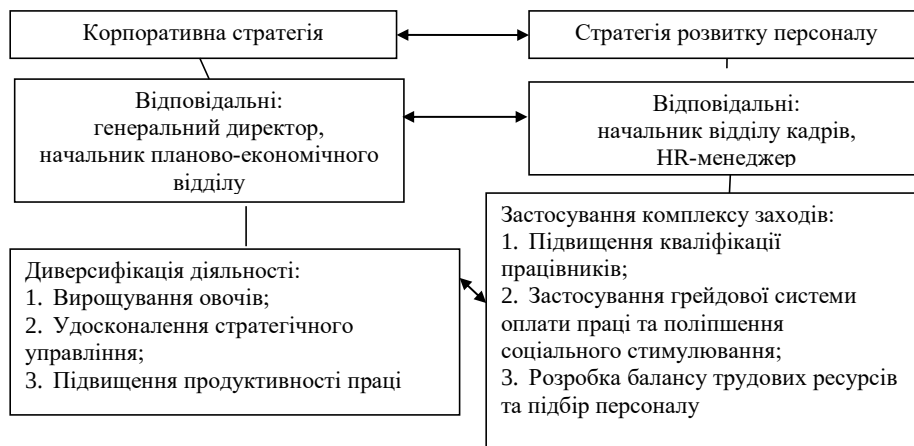


Рис. 1. Узгодження стратегії розвитку персоналу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» з корпоративною стратегією

Під час прийняття рішень у сфері управління розвитком персоналом повинні бути враховані як економічні аспекти (прийнята стратегія управління персоналом), так і потреби та інтереси працівників (відповідна оплата праці, необхідні умови праці, можливості розвитку та реалізації здібностей працівників) [2, с. 5].

У цілому загальні вимоги до стратегічного управління розвитком персоналу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» зводяться до наступного:

1. Стратегія розвитку персоналу має тісно зв'язатися із корпоративною стратегією підприємства. В цьому відношенні вона є кадровим забезпеченням реалізації цієї стратегії. Стратегія розвитку персоналу має бути досить гнучкою. Це означає, що вона має бути, з одного боку, стабільною, оскільки саме із стабільністю пов'язані певні очікування працівників, з іншої – динамічною, тобто коректуватися відповідно до зміни тактики підприємства, виробничій і економічній ситуації. Стабільними мають бути ті її сторони, які орієнтовані на облік інтересів персоналу і мають відношення до організаційної культури підприємства. Остання включає цінності і переконання, що розділяються працівниками і зумовлюють норми їх поведінки, характер життєдіяльності підприємства. Оскільки формування кваліфікованої робочої сили пов'язане з певними витратами для підприємства, кадрова політика має бути економічно обґрунтованою, тобто виходити з його реальних фінансових можливостей.

2. Стратегія розвитку персоналу повинна забезпечити індивідуальний

підхід до працівників [1, с. 151].

Елементи формування стратегії розвитку персоналу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» наведено на рис. 2.

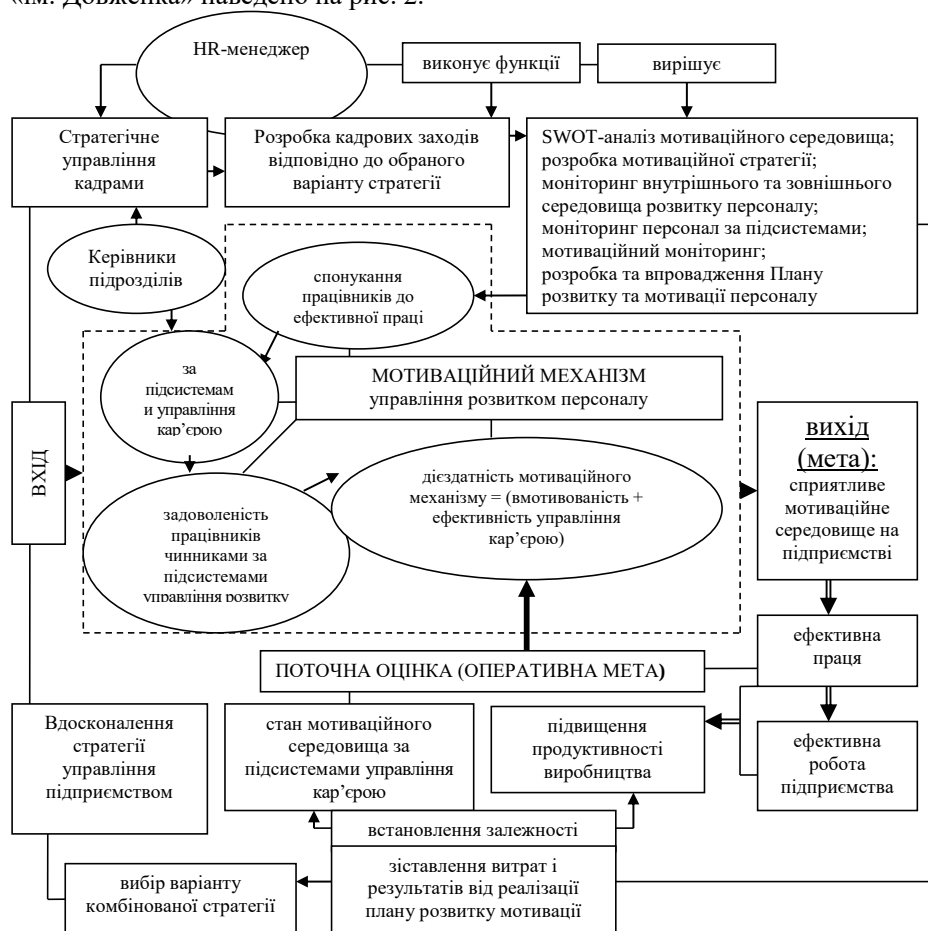


Рис. 2. Формування стратегії розвитку персоналу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Отже, формування стратегії розвитку персоналу передбачатиме: введення в штатний розпис HR-менеджера, проведення оптимізації кількісного складу працівників, для цього будуть використані методики розрахунку оптимальної чисельності; порядок проведення SWOT-аналізу мотиваційного середовища та моніторингу управління кар'єрою за підсистемами; порядок проведення мотиваційного моніторингу; розробка та впровадження плану розвитку мотивації; використання методичних підходів щодо проведення поточної оцінки дієздатності мотиваційного механізму, що є складовою частиною плану

розвитку мотивації (зокрема: економіко-математичної моделі для оптимального розподілу витрат на вдосконалення підсистем управління кар'єрою за планом розвитку мотивації; індексної мультиплікативної та факторної моделей для визначення впливу кожної з підсистем управління кар'єрою на зміну продуктивності виробництва); вибір необхідного варіанту стратегії управління кадрами, яка є адаптованою до стратегії управління підприємством.

Список використаних джерел

1. Салова Т. Б. Оцінювання персоналу в системі управління, Національна академія державного управління / Т. Б. Салова // Електронний збірник наукових праць Національної академії державного управління. – № 2. – 2014. – С. 150-155.
2. Скударь Г. Развитие персонала – повышение конкуренто-способности / Г. Скударь // Менеджер по персоналу. – 2013. – № 6. – С. 4-10.
3. Стрехова С. В. Кадрова політика : важелі впливу на ефективність, механізми та інструменти реалізації / С. В. Стрехова : Вісник КНТЕУ, 2015. – № 6. – С. 50-58.
4. Чикуркова А. Д . Стратегічне управління персоналом суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.04 — економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / А. Д. Чикуркова. – К., 2011. – 31 с.

УДК 339.138

ОСНОВНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Михайленко Ксенія Сергіївна,

студентка напряму підготовки «Економіка»

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава, Україна

У сучасних економічних умовах, що в Україні не є стабільними, підприємства намагаються зберегти на ринку свої позиції і, за можливості, створити передумови формування прибутку в майбутньому. Запорукою цьому є дієва маркетингова політика підприємства. Для підприємства маркетинг є потужним інструментом в плануванні, обліку та контролі діяльності.

Маркетинг – це діяльність по забезпеченню наявності потрібних товарів і

послуг для потрібної аудиторії, у потрібному місці, в потрібний час і по підходящій ціні, при здійсненні необхідної комунікації. [2]

Основною метою маркетингу на підприємстві є збільшення прибутку за допомогою задоволення індивідуальних потреб клієнтів.

На думку Ф. Котлера основними цілями системи маркетингу є:

- досягнення максимально можливого високого споживання;
- досягнення максимальної споживчої задоволеності;
- надання максимально широкого асортименту;
- максимальне підвищення якості життя. [2]

Існує велика кількість методів оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства. Досить поширеним є маркетинговий аудит, в рамках якого здійснюється аналіз цілей, стратегій та результатів діяльності підприємства, виявляються проблеми. За результатами аудиту розробляються заходи з покращення маркетингової діяльності, складається ефективний маркетинговий план. Надзвичайно чітко також ідентифікує ефективність маркетингової діяльності підприємства порівняння витрат на маркетинг з отриманим валовим прибутком, та витрат на рекламу з обсягом продажу. Такий підхід до оцінки ефективності маркетингової діяльності характеризує фінансову доцільність здійснення певних маркетингових заходів.

Ефективність маркетингу — оцінюється через опитування керівників, спеціалістів з планування та маркетингу, щодо стану системи маркетингової діяльності на підприємстві; здійснюється оцінка маркетингових комунікацій, а саме ефективність реклами, PR; аналіз стимулювання збуту та персонального продажу.

У наш час для оцінки маркетингової діяльності широко використовуються інформаційні методи що передбачає використання спеціальних комп'ютерних програм («Marketing Expert», «Clientele», «Fin Expert маркетинг», «БЕСТ-маркетинг» та інші), а також застосовуються різні аналізи такі, як GARA-аналіз, SWOT-аналіз, STEP-аналіз, метод «4P» та інші.

Одним із популярних методів оцінки є оцінка маркетингової діяльності через комплекс показників, що характеризують ефективність капіталовкладень в цю діяльність, а саме через індекс рентабельності інвестицій в маркетингову діяльність. Голова великої американської консалтингової фірми Дж. Ленсколд пропонує розраховувати показник рентабельності маркетингових інвестицій за такою формулою [3] :

$$ROMI = \frac{NPV_{\text{валового прибутку}} - NPV_{\text{маркетингових інвестицій}}}{NPV_{\text{маркетингових інвестицій}}} \quad (1.1)$$

де NPV – чиста поточна вартість, тобто дисконтована різниця між доходом, отриманим унаслідок маркетингового заходу, і витратами на його реалізацію.

В українській практиці найбільш використовувані є кількісні показники оцінювання ефективності маркетингових заходів (табл. 1).

Таблиця 1

Показники оцінки ефективності маркетингових заходів

Показник	Метод розрахунку	Умовні позначення
Ефективність витрат на маркетингові програми	$E_{md} = \frac{\Delta Pr}{V_m}$ $\Delta Pr = V_e - V_b$ $V_m = I_c + I_v$	ΔPr – приріст обсягу реалізації товарів та послуг; V_m – сукупні витрати на маркетинг; V_e – обсяг реалізованих товарів і послуг на кінець періоду; V_b – обсяг реалізованих товарів та послуг на початок періоду; I_c – матеріальні витрати на маркетинг; I_v – фонд оплати праці менеджерів;
Ефективність маркетингових процесів (упровадження та адаптація)	$E_{md} = \frac{\Delta Pr_i}{Vmr_i}$ $E_{md} = \frac{\Delta Pr_i}{Vsp_i}$ $E_{md} = \frac{\Delta Pr_i}{Vmix_i}$	ΔPr_i – приріст обсягу реалізації товарів і послуг на певному ринку; Vmr – витрати на дослідження на певному ринку; Vsp_i – витрати на реалізацію стратегічних планів на певному ринку; $Vmix_i$ – витрати на реалізацію комплексу маркетингу на певному ринку.
Загальна ефективність маркетингу	$E_m = \frac{\sum \Delta Pr_i}{\sum (Vmr_i + Vsp_i + Vmix_i)}$	

Джерело:[1]

Неможливо уявити успішне підприємство, яке б розвивалося без застосування маркетингового забезпечення. Таким чином при формуванні

маркетингової діяльності на підприємстві слід визначити ті методи, за допомогою яких буде формуватися маркетингова діяльність, притаманна кожному окремому підприємству. Правильне використання методів ефективності застосування маркетингу допоможе підприємству вижити в жорсткому конкурентному середовищі.

Список використаних джерел:

1. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг в діяльності українських підприємств : монографія / О. Л. Каніщенко. – К. : Знання-Прес, 2007. – 448 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга [Електронний ресурс] / Ф. Котлер. – М. : Бизнес-книга, 2006. – 699 с. – Режим доступа: <https://www.twirpx.com/file/506192/>
3. Ленсколд Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинге. Методы повышения прибыльности маркетинговых компаний [Електронний ресурс] / Дж. Ленсколд. – Питер: СПб, 2005. – 272 с. – Режим доступа: <https://www.twirpx.com/file/160570/>
4. Стрій Л.О. Маркетинг ХХІ століття. Концептуальні зміни та тенденції розвитку: монографія / Л.О. Стрій // За наук. ред. проф. А.К. Голубєва. – Одеса: ВМВ, 2010. – 320 с.

УДК 658.8.012.12: 631.1: 339.187

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Світлична Алла Василівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права
Горда Марина Ігорівна,
здобувач ступеня вищої освіти «Магістр»,
ОПП Підприємництво спеціальність
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

В нинішніх умовах, коли підсилення пріоритету інтересів споживачів в системі економічних відносин створює агресивну конкуренцію за ринки збуту, однією з найважливіших передумов ефективного функціонування підприємств

постає забезпечення конкурентних переваг в сфері збутової діяльності. Збут є завершальною стадією всієї виробничо-комерційної діяльності підприємств і виконує функцію зворотнього зв'язку. Вирішення питання удосконалення процесу управління збутовою діяльністю є важливим для всіх учасників системи просування товару до кінцевих споживачів. Тому необхідним є підвищення якості й оперативності прийняття управлінських рішень стосовно покращення політики збуту сільськогосподарських підприємств для максимізації власного прибутку.

Для розкриття сутності поняття «збутова діяльність» необхідно усвідомити загальноекономічну сутність понять «збут». Сучасні автори визначають поняття «збут» по-різному. Так, деякі розглядають збут як процес фізичного переміщення товару й ототожнюють його з поняттями «розподіл» і «товарорух». Інші автори розглядають збут як процес взаємодії з покупцем. Деякі автори ототожнюють поняття «збут» і «збутова діяльність». Так, П. І. Белінський зазначає, що «суть збутової діяльності в узагальненому розумінні полягає в тому, що це є процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку» [2, с. 103]. На думку О. Азарян та І. Луговської [1, с. 48], збут продукції доцільно розглядати під принципово іншим кутом зору – крізь призму ринкового попиту та пропозиції. Іншими словами, для виживання в ринкових умовах вітчизняним товаровиробникам необхідно виробляти те, що продається, а не продавати те, що вони виробляють.

Зав'ялов П. характеризує збут у широкому розумінні та вузькому. В широкому розумінні це поняття означає процес, що охоплює всі операції, починаючи з виходу виробу за межі підприємства-виробника і закінчуючи переданням товару покупцеві. Звужене тлумачення збуту охоплює лише фінальну фазу – безпосереднє спілкування продавця й покупця, а всі інші операції «збуту в широкому розумінні» відносять до поняття «розподіл». Таким чином, збут у широкому розумінні є процесом організації транспортування, складування, підтримки запасів, доробки, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, пакування та реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку [3, с. 205].

Збут у вузькому розумінні означає процес безпосереднього спілкування продавця й покупця, спрямований на отримання прибутку, а також такий, що вимагає знань, навичок і наявності певного рівня торговельної компетенції. Для однозначності трактування понять доцільно у випадку, коли мова буде йти про збут у широкому розумінні, використовувати поняття «розподіл», а у вузькому – обмежуватися терміном «збут».

Маренкова Г. трактує поняття розподілу більшою мірою через його логістичну сутність. «Розподіл – процес, який забезпечує переміщення потоків інформації, замовлень, товарів і платежів від виробника до споживача з метою задоволення попиту споживачів і отримання прибутку [4, с. 19]».

Отже, під збутом (збутовою діяльністю) слід розуміти комплекс процедур просування готової продукції на ринок (формування попиту, отримання і обробка замовлень, комплектація і підготовка продукції до відправки покупцям, відвантаження продукції на транспортний засіб і транспортування до місця продажу або призначення) і організацію розрахунків за неї (встановлення умов і здійснення процедур розрахунків з покупцями за відвантажену продукцію).

Основними складовими елементами збутової діяльності [6, с. 168] є: збутові стратегії маркетингу (особливо в частині позиціонування, яке частково складає аргументацію продажів); принципи організації збутової діяльності; регламентна політика (особливо в частині стимулювання збуту, що також відноситься до аргументації); товарна політика; цінова політика; політика товароруху (розподілу) (принципи формування каналів просування товарів); політика комерційного кредитування; інкасаційна політика, під якою маються на увазі принципи в сфері погашення дебіторської заборгованості; політика транспортування; організаційні аспекти збуту.

Збутова діяльність є надзвичайно важливою складовою загальної економічної політики підприємства, що збільшує рівень його конкурентоспроможності та розвитку в умовах нестабільності ринкової економіки.

Список використаних джерел:

1. Азарян Е. М. Стратегическое управление сбытом на предприятии: рынок товаров нефтехимии : монография / Е. М. Азарян, И. А. Луговская, А. Ю. Бельский. – Донецк : ДонНУЭТ, 2007. – 178 с.
2. Белінський П. І. Менеджмент виробництва та операцій : підручник / П. І. Белінський. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.
3. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, таблицах, рисунках, таблицах : учеб. пособие / П. С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 496 с.
4. Макаренко Г. О. Управління розподілом в умовах маркетингової орієнтації підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук / Г. О. Макаренко. – Донецьк, 2005. – 19 с.
5. Криківський Є. В. Український шлях логістики: етимологія та досягнення / Є. В. Криківський, Н. І. Чухрай // Вісник Донецького університету. – 2002. – № 1-2. – С. 36-42.
6. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии : Как создать, завоевать и удержать рынок/ Котлер Ф. : пер. с англ. В. А. Гольдича и А. И. Оганесовой. – М. : ООО «Изд-во» АСТ», 2000. – 272 с.

УДК 339.138(175.8)

МАРКЕТИНГ У СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІЙ СФЕРІ

Силенко Юлія Ігорівна,
здобувач вищої освіти СВО Магістр,
спеціальність 051 Економіка
Полтавська державна аграрна академія

Однією з головних проблем сьогодення є недооцінка негативного впливу складної економічної ситуації на вирішення соціальних проблем. Враховуючи наявний інформаційний дефіцит щодо динаміки та тенденцій розвитку ринку праці, одним з нових напрямів у сфері моніторингу соціально-трудова відносин є впровадження маркетингових досліджень. Серед найважливіших досліджень, які висвітлюють теорію та практику функціонування ринку праці є наукові розробки вчених: С. Бандури, Д. Богині, О. Грішнєвої, В. Дієспєрова, Е. Лібанової, В. Петюха, В. Савчука, М. Шалєнка та ін.

Маркетинг у трудовій сфері, дає можливість працівнику створювати і продавати робочу силу з урахуванням кон'юнктури ринку праці та його законів. Самомаркетинг можна визначити як формування власного позитивного іміджу як висококваліфікованої, високоморальної, працьовитої людини, яка вміє ефективно працювати в колективі; він передбачає формування робочої сили з позицій забезпечення високого рівня її якості та конкурентоспроможності, поширення позитивної інформації про себе на ринку праці [1]. Маркетинг взаємодії є найефективнішим методом сприяння зайнятості – він переносить акцент в маркетингову діяльність з техніки маркетингу на соціальні аспекти взаємовідносин з партнерами – розвиток довгострокових взаємовідносин, що дають синергійний ефект [4]. Не зважаючи на чітку за останні роки тенденцію поліпшення економічної ситуації в народногосподарському комплексі, економічні і соціальні орієнтири реформування трудової сфери залишаються поза процесами їхніх узгодженості і збалансованості. Тобто, можна констатувати той факт, що соціальна сфера, яка покликана відновлювати втрачені в процесі виробництва людські ресурси, сьогодні продовжує втрачати свій статус [5].

Функціонування ринку праці, проблеми зайнятості та безробіття не варто розглядати як узагальнені, абстрактні соціально-економічні явища, адже вони мають втілення у конкретних діях конкретних людей, насамперед, роботодавців і найманих працівників. Динаміка основних показників ринку праці в Україні також підтверджує негативні тенденції використання трудових ресурсів. Чисельність економічно активного населення України у 2017 р. складала 17854 тис. осіб (62 % від загальної чисельності). Цей показник менший рівня 2013 р. на 2970 тис. осіб та 2,9 відсоткових пункти відповідно. Щодо зайнятості населення, то у 2017 р. в Україні було зайнято 16156 тис. осіб, що 3157,8 тис. осіб менше 2013 р. та майже на 4,1 відсоткових пункти менше у структурі економічно-активного населення. Нажаль, вже традиційним стало зростання

безробіття – чисельність економічно-активних безробітних (тих, хто шукають роботу або намагаються створити власну справу та готові приступити до роботи у найближчі 2 тижні) зросла за досліджуваний період на 187,6 тис. осіб (на 2,2 в.п. у % до економічно-активного населення). Показники, що характеризують ринок праці підприємств також мають негативну динаміку – середньооблікова чисельність штатних працівників зменшилась на 2041 тис. осіб, коефіцієнти по прийому та вибуттю майже рівні – в межах 30 % [2].

Ключовими на часі є концептуальні підходи до покращення здоров'я населення в демографічному аспекті у нових політико-економічних умовах, що повинні базуватись на синергетичній основі глобальних процесів, що передбачає здійснення системної політики та реформ щодо даної проблеми на національному, регіональному і глобальному рівнях. Гідний і достатній рівень оплати праці, зростання купівельної спроможності населення, забезпечення економічних, соціальних пілг і гарантій, без сумніву, створюють сприятливі передумови для подолання кризових явищ у демографічній ситуації та на ринку праці, що домінують у нашій державі [3].

Вивчення кон'юнктури ринку праці, визначення еластичності попиту і пропозиції робочої сили, рівня продуктивності праці, проведення аналітичних та прогнозних розрахунків є необхідним у розробці ефективних програм зайнятості населення та подолання безробіття. Моніторинг соціально-трудової сфери – це один із найбільш важливих інструментів розробки обґрунтованої державної соціальної політики; комплексна державна система неперервного спостереження за фактичним станом справ у соціально-трудовій сфері. В умовах ринкової економіки здійснення моніторингу соціально-трудової сфери забезпечують маркетингові дослідження.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Т-во «Знання», КОО, 2007. 559 с.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Дядик Т.В., Загребельна І.Л., Близнюк К.М. Формування і використання трудових ресурсів на міжнародному рівні та Україні. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2018. №1 (41). С. 9-15.
4. Легомінова С.В. Маркетинг ринку праці (методологія досліджень). URL: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/26468.html/>
5. Хурдей В.Д., Дядик Т.В. Роль маркетингу у вирішенні проблем соціально-трудової сфери села. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 1 (12). Полтава: ПДАА. 2016. С. 197-209.

УДК 338.242.2:664

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Соловйова Ірина Романівна,

ЗВО спеціальності ПТБД СВО Магістр

Науковий керівник: **Махмудов Ханлар Зейнал огли**, д.е.н., професор

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства на сьогодні є недостатньо вивченим питанням, оскільки при класифікації вчені обмежуються характеристиками окремих методів і пропонують класифікацію за одним або декількома критеріями. Систематизація методів дозволить створити необхідні умови для отримання достовірної оцінки та розробки певних заходів для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Розглянемо класифікації, що пропонують різні автори.

Воронкова А. Е. виділяє дві основні групи [1, с. 134]:

- аналітичні методи (рейтингові методи, індекс мікроекономічної конкурентоспроможності, розрахунок ринкової частини, оцінка конкурентоспроможності на основі норми споживчої вартості, на основі положень теорії ефективної конкуренції);
- графічні методи (багатокутник конкурентоспроможності, матричні моделі).

У групі аналітичних методів об'єднані як конкретні моделі оцінки конкурентоспроможності, так і група методів (рейтингові), таким чином, в одну класифікацію були зведені класифікації різних рівнів. Даний підхід передбачає формування інтегрального показника, який поєднує у собі ключові фактори конкурентоспроможності.

Шевченко Л. С., Торкатюк В. І. [2, с. 78-79] надають наступну класифікацію методів оцінки конкурентоспроможності:

- методи аналізу конкурентних переваг; - матричні методи;
- аналітичні методи;
- графічні методи.

При цьому авторами не були надані пояснення об'єднання даних методів, оскільки методи аналізу конкурентних переваг можуть включати в себе як матричні, так і графічні методи.

Павлова В. А., Кузьменко О. В. [3] вважають доцільним виділення чотирьох груп:

- матричний метод – базується на маркетинговій оцінці діяльності підприємства і його продукції; в основі методики – аналіз конкурентоспроможності з урахуванням життєвого циклу продукції підприємства;
- методи, засновані на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства – базуються на судженні, що конкурентоспроможність підприємства тим вища, чим вища конкурентоспроможність його продукції, для

визначення якої використовуються різні маркетингові та кваліметричні методи;
- методи, засновані на теорії ефективної конкуренції – базуються на судженні, що найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів і служб;

- комплексні методи – базуються на твердженні, що конкурентоспроможність підприємства є інтегральною величиною по відношенню до поточної конкурентоспроможності.

Одну з успішних класифікацій методів оцінки конкурентоспроможності пропонує у своєму дослідженні Смирнов Є. М. [4, с.72-76]. Автор наводить сім класифікаційних ознак, за якими групує методи оцінки:

1) За джерелами використовуваної інформації: експертний, експериментальний, документальний, маркетинговий.

2) За стадіями життєвого циклу продукції: передпроектний, проектний, готового виробу, споживацький.

3) За періодом розрахунку: прогнозований, фактичний.

4) За номенклатурою критеріїв: однокритеріальний, двокритеріальний, багатокритеріальний.

5) За способом отримання інформації: внутрішні, зовнішні, незалежні.

6) За видами показників: диференційований, комплексний, змішаний.

7) За формою представлення результатів: розрахунковий, матричний, графічний.

Надана класифікація охоплює більшість існуючих методів оцінки і дає можливість диференціювати той чи інший метод за конкретними критеріями. Результати досліджень свідчать, що не існує єдиного універсального методу оцінювання конкурентоспроможності. Таким чином, для забезпечення ефективного управління конкурентоспроможністю необхідно використовувати різні методи з урахуванням сукупності факторів внутрішнього, зовнішнього середовища, які мають й позитивні, й негативні наслідки для подальшого розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Воронкова А. Е. Конкурентоспроможність підприємства: механізм управління та діагностика / А. Е. Воронкова // Економіка промисловості. – 2009. – № 3. – С. 133-137.

2. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы : [монографія] / Л. С. Шевченко, В. И. Торкатюк, Н. А. Кизим, А. Л. Шутенко.– Х. : ИД «ИНЖЭК», 2008. – 240 с.

3. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія : [монографія] / В. А. Павлова, О. В. Кузьменко, В. М. Орлова, Г. А. Рижкова. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.

4. Смирнов Є. М. Методика оцінки конкурентоспроможності торговельного підприємства / Є. М. Смирнов // Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. - Вип. 28, т. 3. – С. 72-81.

УДК 339.138

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ ЕКОТУРИЗМУ НА ЗАСАДАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Безугла Л. С.,

к. н. з держ. упр., доцент кафедри маркетингу

Дніпровського державного аграрно-економічного університету, м. Дніпро

Для України, яка розташована у центрі Європи та має всі передумови для ефективного розвитку національної економіки за рахунок екотуризму, сьогодні характерним є невисока конкурентоспроможність туристичної індустрії. Так, за показником привабливості для туристів у 2017 році Україна посіла лише 88 місце серед 136 країн світу, частка туризму у ВВП складає за різними джерелами від 1,5% до 3,5% прямого впливу, частка зайнятих у туризмі – 5,6%.

В Україні склалася непроста ситуація, коли на фоні соціально-економічних негараздів та недостатньо розвиненої інфраструктури ринку, екотуризм стає менш привабливим не лише для іноземних, але і для власних громадян.

Варто виділити деякі проблеми, що виникли на шляху розвитку екологічного туризму в Україні і які повинна подолати наша держава:

1. Роз'єднаність учасників еколого-туристичної діяльності, відсутність спеціалізованих туроператорів, недостатньо розвита правова база, інформаційний дефіцит.

2. Звичка громадян і керівників підприємств, а також влади до безкоштовності природних ресурсів. Це одна з причин нерозвиненості екологічної культури, зневаги нормами екологічного права. Подолання цих проблем вимагає значного часу і великих зусиль. Один з можливих шляхів це розробка економічних механізмів, що дозволяють ефективно включати екологічні гідності туристського продукту в його вартість.

3. Брак фахівців у сфері туризму, які на професійному рівні володіють екологічними проблемами і технологіями [1].

Подолання цих проблем стане можливим лише за допомогою створення спеціального екотуристичного утворення, а саме інноваційної моделі функціонування системи екотуризму в Україні, що представлена на рис. 1.



Рис.1. Схематична модель функціонування системи екотуризму

Доцільність функціонування системи екотуризму обґрунтовується впровадженням інноваційної концепції розвитку екотуризму та кластерної моделі організації туристичної діяльності, що підвищить економічну ефективність і конкурентоспроможності спільної діяльності об'єднаних підприємств порівняно з відокремленою діяльністю, за допомогою державної підтримки на законодавчому, нормативно-правовому та організаційному рівнях [2].

Таким чином, враховуючи вище зазначені загальні принципи розвитку екотуристичної сфери, а також стратегічні цілі розвитку сфери туризму та курортів України, визначимо стратегічні пріоритети розвитку екологічного туризму, зокрема:

- формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту, привабливого для споживачів;
- ефективне використання наявного туристичного та курортно-рекреаційного потенціалу за сприяння місцевих територіальних громад, що передбачає необхідність мінімізації негативного впливу на природу, з одного боку, та поповнення місцевих бюджетів від туризму, з іншого;
- системне підвищення якості інфраструктури курортів та рекреаційних територій;

- популяризація та реклама кращих туристичних екологічних маршрутів, зокрема одноденних приміських;
- вивчення зарубіжного досвіду ведення екологічного туризму та можливості запровадження кращих зразків туристичного бізнесу в національну практику;
- підвищення рівня екологічної освіти та виховання.

Список використаних джерел:

1. Halkiv L.I., Kylyn O.V., Struchok N.M. (2015). Stan ta perspektyvy rozvytku ekolohichnogo turyzmu v Ukraini [Status and prospects of development of ecological tourism in Ukraine]. Visnyk ONU im. II. Mechnikova - No 3. — pp. 189–193 [in Ukrainian].
2. Savitska O.P., Savitska N.V., Pogrebniak L.V. (2017). Ekoturyzm iak vazhlyva skladova strategii stalogo rozvytku Ukrainy [Ecotourism as an important component of the strategy of sustainable development of Ukraine]. Hlobalni ta natsionalni problem ekonomiky – No 15. – pp.122-128 [in Ukrainian].

УДК 339.138

**НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ
В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ**

Капітанова Ю.В.,

студентка спеціальності «Маркетинг»

Науковий керівник: доцент кафедри маркетингу **Безугла Л. С.,**

Дніпровського державного аграрно-економічного університету,

м. Дніпро

Реклама в Інтернеті — порівняно новий канал поширення реклами, який значно відрізняється від традиційних. За оперативністю цей вид реклами не поступається радіо і телебаченню, а іноді й перевершує їх. Така реклама має унікальні можливості. Так, безкоштовними способами просування онлайн є: хороший контент; вірусний контент (демотиватори, меми); призові активності; заохочення безкоштовними ресурсами; розміщення у партнерів; вікіпедія; геолокаційні сервіси; instagram; блогери-амбасадори бренду; рейтинги [1, с.35].

У інтернет-маркетингу вимальовуються дуже хороші перспективи в найближчому майбутньому. Машинне навчання, Big Data , мультिकанальність –

все це змінює звичний нам ринок. Кількість інтернет-користувачів при цьому продовжує зростати, а значить, обсяг цільової аудиторії і потенційних покупців теж буде збільшуватись.

У інтернет-маркетингу, як і у будь якій сфері існують тренди. Нижче наведені інструменти інтернет маркетингу та їх тренди на 2018 рік.

1. Контент-маркетинг - це розповсюджена в сучасній маркетинговій практиці технологія, вирішує завдання залучення відвідувача шляхом надання корисної інформації для конкретної цільової аудиторії. Контент-маркетинг також містить просування контенту в соцмережах (SMM), пошукових системах (контентне SEO), email-розсилках.

Тренди: створення користувацького досвіду і турбота про читача; використання прогностичних інструментів для аналітики контенту; падіння довіри до лідерів думок; розвиток візуального контенту, зокрема відео; заміна ТВ, радіо та журналів на відео канали, аудіопідкасти і блоги; освоєння різних варіантів поширення контенту, зокрема через месенджери; активація live-трансляцій; істотний перехід контент-маркетингу в інхаус; створення контент-стратегій.

2. PPC – (Pay Per Click) - модель інтернет-реклами з оплатою за кліки. Не залежно від кількості показів оголошення, рекламодавець платить власнику сайту (або рекламної мережі) тільки за кліки. PPC породжує проблему клікфрода, але більшість сучасних агрегаторів реклами надають захист від нього.

Тренди: розвиток мобільної реклами; більше використання можливостей КМС і РСЯ; інтерес до Power BI і Google Data Studio; індивідуальний підхід до клієнтів, налаштування рекламних кампаній; персоналізація і автоматизація; стирання межі між онлайн та офлайн;

VR / AR реклама та відеореклама; просунуті рекламодавці навчаться добувати цільовий трафік.

3. SEO - абревіатура англomовної фрази «search engines optimization». У буквальному перекладі на українську мову фраза читається як «пошукова машина оптимізації». Пошукова оптимізація (SEO) також спирається на дані аналітики, тісно пов'язана з контентним просуванням і разом з тим вирішує технічні завдання для кращого індексування сайту пошуковими роботами. [2, с. 232].

Тренди: масове зміщення в бік маркетингу, а також робота над якістю продукту; ускладнення процесу просування через вдосконалення алгоритмів пошукових систем і наростання конкуренції; оптимізація сайту під користувацький Інтеніт, робота над поведінковими чинниками; підвищення експертості фахівців усіх рівнів, автоматизація роботи; збільшення частки запитів голосового пошуку; мобільна оптимізація, прискорені мобільні сторінки (AMP); активне скорочення органічних результатів в пошуковій видачі; поєднання якісного контенту і трастових посилань.

4. SMM - залучення трафіку і уваги до сайту (бренду) використовуючи соціальні платформи. Головне завдання SMM - створення вірусного контенту і публікація його на релевантних соціальних платформах. Вірусний контент поширюється користувачами, а не брендом.

Тренди: спрощення процесу створення контенту, відео, графічних елементів, анімації; лідери думок в соціальних мережах будуть ще більш впливовими; Instagram Stories і відео у всіх його проявах; інтеграція месенджерів та соціальних мереж; орієнтація SMM на мобільні пристрої; автоматизація та демократизація SMM.

Список використаних джерел:

1. Korol I.V. (2018). Marketynhovi komunikatsii [Marketing communications]. Uman: Vizavi, p. 191 [in Ukrainian].
2. Klifton Braian. (2014). Google Analytics dlia profesionaliv [Google Analytics for professionals]. Moscow: Viliams, p. 608 [in Russian].

СЕКЦІЯ 7
СУЧАСНИЙ
МЕНЕДЖМЕНТ

УДК: 331.101

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ПОКОЛІНЬ У МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Дорофєєв Олександр Вікторович,
к.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту,
Донський Денис Васильович,
Колісник Каріна Анатоліївна,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальність «Менеджмент»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

В умовах, коли HR-менеджери спостерігають зниження ефективності традиційних підходів до стимулювання співробітників, ми пропонуємо скористатися рекомендаціями сучасної концепції мотивації персоналу, що базується на «теорії поколінь».

Так, перед представниками покоління Х (особи, які народилися між серединою 1960-х і початком 1980-х років) потрібно ставити чіткі конкретні цілі, однак важливо давати їм розумну свободу дій щодо методів і шляхів досягнення цих цілей. Розвивайте у них зацікавленість в отриманні нових навичок і знань, надаючи можливості для самореалізації і кар'єрного зростання. У менталітеті покоління Х, як правило, закладено – «працювати важко і грати жорстко».

Це покоління звикло «захищати себе», тому їм потрібно надавати можливість самостійно обирати варіанти – варіанти вибору завдань, варіанти вирішення проблем, варіанти формулювання нових процесів і варіанти розробки творчих планів, але таких, що відповідають корпоративним цілям. Їм також можна давати свободу використовувати свою винахідливість і творчий потенціал для досягнення успіху.

Сильні, орієнтовані на відносини наставники – велика цінність для молодих співробітників. Показуйте, що ви їм довіряєте і не контролюєте їх в процесі виконання проекту. Проводьте час з ними і реагуйте на їх прогрес.

Представники покоління Y народилися в період з кінця 1970-х років до кінця 1990-х років. Щоб домогтися успіху із представниками цього покоління, треба ставити перед ними одночасно декілька завдань і давати їм свободу самим організовувати час виконання. Вони звикли до багатозадачності і, швидше за все, можуть самостійно вирішувати, що потрібно робити і коли. Більше того, вони готові до появи проблем, пов'язаних з одночасним виконанням декількох завдань.

Ці люди звикли працювати в тандемі з іншими, тому їх бажано об'єднувати у робочі групи або команди. Також треба формувати структури і формулювати чіткі принципи управління, а іноді й конкретні методи чи підходи до досягнення цілей, бо, не дивлячись на зовнішню впевненість, їм іноді потрібен вступний інструктаж від керівництва.

У процесі побудови відносин формуйте і підтримуйте зв'язок з ними, щоб вони відчували себе комфортно і знали, що можуть покладатися на вас, як на авторитетну особу, якщо виникне така необхідність. Винагороджуйте їх при кожному зручному випадку і надихайте промовами про важливість досягнення успіху на кожному етапі реалізації довгострокових планів. Регулярно зустрічайтеся з ними, намагайтеся бути постійно в курсі всього, що відбувається в колективі. Демонструйте свою щирю зацікавленість в їх професійному зростанні та успіху [1].

Молоді люди, представники покоління Z, народилися на початку 2000-х років. Це – інтелектуальні виконавці, які не люблять довго чекати, орієнтовані на швидкий результат і не вірять в невизначене майбутнє. Вони дуже примхливі й також вимагають особливого підходу, який виражається, переважно, у прийнятті їх такими, якими вони є, чіткості постановки завдань і визначенні дедлайнів.

Важливо сприяти тому, щоб представники цього покоління могли легко обмінюватися досвідом один з одним, чітко бачити свої досягнення і напрямку руху. Хмарні рішення, які дозволяють всім членам команди швидко обмінюватися файлами, розміщувати важливі документи на загальних серверах, куди можливий доступ кожному і в будь-який час, дозволяють економити час і сили співробітників.

Потрібно постійно переглядати індивідуальну продуктивність кожного співробітника. Важливо розуміти, що робить співробітник, які ставить перед собою цілі і як їх досягає.

Всі хочуть отримувати зворотний зв'язок в режимі реального часу. Миттєвий механізм зворотного зв'язку може істотно підвищити залученість і мотивацію, послідовно направляючи співробітників в потрібному напрямку. Він може також дати співробітникам можливість вносити свої пропозиції безпосередньо керівництву.

У компанії завжди повинна бути забезпечена можливість віддаленої роботи співробітників. Доступ до файлів з будь-якої точки земної кулі – це вже не просто зручний інструмент, це невід'ємна складова ефективного робочого процесу [2].

Важливо розуміти, що у сучасному світі працівники більше не залежать від керівників або колег, вони самостійно управляють своїм розвитком, прагнучи до досягнення спільної мети.

Список використаних джерел:

1. Javitch David G. Motivating Gen X, Gen Y Workers / David G. Javitch. *entrepreneur.com*. Retrieved from: <https://www.entrepreneur.com/article/206502> [in English].

2. Kak motivirovat' pokoleniye Z: 4 glavnyye pravila [How to motivate generation Z: 4 main rules]. *igate.com.ua*. Retrieved from: <https://igate.com.ua/news/15127-kak-motivirovat-pokolenie-z-4-glavnye-pravila> [in Russian].

УДК: 631.183 : 631.152

**ВПЛИВ РІВНЯ АДАПТИВНОСТІ ДО ЗМІН КЕРОВАНОЇ ПІДСИСТЕМИ
НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

Дорофєєв Олександр Вікторович,

к.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту,

Панченко Юлія Олександрівна,

Йорик Микола Васильович,

здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»,

спеціальність «Менеджмент»

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Досить часто формування стратегії діяльності підприємства відбуваються без урахування опору співробітників, що позначається на загальному результаті від її реалізації. Опір змінам має безліч причин, які можна простежити за реакцією окремих осіб або за спільними діями груп працівників. Тому необхідно проводити певну систему заходів для попередження можливого опору. Отже, в першу чергу необхідно проаналізувати внутрішній стан підприємства та скласти певний прогноз поведінки працівників, тобто передбачити, які зміни можуть лякати працівників чи викликати незадоволення. Далі, провести загальні збори трудового колективу, де повідомити про зміни, що плануються, максимально просто пояснивши причини, цілі, кінцеву мету, основні напрями перетворень, акцентуючи увагу на позитивних аспектах майбутніх змін для працівників та підприємства.

Наступним етапом має стати проведення обговорень заходів, що плануються на рівні невеликих колективних груп, наприклад, бригад, ланок тощо. Особливу увагу необхідно звернути на ідеї чи зауваження, що висловлюють працівники. Основні доцільні думки бригадири чи ланкові мають донести до директора. По можливості, їх необхідно врахувати та включити в план майбутніх змін. Якщо працівники побачать, що до них прислухаються, це викличе додаткову мотивацію до впровадження запропонованих змін, адже вони прийняли певну участь у їх формуванні. Після таких дій, можна впроваджувати пропоновані заходи, обов'язково аналізуючи реакцію працівників на них в перші місяці новацій [1, с. 105].

Непродумана поведінка керівництва у процесі формування і реалізації певних програм стратегії діяльності може призвести до небажаного явища – демотивації працівників. Говорячи про створення системи мотивації, ми говоримо про зовнішню систему мотивів, тобто різноманітних способів, якими підприємство може підвищити ефективність виробничої поведінки у своїх співробітників. Однак є ще один вагомий фактор, що визначає трудову поведінку, маніпулювати яким значно важче, якщо взагалі можливо. Мова йде про внутрішню мотивацію. Про те, чому сама людина прагне виконувати доручену їй роботу на найвищому рівні, чи навпаки, працює «спустивши

рукава», чому один вид діяльності їй до душі, а інший – ні.

Змусити когось щось полюбити чи захотіти виконувати – надзвичайно важко. Більшість керівників, розуміючи, що не можуть так глибоко вплинути на своїх підлеглих, залишають це питання на рівні входу в організацію – тобто на роботу необхідно запрошувати тих, у кого вже є та дивна та невлотима внутрішня мотивація працювати саме на цьому підприємстві та саме над поставленими завданнями. Ця теза не викликає сумнівів, однак в довготерміновій перспективі навіть багатоступінчасті методи відбору кандидатів не вирішують проблеми внутрішньої мотивації, тому що вона має здатність зникати. Вчора наче ще була, а сьогодні вже ні... Процес її зникнення найчастіше залишається не замеченим до тих пір, поки не відбуваються серйозні зриви в роботі, чи поки співробітник раптово (для підприємства) не залишає його.

Отже, особливістю внутрішньої мотивації, про яку іде мова, є те, що підприємство практично не може вплинути на неї в позитивний для себе бік, але у негативний – здатне. Однак, все не так погано насправді, тому що зазвичай підприємство стартує у своїх відносинах з працівником з надзвичайно вигідної для себе позиції. Коли співробітник лише приступає до нової роботи, частіше за все внутрішня мотивація досить сильна і може бути основним фактором, що визначає поведінку на робочому місці. Для багатьох, нова робота – це нові задачі, нові рубежі, які хочеться подолати, можливість чомусь навчитися.

Відповідно, основна задача – не втратити цю вигідну позицію. Оскільки можна вплинути на мотивацію лише в негативний бік, необхідно прикладати максимум зусиль для мінімізації цього впливу. Тобто відвернути чи пом'якшити можливі фактори демотивації, бо порушення негласного контракту, невикористання певних навиків співробітника, які він сам цінує, ігнорування ідей та ініціатив, відсутність почуття належності до підприємства, відсутність відчуття досягнення, відсутність визнання результатів та досягнень з боку керівництва та колег, відсутність змін у статусі співробітника [2, с. 54].

Більшість із запропонованих рекомендацій досить прості і являють собою частину ефективного управління. Тим не менше, досвід багатьох підприємств підтверджує, що такі заходи дійсно допомагають боротися з проблемою демотивації. А це означає, не допускати погіршення якості та ефективності праці, а також зниження опору у процесі реалізації стратегії діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Antonenko K. V. (2010) *Novyye podkhody k upravleniiu personalom* [New Approaches to HR Management]. *Ekonomika: problemy teorii i ta praktyky. Zbirnyk naukovykh prats'*. – Economy: problems of theory and practice. Collection of scientific works, Issue 107, pp. 104-107. Dnipropetrovsk: DNKH [in Ukrainian].
2. Hudzyns'kyu O.D., Haydamak N.V., Sudomyr S.M. (2011) *Upravlinnya rezul'tatyvnistyu diyal'nosti pidpryyemstv (teoretyko-metodolohichnyy aspekt)*. [Management of the performance of enterprises (theoretical and methodological aspect)]. Kyiv: LLC «Ahrar Media Hrup», p. 175 [in Ukrainian].

УДК 33.331

**МЕНЕДЖЕР - ЛЮДИНА,
ЩО ЗДІЙСНЮЄ ПРОФЕСІЙНЕ УПРАВЛІННЯ**

Куриленко Дмитро,
Студент 3 курсу,
Бердянський університет менеджменту і бізнесу,
Факультет економіки, управління та інформаційних систем

Управління починається з малого - уміння усвідомити свою мету, розуміти і адекватно оцінювати себе та інших людей, правильно розподіляти свій час, своєчасно і оптимально приймати рішення, активно діяти, знімати стреси тощо. Людей, які здійснюють функції управління на підприємстві, називають менеджерами.

Не володіючи власністю, маючи широкі знання в галузі, включаючи економіку, бізнес, соціальну психологію, менеджери володіють реальною владою з управління підприємством. Вони здійснюють управління господарством ринкового типу.

- Менеджер – це людина, що професійно займається управлінською діяльністю і одна з найбільш популярних професій на сьогоднішній день. Це професіонал найвищої кваліфікації у сфері управління підприємством, що розбирається в правових і господарських питаннях, здатний знаходити стратегічно точні управлінські рішення в найскладніших обставинах. Але головне - менеджер повинен уміти так керувати людьми, щоб вони захотіли і змогли повністю розкрити свій можливий потенціал.

Управлінська діяльність менеджера може розглядатися як самостійна діяльність, яка включає в себе цілеспрямований вплив на людей, щоб вони працювали для досягнення цілей організації. Вона включає чотири основні взаємопов'язані функції: планування, організація, мотивація і контроль. Ці функції об'єднуються такими процесами, як комунікація (спілкування, обмін інформацією) і прийняття рішення.

Менеджер повинен вирішити три основні питання: де ми знаходимося сьогодні (оцінка реальних можливостей з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників); куди ми хочемо рухатися; як ми збираємося це робити.

Отже, менеджер повинний мати визначені якості, манери, уміння вміло керувати трудовим колективом, найбільше повно використовувати творчі здібності кожного з працівників, забезпечуючи тим самим гнучкі реагування на вимоги замовника.

Крім того, менеджер повинен мати певний рівень організаційних, економічних, психологічних, юридичних, технологічних, технічних знань, включаючи специфічні знання, необхідні для постановки і вирішення управлінських завдань тощо.

Професійна діяльність менеджера відбувається в умовах нестійкого середовища, він постійно зайнятий аналізом ситуації і прогнозуванням

визначення ступеня ризику. Тому більше до цієї професії підходять люди з помірно сильною і рухливою нервовою системою. Йому повинен бути притаманний: аналітичний і творчий склад розуму; широкий кругозір; добре розвинений невербальний інтелект; висока загальна культура.

Для успішної організаторської діяльності менеджера необхідні особливі якості, властивості і здібності. Основними з них є: практичність розуму (здатність застосовувати знання, життєвий досвід у різних ситуаціях); комунікативність; глибина розуму (здібність доходити до сутності явищ, бачити їх причини, наслідки, визначати головне); актуальність; наполегливість; самовладання.

В умовах створення ринку менеджер повинен постійно «заглядати у майбутнє». Іншими словами, вивчаючи ринок, менеджер повинен не тільки відчувати його поточну динаміку (за допомогою обліку, статистики), а й прогнозувати його перспективний розвиток (тут не обійтися без інформатики, математики, статистики тощо). Більше того, він повинен сприяти створенню нового ринку. Для цього потрібно знати маркетинг і проектувати інновації.

Усі навички менеджера поділяються на три категорії: концептуальні, людські й технічні.

Концептуальні - це пізнавальні властивості людини сприймати організацію як єдине ціле й водночас чітко вирізняти взаємозв'язки між її частинами. До таких навичок належать мислення менеджера, його вміння опрацьовувати інформацію, яка надходить, а також здатність планувати. Менеджер повинен уявляти собі як роль окремого відділу в організації, так і місце організації в галузі, суспільстві та більш широкій діловій структурі, соціальному середовищі.

Під людськими навичками розуміють здатність менеджера працювати з людьми та з допомогою людей, а також уміння ефективно взаємодіяти в ролі члена команди. Вони виявляються в тому, як менеджер ставиться до працівників: як стимулює їх, допомагає їхній діяльності й координує її, подає приклад, як він спілкується та розв'язує конфлікти.

Технічні навички - це спеціальні знання та вміння, необхідні для виконання виробничих завдань. Це навички використання методів, технологій, обладнання, необхідних для виконання конкретних функцій, таких як дослідження й розробки, виробництво й фінанси. Володіння менеджера технічними навичками зумовлене наявністю професійних знань, аналітичних здібностей і вміння правильно застосувати інструментальні та інші засоби для розв'язання проблем у конкретній галузі.

Отже, у число найбільш важливих здібностей менеджера входять: навички спілкування з людьми, широкий світогляд, толерантність, знання економіки, психології, роботи бірж, банків, фінансових органів, здібності до організації і мотивації групової роботи, установлення пріоритетів, самопізнання і самооцінка, розробка програм, виявлення тенденцій, розподіл зусиль і часу.

УДК 332.146.2

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ

Орлов Андрій,

аспірант кафедри менеджменту і туризму

Бердянський університет менеджменту і бізнесу, м. Бердянськ

В процесі розвитку національного бізнесу, змін його розмірів та специфіки вітчизняні компанії стикаються з окремими складнощами функціонування, стихійними методами, сформованими в самій організації. У ці організаційно складні моменти (необхідність оперативного виведення на ринок нового товару, подальшого зростання попиту, оптимізації управлінських процесів, зниження витрат і підвищення якості) керівництво вимушено звертає увагу на застосування іншого, зарубіжного досвіду здійснення бізнесу, застосування передових стандартів та інструментів управління. У сучасних організаціях вже удосконалюються не тільки процеси виробництва, а й процеси комплексного управління змінами. Рациональне планування і управління проектною діяльністю в підсумку безпосередньо впливає на показники конкурентоспроможності та успіх всього підприємства.

У різних країнах управління проектами розуміється по-різному. З іншого боку, ті матеріали про досвід управління, які доступні, говорять про високий рівень підходу до науки управління проектами. У той же час і національні фахівці застосовують інструментарій, який поки не застосовується за кордоном.

В іноземній практиці з управління проектами Project, великий обсяг уваги приділяється комплексній оцінці продуктивності наявних ресурсів на майбутні завдання. Постійний моніторинг фактичної продуктивності наявних ресурсів дозволяє виділити тренди і відповідно скоригувати перспективну продуктивність на інших роботах [2].

Аналіз літератури дозволив виділити наступні основні проблеми, з якими компаніям туристичної сфери доводиться стикатися в США:

- постійна зміна характеру конкуренції;
- зміна інтенсивності конкуренції;
- активний вплив інтернету;
- постійна консолідація галузей;
- демпінг;
- прояв сезонності;
- гостра нестача кваліфікованих співробітників.

Так, варто відзначити, під впливом таких чинників вертикально інтегровані бізнес-структури США поступилися переважно віртуальним компаніям і в даний час мігрують в бік спільноти корпоративного бізнесу.

Існуючий сучасний підхід до управління різного роду проектами виділяє чотири ключові вимоги для комплексного розкриття всіх можливостей оперативного управління програмами і проектами.

Іноземний досвід, пропонує звернути особливу увагу на такі аспекти управління туристичними проектами, як:

- формування і призначення інтегрованих обов'язків;
- комплексні інформаційні системи планування;
- здійснення і контролю проекту і відповідно формування команди

такого проекту.

Особливий фактор в існуючому сучасному підході до будь-якого управлінського проекту - проблема пов'язана з людським фактором, делегування обов'язків, тим більше в такій інтенсивно змінній області, як сфера туризму [1]

Одне з принципових відмінностей зарубіжного ринку в частині комплексного управління існуючими туристичними проектами - це визнання тісного зв'язку між стратегічним менеджментом і розробками управління проектами. Так, серед ключових цілей стратегічного управління туристичними проектами фахівці виділяють наступні:

- комплексно забезпечити, щоб всі вироблені продукти та послуги підтримували найвищі стратегічні цілі компанії і не перевищували допустимий рівень конкурентного, економічного технічного, фінансового, управлінського і тимчасового ризику;

- формувати, планувати, контролювати і курирувати туристичні проекти паралельно з іншими проектами в компанії так, щоб кожен з таких проектів оптимально швидко досягав своєї стратегічної мети, заздалегідь запланованих результатів і строго в рамках затвердженого бюджету.

Важливо відзначити те, що закордонний підхід до управління проектами розглядає управління туристичними проектами як портфелями, а не як ряд проектів поодиночці.

Список використаних джерел:

1. Zhilenko V.Y., Bing Pan. Trends in the field of risk management business tourism //Сетевой журнал «Научный результат». Серия «Технологии бизнеса и сервиса» . - Т.1 ,№ 4 (6), 2015.- С. 33 -38.
2. Oberlander Garold D. Project Management for engineering and construction / 2 nd ed. New York: M S GrawHill, 2000. - 368 p.

УДК 331.108.2:004.78(075.8)

**РОЛЬ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В ПРОЦЕСІ
ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

Осташова Валерія Олександрівна,
доцент кафедри підприємництва і права,
здобувачі вищої освіти,

Турченков Семен Дмитрович,
Шульга Юрій Володимирович,

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Провідну роль у процесі прийняття управлінських рішень відіграє якість і своєчасність отримання необхідної інформації. Сучасне інформаційне суспільство оперує широким арсеналом інструментарію, зокрема, технічних засобів, що дозволяють підвищити ефективність прийняття рішень. Разом з тим при застосуванні прикладних пакетів програмного забезпечення, смартфонів, планшетів, відеореєстраторів, дронів, GPS-навігаторів тощо, не слід забувати про економічну доцільність таких інновацій для конкретного підприємства.

Провідну роль в інформаційній системі підприємства відводиться обробці даних. Разом з тим інформація, що надходить до системи, повинна відповідати певним вимогам: бути вірогідною, об'єктивною, однозначною, своєчасною, релевантною, актуальною, повною та достатньою.

Різноманітна інформація, що надходить на підприємство в різний час та з різних джерел і необхідна для прийняття різних управлінських рішень різними менеджерами і різні проміжки часу, в інформаційній системі підприємства повинна бути спочатку сегрегована, а потім агрегована за певними критеріями в інформаційні потоки, оптимізовані в просторі й у часі [1, с. 147]. Цей процес може у багатьох випадках бути з успіхом реалізований за допомогою автоматизованих систем.

В умовах, що склалися на українському ринку автоматизованих електронних систем, попит багато в чому визначається пропозиціями локалізованих рішень від російських постачальників («Галактика», «Парус», «ІС», «БОСС», «Бэст-Про»). Для іноземних постачальників, що пропонують локалізовані продукти (SFP, Oracle, BAAN, SCALA, Microsoft Navision), реагування на зростаючі потреби вітчизняного ринку полягає у пропозиції частини відповідних функцій в межах створеного комплексного рішення з можливістю подальшого розширення. Іноземні розробки слугують більше індикатором перспективних напрямків розвитку програмних продуктів і технологій управління. У той же час російські постачальники переважно будують свої рішення за принципом необхідної достатності, нарощуючи функціональність відповідно до існуючого попиту [2, с. 92-93].

Рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)» від 28 квіт. 2017 р. дещо похитнуло становище однієї з провідних

російських компаній ТОВ «ІС» і дало невеликий поштовх для вітчизняних розробників подібних продуктів.

Перелік сучасних продуктів вітчизняного ринку систем електронного документообігу подано у табл.1.

Таблиця 1

Сучасні вітчизняні системи електронного документообігу

Програмний продукт	Функції системи
elDoc	Система дозволяє оперативно, в режимі реального часу, відстежувати статус документу, здійснювати контроль виконання доручень та будувати звітність. Система підтримує функціонал автоматичних нагадувань про події в системі шляхом надсилання email-повідомлень. Програма містить архів, потужну систему пошуку документів, дозволяє архівування документів за заданими параметрами згідно маршрутів проходження документів, передбачає миттєвий пошук картки документу за сканованим штрих-кодом або ж контекстний пошук.
Work's Organizer (CPM)	– планування та організація структури фірми; – ведення обліку працівників, їхніх особистих, професійних даних та інших додаткових відомостей; – ведення електронного документообігу всередині та поза межами фірми; – обробка, створення та впровадження наявних документів у електронний документообіг; – контроль та аналіз робіт (виконуваних та виконаних) та подальшого їх планування; – ефективна взаємодія між структурними підрозділами фірми та всіма її працівниками; – передбачає можливість ідентифікації користувачів та розподілу їх прав та повноважень стосовно створених та існуючих документів і завдань.
KAI-Документообіг	Система електронного документообігу, що призначена для автоматизації діловодства в організаціях різних напрямків діяльності: – реєстрація вхідної, вихідної, внутрішньої документації; – автоматизований рух документації; – контроль виконавчої дисципліни; – ефективна взаємодія керівників і виконавців за допомогою швидкого обміну повідомленнями та інформацією; – оперативний пошук інформації за різними реквізитами; – аналіз зайнятості в підрозділах; – оперативне повідомлення виконавців про нові завдання і доручення; – електронний архів документації; – гнучке налаштування прав доступу для кожного користувача системи; – одночасна обробка документів та обмін файлами; – захист інформації; – наближення до «безпаперової» технології документообігу.
Модуль «Електронний документообіг» «MEDoc»	Розроблений для обміну електронними документами з контролюючими органами (наприклад, реєстрація податкових накладних в ЄРПН) та контрагентами (обмін рахунками, актами та податковими накладними). Модуль розроблений для того, щоб зберігати час підприємця.

Отже, електронний документообіг є поширеним інструментом, що

використовується для вирішення складних завдань управління інформаційними потоками. Він допомагає унаочнити процес обробки інформації, підвищити ефективність процесу прийняття управлінських рішень та оптимізувати витрати підприємства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Sokolska R. B., Zelikman V. D. & Akimova T. V. (2011) Vymohy do informatsiinoho zabezpechennia pryiniattia upravlinskykh rishen. [Requirements for information provision for management decisions]. Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya : Ekonomichni nauky – Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University. Series: Economic Sciences, issue. 27(1), pp.146-149. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2011_27\(1\)__35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2011_27(1)__35) [in Ukrainian].
2. Khramova I. O. (2012) Analiz stanu ta funktsionalni vymohy do suchasnykh proektnykh rishen zi stvorennia avtomatyzovanykh system upravlinnia personalom [Analysis of the status and functional requirements for up-to-date design solutions for the creation of automated personnel management systems]. Reiestratsiia, zberihannia i obrobka danykh – Registration, storage and processing of data, Vol. 14, No 4, pp. 88-101. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/rzod_2012_14_4_12 [in Ukrainian].

УДК 658.155.4

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Пітонова Ольга Олегівна,

студентка групи ХарМОМГ 14-3з

Харківський національний університет міського
господарства ім. О.М. Бекетова, м. Харків

Результатом впровадження інновацій є створення нових більш продуктивних технологій продажу товарів та послуг, які в свою чергу більш ефективно задовольняють існуючі або нові суспільні потреби. Відповідно використання інновацій створює нові конкурентні переваги, що дозволяє зайняти лідируючі позиції на ринку підприємствам, які займаються впровадженням інновацій.

Використання проектів інноваційного розвитку дозволяє скоротити витрати на виробництво та створювати товари і послуги більш ефективним шляхом. В загальному вигляді інноваційні процеси представляють собою розширене відтворювальне виробництво, яке слугує основою подальшого розвитку економіки країни та суспільства в цілому. Проте, існує питання щодо доцільності впровадження того чи іншого інноваційного проекту, або вибору між декількома інноваційними проектами.

Особливої актуальності набувають теоретичні й практичні питання оцінки ефективності інновацій. Останнім часом значна кількість наукових

досліджень розглядає питання інноваційної моделі розвитку економіки України і суб'єктів господарювання. У них розкрито сутність, види й особливості моделі інноваційного розвитку економіки, інструменти і важелі державної підтримки інновацій, складові механізми інноваційного розвитку підприємств, етапи інноваційного процесу, методи оцінки інноваційних проектів тощо. [1-4]. Проте, проблему оцінки ефективності інновацій усе ще не розв'язано остаточно: не враховуються ринкові вимоги щодо побудови цілісної моделі оцінювання ефективності, не обґрунтовані повною мірою принципи та особливості оцінки ефективності окремих напрямів інноваційної діяльності.

Сучасні вимоги до оцінки проектів інноваційного розвитку повинні базуватися на отриманні інтегрального показника, що враховуватиме як ризик, так і невизначеність [1, с. 92]. Оскільки, у сучасних умовах врахування тільки значення ризику або лише невизначеності, така оцінка не дає недостатньо достовірні результати. Тому, пропонується здійснювати розрахунок інтегрального показника ефективності інноваційного проекту як середньгеометричне значення математичного очікування, з врахуванням ризику та невизначеності:

$$ME_{t_{p,n}} = \sqrt{ME_{t_p} \cdot ME_{t_n}}, \quad (1)$$

де ME_{t_p} – значення математичного очікування, з врахуванням ризику;

ME_{t_n} – значення математичного очікування, з врахуванням невизначеності.

$$ME_{t_p} = M_p - \sigma_p \cdot H_D; \quad (2)$$

$$ME_{t_n} = M_n - \sigma_n \cdot H_D, \quad (3)$$

де M_p , M_n – математичне очікування, яке враховує значення ризику та невизначеності відповідно, грн.;

σ_p , σ_n – значення дисперсії, з врахуванням ризику та невизначеності відповідно, грн.;

H_D – норматив для врахування дисперсії ефекту.

Алгоритм розрахунку виглядає наступним чином: для початку розраховується значення математичного очікування, із врахуванням значення невизначеності. Далі таким же чином визначається значення дисперсії. Після цих прийомів отримуються окремі значення показників математичного очікування з врахуванням ризику та математичного очікування з врахуванням невизначеності. Саме тут стає питання, який же з цих показників більш достовірний, тому далі виконується розрахунок середньгеометричного значення показника математичного очікування, який об'єднує значення показників математичного очікування з врахуванням ризику і невизначеності

Дана методика розрахунку оцінки ефективності інноваційних проектів була застосована на практиці підприємств системи життєзабезпечення міста і отримане середньгеометричне математичне очікування з врахуванням ризику та невизначеності більш точне, оскільки показник враховує можливі значення ризиків та невизначеності. Це дозволяє більш ефективно вибрати напрямок розвитку підприємства і підвищити його ефективність і рентабельність.

Список використаних джерел:

- 1.Бурмака Т. М. Оцінка ефективності інноваційних проектів у житлово-комунальному господарстві (мова оригіналу – англійська) / М. М. Новікова, Т. М. Бурмака // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 4. – С. 91 – 98.
- 2.Бурмака Т. М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі) Монографія / М. М. Бурмака, Т. М. Бурмака. – Харків: Видавництво ХНАДУ, 2011. – 207 с.
- 3.Йохна М. А. Економіка та організація інноваційної діяльності / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – К.: Видавничий центр "Академія", 2010. – 400 с.
- 4.Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: [монографія] / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2012. – 136 с.

Науковий керівник - Бурмака Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри

УДК 330.34:658.5:69

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Покатаєв Віталій Миколайович,

студент групи ХарМ МОМГ16-2з

Харківський національний університет міського господарства

ім. О. М. Бекетова, м. Харків

В сучасних ринкових умовах стійкий соціально-економічний розвиток стає результатом цілеспрямованого процесу внесення скоординованих змін до кількісних та структурних внутрішніх характеристик системи, необхідність яких виявляється за допомогою комплексної оцінки потенціалу підприємства.

Проведений аналіз численних досліджень і публікацій щодо визначення величини потенціалу виявив відсутність єдиного підходу до проведення комплексної оцінки потенціалу розвитку підприємств [1-5]. Потенціал характеризує внутрішню складову процесів розвитку підприємств, на яку здійснюється управлінський вплив, тому для ефективного управління й оцінки необхідно використовувати планові (прогнозні) еталонні значення. У зв'язку з цим в процесі оцінки найбільш доцільним є застосування методу рейтингової оцінки.

У загальному вигляді метод рейтингової оцінки потенціалу розвитку підприємства складається з наступних етапів[1, с. 85].

Перший етап. Визначення мети оцінки потенціалу підприємства (виявлення резервів економічного зростання та розвитку, обґрунтування напрямку та обсягу інвестицій, інші цілі стратегічного й поточного управління).

Другий етап. Вибір напрямів, за якими буде здійснюватися оцінка потенціалу підприємства. Комплексний характер поняття потенціалу підприємства обумовлює необхідність обґрунтування системи індикаторів за видами ресурсів, що охоплюють важливі аспекти внутрішнього середовища.

Третій етап. Обґрунтування комплексу показників, які характеризують кожну складову потенціалу підприємства та специфіку його діяльності.

На четвертому етапі проводиться розподіл комплексу показників матриці спостережень на стимулятори й дестимулятори. До показників дестимуляторів, значення яких має бути мінімально можливим, відносяться: матеріаломісткість продукції, тривалість одного обороту в днях, питома трудомісткість продукції, витрати на гривню продукції, питома вага витрат на управління в собівартості продукції. Всі інші показники є показниками-стимуляторами.

П'ятий етап. Збір необхідної первинної інформації для оцінки потенціалу підприємства за вищевизначеними показниками.

Шостий етап. Формування матриці спостережень n на m , де n – кількість показників, m – кількість періодів, для яких здійснюється оцінка рівня потенціалу підприємства, x_{ij} – елементи матриці.

Сьомий етап. Вибір еталонних значень в матриці спостережень для комплексу показників. Еталонні значення визначаються керівництвом підприємства, або обираються найкращі значення за кожним показником матриці спостережень.

На восьмому етапі здійснюється формування матриці стандартизованих показників.

Дев'ятий етап. Визначення коефіцієнтів вагомості для кожного показника здійснюється за допомогою методу експертних оцінок.

На десятому етапі відбувається розрахунок відносного рівня потенціалу підприємства для кожного періоду за формулою:

$$R_j^* = \sqrt{\sum_{i=1}^n KB_i \cdot (1 - z_{ij})^2}, \quad (1)$$

де R_j^* – відносний рівень потенціалу підприємства для j -го періоду, част. од.

Для зручності аналізу отриманих результатів краще використовувати модифікований показник рівня потенціалу підприємства:

$$P_{\Pi j} = 1 - R_j^*. \quad (2)$$

де $P_{\Pi j}$ – модифікований рівень потенціалу підприємства для j -го періоду, част. од.

Таким чином, чим ефективніше використовуються ресурси підприємства, тим більше значення модифікованого рівня його потенціалу.

На одинадцятому етапі проводиться аналіз результатів оцінки потенціалу підприємства. У випадку, коли існує необхідність підвищення рівня потенціалу, здійснюється розробка заходів, спрямованих на його підвищення (тринадцятий етап) та здійснюється повторний розрахунок відповідно до алгоритму оцінки рівня потенціалу підприємства починаючи з п'ятого етапу.

Підвищення потенціалу підприємства може здійснюватися за рахунок якісних й структурних змін у діяльності підприємства (екстенсивний тип розвитку) та кількісних змін (інтенсивний тип розвитку). Запропонований підхід до оцінки потенціалу розвитку дозволить здійснювати ефективне

управління розвитком підприємств.

Список використаних джерел:

1. Бурмака Т. М. Комплексна оцінка потенціалу розвитку будівельних підприємств / Т. М. Бурмака // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 9. – С. 83 –88.
 2. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. – Х.: Изд-во ХНЭУ, 2004. – 256 с.
 3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навчальний посібник] / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
 4. Кучин Б.Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость / Б.Л. Кучин, Е.В. Якушева. – М.: Экономика, 2000. – 157 с.
 5. Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия / И.П. Отенко, Л.М. Малярец. – Х.: Изд-во ХГЭУ, 2003. – 220 с.
- Науковий керівник - Бурмака Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри*

УДК 658.3:364.08

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ

Покатаєва Марія Володимирівна,
студентка групи ХарМ МОМГ16-23
Харківський національний університет міського
господарства ім. О.М. Бекетова

Сучасний стан підприємств характеризується наявністю організаційних проблем процесів функціонування та розвитку, до яких можна віднести зношеність і технологічну застарілість виробничо-технічної бази, невідповідність фінансового стану вимогам ринкової економіки та недостатню ефективність діяльності персоналу, що призводить до неспроможності багатьох підприємств результативно працювати та надавати споживачам послуги належного рівня та якості.

Переважно більшість проблем можна вирішити шляхом створення

сприятливих умов для підвищення ефективності діяльності працівників, покращення стану соціального середовища підприємства.

Соціальне середовище має забезпечувати персонал всім необхідним для реалізації професійної діяльності, спрямованої на якісний кінцевий результат. Посилення уваги до розвитку соціального середовища підприємств викликane тим, що спостерігається стійке збільшення значення соціальних факторів у підвищенні ефективності діяльності підприємств.

Проте недостатність теоретичної бази й практичного досвіду управління соціальним середовищем значно обмежують можливості його ефективного розвитку.

Соціальне середовище підприємства – це багатоаспектне поняття, яке об'єднує різноманітні складові. В результаті проведеного дослідження сутності поняття «соціальне середовище підприємства» за літературними джерелами [1-5] можна дати наступне визначення управління розвитком соціального середовища – систематична, цілеспрямована, планомірна дія на соціальне середовище з метою якісного, повного, своєчасного розвитку кожного напрямку соціального середовища за допомогою необхідних і достатніх способів та засобів дії [2, с. 135].

Процес управління розвитком соціального середовища схематично може бути представлений у вигляді проблемно-орієнтованого контуру управління (рис.1).

Представлений взаємозв'язок функцій управління спрямований на вирішення проблем кожного елементу соціального середовища. При цьому зазначені функції повинні бути закріплені за конкретними виконавцями, які входять до складу організаційної структури суб'єкта управління.

Така структура, в залежності від обсягів діяльності підприємств, може бути представлена шляхом створення тимчасової групи або нового підрозділу з питань розвитку соціального середовища підприємства.



Рис. 1. Система управління розвитком соціального середовища підприємства

Розглянута система управління розвитком соціального середовища підприємств дозволяє структурувати процес управління, призведе до комплексного покращення кожного елементу соціального середовища й передбачає підвищення результативності праці персоналу підприємств, поліпшення факторів та умов праці й дозвілля.

Список використаних джерел:

1. Бурмака Т.М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі): [монографія] / М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака. – Х.: ХНАДУ, 2011. – 204 с.
2. Бурмака Т. М. Управління розвитком соціального середовища

підприємств системи життєзабезпечення міста / Т. М. Бурмака // Сталій розвиток економіки. ПВНЗ "Університет економіки і підприємництва". – 2014 р – № 3 (25). – С. 133 –138.

3. Дороніна М.С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства: [монографія] / М.С. Дороніна. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2003. – 444 с.

4. Литвиненко А. Механізм управління соціальним розвитком колектива підприємства / А. Литвиненко // Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції “Економіка підприємства: проблеми теорії та практики”. Том. 1. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, – 2004. – С. 60-61.

5. Смолюк В.Л. Механізм управління розвитком трудового потенціала підприємства / В.Л. Смолюк. – Х.: ХНЕУ, 2005. – 100с.

Науковий керівник - Бурмака Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри

УДК 658.336

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Савонік Дмитро Олександрович,

студент групи ХарМ МОМГ16-2з

Харківський національний університет міського
господарства ім. О.М. Бекетова, м. Харків

Сучасні ринкові умови в нашій країні свідчать про те, що успішна діяльність підприємств багато в чому залежить від умілого та грамотного керівництва. Велику відповідальність за якісне виконання окремих завдань підприємства несуть керівники основних рівнів управління, що потребує ретельного підходу до розподілу обов'язків та комплексної оцінки діяльності кожного керівника.

Питання оцінки та підвищення ефективності управлінської праці знаходяться у центрі уваги широкого кола науковців та практиків. На сьогодні існує низка підходів до визначення результативності управлінської праці. Різні автори визначають окремі критерії, які можуть виступати кількісними та якісними вимірниками виконаної управлінської праці і пропонують способи узгодження між цими показниками та загальним покращенням результатів роботи підприємства. Деякі з них формують систему показників аналізу ефективності роботи окремого менеджера [1, 2, 4], інші оцінюють ефективність діяльності управлінського персоналу через призму кінцевих показників діяльності підприємства[3, 5].

На сьогоднішній день науковцями виділяються наступні підходи до оцінки управлінського персоналу: бальна оцінка, оцінка за цілями, «оцінка 360 градусів», кваліметрична оцінка.

Комплексна оцінка управлінської праці може бути здійснена через кваліметричну оцінку діяльності колективу, яким управляє менеджер та

тривалості його роботи [1, с. 53]:

$$O_{np} = T_{\phi} * K_{KЛЛ} * K_{ЯК} * K_{ІН} * K_{ЕК} * KE, \quad (1)$$

де T_{ϕ} – табельний час роботи керівника за обліковий період, год.;

$K_{KЛЛ}$ – узагальнений показник несвоєчасно виконаних колективом завдань, част. од.;

$K_{ЯК}$ – узагальнений показник якості виконаних колективом завдань, част. од.;

$K_{ІН}$ – узагальнений показник економії праці, част. од.;

$K_{ЕК}$ – узагальнений показник економії ресурсів, част. од.;

KE – корисний ефект діяльності підрозділу, част. од.

Серед недоліків даного підходу до оцінки управлінського персоналу можна віднести наступне:

- показник $K_{ІН}$ може використовуватися лише за умов, коли можливо «прорахувати» трудомісткість усіх виконуваних підрозділом робіт у якості нормативної основи для порівняння з фактичними витратами часу;

- не завжди може мати місце показник витрат ресурсів ($K_{ЕК}$) та корисний ефект (KE);

- різний професійний рівень членів колективу може або підвищити, або знизити корисний ефект діяльності підрозділу за умови однакового керівництва, що призводить до похибок в оцінці діяльності управління.

Найважливіші теоретико-методичні розробки оцінюють лише окремі складові характеристик управлінського персоналу та результатів його діяльності, тому виникає необхідність у здійсненні комплексної оцінки та формуванні відповідного методичного інструментарію.

Коефіцієнти оцінки ефективності діяльності працівників пропонується визначати на основі кваліметричного факторно-критеріального підходу за формулою:

$$K_{ЕФ} = K_{СК} * K_{МК} * K_{КЛЛ} * K_{ЯК}, \quad (2)$$

де $K_{ЕФ}$ – коефіцієнт ефективності діяльності працівника, част. од.;

$K_{СК}$, $K_{МК}$, $K_{КЛЛ}$, $K_{ЯК}$ – коефіцієнти складності праці, масштабу керівництва, своєчасності та якості виконаних завдань, част. од.

У результаті проведених досліджень формула для оцінки ефективності діяльності управлінського персоналу буде мати такий вигляд:

$$O_{np} = T_{\phi} * K_{кол} * K_{кач} * K_{сл} * K_{ин} * ПЭ * K_{сп}, \quad (3)$$

Запропонований підхід враховує не лише якість праці, кількість марно витраченого часу, складність діяльності, витрати упередженої праці, корисний ефект, але і рівень трудової дисципліни і плинність кадрів, що дуже важливо для підприємств. Важливість обліку додаткових коефіцієнтів полягає в тому, що від дисциплінованості керівників залежить основна діяльність підприємства, а навчання та адаптація керівників через плинність кадрів вимагає великих витрат.

Список використаних джерел:

1. Бурмака Т. М. Формування комплексу стимулювання персоналу підприємств міського господарства / Т. М. Бурмака // Молодий вчений. – 2015. – №2. С. 49-56.

2. Мороз О.С. Теоретические вопросы измерения и повышения эффективности управленческого труда / О.С. Мороз // Экономика и право. – 2010, № 3(10). – С. 69-72.

3. Осадчая Н.В. Оценка и анализ организации управленческого труда в условиях рынка/ Н.В. Осадчая // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2009, вип. 151. –С. 3-8.

4. Сазонец І.Л. Передумови створення і функціонування системи управління якістю управлінського потенціалу / І.Л. Сазонець// Економіческие проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 2005, т. 1. – С. 85-92.

5. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: Підручник / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2008. – 608 с.

Науковий керівник - Бурмака Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри

УДК 332.146.2

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Соловійов Денис Ігорович,

доцент кафедри менеджменту

Бердянський університет менеджменту і бізнесу,

м. Бердянськ

Показники ефективності функціонування національних туристичних організацій істотно залежить від обраної організаційної структури. Така структура займає важливе місце у внутрішньому організаційному середовищі туристичної організації. Відповідно організаційна структура туристичної організації - це структурно регламентована сукупність конкретних взаємопов'язаних елементів, що знаходяться між собою в прямих відносинах, що забезпечують їх ефективне функціонування і динамічний розвиток як єдиного цілого. Також необхідно визначити елементи організаційної структури туристичної компанії - це управління, окремі служби та інші ланки, що використовуються в діяльності туристичної фірми, а відносини між ними підтримуються завдяки зв'язкам, що прийнято поділяти на горизонтальні і вертикальні. Так горизонтальні зв'язки направлені на елементи погодження і є, зазвичай, однорівневими. Відповідно вертикальні зв'язки - це елементи підпорядкування. Необхідно зазначити, що необхідність в них виникає при існуючій ієрархічності управління (при наявності більше одного рівня управління).

Організаційна структура кожної туристичної організації закріплює функції

управління за окремими структурними підрозділами і формує раціональні взаємозв'язки між ними, конкретизуючи тим самим ефективність функціонування організаційної системи, її організаційно-економічні результати.

Сучасні туристичні компанії формують свою організаційну структуру в залежності від існуючих масштабів і напрямів діяльності, регіональних особливостей туристичного ринку, фінансово-економічного стану.

В основу побудови організаційної структури туристичної компанії повинні бути закладені наступні принципи [1]:

- достатня доцільність - здатність відображати зміст діяльності туристичного підприємства, забезпечувати доцільність ланок управління;
- гнучкість - здатність реагувати і адаптуватися до умов діяльності;
- мінімальна кількість ланок;
- мінімізація персоналу;
- висока кваліфікація персоналу;
- мінімізація основних і накладних витрат туристичного підприємства.

Як показує практика, не існує навіть двох однакових туристських підприємств. Так що не може існувати універсальних рекомендацій з побудови структури управління. Вони повинні розроблятися індивідуально і враховувати специфіку, завдань і потреб кожного підприємства. Крім того, організаційна структура управління може неодноразово змінюватися в залежності від конкретної ситуації [2].

На туристичних підприємствах в основному застосовують лінійну, функціональну і комбіновану (лінійно-функціональну) структури управління.

Успіх будь-якої туристичної компанії на сучасному ринку прямо залежить, перш за все, від привабливості для потенційних клієнтів виробленого нею туристичного товару чи послуги. В залежності від цього і формується маркетингова політика туристичної компанії щодо визначення ціни, просування на ринку і подальшого розповсюдження. У світовій практиці є певні правила, згідно з якими створюється ефективний сервіс. Їх дотримання дозволяє створити і гарантувати подальше просування туристичного продукту.

Просування туристського продукту є неможливим, якщо при його формуванні не будуть враховані наступні принципи: максимально можливу відповідність пропонованих послуг вимогам споживачів; нерозривність зв'язків сервісу з маркетингом; гнучкість пропонованих клієнтові послуг.

Саме тому формування туристичного продукту не повинно обходити стороною принципи якості сервісу. В такому випадку воно стане головним чинником комерційного успіху. Сучасні екскурсійні бюро та туристичні компанії, об'єкти розміщення, заклади харчування можуть мати однакову матеріальну базу, але при цьому істотно відрізнятися один від одного саме рівнем організації обслуговування. Для окремих фірм, особливо в складних сучасних умовах, це і є головною перевагою в конкурентній боротьбі.

Список використаних джерел:

1. Менеджмент: навч. посібник / за заг. ред. Г.О. Дорошенко. – Харків, «БСВ-Принт», 2015. – 300 с.

2. Чорненька Н.В. Вплив туризму на сталий розвиток регіону Українських Карпат / Н.В. Чорненька // Сталий розвиток – стан та перспективи : Матеріали Міжнародного наукового симпозіуму SDEV'2018 (28 лютого–3 березня 2018 року, Львів-Славське, Україна). – Львів, 2018. – С. 333-335. (343 с.)

УДК 33.331

ШЛЯХИ ЗДІЙСНЕННЯ КАР'ЄРНОГО ПЛАНУ ТАЙМ-МЕНЕДЖЕРА

Трикоз Ірина Володимирівна,
старший викладач кафедри менеджменту,
Бердянський університет менеджменту і бізнесу,
м. Бердянськ

Планування і реалізація кар'єри тайм-менеджера полягає у визначенні цілей професійного розвитку і шляхів, що ведуть до їх досягнення.

Управління трудовою кар'єрою тайм-менеджера являє собою планування і організацію його просування по щаблях кваліфікаційного і посадового зростання, розвиток і реалізація знань і професійних навичок в своїх інтересах та в інтересах підприємства.

Але в даний час в системі вищої професійної освіти приділяється недостатньо уваги практичним питанням, пов'язаних з плануванням кар'єри майбутніх фахівців у сфері менеджменту і управління.

Пошук шляхів реалізації кар'єри дозволяє визначити оптимальний шлях професійного розвитку майбутнього тайм-менеджера, його вдосконалення, більш повного розкриття потенціалу майбутнього фахівця з управління ще на етапі навчання у вузі.

Можна сказати, що ефективність управління кар'єрою майбутнього тайм-менеджера – це відношення результату від проведених заходів до всієї сукупності вкладень і витрат, які супроводжують цей процес.

У свою чергу, ефективність кар'єри – це ступінь задоволеності послідовністю реалізації кар'єри. Ознаками ефективності кар'єри є:

1. Результативність кар'єри - це зарплата і ієрархічне становище. Тому, чим швидше зростає зарплата і досягається бажана ступінь в організаційній ієрархії, тим вище рівень результативності кар'єри.

2. Кар'єрні відносини - це спосіб сприйняття і оцінки співробітниками своєї кар'єри.

3. Адаптивність кар'єри – це використання новітніх знань, навичок і технологій при плануванні і реалізації кар'єри.

4. Тотожність кар'єри об'єднує два елементи:

1) наявність у індивіда ясності щодо своїх інтересів, цінностей і надій на

майбутнє;

2) розгляд свого життєвого шляху як послідовності в часі, а самих себе – як продовження свого минулого. Ідея полягає в наступному: «Ким я хочу бути і що я повинен зробити, щоб стати тим, ким я хочу бути».

Для здійснення кар'єрного плану тайм-менеджера необхідна побудова кар'єрограми.

Кар'єрограма - це інструмент управління кар'єрою, що представляє собою графічний опис того, що має відбуватися або відбувається з тайм-менеджером на різних етапах його кар'єри (рис. 1).

	Строки зайняття посад (років)	Кваліфікаційне навчання
Власник власного тренінгового центру		Самостійне навчання, стажировки, вебінари, тренінги, семінари, бізнес-конференції тощо
Керівник тренінгового центру великої компанії	4-5	Курси підвищення кваліфікації управлінського профілю
Начальник відділу кадрів	3-4	Тренінги з управління
Менеджер по роботі з персоналом	3-4	Стажування
Базова підготовка управлінського профілю	5-6	Вищий навчальний заклад, магістратура

Рис. 1. Кар'єрограма тайм-менеджера вищої ланки управління

Професійна кар'єра тайм-менеджера характеризується тим, що в процесі свого трудового життя він проходить різні стадії розвитку: навчання, влаштування на роботу, професійне зростання, підтримка індивідуальних професійних здібностей, вихід на пенсію.

Рішення завдань підвищення ефективності кар'єри тайм-менеджера може виражатися в досягненні більш високого посадового становища, кар'єрного просування, скорочення часових, трудових і інших витрат.

Ефективний тайм-менеджер повинен володіти певним набором якостей:

1. Особисті якості: фізичне та психологічне здоров'я, оптимізм, високі моральні стандарти, турботливість, внутрішня культура, доброзичливе ставлення до людей, чуйність.

2. Професійні якості: прагнення до самовдосконалення, професійна компетентність, широта поглядів, придбання нових знань, пошук нових форм і методів роботи, ерудиція, вміння планувати свою роботу і роботу підлеглих.

3. Ділові якості: організаційні здібності, високий рівень самоконтролю, підвищений рівень досягнень, рішучість, комунікабельність, сміливість, наполегливість, контактність, ризикованість, прагнення до нового, якісне

управління трудовим часом.

Значно спрощує організацію робочого часу тайм-менеджера, знижує час на планування і підвищує ефективність робочого часу використання спеціальних програмних продуктів для комп'ютера, ноутбука, планшета або мобільного телефону.

Таким чином, тайм-менеджмент – це технологія раціонального управління тимчасовими ресурсами, яка є дуже популярним напрямком сьогодні.

УДК 336.221 (477)

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Силка Наталія Василівна,

здобувач вищої освіти ступеня магістр спеціальності Облік і
оподаткування, Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник к.е.н., доцент Литвин Олександр Юрійович

На сьогодні податки – це найефективніший інструмент впливу держави на суспільне виробництво, його динаміку і структуру. В Україні чинним законодавством закріплено дві системи оподаткування: загальна та спрощена.

Загальну систему оподаткування обирають усі юридичні особи, які добровільно не обрали спрощену систему оподаткування, або для яких встановлені обмеження щодо вибору спрощеної системи оподаткування.

Характеризуючи загальну систему оподаткування відмітимо, що ключовим податком даної системи є податок на прибуток. Платниками якого є тільки юридичні особи (резиденти і нерезиденти). Об'єктом оподаткування за основною ставкою 18 % є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Податкового кодексу України.

Для підприємств з річним доходом менше 3 млн. грн та розміром заробітної плати кожного працівника більше 2-х мінімальних заробітних плат застосовується пільгова ставка 0 % (встановлена до 31.12.2021 р.). Оподаткування податком на прибуток доходів юридичних осіб страхової, брокерської діяльності тощо регулюються статтями 136 та 141 Податкового кодексу України [1].

Спрощена система оподаткування для юридичних осіб в чинному законодавстві представлена єдиним податком (рис. 1).

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

Єдиний податок	
Третя група	
Суб'єктами оподаткування є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5 000 000 гривень	
Доходом платника єдиного податку третя група для юридичної особи є будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень такої юридичної особи, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі	
Ставка податку 3 %, ПДВ	Ставка податку 5% без ПДВ
Податковий період – календарний квартал	
Четверта група	
Суб'єктами оподаткування є сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків	
Базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого Податковим кодексом України	
- для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту)	Ставка податку 0,95 %
- для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях	0,57 %
- для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях)	0,19 %
- для земель водного фонду	2,43 %
- сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту	6,33 %
Податковий період – календарний рік	

Рис. 1. Спрощення система оподаткування юридичних осіб

Однією з переваг спрощеної системи оподаткування є те, що платники єдиного податку – юридичні особи звільняються від нарахування, сплати:

- податку на прибуток підприємств;
- податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім платників третьої групи за ставкою 3 % та четвертої групи;
- податку на майно (в частині земельного податку), крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються платниками єдиного податку першої - третьої груп для провадження господарської діяльності та платниками єдиного податку четвертої групи для ведення сільськогосподарського товаровиробництва;
- рентної плати за спеціальне використання води платниками єдиного податку четвертої групи [2].

В той же час господарюючі суб'єкти платники єдиного податку, в залежності від особливостей господарської діяльності, сплачують всі інші податки та збори, як і юридичні особи, що обрали загальну систему оподаткування.

Спрощена система оподаткування (єдиний податок) приваблює багатьох платників простішими, ніж на загальній системі, правилами податкового обліку та меншим ризиком різних перевірок і санкцій. Характеризуючи загальну систему оподаткування, слід відмітити, що вона максимально враховує економічні показники діяльності підприємств – у більшості випадків у платників податків з невисокими показниками доходу не виникає великих податкових зобов'язань [3]. Сьогодні, як стверджують експерти, єдиний податок втратив своє первісне призначення і вже не замінює більшості податків, як при його запровадженні.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Бурковська А. В. Сучасні особливості оподаткування сільськогосподарських підприємств України [Електронний ресурс] / А. В. Бурковська, В. К.Шкапоєд / Режим доступу : <http://cont.ztu.ua/wp-content/uploads/2017/04/183.pdf>
3. Домалевська О. Особливості оподаткування юридичних осіб в Україні [Електронний ресурс] / О. Домалевська, В. В. Довга люк. / Режим доступу : <http://modecon.mnau.edu.ua/suchasni-osoblyvosti-opodatkuvannia-silskohospodarskykh-pidpriemstv/>

З М І С Т

СЕКЦІЯ 1	6
«ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ»	
Антошкін Вадим Костянтинович	
ІНСТРУМЕНТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРОПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	7
Борисова Ірина Сергіївна, Іолтуховська Кіра Олександрівна, Моцний Антон Олександрович	9
ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ	
Бражник Людмила Василівна, Іщенко Едуард Сергійович	
РОЛЬ І МІСЦЕ СТРАТЕГІЇ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ	11
Бражник Людмила Василівна, Мауер Діана Романівна	
ДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	12
Брезицький Іван Андрійович	
АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	14
Бучакчійський Іван Григорович	
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	16
Воронка Ольга Зіновіївна, Живко Михайло Олександрович, Босак Христина Зіновіївна	18
ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ПЕРЕЛІКУ ЗАГРОЗ ДЛЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПВСЕ	
Грушевський Родіон Юрійович, Кончаковський Євген Олегович	
ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	20
Дорошенко Андрій Петрович, Дорошенко Ольга Олександрівна	
УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	22
Дудка Денис Олександрович	
<u>ЗНАЧЕННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В СУЧАСНОМУ АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ</u>	24
Дяченко Роман Михайлович	
МАРЖИНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ РЕЗЕРВІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОС-ПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	26
Живко Зінаїда Богданівна, Брик Микола Володимирович, Улич Василь Богданович	28
МІСЦЕ МОТИВАЦІЇ В КАДРОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА	
Зленський Сергій Анатолійович	
ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В МАЛИЙ І СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС, РОЛЬ ДЕРЖАВИ	30
Ігнат'єв Олег Вадимович	
ШВИДКОЗРОСТАЮЧІ ФІРМИ-ГАЗЕЛІ ЯК ФЕНОМЕН СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ	32
Кірова Людмила Леонідівна	
ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	34
Коваленко Марина Вікторівна, Горячун Олександр Вікторович	
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	36

СЕКЦІЯ 1

«ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ»

Коваленко Марина Вікторівна, Поліщук Максим Миколайович СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	38
Коваленко Марина Вікторівна, Фоніна Ярослава Віталіївна ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	40
Комарніцька Оксана Миколаївна МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ХАРАКТЕРИСТИКИ СУЧАСНИХ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ, РОЗВИТКУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ	43
Кононенко Жанна Андріївна, Свиденко Альона Петрівна МІСЦЕ ДОХОДІВ І ВИТРАТ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ ПІДПРИЄМСТВА	45
Кононенко Жанна Андріївна, Сазонов Владислав Андрійович ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	47
Кононенко Жанна Андріївна, Пугач Катерина Сергіївна ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	50
Крижановська Аліна Миколаївна ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	51
Кузьменко Альона Іванівна, Дорогань-Писаренко Людмила Олександрівна ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	54
Левенець Оксана Юріївна, Терещенко Іван Олексійович ПРИБУТОК – ПОЗИТИВНИЙ ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	56
Остапенко Роман Миколайович СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРИСТВ	58
Павленко Оксана Павлівна СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ	61
Пилипенко Катерина Анатоліївна, Бабіч Кароліна Олександрівна ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ АГРАРІЯМ, ЯК ШЛЯХ ДЛЯ ЗМІЦНЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	63
Побережна Наталія Миколаївна, Мелень Олена Валентинівна, Стригуль Лариса Станіславівна ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	67
Ревуцька Алла Олександрівна, Дяченко Микола Анатолійович, Черниш Ольга Іванівна БАГАТОАСПЕКТНІСТЬ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОНЯТЬ ЕКОНОМІЧНИЙ ТА РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА	69
Ревуцька Алла Олександрівна, Похитайло Світлана Василівна СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР	71
Сазонова Тетяна Олександрівна, Галинець Ірина Вікторівна СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	73
Сардаров Рамін Алекперович, Кончаковський Євген Олегович ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ НЕОБОРОТНИМИ ФОНДАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	76
Сищенко Альона Миколаївна МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	78

СЕКЦІЯ 1

«ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ»

Смірнова Ірина Вікторівна, Шульга Людмила Володимирівна ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА	80
Стрілець Анна Анатоліївна, Єгорова Олена Володимирівна ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОЩУВАННЯ ЧАСНИКУ В УКРАЇНІ	82
Телятник Максим Юрійович ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	84
Томілін Олексій Олександрович, Козленко Едуард Олегович ПОКАЗНИКИ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В СИСТЕМІ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	86
Удачна Євгенія Русланівна ПОБУДОВА СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА	88
Фальченко Олена Олександрівна, Юр'єва Ірина Анатоліївна УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ В ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО- РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	90
Фролова Галина Іванівна СИТУАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	92
Чень Юняо КРИТЕРІЇ ВИБОРУ ТРАНСПОРТУ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ МІЖНАРОДНИХ ЗМІШАНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ	94

СЕКЦІЯ 2

«СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА»

Єгорова Олена Володимирівна, Дорошенко Андрій Петрович, Кончаковський Євген Олегович	98
ГЕНДЕРНИЙ АСПЕКТ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	
Гвіздзжинська Ірина Юріївна, Єгорова Олена Володимирівна	100
УСПІХИ ТА ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ ОСББ В УКРАЇНІ	
Костюк Віра Степанівна	
СИЛЬНА СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЯК СТРИМУЮЧИЙ ЗАХІД ВІДТОКУ УКРАЇНСЬКИХ МІГРАНТІВ	102
Котвицька Наталія Миколаївна ПРОБЛЕМА ГОЛОДУ В СВІТІ	104
Красноус Анастасія Олександрівна	106
ІПОТЕКА ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ	
Кузьменко Н.В., Першко Л.О.	108
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ	
Литвин Олександр Юрійович, Дорогань-Писаренко Людмила Олександрівна, Чіп Людмила Олександрівна	111
СТРУКТУРА ТАРИФІВ НА ПОСЛУГИ З УТРИМАННЯ БУДИНКІВ	
Панова Яна Григорівна, Рудич Алла Іванівна	114
ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: МАСШТАБИ, ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ	
Погребняк Людмила Павлівна, Лосенко Оксана Анатоліївна	116
СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ НА ПОЛТАВЩИНІ	
Ревуцька Алла Олександрівна, Ніколайчик Вадим Юрійович, Черниш Ольга Іванівна	119
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
Скворцов Роман Андрійович	
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ	121

СЕКЦІЯ 2

«СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА»

Скворцова Ольга В'ячеславівна ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ	123
Шульга Вікторія Юріївна ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИВАТИЗАЦІЇ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	125
Юр'єва Ірина Анатоліївна, Машарова Альона Генадіївна ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ З ЕТИКИ БІЗНЕСУ ПРИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІНАХ	127
Юр'єва Ірина Анатоліївна, Погоріла Наталія Сергіївна ДОСЛІДЖЕННЯ ЕТИКИ БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ	130

СЕКЦІЯ 3

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

Білокінь Вікторія Василівна, Чирва Андрій Олексійович, Прийдак Тетяна Борисівна ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ	134
Баклицька Марина Романівна, Тютюнник Світлана Василівна ВІДОБРАЖЕННЯ ДАНИХ ПРО ВИТРАТИ В ОБЛІКОВИХ РЕГІСТРАХ ТА РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ	135
Балабуха Дар'я Сергіївна, Левченко Зоя Михайлівна ПРАВИЛА ЗАПОВНЕННЯ ТА СТРОКИ ПОДАЧІ НОВОГО ЗВІТУ З ЄСВ	137
Балабуха Дар'я Сергіївна, Тютюнник Світлана Василівна ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОПЛАТУ ПРАЦІ В ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	139
Баранецький Іван Сергійович ПЕРЕОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ	141
Барвінко Юлія Романівна, Власенко Альона Василівна ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ НЕЗАВЕРШЕНИХ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	143
Безуглий Дмитро Вікторович, Пасько Олена Віталіївна, Прийдак Тетяна Борисівна ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА РОЗРАХУНКАМИ	144
Тютюнник Світлана Василівна, Беляєва Юлія Сергіївна, Брезгін Яна Олегівна ПРОБЛЕМАМИ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ	147
Бернацька М.В., Дем'янишина О. А. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ДОКУМЕНТООБІГУ В УПРАВЛІНСЬКИХ СИСТЕМАХ	149
Бойко Оксана Сергіївна, Тютюнник Світлана Василівна ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА СТРУКТУРА	151
Болюх Марія Віталіївна, Жданова Яна Вікторівна, Яловега Людмила Василівна ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ: ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ	153
Брік Світлана Володимирівна РЕСТОРАННИЙ БІЗНЕС: СПЕЦИФІКА ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ЗА П(С)БО	156
Булах Ірина Іванівна, Шиманська Олена Володимирівна АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ	158
Булах Лариса Анатоліївна АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	160

СЕКЦІЯ 3

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

Власенко Яна Юрійвна, Супрун Марія Олегівна НАПРЯМИ І РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	162
Мокієнко Тетяна Володимирівна, Воловик Анастасія Сергіївна, Алферов Артем Богданович ПОЛОЖЕННЯ ПРО ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАПИСІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: ЗМІНИ 2018 РОКУ	165
Грабовська Ірина Василівна КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	166
Мокієнко Тетяна Володимирівна, Гриценко Оксана Миколаївна, Рибчан Єлизавета Олександрівна НОРМАТИВНО-ІНФОРМАЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ГРОШОВИМИ КОШТАМИ	169
Пилипенко Катерина Анатоліївна, Дідик Олександра Ігорівна ОБЛІК І ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ	171
Дорошенко Андрій Петрович, Дзюбич Євген Юрійович ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО КРЕДИТИ ТА ІНШІ ПОЗИКОВІ КОШТИ У ЗВІТНОСТІ	174
Єршова Наталя Юрійвна, Жадан Тетяна Андріївна ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ ТА КОНТРОЛЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	176
Жадан Тетяна Андріївна, Горобець Олена Валеріївна, Некрасова Катерина Павлівна ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВО- ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	178
Зінченко Ірина Григорівна, Шабанова Єлизавета Олегівна, Прийдак Тетяна Борисівна ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ	180
Удовиченко Аліна Володимирівна, Стиценко Аліна Миколаївна, Яловега Людмила Василівна ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ МАЙНОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	182
Іваничко Катерина Ігорівна ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПОЗИКОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА	184
Пилипенко Катерина Анатоліївна, Каленчук Юлія Валентинівна МІЖНАРОДНІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ	186
Канцедаль Наталія Анатоліївна, Мартишук Катерина Іванівна, Сергієнко Світлана Василівна НОРМАТИВНІ ПЕРЕДУМОВИ ЩОДО НАДАННЯ ПОДАТКОВОЇ ЗНИЖКИ НА НАВЧАННЯ ПЛАТНИКАМ ПДФО	188
Кобзін Б. Г., Дем'янишина О.А. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ПРОВЕДЕННЯ КОНТРОЛЮ ТА РЕВІЗІЇ	190
Ковнір Владислава Валеріївна, Костенко Олена Вікторівна ВИРОБНИЦТВО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: НЮАНСИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ - 2018	192
Пилипенко Катерина Анатоліївна, Коляка Анжела Анатоліївна ВІДОБРАЖЕННЯ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В ЗВІТНОСТІ, ДЛЯ ПОТРЕБ ЗОВНІШНІХ КОРИСТУВАЧІВ	194

СЕКЦІЯ 3

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

Кошова Карина Анатоліївна, Жидко Наталія Юріївна, Прийдак Тетяна Борисівна	198
ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ЗОБОВ'ЯЗАНЬ	
Красовська Світлана Олександрівна, Красота Олена Григорівна	200
ДО ПИТАННЯ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	
Крейдич Катерина Сергіївна	204
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ АНАЛІЗУ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА	
Куроп'ятник Ярослава Володимирівна	206
АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКОМ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ	
Литвиненко Валентина Романівна, Тютюнник Світлана Василівна	208
ЕТАПИ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ	
Литвінова Катерина Вікторівна	210
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ РЕМОНТІВ ТА ПОЛІПШЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	
Уманська Юлія Миколаївна, Макієнко Юлія Віталіївна	212
ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	
Уманська Юлія Миколаївна, Макущенко Світлана Леонідівна	214
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ	
Мелень Олена Валентинівна, Ворожбит Т. В.	215
ПРИБУТОК ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА, РЕЗЕРВИ ЇХ ЗБІЛЬШЕННЯ	
Єрмолаєва Марина Валентинівна, Момот Ірина Олегівна	217
ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ	
Тютюнник Світлана Василівна, Момот Ірина Олегівна	219
СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Ніколенко Тетяна Віталіївна	221
ЗНАЧЕННЯ GPS-МОНІТОРИНГУ ДЛЯ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ ПАЛИВА	
Овдієнко Вікторія Миколаївна, Уманська Юлія Миколаївна	223
ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: ІНТЕГРАЦІЯ ВІД НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ ДО МІЖНАРОДНИХ	
Онїпко Анна Вікторівна	225
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ РІЗНИХ МЕТОДІВ АМОРТИЗАЦІЇ	
Остапенко Тетяна Миколаївна	228
ДОПОМОГА ПО ТИМЧАСОВІЙ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТІ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ	
Островерха Оксана Миколаївна	230
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА	
Пікалова Анна Михайлівна, Уманська Юлія Миколаївна	232
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКУ З ДЕБІТОРАМИ ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ЇХ ВИРІШЕННЯ	
Рогаченко Олена Сергіївна, Уманська Юлія Миколаївна	234
АНАЛІЗ ЗАПАСІВ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ І ВИРОБЛЕННЯ ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ У РИНКОВИХ УМОВАХ	
Руденко Віра Іванівна, Тарапунець Тетяна Григорівна, Сіукаєва Яна Олегівна	236
ОСОБЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ДОКУМЕНТУВАННЯ ПРЕДСТАВНИЦЬКИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ	

СЕКЦІЯ 3

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

Уманська Юлія Миколаївна, Сьомченко Аліна Андріївна	
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ЗАПОРУКА НАЛЕЖНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	238
Семегал Владислав Сергійович	
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР	240
Сокіл Валерія Олександрівна, Ганночка Тетяна Валеріївна	
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПЕРЕДУМОВИ ІНТЕГРАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ТА СТАТИСТИКО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ СОБІВАРТОСТІ ЗЕРНА	243
Уманська Юлія Миколаївна, Топлакалцян Христина Арсенівна	
СУТНІСТЬ ВИТРАТ ЯК ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	245
Тютюнник Марина Сергіївна, Дугар Тетяна Євгеніївна	
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	247
Безуглий Дмитро Вікторович, Тютюнник Анна Сергіївна,	
Прийдак Тетяна Борисівна	249
ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА: ОСНОВНІ АСПЕКТИ	
Улізько Людмила Володимирівна, Калюжний Олег Олегович	
ВИДИ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	251
Флорескул Олеся Василівна, Кудлаєва Наталія Вікторівна	
КЛАСИФІКАЦІЯ АКТИВІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ	254
Ходаківська Лілія Олександрівна, Ганенко Людмила Володимирівна	
ПРОДАЖ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА РОСЛИННИЦТВА: ОБЛІКОВО-ЮРИДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ	256
Хоруженко Дарія Євгеніївна	
ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ПРОДАЖУ ПЕРІОДИЧНИХ ВИДАНЬ ЗА ДОГОВОРОМ КОМІСІЇ	258
Черненко Ксенія Володимирівна, Саливон Катерина Сергіївна	
ДОХІД ВІД ПРОДАЖУ ЗІПСОВАНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: ВИЗНАННЯ, ОБЛІК, ПОДАТКОВІ НАСЛІДКИ	260
Чугрій Наталія Анатоліївна	
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ КОМП'ЮТЕРНИХ ПРОГРАМ ЯК ОБ'ЄКТІВ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ	262
Карпенко Ніна Григорівна, Шамкало Ольга Леонідівна,	
Краєвська Оксана Русланівна	265
ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА: ПРИНЦИПИ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ	
Шевчук М.А., Дем'янишина О.А.	
ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ПОСТАЧАНЬ ТОВАРІВ ЯК ОСНОВА ВЕДЕННЯ ЗЕД	267
Шепель Тетяна Сергіївна	
УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ	269
Шеховцова Дарія Дмитрівна, Шотт Анастасія Едуардівна	
КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ	271
Мокієнко Тетяна Володимирівна, Шкляр Олексій Олексійович,	
Олефір Максим Едуардович	
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ	273

СЕКЦІЯ 3

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

Юр'єва Ірина Анатоліївна, Квітко Владислав ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙ	275
Пилипенко Катерина Анатоліївна, Ярмола Владислава Юріївна ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ	277
Бігун Наталія Вікторівна, Збарська Любов Анатоліївна, Романченко Юлія Олександрівна ЕВОЛЮЦІЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ	279
Герасимчук Уляна Віталіївна, Губарьова Світлана Сергіївна, Усачова Вікторія Артурівна ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДУ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ	281
Ігнатенко М. М., Кучеренко С. Ю., Леваєва Л. Ю. ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	283
Коваленко Марина Вікторівна, Простак О. С. СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В РОСЛИННИЦТВІ	285
Копилець Анастасія Олександрівна, Мац Тетяна Павлівна ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	287
Мац Тетяна Павлівна, Кужельова Юлія Миколаївна БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР	290
Міщенко Дарія Олегівна, Романченко Юлія Олександрівна ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ СОНЯШНИКУ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ	292
Миколасенко Євгенія Миколаївна, Мац Тетяна Павлівна ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО- МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ	294
Мирончук Зоряна Петрівна, Ціцька Надія Євгенівна ОСНОВНІ ВІДМІНОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ МІЖ НАЦІОНАЛЬНИМИ І НАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ	295
Прокопишин Оксана Степанівна, Жидовська Наталія Михайлівна СОЦІАЛЬНИЙ ОБЛІК ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	298
Бабенко Людмила Володимирівна, Романченко Юлія Миколаївна, Дугар Тетяна Євгеніївна СТАН РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА : ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ	300
Силка Наталія Василівна ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	302
Тарасюк Ірина Юріївна, Дерев'янка Світлана Іванівна ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА СПОСОБИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	304
Білошапка Аліна Володимирівна, Ганяйло Оксана Миколаївна ОБЛІК ГРОШОВИХ КОШТІВ З ВИКОРИСТАННЯМ КОРПОРАТИВНИХ КАРТОК	306
Григор Віктор Олександрович, Романченко Юлія Олександрівна ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ	308

СЕКЦІЯ 3

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

Мац Тетяна Павлівна, Пушкаренко Тетяна Сергіївна,
Муліка Володимир Васильович 310

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
Мац Тетяна Павлівна, Харченко Таїса Володимирівна ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ
БАЗИ РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ 312

СЕКЦІЯ 4

«ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ» 314

Бурсова Тетяна Олександрівна, Жуковська Анна Володимирівна
ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ 315

Єланська Жанна Юріївна, Дугар Тетяна Євгеніївна
ОСНОВНІ АСПЕКТИ АУДИТОРСЬКОЇ ПРАКТИКИ В США 317

Мардус Наталія Юріївна ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ 319

Ожиганова Олена Владиславівна, Мац Тетяна Павлівна
ЕТАПИ ТА ПРОЦЕДУРИ АУДИТУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ 321

Панченко Ірина Григорівна, Красота Олена Григорівна
ВЗАЄМОДІЯ ФІНАНСОВОГО ТА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ 323

Перетятко Тетяна Миколаївна, Ходаківська Лілія Олександрівна
АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ 325

Пилипенко Катерина Анатоліївна, Бендас Юлія Олександрівна
МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ДОВГОСТОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ
АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА 327

Соболь Ганна Олегівна ЗНАЧЕННЯ ПОВТОРНОЇ ПЕРЕВІРКИ В ОЦІНЮВАННІ
ЯКОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ 329

Шамрай Вікторія Геннадіївна, Левченко Зоя Михайлівна
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ
ЇХ ВИРІШЕННЯ 332

Швед Діана Олегівна, Карпенко Ніна Григорівна
АУДИТ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ 334

Яковенко Вікторія Русланівна, Кужельова Юлія Миколаївна
АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО 336

Яковенко Марина Володимирівна, Нездойминова Олена Євгеніївна
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ 338

СЕКЦІЯ 5

«ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ» 340

Григор'єва Ілона Сергіївна, Бурмака Тетяна Миколаївна,
Міхальова Олена Іванівна ФІНАНСОВА БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 341

Губіна Аліна Юріївна, Остапенко Роман Миколайович
ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИКОНАННЯ
ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ 342

Дробота Яна Анатоліївна
ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК - ПРОВІДНИК МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ 344

Задорожна Яна Володимирівна
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ 346

СЕКЦІЯ 5

«ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ»

Івченко Анна Віталіївна ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	347
Кононенко Валерія Євгенівна СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	350
Однoвoл Богдана Леонідівна СУЧАСНІ ОЗНАКИ, СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ	352
Самохіна Світлана Сергіївна СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ТА ЗАВДАННЯ СТАТИСТИКИ СТРАХУВАННЯ	353
Слєпцова Наталія Василівна ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА СУЧАСНІ РЕАЛІЇ В УКРАЇНІ	356
Собчишин Віталій Миколайович, Гаджиєва Марина Валєхівна УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД АНАЛІЗУ ПОТОЧНОЇ ПЛАТІЖНОЇ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	358
Стодольська Юлія Сергіївна ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ	360
Тютюнник Юрій Михайлович, Тютюнник Світлана Василівна ФУНКЦІЇ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКІВ	362
Фицик Лариса Анатоліївна ФІНАНСОВА ТА МИТНА ПОЛІТИКА БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО	364
Шай Карина Леонідівна БЮДЖЕТНА КЛАСИФІКАЦІЯ ЯК ОСНОВА ГРУПУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ	366
Якуніна Анастасія Андріївна СТАТИСТИЧНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	368
Демчук Наталія Іванівна, Лисухо Інна Володимирівна ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	371
Демчук Наталія Іванівна, Юрченко Юлія Віталіївна ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	373

СЕКЦІЯ 6

«МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ»

Булик Оксана Богданівна, Зеліско Н.Б. БЕНЧМАРКІНГ ЯК ЕФЕКТИВНА МАРКЕТИНГОВА ТЕХНОЛОГІЯ ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ	377
Верхогляд-Гловюк Тетяна Миколаївна МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	379
Гапусенко Сергій Сергійович МАРКЕТИНГОВІ ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	381
Дем'яненко Наталія Василівна, Жаботинський Владислав Ігорович СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	383
Михайленко Ксенія Сергіївна ОСНОВНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	387
Світлична Алла Василівна, Горда Марина Ігорівна СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»	390
Силєнко Юлія Ігорівна МАРКЕТИНГ У СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІЙ СФЕРІ	393

СЕКЦІЯ 6

«МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ»

Соловійова Ірина Романівна, Махмудов Ханлар Зейнал огли МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	395
Безугла Л. С. ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ ЕКОТУРИЗМУ НА ЗАСАДАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	397
Капітанова Ю.В., Безугла Л. С. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ	399

СЕКЦІЯ 7

«СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

Дорофєєв Олександр Вікторович, Донський Денис Васильович, Колісник Каріна Анатоліївна ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ПОКОЛІНЬ У МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	403
Дорофєєв Олександр Вікторович, Панченко Юлія Олександрівна, Йорик Микола Васильович ВПЛИВ РІВНЯ АДАПТИВНОСТІ ДО ЗМІН КЕРОВАНОЇ ПІДСИСТЕМИ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	405
Куриленко Дмитро МЕНЕДЖЕР - ЛЮДИНА, ЩО ЗДІЙСНЮЄ ПРОФЕСІЙНЕ УПРАВЛІННЯ	407
Орлов Андрій СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ	409
Осташова Валерія Олександрівна, Турченков Семен Дмитрович, Шульга Юрій Володимирович РОЛЬ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	411
Пітонова Ольга Олегівна ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	413
Покатаєв Віталій Миколайович КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	415
Покатаєва Марія Володимирівна УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ	417
Савонік Дмитро Олександрович КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	420
Соловійов Денис Ігорович ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА	422
Трикоз Ірина Володимирівна ШЛЯХИ ЗДІЙСНЕННЯ КАР'ЄРНОГО ПЛАНУ ТАЙМ-МЕНЕДЖЕРА	424
Силка Наталія Василівна ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	426
ЗМІСТ	429

*Матеріали ІІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

МАТЕРІАЛИ

**ІІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції
«ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»**

26 жовтня 2018 року

Підп. до друку 29.10.2018 р.
Формат 60х90 1/16. Папір офсетний (білий 70-80 г/м²).
Ум. друк. арк. 25,0. Обл.-вид. арк. 14,8.
Тираж 200 пр. Гарнітура Times New Roman Сут.

*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*

*Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
26 жовтня 2018 року*