ЛЬВІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Інститут економіки та фінансів
БІЛОРУСЬКИЙ ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ
ВИЩА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ШКОЛА В ПШЕВОРСЬКУ
ВРОЦЛАВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВЕНТСПІЛСЬКА ВИЩА ШКОЛА
НАУКОВИЙ КЛУБ «СОФУС»

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Матеріали
Міжнародної науково-практичної
конференції

28 березня 2019 року
Львів

УДК 33:336.531.2:330.53.061.3
Ф 59

Редакційна колегія:

Куцик П.О. к.е.н., професор, ректор (Україна); Башнянин Г. І., д.е.н., професор (Україна); Васильців Т.Г., д.е.н., професор (Україна); Копилюк О. І., д.е.н., професор (Україна); Редченко К.І., д.е.н., професор (Україна); Семак Б. Б., д.е.н., професор (Україна); Бачинський В.І., к.е.н., професор (Україна); Герасименко Т.О. к.е.н., доцент (Україна); Сава А.П., к.е.н., с.н.с. (Україна); Семенишена Н.В., к.е.н., доцент (Україна)

Рекомендовано до друку Вченою радою
Інституту економіки та фінансів ЛТЕУ
(протокол № 7 від 24.04.2019 р.)

Ф 59

Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. 28 березн. 2019 р. (ЛТЕУ, м. Львів). Тернопіль : Крок, 2019. 195 с.

ISBN 978-617-692-523-1

Збірник містить наукові доповіді Міжнародної науково-практичної конференції "Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень" (Львів, 28 березня 2019 р.), які спрямовані на формування теоретичних і практичних засад економіки, менеджменту, маркетингу, фінансів, обліку і соціальної сфери в умовах трансформаційних перетворень національної економіки.

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори наукових доповідей. Точки зору авторів публікацій можуть не співпадати з точкою зору редколегії збірника.

УДК 33:336.531.2:330.53.061.3
ББК 65.052.9 (4укр)2

ISBN 978-617-692-523-1

© Львівський торговельно-економічний університет, 2019
© Крок, 2019

З М І С Т / C O N T E N T

СЕКЦІЯ 1 РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ

SECTION 1 DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS AT MICRO, MESO AND MACRO LEVELS

Башнянин Григорій, Перепьолкіна Олена, Зав'ялова Ольга
ПРО НОМІНАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА НОМІНАЛЬНУ ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ 8
Васильців Тарас, Лупак Руслан, Зайченко Володимир
СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПОСИЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 11
Волощук Юлія, Заходим Марина
СТРАТЕГІЧНА ПЛАТФОРМА СТАБІЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 14
Герасименко Тамара
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 17
Гречко Алла
СУЧАСНІ ЗАСОБИ ФІСКАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ 19
Гуменюк Олена
ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ЯК НОВІТНІЙ ДРАЙВЕР ТРАДИЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ 21
Дадеркина Диана
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСТВА КАК СЕКТОРА МАЛОГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 23
Дмитрів Богдан
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ 26
Іванов Сергій, Трушкіна Наталія
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ СЛОБОЖАНСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ 29
Калініченко Зоя
ДЕРЖАВНО-ПРАВОВОВИЙ МЕХАНІЗМ БОРОТЬБИ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ І ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ 32
Кім Олексій
ІСТОРИЧНА МІСІЯ НЕРІВНОСТІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ЯК ФОРМИ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ 35
Мигаль Тарас
ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯРИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ 37
Мицак Ольга
ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 39
Овдіюк Олена
СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТПОНЯТТЯ "ТЕОРІЇ РІШЕННЯ" 41
Пуцентейло Петро
ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ЯК НОВІТНЯ ПАРАДИГМА ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНОГО СВІТУ 44
Радомський Степан
НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТУРИСТИЧНО - РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІЙ 47

Райкова Татьяна
ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА СТРАТЕГИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ 50
Riznyk Dmytro
CORRELATION BETWEEN INTRINSIC MOTIVATION AND KPI IN IT-OUTSOURSING COMPANIES 53
Сакаль Микола, Лаба Галина
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ПОТЕНЦІАЛУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 55
Харченко Тетяна, Вакуленко Аліна
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ 58
Шевчик Богдан
ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ В СОЦІОКУЛЬТУРНОМУ ПРОСТОРІ 60

СЕКЦІЯ 2
ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

SECTION 2
PRIORITIES OF THE FOREIGN ECONOMIC SECTOR OF UKRAINE'S ECONOMY

Жученко Діана
РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ 65
Калинка Андрій
ІНДЕКСНИЙ АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ В МЯСНОМУ СКОТАПРСТВІ В УМОВАХ ПЕРЕДГІРСЬКОЇ ЗОНИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ БУКОВИНИ 67
Клак Олександр
ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 70

СЕКЦІЯ 3
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

SECTION 3
INNOVATIVE-INVESTMENT FUNDAMENTALS OF ECONOMIC GROWTH

Берляк Галина
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АПЕКТИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 73
Ганський Володимир
МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ПРОЦЕСІ ВІДНОВЛЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ІСТОРИЧНОЇ НЕРУХОМОСТІ 76
Ільїна Олена, Ільїн Владислав
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ 79
Ніколенко Лариса
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО DIGITAL - ОРГАНІЗАЦІЇ 82
Черкасова Світлана
РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 84

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

SECTION 4
ECONOMIC AND ECOLOGICAL PRINCIPLES OF DEVELOPMENT OF MODERN SOCIETY

Гончарук Тетяна, Гончарук Інна
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ БІОПАЛИВА В УКРАЇНІ 87
Каркач Петро, Карпенко Анатолій, Кузьменко Петро
ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ У ПРИСАДИБНИХ І ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ 90
Пустова Наталія, Пюревич Андрій
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА 93

СЕКЦІЯ 5
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ РОЛЬ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

SECTION 5
PROBLEMS OF THE FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Андрейків Тетяна, Чуй Ірина
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗАЛУЧЕНИХ РЕСУРСІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ 96
Волощук Віталій, Кацан Андрій
ВИДИ ТА ВИБІР ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ 99
Демчишин Марія, Турченяк Олег
ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ КРЕДИТУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 102
Кулікова Єлизавета
ДЕЯКІ ПИТАННЯ ЩОДО ПЕРШИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ УКРАЇНИ 103
Мартиненко Валентина
ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ 105
Рущишин Надія, Мединська Тетяна
ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ 108
Сороківський Василь, Сороківська Марія, Папка Олег
ІНСТРУМЕНТИЗНИЖЕННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ 111
Троцюк Лідія, Галянт Діана, Жила Аліна
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДО УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ 113
Харун Олена, Грицина Леся
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 116
Юсипович Олег, Власюк Наталія, Банюк Елеонора
ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ 119

СЕКЦІЯ 7
СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

SECTION 7
SYSTEM OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Ганчар Наталия
ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ «PLICKERS» В МЕНЕДЖМЕНТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ 121
Heyenko Mykhaylo, Fu Yanjun
RESEARCH ON THE INFLUENCE OF CHINA'S ACCOUNTING SYSTEM REFORM ON UNIVERSITY FINANCIAL MANAGEMENT 123
Гнатюк Сергей
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯРИСКАМИ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯПРЕДПРИЯТИЯ 125
Dimitrov Kaloyan
THE ROLE OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENTACTIVITIES TO IMPROVE INNOVATIVE WORKING BEHAVIOR 128
Иванченко Олеся
ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ 131
Копилюк Оксана, Музичка Олександра
СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ УКРАЇНИ 133
Саваріна Ірина, Арнаут Юлія
СУТНІСТЬ, МІСЦЕ ТА ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ У ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ 136
Семенишена Юлія
УПРАВЛІНСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВАХ 138
Cherevko Heorhiy
KSZTAŁTOWANIE FINANSOWYCH DECYZJI KONSUMENTÓW W WARUNKACH GLOBALIZACJI 139

СЕКЦІЯ 8
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

SECTION 8
PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT AND TAXATION OF BUSINESS ENTITIES

Bachev Iavor
OPPORTUNITY: DISCUSSION ON THETHIRD UNDERLYING FACTOR OF THE FRAUD TRIANGLE IN THE LIGHT OF FINANCIAL STATEMENT FRAUD 142
Бачинський Василь
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА РАЗОВИМИ ЗАПИТАМИ МЕНЕДЖЕРІВУ НЕФОРМАЛІЗОВАНИХ ПІДСИСТЕМАХ 146
Вовчик Наталія
ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ І ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ 148
Vojcheska Katerina, Bashikarov Kiril
THE ACCOUNTING TECHNIQUES IN EARNING MANAGEMENT 151
Головацька Світлана
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЙБУТНІХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ У ПРОЦЕДУРАХ «ДЬЮ ДІЛІДЖЕНС» 154

Добровольська Надія, Кондрюк Леся
ОПЛАТА ПРАЦІ ЯК СКЛАДОВА ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ 157
Ilin Valery, Ilina Anna
INFORMATION TECHNOLOGIES IN PERSONNEL MANAGEMENT 160
Ільїн Валерій, Подлецька Тетяна
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ 162
Калітенко Дарина
АНАЛІТИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 165
Ковалишин Олександра, Шпік Наталія, Малахова Світлана
НОРМАТИВНА ГРОШОВА ОЦІНКА ЯК БАЗА ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ 168
Коваль Іван, Семенишена Наталія
ОБОРОТНІ ЗАСОБИ : ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ 171
Кондрич Альбіна
ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА ПРОЦЕСАМИ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА 175
Курак Анастасія
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА 177
Кучеренко Тамара
ПРОБЛЕМИ ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ 179
Попітіч Тетяна
АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО ОБЛІКУ 182
Попович Марія
КРИТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПІДПРИЄМСТВ ПИВОВАРНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 185
Прилуцька Ірина
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ОЦІНКИ І КАЛЬКУЛЯЦІЇ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ 188
Чабанюк Одарка, Кузьмінська Катерина
СОБЛИВОСТІ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З НАДХОДЖЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА 190
Chluska Jolanta
UPROSZCZENIA RACHUNKOWOŚCI W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH OD 2019 R. 192

СЕКЦІЯ 1
РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ

SECTION 1
DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS AT MICRO, MESO AND MACRO LEVELS

Башнянин Григорій
д.е.н., професор
Перепьолкіна Олена
к.е.н., доцент
Зав'ялова Ольга
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ПРО НОМІНАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА НОМІНАЛЬНУ ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ

Капітал номінальний, або номінальна вартість капіталу, – кількісна і якісна характеристика капіталу як формального (грошового або представленого у формі інших цінних паперів: акцій, облігацій, сертифікатів тощо), так і реального (тобто втіленого в машинах, устаткуванні або інших елементах основного та оборотного капіталу). З точки зору суто кількісної, номінальний капітал (номінальний вартість капіталу) – це його сукупна вартість (сукупна ціна) у фактичних ринкових чи розрахункових цінах. Визначається він по-різному, залежно від того, який капітал ми беремо до уваги (формальний, грошовий чи реальний і втілений в інвестиційних товарах чи продуктах).

Номінальна вартість формального капіталу визначається сумою інвестиційних товарів, які ми здатні придбати за певну суму формального (грошового) капіталу за фактичними (розрахунковими) цінами. Номінальна вартість реального капіталу визначається як проста арифметична сума добутків елементів цього капіталу і фактичних ринкових (розрахункових) цін.

З погляду природи і механізму формування номінальної вартості формального і реального капіталу між ними існують певні відмінності. Номінальна вартість формального капіталу – це та сума елементів основного та оборотного капіталу, яку ми здатні придбати за певну (чітко фіксовану) суму формально-грошового капіталу за фактичними цінами. А номінальна вартість реального капіталу – це їх сукупне цінове вираження у фактичних цінах.

В деяких випадках окреслена відмінність між значеннями номінальної вартості капіталу є незначною і, за певних умов, нею можна знехтувати. Перше визначення

номінальної вартості капіталу можна кваліфікувати як класичне, оскільки воно характерніше для класичної і сучасної класичної (неокласичної) шкіл економічної теорії, а друге – як сучасне, оскільки воно активніше використовується як у сучасній економічній теорії, так і в сучасній практиці господарювання.

У класичній економічній теорії всі інші фактори впливу на номінальну вартість капіталу розглядались як другорядні, додаткові, як такі, що лише змінювали в той чи інший бік початково сформовану під впливом витратного фактора номінальну вартість капіталу. Всю цю сукупність факторів можна умовно кваліфікувати як невитратні фактори. До них прийнято включати, по-перше, ефективність капіталу, по-друге, рівень його продуктивності, по-третє, інші якісні параметри його формування і функціонування [1, с. 128].

У сучасній західній економічній теорії, навпаки, основною детермінантою формування номінальної вартості капіталу вважається так званий ефективний фактор. Саме він визначає форму кривої номінальної вартості і початковий (вихідний) обсяг номінальної вартості капіталу. Згідно з інтерпретацією більшості сучасних західних економістів, номінальна вартість капіталу – це функція граничної корисності. Усі інші фактори (в тому числі так званий витратний) належать до розряду неефектних і таких, що лише, по-перше, додатково впливають на формування номінальної вартості капіталу, по-друге, лише змінюють в той чи інший бік початково сформований її обсяг, тобто зміщують графік номінальної вартості капіталу догори або донизу .

Другою важливою причиною різного тлумачення природи і механізмів формування і зміни номінальної вартості капіталу є те, що в економічній літературі (як сучасній, так і минулого) дуже часто змішуються поняття номінальної і реальної вартості, вони ототожнюються і не розмежовуються, або, з іншого боку, змішуються механізми їх формування: номінальна вартість капіталу розглядається як така, що формується за схемою реальної вартості капіталу, і навпаки. У сучасній західній економічній літературі номінальна вартість капіталу дуже часто трактується як така, що нічим не відрізняється від реальної вартості, практично ідентифікується з нею. Тому й не дивно, що більшість сучасних західних економістів за основний фактор формування номінальної вартості бере лише граничну корисність. В їх уяві номінальна вартість постає як така, що нічим не відрізняється від реальної вартості, тобто номінальна вартість зводиться до рівня реальної. У пролетарській економічній теорії, навпаки, реальна вартість зводиться до рівня номінальної, тобто економічна система навмисне (чи несвідомо) спрощується. В сучасній західній економічній теорії, навпаки, спостерігаються спроби дещо ускладнити (навмисно чи несвідомо) економічну систему, зобразити її більш зрілою і багатшою, ніж вона є насправді.

Важливе теоретичне і практичне значення має визначення характеру реальної динаміки номінальної вартості капіталу на певному етапі економічного та історичного розвитку. В інтенсивній економічній системі, або в такій економічній системі, що розвивається і функціонує переважно інтенсивно, номінальна вартість капіталу (в її частці) повинна виявляти деяку схильність до зниження внаслідок розвитку процесів економії праці і ресурсів, зниження частки витрат на

виробництво одиниці продукції. Однак, водночас, вона повинна і зростати, оскільки демонструє тенденцію до зростання в інтенсивній економіці і гранична корисність (в короткостроковому періоді вона, зазвичай, не зростає, а навпаки, знижується, однак у цьому періоді ми не описуємо процесів інтенсифікації, бо знаходимося поза їх межами, тобто маємо справу з фактично екстенсивною економічною системою). Сукупний вплив цих двох тенденцій і визначає (повинен визначати) реальну динаміку номінальної вартості капіталу [2, с. 216].

Слід враховувати і те, що на формування номінальної вартості капіталу значною мірою впливає інфляція. В структурі номінальної вартості капіталу деяку (або значну) частку може становити так звана інфляційна компонента. Саме завдяки їй номінальна вартість капіталу є номінальною вартістю, а не якоюсь іншою. Очищаючи вартість (номінальну) капіталу від «інфляційної» компоненти, ми тим самим перетворюємо її в реальну вартість.

Таке суттєве зростання національної вартості капіталу за умов ринкового реформування економіки України і формування змішаної економічної системи особливого типу (постсоціалістичної змішаної економічної системи), зумовлене, по-перше, поглибленням інфляції витрат (пропозиції), по-друге, розвитком монетарної інфляції, по-третє, знеціненням (позаекономічними факторами) національної грошової одиниці. Сьогодні інфляція попиту вже не варто розглядати як одну з основних причин розвитку інфляційних процесів в Україні і зростання номінальної вартості капіталу, оскільки вона, як відомо, супроводжується певним економічним зростанням і темп цього зростання повинен розглядатися в економічній теорії як певний індикатор, інструмент визначення ступеня розвитку цієї інфляції.

Отже, трактування природи номінальної вартості капіталу в різних школах економічної теорії не суперечать одне одному, а перебувають, так би мовити, в генетичному й історичному зв'язку. В певному сенсі класичне трактування номінальної вартості капіталу можна вважати частковим (спеціальним), а сучасне – загальним (всезагальним), повним (цілісним), оскільки екстенсивна економічна система є лише частковим випадком (варіантом) інтенсивної економічної системи. Відома боротьба двох протилежних течій розвитку економічної теорії (класичної і сучасної) в тлумаченні природи і механізмів метрологічного формування і зміни обсягів номінальної вартості – це лише наслідок дослідження економічних систем за різних функціональних і історичних умов, точніше, – це теоретичне відображення різних умов функціонування економічних систем.

Список використаних джерел

1. Башнянин Г. І. Економічні ринкові системи: методологічні проблеми метрологічного аналізу. Львів : Ліга-Прес, 2018. 402 с.

2. Башнянин Г. І. Економічні метрологічні системи: проблеми метатеоретичного аналізу та становлення економічної метрології. Львів : Ліга-Прес, 2018. 368 с.

Васильців Тарас
д.е.н., професор, професор кафедри фінансів, кредиту та страхування
Лупак Руслан
д.е.н., доцент, професор кафедри економіки
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів
Зайченко Володимир
к.н.держ.упр., доцент, декан факультету економіки та менеджменту
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПОСИЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Об'єктивною тенденцією розвитку сучасних економічних відносин є все більш посилювана роль та важливість застосування технологічних факторів виробництва та чинників конкурентоспроможності підприємств шляхом як збільшення обсягів та частки в структурі реалізованих товарів (послуг) техніко-технологічних активів, так і більш активного та ефективного їх використання. Тому спостерігається посилення прямої залежності між збільшенням частки в структурі активів об'єктів інтелектуальної власності, інших нематеріальних активів та нарощенням стратегічного конкурентного потенціалу.

Усе більше в умовах глобалізації та інформатизації економічних відносин зміцнення технологічної конкурентоспроможностіреального сектору економіки України залежить від чинника нематеріальних ресурсів та активів, у структурі яких важливе місце відводиться інтелектуальній власності та правам доступу до тих чи інших ресурсів. Формування та ефективне використання нематеріальних активів мають здійснюватися згідно з чітко визначеним стратегічним планом з поступовим проходженням і виконанням таких етапів, як формування інтелектуального капіталу підприємства, компонування пакета його нематеріальних активів, вибудовування системи охорони та захисту інтелектуальної власності, удосконалення структури нематеріального капіталу підприємства, досягнення позитивного та достатнього економічного ефекту від використання нематеріальних активів, реалізація суспільно-маркетингового потенціалу нематеріальних активів [1, с. 201-215].

У макроекономічних масштабах активізація підприємствами реального сектору економіки України процесів використання нематеріальних активів дозволяє оновити виробничо-технологічну інфраструктуру, збільшити вітчизняний науково-дослідний потенціал, налагодити нові кооперацийні відносини з країнами вищого рівня економічного та інноваційного розвитку, підвищити рівень інвестиційної привабливості національної економіки, зокрема розпочати реалізацію нових інвестиційно-інноваційних проектів.

Відмітимо, що вітчизняним підприємствам реального сектору економіки

варто більше уваги приділяти тим процесам та структурам, які підтримують та полегшують створення нематеріальних ресурсів (встановлення інтелектуально-творчих взаємозв'язків та компетенцій, розроблення відповідних стандартів), а також вплив такого роду ресурсів на зовнішнє середовище (ініціювання та створення кооперацийних об'єднань, інтегрованих бізнес-структур, комунікаційних майданчиків активізації інноваційної діяльності та зростання ділової активності). Водночас обов'язковою умовою ефективного використання нематеріальних активів є державне стимулювання та підтримка розвитку інтелектуальної праці, про достатність яких свідчать обсяги створення і комерціалізація, належний захист і охорона прав інтелектуальної власності [2].

Для технологічного розвитку реального сектору економіки перспективно комплексно поєднати в системі стратегічного управління нематеріальними активами підприємств різні варіанти досягнення прогнозованих результатів. Такий висновок обґрунтовується тим, що, по-перше, нематеріальні активи об'єктивно не є головним (а лише підтримувальним, додатковим) чинником поступу підприємства, а тому недоречно концентрувати всі ресурси і зусилля на реалізації єдино обраної стратегії, а по-друге, підприємства для досягнення таких цілей не мають достатніх фінансових ресурсів та доступу до відповідних сегментів ринку.

Фактично, на першому етапі зміцнення технологічної конкурентоспроможності підприємствам необхідно сформувати власний інтелектуальний капітал, який складатиметься зі штучного та природно набутого інтелекту і якісного, кваліфікованого, підготовленого персоналу. Очевидно, що без кваліфікованих кадрів, які постійно розвиваються у професійно-кваліфікаційному плані, говорити не лише про високу ефективність, а загалом про діяльність підприємства у сфері нематеріальних активів взагалі не доводиться [3, с. 8-15].

Безсумнівно, що процеси формування, використання та розвитку внутрішнього і зовнішнього фінансово-інвестиційного забезпечення управління нематеріальними активами є важливими чинниками зміцнення технологічноїконкурентоспроможності підприємств реального сектору економіки. Позитивні зрушення в досліджуваній сфері можливі лише в разі розроблення та реалізації керівниками підприємств механізмів управління фінансовими ресурсами, що дозволять сформувати фінансові резерви, оптимізувати за необхідності кредиторську заборгованість, підвищити рентабельність власного капіталу. При цьому, відповідне фінансово-ресурсного забезпеченняможе акумулюватися вітчизняними підприємствами з таких джерел: власне фінансове забезпечення, залучений фінансово-інвестиційний базис, інтелектуально-кадровий капітал, матеріально-технічне забезпечення, техніко-технологічний базис, інформаційно-аналітична складова.

Активізація інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів реального сектору економіки України не може вважатися забезпеченою без покращання їх матеріально-технічного стану. Так, зниження платоспроможності, зменшення обсягів оборотних коштів, зростання кредиторської заборгованості і, як наслідок, скорочення капітальних вкладень у процеси формування й ефективного використання нематеріальних активів можуть призвести до об'єктивного

обмеження виробничо-технологічних потужностей, неналежного оновлення та зростання рівня фізичного і морального зносу матеріально-технічної бази підприємства. Тому досягнення цілей у системі стратегічного управління нематеріальними активами повинно базуватися на засобах та інструментах, що перешкоджатимуть виникненню таких негативних явищ.

Усе більший вплив на управління нематеріальними активами підприємств реального сектору економіки України має інформаційно-аналітична підтримка. Впровадження та всебічне використання сучасних інформаційних технологій у діяльності підприємств забезпечує інформаційно-аналітичний базис прийняття управлінських рішень, задовольняє інформаційні потреби персоналу, створює умови для формування позитивної громадської думки.

Таким чином, особливістю сучасної концепції управління нематеріальними активами у реальному сектору економіки є те, що ефективність інноваційних процесів залежить не тільки від того, наскільки якісно сформовано фінансовий капітал, а й від того, як налагоджене його використання з метою зміцнення технологічної конкурентоспроможності підприємств.

Список використаних джерел

1. Безпека та конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації : монографія / за заг. ред. О. С. Власюка. Київ : НІСД, 2017. 384 с.

2. Гуменюк А. М., Лупак Р. Л., Рудик С. А. Стан та напрями реалізації державної структурної політики імпортозаміщення в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки* : електрон. наук. фахове вид. 2015. Вип. 6. URL : http://global-national.in.ua/ archive/6-2015/06_2015.pdf.

3. Vasyltsiv T. G., Lupak R. L., Kunytska M. V. Strategic approaches to the effective use of intangibleassets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprises. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 2 (14), ч. 2. С. 8-15.

Волощук Юлія
к. е. н., доцент
директор навчально-наукового інституту дистанційної освіти
Заходим Марина
к. е. н., доцент
кафедри економіки, підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський

СТРАТЕГІЧНА ПЛАТФОРМА СТАБІЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розвиток економіки України в останні роки демонструє нестійку динаміку, що підтверджує різну адаптованість її галузей до викликів сучасності, та має наслідком зниження рівня інвестиційно-інноваційної активності й конкурентоспроможності. До того ж, Україна стабільно посідає «почесні» місця серед найкорумпованіших країн.

У структурі ВВП України доля підприємств 4-го (літаки, автомобілі, кораблі тощо) та 5-го (мобільного зв'язку, мікроелектроніки та інформатики) технологічних укладів невелика. Не відповідають інноваційному курсу і низькі витрати на дослідження і розробки, особливо у промисловості України. Тому причиною низького рівня інновацій підприємства традиційно вважають нестачу коштів. Україні належить подолати значне відставання за рівнем інноваційної активності підприємств – з Національної доповіді Президента – цей показник не перевищує 20%, тоді як середній показник по ЄС, вже не кажучи про країни, які є інноваційними лідерами, близько 44%).

Та є потенціал для зростання:

- сільське господарство і все довкола нього (35% відсотків українського експорту – агропродукція) – Україна може виробляти і вдвічі більше;
- hightech – Україна має тисячі компаній з високими технологіями, здебільшого малих, це велика конкурентна перевага;
- постачання – наша країна може стати потужним «субпостачальником» на європейські ринки – як зробили Болгарія і Румунія [1].

Сталий розвиток є новою світоглядною, політичною та практичною моделлю розвитку для усіх країн світу, які розпочали перехід від суто економічної моделі розвитку до пошуку оптимального балансу між трьома складовими розвитку – економічною, соціальною та екологічною. Реалізація цієї моделі потребує формування системи публічного управління сталим розвитком, необхідною передумовою якого та його важливою складовою, є належне врядування.

Метою Стратегії сталого розвитку є забезпечення високого рівня та якості життя населення України, створення сприятливих умов для діяльності нинішнього та майбутніх поколінь та припинення деградації природних екосистем шляхом впровадження нової моделі економічного зростання, що базується на засадах

сталого розвитку. Національні цілі сталого розвитку базуються на 17 глобальних Цілях сталого розвитку (ЦСР)[2].

Прогнозоване покращання кон'юнктури на світових товарних ринках стимулюватиме функціонування окремих експортоорієнтованих видів діяльності (рис. 1).

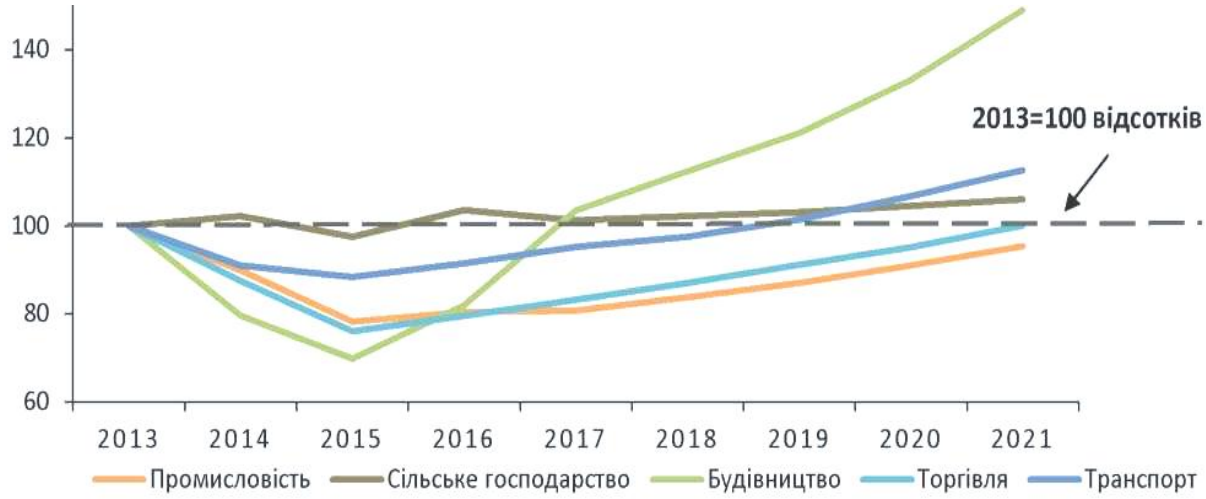

Рис. 1. **Функціонування окремих експортоорієнтованих видів діяльності**
Джерело: [3]

Як видно із рис. 1., найвищі темпи росту можливі у будівництві, на транспорті та сільському господарстві. В той же час, продовження реалізації заходів соціальної політики Уряду спрямованих на зростання рівня доходів громадян сприятиме подальшому розширенню внутрішнього попиту, що в умовах зростання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств, сприятиме збільшенню виробництва споживчих товарів для задоволення власних потреб.

У свою чергу, зростання обсягів випуску ВЕД «Торгівля» у прогнозному періоді прогнозується у середньому на 4,8 % (у 2019 році - на 4,7 %) (у прогнозі на 2018-2020 роки передбачалось 4,3 % в середньому за період). Така динаміка, в більшій мірі, підтримуватиметься внеском оптового товарообороту (через значну його частку у структурі внутрішньої торгівлі – більше 70 %) за рахунок підвищення попиту на торговельні послуги з боку підприємств реального сектору економіки, у тому числі роздрібної торгівлі через розширення торгових мереж.

В умовах активної діяльності великих аграрних холдингів у виробництві рослинницької продукції, черговим поштовхом розвитку у сільськогосподарському виробництві на прогнозному періоді буде посилення акценту на державній підтримці виробників продукції тваринництва та садівництва, фермерських господарств, сільськогосподарських кооперацій. Це дозволятиме зміцнювати матеріально-технічну базу малих і середніх виробників, оновлювати переробні потужності, що забезпечуватиме збільшення частки конкурентоспроможної товарної продукції у структурі власного виробництва, виходу на нові світові ринки збуту та збільшення зайнятості у сільській місцевості.Водночас, динамічний розвиток світового ринку органічної продукції також позитивно впливатиме на

поступове нарощування сільськогосподарськими виробниками, особливо фермерськими господарствами, обсягів виробництва сертифікованої органічної продукції.

Враховуючи вищезазначене, у період 2019-2021 років зростання обсягів сільськогосподарського виробництва прогнозується у середньому на рівні 1,3 % (у 2019 році – 0,9%), за рахунок як рослинницької, так і тваринницької продукції (у прогнозі на 2018-2020 роки передбачалось 1,6% в середньому за період). В той же час, навіть за умов впровадження ряду стимулюючих заходів, до 2020 року не вдасться досягнути значення індикатора 2.2.2 «Індекс сільськогосподарської продукції» визначеного ціллю 2 ЦСР (зростання на 2%), зважаючи на специфіку сільськогосподарського виробництва. Втім, такі заходи сформують стійке підґрунтя для стабільного розвитку галузі в перспективі та дозволять досягнути або й перевищити рівень показника зазначеного у ЦСР.

Пріоритетним завданням економічної політики, якому мають підпорядковуватися всі інші, є забезпечення упродовж наступних 15 років реального зростання валового внутрішнього продукту щонайменше удвічі з одночасним підвищенням рівня зайнятості населення працездатного віку до 70% [4]. Виконання цього завдання залежить від: створення та розвитку високотехнологічних конкурентоспроможних виробництв; збільшення внутрішнього попиту за рахунок зростання доходів населення та активізації інвестиційних процесів; підтримки експорту з високою часткою валової доданої вартості, реалізації інфраструктурних проектів; швидкого нарощування продуктивності аграрно-промислового комплексу.

Суспільне бачення розвитку України до 2030 року охоплює такі орієнтири для досягнення, як добробут та здоров'я населення, що забезпечуватимуться інноваційним розвитком економіки, побудованим на сталому використанні природних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Сучасний стан економічної сфери в Україні. URL:https://uamodna.com/articles/suchasnyy-stan-ekonomichnoyi-sfery-v-ukrayini/

2. Стратегія сталого розвитку України на період до 2030 року. URL:http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SD%20Project_Ukraine_version%203-2-1.pdf

3. УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. URL: https://www.google.com/search?

4. Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна», яка визначає базові показники для досягнення Цілей сталого розвитку (ЦСР). URL:http://www.un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvity/un-in-ukraine-publications/4203

5. Стратегія підприємства у постіндустріальній економіці : Монографія ; за заг. ред. А. П. Наливайка, О. М. Гребешкової. Київ : КНЕУ, 2017. 418 с.

Герасименко Тамара
к.е.н., доцент, директор Інституту економіки та фінансів
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У сучасних умовах домінуючим фактором, який впливає нарозвиток національних економік, є глобалізація. У загальному, глобалізація являє собою процес формування на міжнародному рівні певного простору, в якому відбувається комунікація та закріплення позицій сильних країн в економічній, фінансовій, технологічній та інформаційній сферах. Інтеграція, поглиблення співробітництва та посилення взаємозалежності національних економік актуалізують проблему підтримання конкурентоспроможності будь-якої країни світу. Високий рівень конкурентоспроможності країни – це забезпечувальний аргумент її національної безпеки, сталого розвитку та підвищення добробуту населення. Рівень конкурентоспроможності країни визначають за її позицією у рейтингах міжнародних організацій. Одним із найбільш поширених серед десяти міжнародних індексів є індекс глобальної конкурентоспроможності (*The Global Competitiveness Index).*

Індекс глобальної конкурентоспроможності – це щорічне дослідження Всесвітнього економічного форуму, результатом якого є рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності.Індекс глобальної конкурентоспроможності оцінює здатність економік забезпечувати більш високу результативність бізнесу, і, як наслідок, більш високі темпи економічного зростання й добробуту нації, та вимірює готовність країн до четвертої промислової революції. Він формується з 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній (щоб охопити широке коло факторів, що впливають на бізнес-клімат в досліджуваних країнах), а на одну третину – із загальнодоступних джерел (статистичні дані і результати досліджень, що здійснюються на регулярній основі міжнародними організаціями). Всі змінні об'єднані в 12 комплексних показників, які визначають національну конкурентоспроможність. Це якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал.

Впродовж 2008-2018 років кількість країн, які були досліджені Всесвітнім економічним форумом, і, відповідно, потрапили до рейтингу, коливалася від 133 (у 2008-2009 рр.) до 148 (у 2003-2014 рр.).

Динаміка індексу глобальної конкурентоспроможності засвідчує коливання

позиції України впродовж досліджуваного періоду. Найвищий рейтинг України за індексом глобальної конкурентоспроможності впродовж останніх десяти років спостерігався у 2008-2009 рр. та 2012-2013 рр. (72 і 73 місця, відповідно). Найнижчим він був у 2010-2011 рр. – 89 позиція; 2013-2014 рр. – 84 позиція та у 2016-2017 рр. – 85 позиція (рис. 1). Найнижча позиція України у 2010-2011 роках дещо виправдовується світовою кризою, яка спричинила негативний вплив на національну економіку.

Основними причинами низької конкурентоспроможності України є недосконале інституційне середовище, політична нестабільність, інфляція, високий рівень корупції, нерозвиненість фондового ринку таінфраструктури, несприятливість бізнес-середовища та ін. Зазначені фактори знаходять своє відображення у відповідних 12 складниках індексу глобальної конкурентоспроможності, значення більшості з яких і обумовлює втрату позицій України у глобальному рейтингу країн світу за рівнем конкурентоспроможності.

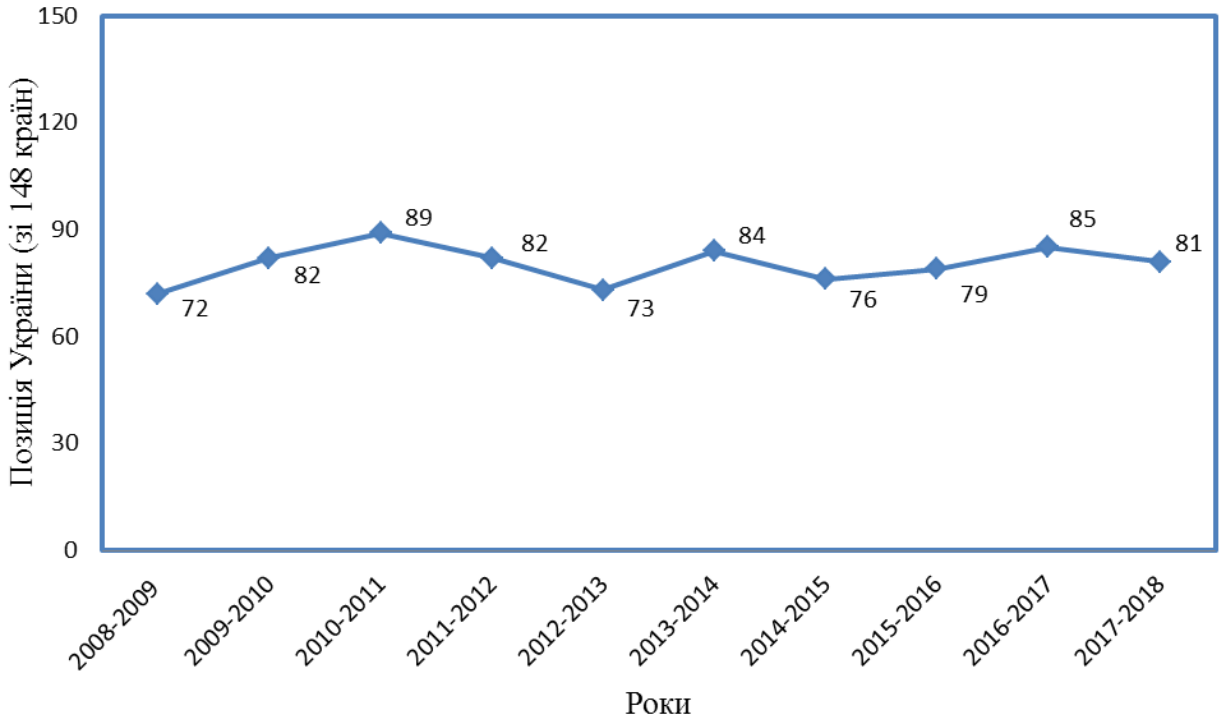

Рис. 1. **Позиція України за індексом глобальної конкурентоспроможності у 2008 -2018 роках(сформовано автором за даними Всесвітніх економічних форумів 2008-2018 рр.[2])**

Загальні рекомендації країнам щодо підвищення їх конкурентоспроможності надані Всесвітнім економічним форумом. Серед них: будувати економіку, яка менше залежить від зовнішніх і внутрішніх шоків; бути гнучкими на рівні країни, галузей, підприємств і окремих людей; створювати інноваційну екосистему; сповідувати людиноцентричний підхід до економічного розвитку.

Однак, на наш погляд, забезпечення належного рівня

конкурентоспроможності України і її позиціонування у міжнародних рейтингах потребує розробки і реалізації відповідної Стратегії національної конкурентоспроможності, спрямованої на створення сприятливих внутрішніх і зовнішніх умов для розвитку держави і нації в умовах жорсткого глобального конкурентного середовища. Така Стратегія повинна увійти у число національних пріоритетів та узгоджуватись із схваленою Президентом України у 2015 році Стратегією сталого розвитку "Україна – 2020" [1]. На нашу думку, Стратегія національної конкурентоспроможності зможе сприяти реалізації визначених Стратегією сталого розвитку "Україна – 2020" 62 програм і реформ за чотирмаосновними векторами: сталий розвиток країни; безпека держави, бізнесу та громадян; відповідальність і соціальна справедливість; гордість за Україну в Європі та світі і, відповідно, забезпечуватиме покращення позицій у міжнародних рейтингах.

Список використанихджерел

1. ПроСтратегіюсталогорозвитку"Україна-2020". Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. URL :https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/5/2015.
2. World economic forum. URL :https://www.weforum.org/

Гречко Алла
к.е.н, доцент
доцент кафедри економіки і підприємництва
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ

СУЧАСНІ ЗАСОБИ ФІСКАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Дослідження проблем розвитку регіонів та його стимулювання економічними методами вимагає належної уваги до питань, які безпосередньо не пов'язані з економічними, факторами, але чинять опосередкований вплив на функціонування регіональної економічної системи. До таких питань, в першу чергу, належать цілі сталого розвитку. Дана концепція охоплює цілий блок напрямків соціального, гуманітарного, економічного та екологічного аспектів розвитку, покликаного сформувати стійку керовану систему процесів розвитку та прогнозування соціально-економічних процесів. Концепція сталого розвитку є ідейною платформою для визначення ключових напрямків діяльності високо розвинутих

держав [1, с. 156]. При цьому, саме фіскальні мотиви є найбільш дієвим засобом формування сприятливого інституційного середовища для досягнення відповідних цілей.

Одним із найбільш значимих напрямків сталого розвитку є саме екологізація, тобто забезпечення стабільного та безпечного біологічного середовища існування. Сучасні засоби фіскального стимулювання здатні забезпечити активний прогрес у даному напрямку шляхом формування, насамперед, економічної основи таких процесів. Сьогодні європейськими країнами активно використовуються податкові преференції для компаній, що розробляють або впроваджують ресурсозберігаючі та безвідходні технології, застосовуються спеціальні податкові ставки для виробників екологічно чистої продукції та «зелених» інвесторів, розроблена система жорстких штрафних санкцій за порушення екологічних норм. Зазначимо, що примусові заходи є менш ефективним засобом стимулювання порівняно із ефективно підібраними засобами мотиваційного характеру, які б забезпечили оптимальне співвідношення інтересів регулятора та суб'єктів ринку [3, с. 12]. Також, законодавством європейських країн передбачено жорсткі екологічні норми та стандарти, що регламентують рівень негативного впливу на навколишнє середовище з боку підприємств. Водночас, передбачена гнучка система економічних стимулів реалізації сучасних еко-технологій.

В окремих країнах Європи для стимулювання розвитку альтернативної енергетики використовується зниження майнових податків, яке може елімінувати до 100% від суми податку на майно, землю і основні засоби, що використовуються для виробництва відтворювальної енергії. Зниження податку на майно може бути особливо важливим стимулом для капіталомістких технологій, таких як вітрогенерація та перетворення сонячної енергії в електроенергію [2, с.57].

Існуюча система фіскальних стимулів в Україні характеризується низьким рівнем розвитку та загальною неефективністю, що окрім дестабілізуючих геополітичних факторів та нестійкого вітчизняного інституційного середовища пояснюється фіскальнимхарактером податкової системи та відсутністю належних законодавчих напрацювань у даному напрямку.

Список використаних джерел

1. Підприємництво та проблеми сталого розвитку економіки України: монографія / за заг. ред. П.В. Круша. К.: НТУУ «КПІ», 2008. 397 с.

2. Точиліна І. В. Досвід податкового стимулювання інноваційного розвитку економіки. *Наукові праці НДФІ.* 2016. № 3 (76). С. 54-67.

3. Тульчинський Р. В. Фінансова децентралізація та її недоліки в умовах становлення нового регіоналізму в Україні. *Інвестиції: практика та досвід.* 2018. № 15. С. 10-14.

Гуменюк Олена
к.е.н., доцент
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ЯК НОВІТНІЙ ДРАЙВЕР ТРАДИЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Упродовж останніх років відбуваються процеси технологічних трансформацій, котрі зумовлюють перехід на якісно новий рівень технологій ведення бізнесу в умовах цифровізації економіки. Розвиток цифрової економіки відбувався під потужним впливом глобалізації та інноваційних технологій. Якщо нова економіка – це закономірна форма прояву постіндустріальної економіки, то цифрова економіка – це одна з еволюційних форм прояву нової економіки. Отже, цифрова економіка містить не тільки ознаки нової економіки, але й низку відмінних ознак, що характеризують якісну складову цифрової економіки.

На думку К. Шваба, четверта промислова революція відрізняється насамперед охопленням всіх сторін життя людини цифровими технологіями, котрі стирають межі між матеріальним, цифровим і біологічним світом, а також впровадженням в промислове виробництво кіберфізичних систем і персоналізованого виробництва [2]. Цифрова економіка – це будь-яка діяльність, пов'язана з інформаційними технологіями. І в даному разі важливо розділити терміни: цифрова економіка і IT-сфера. Адже йдеться не про розвиток IT-компаній, а про споживання послуг чи товарів, які вони надають – онлайн-торгівля, електронне врядування тощо – з використанням цифрових інформаційних технологій [3].

Цифрова економіка – це не тільки цифровізація виробництва, розподілу, обміну та споживання блага, а система більш загальних процесів, по відношенню до яких економіка є одним з додатків. Цифрова економіка, як глобальна концепція розвитку новітньої економіки, висуває нові стандарти якості життя, роботи і комунікації між людьми. Так, Інтернет речей (Internet ofthings, IoT) – обчислювальна мережа, що з'єднує віртуальний світ і різні фізичні об'єкти реального світу (домашня побутова техніка, промислове обладнання, верстати), що оснащені вбудованими цифровими технологіями для взаємодії як один з одним в форматі M2M (між машинно комунікація), так і з зовнішнім середовищем, а також такі, що здатні без участі людини коригувати і перебудовувати економічні та суспільні процеси. Спілкування між об'єктами віртуального і реального світів здійснюється через численні датчики за допомогою обміну, аналізу і обробки даних, що дозволяють приймати відповідні рішення як з участю, так і без участі людини. Інтернет речей нерідко розглядається як новий (другий) етап розвитку Інтернету:

– значно розширює можливості збору, аналізу, розподілу і обміну даними з використанням хмарних технологій, які можна трансформувати в бізнес-вигідну інформацію, знання і компетенції;

– дозволяє дистанційно (віддалено) управляти різними включеними в мережу автономними пристроями;

– дає людині можливість проводити організаційно-ділові заходи на всіх рівнях;

– дозволяє створювати розумні виробничі і соціальні системи.

На відміну від класичного Інтернету, що забезпечує комунікативні зв'язки між людьми, Інтернет речей забезпечує між машинну комунікацію в форматі M2M між неживими речами, а також між неживим і живим світами, між речами і людиною, інформуючи останнього про те, що відбувається, наприклад, в приміщенні, квартирі, будинку, на заводі, складі, відкритій території і приймаючи від людини відповідні рішення у формі сигналів для коригування ситуації. Інтернет речей кардинально змінює матеріальне виробництво, сферу послуг, взаємовідносини підприємницької спільноти, держави і населення, створює можливість роботизації соціально-економічних процесів на базі формування і розвитку кіберфізичних і розумних безлюдних систем.

Інтернет речей сприяє створенню реальних об'єктів (товарів) за допомогою роботизації виробництва. Віртуальні роботи започаткували новий напрям – міжмашиннний Інтернет речей, тобто обчислювальна мережа фізичних об'єктів з вбудованими технологіями для взаємодії один з одним у форматі передачі і прийому конкретної інформації за допомогою сенсорів, штрих-кодів, QR-кодів.

Подібний обмін інформацією дав поштовх для розвитку між машинної комунікації – M2M і різних похідних. В кінцевому рахунку відбувається автоматизація речей: «розумні» теплоцентралі регулюють температуру, подають в батареї воду з урахуванням температури навколишнього повітря, «розумні» штори регулюють прозорість з урахуванням рівня зовнішнього світу і потрібного освітлення в приміщенні. Інтернет речей – одна зі складових інфраструктури «розумних» виробництв, «розумного» будинку, «розумного» міста.

Слід розрізняти два формати цифрової економіки: як інфраструктуру розвитку всього суспільства, держави, країни, економіки (сьогодні ця інфраструктура стає домінуючою), її розвиток пов'язаний з іншою формою цифрової економіки – галузями національної економіки, що складається з відповідних секторів послуг і електронної промисловості (розробка програмного забезпечення, виробництво комп'ютерного обладнання та комплектуючих, підготовка кадрів тощо).

Основою цифрової економіки виступають Інтернет речей, «блокчейн», кіберфізичні системи, 3D-принтери, тобто симбіоз технічних (фізичних) пристроїв (верстати, обладнання, цех, завод, фабрика) та обчислювально-програмного забезпечення штучного інтелекту.

Цифрова економіка – це економіка, заснована на даних, мобільності, хмарних сервісах і новітніх інформаційних технологіях, цифровій освіті з завданням підготовки фахівців якісно нового рівня і цифрова медицина, покликана зменшити витрати на надання послуг і підвищити їх якість.

Список використаних джерел

1. Пуцентейло П.Р., Гуменюк О.О. Цифрова економіка як новітній вектор

реконструкції традиційної економіки. Інноваційна економіка. 2018. № 5-6 (75). С. 131-143. URL: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/32028/1/InnEko_5-6%202018_%D0%9F%D1%83%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B9%D0%BB%D0%BE%20%D0%9F.%D0%A0.-%D0%93%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%8E%D0%BA%20%D0%9E.%D0%9E..pdf

2. Шваб К. Четвертаяпромышленнаяреволюция. М. : «Эксмо». 2016.

3. Україна переходить на "цифрову економіку". Що це означає? URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2385945-ukraina-perehodit-na-cifrovu-ekonomiku-so-ce-oznacae.html(дата звернення: 15.05.2018).

Дадеркина Диана
к.с.-х.н., доцент
учреждение образования «Барановичский государственный университет»
г. Барановичи, Беларусь

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСТВА КАК СЕКТОРА МАЛОГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Мировой опыт свидетельствует, что малые предприятия вносят существенный вклад в экономику государств. Они играют важную роль в экономическом росте страны, а также оказывают благоприятное влияние на уровень жизни и занятость населения. На основании статистической отчетности нами проведен сравнительный анализ развития и функционирования фермерских хозяйств как сектора малого бизнеса Республики Беларусь за период 2009-2015 г.г.

Первые фермерские хозяйства (ФХ) в Республике Беларусь появились в ходе реформ начала 90-х годов 20 века. С 1991 в республике было организовано более 6 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств. Количественный максимум отмечен в 1995 году - 3030 хозяйств. С 1996 по 2008 год происходил спад, в результате которого число крестьянских (фермерских) хозяйств уменьшилось до 1995. Уменьшение обусловлено, в первую очередь, кризисными процессами характерными для страны в целом. За период 2008 – 2016 г.г. отмечена тенденция роста, в результате чего число зарегистрированных КФХ выросло до 3017 (на 51.2%) [1, 2].

Нами сделана попытка сделать прогноз числа фермерских хозяйств в Республике Беларусь до 2025 года без активизации интенсивных факторов. На основании статистических данных была построена линия тренда.

Линия тренда наилучшим образом описывает набор данных и позволила нам сделать прогноз, что до 2025 года тенденция роста числа фермерских хозяйств в

Республике Беларусь сохранится.

Основными видами продукции, производимой крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, являются зерно, сахарная свекла, картофель, овощи, фрукты, скот и птица на убой, молоко и яйца. В 2009 г. продукция растениеводства в общем объеме производства составляла 83,5%, а продукция животноводства 16,5%; а в 2014 продукция растениеводства составляла 89,7% (1984 млрд. рублей), продукция животноводства - 10,3% (281984 млрд. рублей), т.е. за 2009-2014 г.г. доля продукции животноводства снизилась на 6,2% [1, 2].

За период 2009-2014г.г. объемы производства сельскохозяйственной продукции в натуральном выражении росли: производство овощей выросло с 124,8 тыс. тонн в 2009 году до 265,1тыс. тонн в 2014году (в 2,1раза); картофеля - с 110,9 до 307,3 тыс. тонн (2,8 раза); сахарной свеклы с 48,3 до 85,9 тыс. тонн (1,8 раза); зерна - с 107,4 до 174,3 тыс. тонн (на 66,9%); яиц - с 1,4 до 2,8 млн штук (в 2раза); молоко - с 13,6 до 14тыс тонн (на 2,9%); скота и птицы в живом весе - с 5,6 до 9,7тыс. тонн (в 1,7раза) [1, 2].

Доля фермерских хозяйств в общем объеме производства продукции всех категорий хозяйств за анализируемый период также росла. Так в 2009 г. она составляла 0,8%, в 2010 г. – 1,0%, в 2011 г.– 1,3%, в 2012г. - 1,1%,в 2013г.- 1,5%, 2014г.- 1,7% [3]. К 2015году фермеры производили 15,3% овощей и 4,9% картофеля от общего объёма производства хозяйствами всех категорий. Это значительный уровень, т.к. пахотные земли, закрепленные за фермерскими хозяйствами, на 01.01.2015 года составляли лишь 1,98% (112 тыс. га) от общей площади пашни по республике [2].

Поголовье скота в фермерских хозяйствах за 2009-2014г.г. выросло: крупнорогатого скота с 9,1 до 13,6 тыс. голов (на 49%); овец и коз с 4,1 до 12,8 тыс. голов (в 3,1 раза); поголовье птицы с 8,3 до 164,1 тыс. голов (в 19,8раза); поголовье лошадей с 0,6 о 0,9 тыс. голов (на 50%). Поголовье свиней после падения в 2010 году находилось на уровне 3.7 тыс. голов [1, 2].

Нами проведен анализ динамики средней численности работников в организациях малого бизнеса и в ФХ за период 2008-2015г.г.

Динамика общей средней численности работников в организациях малого бизнеса страны за исследуемый период менялась. Так за период с 2008 г. по2013г. произошел рост численности на 40143человека (на 9.1%). Однако за 2014-2015г.г. отмечен спад на 83906человек (9,9 %) и в результате численность на конец периода исследования уменьшилась и составила 98,3% (762793 человек) от базового 2008 г.

В структуре средней численности работников в организациях малого бизнеса по регионам происходили лишь незначительные сдвиги и она была достаточно стабильной. Так структура за 2015 год показала, что 37.7% работников было занято в городе Минске и 17,5% – в Минской области. Следовательно 55.2% работников организаций малого бизнеса от их общего количества по республике трудятся в столичном и 44,8% в остальных регионах: в Брестской области – 10,9%, в Витебской -8,7%, в Гомельской – 9,0, в Гродненской -8,5, в Могилевской -7,6.

Рассчитанные С-ускорение и коэффициент К- значение 1% прироста

показали, что динамика средней численности работников фермерских хозяйств была более активной по сравнению с малым бизнесом. В 2015 г. по отношению к 2008 г. по ФХ рост составил 3249 чел. (54,6 %), а по отношению к 2013 г.- 932 чел. (10,1%).

В структуре средней численности работников фермерских хозяйств по областям наблюдается больше динамики, чем по малому бизнесу. Наибольший удельный вес в 2015 году приходился на крестьянские хозяйства Минской области - 25,1% и Брестской области (23,8%). Доли Витебской, Гомельской, Гродненской и Могилевской областей отличались не значительно и соответственно составили: 12,4; 13,9; 13,6; 11,2% %.

На протяжении 2008-2015 г.г. прослеживается тенденция роста численности работников ФХ с 5951 до 9200 человек или 154,6 % к базисному году. С-ускорение в 2012 и 2014 г.г. имело отрицательное значение, что свидетельствует о замедлении прироста численности соответственно на 446 и 357 человек.

По фермерским хозяйствам за все годы исследований базисные и цепные темпы роста показали положительную динамику и были более значимыми, чем по малому бизнесу. Следовательно сектор фермерских хозяйств развивался более динамично, чем малый бизнес в целом.

Отличительной чертой фермерских хозяйств является то, что их работники достаточно равномерно рассредоточены по регионам.

Чистая прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг по фермерским хозяйствам за 2009-2014 г.г. выросла (в 10 раз) [3]. По малому бизнесу этот показатель вырос лишь в 5,1 раза. Самый высокий показатель чистой прибыли от реализации на протяжении всего исследуемого периода был по фермерским хозяйствам Брестской области (вырос в 9,5 раз). Хорошие показатели и по Минской области - в 10,7 раза.

В общем объеме чистой прибыли от реализации организаций малого бизнеса фермерские хозяйства за 2009 – 2014 г.г. имели удельный вес: 2,58; 1,46; 1,15; 0,87; 1,41; 2,34% %, что значительно превышает их долю в объеме полученной выручки (0,03; 0,3; 0.25; 0,27; 0,33; 0,39% % и в средней численности работников - 0,98% .

Заключение. Фермерские хозяйства Республики Беларусь представляют собой активно развивающиеся сектора малого бизнеса и агробизнеса. Развитие идет в соответствии с общими тенденциями и динамикой бизнеса Республики Беларусь.

За все годы исследований по КФХ базисные и цепные темпы роста показали положительную динамику и были более значимыми, чем по малому бизнесу, что свидетельствует о более динамичном развитии сектора фермерских хозяйств. Отличительной чертой фермерских хозяйств является то, что их работники достаточно равномерно рассредоточены по регионам страны.

Фермерских хозяйства производят 15,3%овощей и 4,9% картофеля от общего объёма производства хозяйствами всех категорий. Это значительный результат т.к. пахотные земли, закрепленные за фермерскими хозяйствами составляли лишь 1,98%.

Фермерское хозяйство является эффективной и самой перспективной формой малого бизнеса для сельской местности.

Список используемых источников

1. Сельское хозяйство Республики Беларусь – Статистический сборник – Минск, 2012.

2.Сельское хозяйство Республики Беларусь – Статистический сборник – Минск, 2017.

3. Дадеркина Д.И., Шевченко О.А. Развитие фермерства в Республике Беларусь. *Вестник Белорусского государственного университета.* 2017. №5 (118). С.69-75.

Дмитрів Богдан
аспірант
Науковий керівник: к. е. н., доцент Волощук Ю.О.
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Сільськогосподарські підприємства, поряд з економічною та екологічною функцією, виконують також соціальну функцію, що спрямована на задоволення духовних і матеріальних умов існування людини та соціальних потреб життєдіяльності особистості. Соціальною відповідальним суб'єктом аграрного сектора можна вважати сільськогосподарське підприємство, економічна діяльність якого здійснюється з метою не лише отримання прибутку, але й досягнення соціального ефекту.

Основні принципи соціальної відповідальності бізнесу відображено у міжнародному стандарті ISO 26000:2010 «Настанова по соціальній відповідальності» та Глобальному договорі ООН. За визначенням, що наведено у ISO 26000, «соціальна відповідальність» - це відповідальність підприємства за вплив його рішень та дій на суспільство, навколишнє середовище, шляхом прозорої та етичної поведінки, яка: сприяє сталому розвитку, а також здоров'ю та добробуту суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству та міжнародним нормам поведінки [1] .

Колот А.М. під соціальної відповідальністю людини розуміє наявність у структурі її особистісного потенціалу таких цінностей як совість, довіра, толерантність, чесність, співучасть, обов'язковість, співчуття, почуття

справедливості, правдивість, любов до ближнього, добро бота та виявлення їх у соціально-відповідальній поведінці [2, с. 20].

Грішнова О.А. соціальну відповідальність розглядає, як систему економічних, соціальних, екологічних заходів, а також етичних норм і цінностей компанії, які реалізуються на основі постійної взаємодії з заінтересованими сторонами і спрямовані на зменшення не фінансових ризиків, довгострокове поліпшення іміджу і ділової репутації компанії, а також на зростання капіталізації, набуття конкурентних переваг та стратегічної стійкості бізнес-структури [2, с. 55].

Баранник Л.Б. вважає, що «соціальна відповідальність – це не правило, а етичний принцип, яким керуються під час прийняття рішень. Обов'язковість тут є внутрішньою і ґрунтується на моральних принципах і цінностях, що набуваються у процесі самореалізації» [3, с. 15]

Верба Д.В. вважає, що «необхідною і достатньою умовою та ознакою соціальної відповідальності роботодавця слід вважати свідоме і невимушене обмеження реалізації власних інтересів на користь інтересів суспільства чи контрагентів економічних відносин – зокрема, найманих працівників» [4, с. 40]

Катихін Є.О. трактує соціальну відповідальність, як «ведення бізнесу, що здійснюється на добровільних засадах для недопущення виникнення та загострення соціального конфлікту (всередині підприємства, громади, держави) з метою отримання прибутку та конкурентних переваг за рахунок покращання іміджу компанії, розвитку персоналу, підвищення якості продукції та інших складових ведення соціально відповідального бізнесу». [5, с. 83].

Охріменко О.О., Іванова Т.В. зазначають, що «соціальна відповідальність– це соціальне явище, що являє собою добровільне та свідоме виконання, використання і дотримання суб'єктами суспільних відносин, приписів, соціальних норм, а у випадку їхнього порушення – застосування до порушника заходів впливу, передбачених цими нормами» [6, с. 10]

Класичне визначення корпоративної соціальної відповідальності наводить Ф. Котлер: «Корпоративна соціальна відповідальність – це вільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства, реалізовуючи відповідні підходи до ведення бізнесу і виділяючи корпоративні ресурси» [7].

Огляд наукової літератури показав, що термін «соціальна відповідальність» може трактуватись різнобічно як: зобов'язання, концепція, характеристика компанії, добровільна концепція, добровільна діяльність, етичний принцип, здатність впливати на інші соціально-економічні суб'єкти, спосіб ведення бізнесу і навіть як громадський рух.

На даний час існують зовнішній та внутрішній рівні соціальної відповідальності в аграрному секторі. Основними напрямками зовнішнього рівня соціальної відповідальності є: високі етичні стандарти ведення бізнесу, підтримка соціальної інфраструктури, освітні програми та проекти, які спрямовані на навчання, підвищення рівня професійних знань і кваліфікації молодих спеціалістів, доброчинні внески [8].

Основними напрямками внутрішнього рівня соціальної відповідальності аграрних підприємств є: підтримка персоналу за рахунок перерозподілу прибутку

підприємства; мотивація та гідний рівень оплати праці; навчання та професійна підготовка персоналу; надання працівникам додаткового соціального пакету, в т. ч. медичного страхування; підтримання психологічного клімату в колективі; медичне обслуговування персоналу підприємства, проведення систематичних медоглядів; здійснення компенсаційних виплат соціально вразливим працівникам.

Соціальна відповідальність, сприяючи підвищенню ефективності виробництва й економічних процесів, забезпечує агропромислову конкурентоспроможність, сталий розвиток соціального життя й особистого потенціалу людей [9, с. 8]. Проявом соціальної відповідальності підприємств є їх участь у вирішенні соціальних проблем суспільства на засадах соціальної відповідальності бізнесу.

Отже, у сучасних умовах соціальна відповідальність виступає не тільки важливою складовою іміджу підприємств аграрного сектору, а але й вагомим елементом відносин із суспільством, у міжнародній сфері, між бізнесом та владою. Соціальна відповідальність сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності аграрного сектору економіки, сталому розвитку суспільної життєдіяльності та добробуту населення.

Список використаних джерел

1. Стандарт ISO 26000 «Настанова по соціальній відповідальності. URL: op.nmu.org.ua/ua/metodicki/specialist/opg/lzi/zakon/Стандарт (Дата звернення 12.02.2019 р.)

2. Колот А.М., Грішнова О.А. Соціальна відповідальність:теорія і практика:монографія. Київ:КНЕУ, 2012. 501с.

3. Баранник Л.Б. Виховання соціально відповідального бізнесу як фактор формування громадянського суспільства. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України.* 2008. №3/II (45). С.14-16.

4. Верба Д.В. Теоретичні дослідження соціальної відповідальності роботодавця. *Україна: аспекти праці*. 2013. №2. С.33-40.

5. Катихін Є.О. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу та її основні принципи . *Статистика України*. 2011. № 3. С. 83-86.

6. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність: навч. посіб. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». 2015.180 с.

7. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. *Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства.* Київ: Стандарт, 2005. 302 с.

8. Дубовик С. Г. Щербак О.Г. Шляхи підвищення рівня соціальної. *Ефективне управління економікою: теорія і практика* : матеріали МНПК, (4-5 жовтня 2013 р.). Черкаський державний технологічний університет. Черкаси : Видавничий дім «Гельветика», 2013. С.203-205.

9. Пахуча Е. Сутність категорії «соціальна відповідальність» у контексті трансформації аграрного сектора. *Agricultural and resource economics: international scientific e-journal.* 2016. Vol. 2, № 3.С. 118-128.

Іванов Сергій
член-кореспондент НАН України
Трушкіна Наталія
к.е.н., старший науковий співробітник
Інститут економіки промисловості НАН України
м. Київ

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ СЛОБОЖАНСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ

Глобальні інтеграційні процеси спонукають до формування й розвитку багатофункціональних інтегрованих транспортно-логістичних систем (ТЛС) як дієвого інструменту управління рухом внутрішніх і міжнародних транспортних потоків. Світова практика показує, що впровадження транспортно-логістичних систем дозволяє скоротити загальні логістичні витрати на 12-35% у результаті зниження транспортних витрат на 7-20% і на навантажувально-розвантажувальні роботи на 20-30%, а також прискорити швидкість обігу матеріальних ресурсів на 20-40%.

Це актуально і в сучасних умовах регіонального розвитку України. Розглянемо проблеми функціонування транспортно-логістичної системи на прикладі Слобожанського економічного району, до складу якого входять Полтавська, Сумська і Харківська області. Цей район є перспективним для формування ефективної ТЛС, оскільки має стратегічне географічне положення, високий рівень промислового розвитку, розвинену мережу логістичної інфраструктури і транспортних комунікацій. Все це надає можливість забезпечити оптимізацію руху транспортних потоків, раціональну організацію процесів логістичної діяльності, а також зайняти конкурентоспроможну позицію на національному ринку транспортно-логістичних послуг.

Ключовою передумовою формування й розвитку транспортно-логістичної системи Слобожанського економічного району є застосування механізму інвестиційно-фінансового забезпечення, який полягає в пільговому кредитуванні й оподаткуванні, впровадженні публічно-приватного партнерства на основі залучення приватних інвестицій, зовнішніх фінансових ресурсів, коштів технічної допомоги тощо.

Як показує аналіз статистичних даних, частка обсягу капітальних інвестицій в сфері транспорту та складського господарства Слобожанського економічного району скоротилася за 2010-2017 рр. на 11,2 відсоткових пункти, або з 15,5 до 4,3% загальноукраїнського обсягу капітальних інвестицій у цій галузі. Це відбулося внаслідок зменшення питомої ваги обсягу капітальних інвестицій в сфері транспорту та складського господарства Харківської області на 5,4 в.п. (з 6,8 до 1,4%), Полтавської – на 4,7 в.п. (з 7,2 до 2,5%) і Сумської області – на 1,2 в.п. (з 1,6 до 0,4%) [1, с. 19; 2, с. 14].

Однак спостерігається тенденція зростання обсягу капітальних інвестицій у розвиток Слобожанського економічного району. Так, за 2010-2017 рр. значення

цього показника у порівняних цінах зросло в 2,6 раза (з 13666,5 до 35012,7 млн грн) в результаті збільшення обсягу капітальних інвестицій Харківської області в 3,1 раза (з 5587,7 до 17349,5 млн грн), Сумської в 3 раза (з 1931,2 до 5813,4 млн грн), Полтавської в 1,9 раза (з 6147,6 до 11849,8 млн грн) [3, с. 360, 361].

Слід відмітити, що обсяг прямих інвестицій у розвиток сфери транспорту та складського господарства Слобожанського економічного району збільшився за 2010-2017 рр. в 1,4 раза (7555 до 10731,1 тис. дол. США). Це обумовлено зростанням обсягу прямих інвестицій Сумської області в 3,6 раза (з 1289,6 до 4592,3 тис. дол. США), Харківської – в 1,5 раза (з 3189,9 до 4793,6 тис. дол. США). Але обсяг прямих інвестицій у розвиток даного виду економічної діяльності в Полтавській області зменшився в 2,3 раза (з 3075,5 до 1345,2 тис. дол. США). При цьому частка обсягу прямих інвестицій в сфері транспорту та складського господарства Слобожанського економічного району збільшилася в загальнодержавному обсязі на 0,48 в.п. (з 0,44 до 0,92%) через підвищення питомої ваги Сумської області на 0,31 в.п. (з 0,08 до 0,39%) і Харківської – на 0,22 в.п. (з 0,19 до 0,41%) [1, с. 24; 2, с. 19].

На даний час у досліджуваних регіонах не розроблено жодної регіональної програми комплексного розвитку транспортної інфраструктури та логістичних кластерів. Лише в 2012 р. були спроби розробки проектів Концепції створення транспортно-логістичного кластеру в Харківській області та Стратегії розвитку регіональної системи на базі формування транспортно-логістичного кластеру Харківської області. Однак у цих документах не прописано механізму інвестиційно-фінансового забезпечення розвитку транспортно-логістичної системи в регіоні.

Зараз у Полтавській, Сумській і Харківській областях діють Стратегії розвитку на період до 2020 року, які ґрунтуються на засадах Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» і Державної стратегії регіонального розвитку України до 2020 року і реалізуються в рамках Проекту ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні».

У Стратегії розвитку Полтавської області на період до 2020 року серед операційних цілей визначено «Розвиток транспортної інфраструктури» [4, с. 114]. У Стратегії розвитку Сумської області на період до 2020 року до пріоритетних завдань стратегічної цілі «Розвиток економічного потенціалу регіону» включено «Розвиток логістично-транспортного потенціалу на основі вивчення товарно-транспортних потоків, концепції і ТЕО створення логістичного центру» [5, с. 42]. Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 року містить стратегічну ціль «Конкурентоспроможність економіки та зростання ВРП» [6, с. 159].

Разом з тим на основі аналізу й узагальнення вищеперелічених стратегічних документів встановлено, що вони не включають завдань із залучення внутрішніх фінансових ресурсів і зовнішніх іноземних інвестицій для розвитку регіональної транспортно-логістичної системи. У зв'язку з цим доцільним є доопрацювання Стратегій регіонального розвитку Полтавської, Сумської та Харківської області в частині інвестиційно-фінансового забезпечення створення й функціонування транспортно-логістичної системи. Крім цього, облдержадміністраціям і обласним

радам необхідно приділити увагу розробці Концепцій створення логістичних кластерів і Стратегій комплексного розвитку регіональної транспортно-логістичної системи.

Реалізація механізму інвестиційно-фінансового забезпечення розвитку транспортно-логістичної системи в Слобожанському економічному районі сприятиме: збільшенню надходжень до бюджету за рахунок підвищення ділової активності в регіонах; підвищенню інвестиційної привабливості регіонів; створенню нових робочих місць і зростанню рівня зайнятості (наприклад, міжнародний досвід показує, що створені в ЄС кластери забезпечують близько 38% робочих місць. 33,3% компаній, що працюють у межах кластерів, демонструють стабільне зростання рівня зайнятості [7]); збільшенню обсягів вантажоперевезень (у тому числі транзитних) і вантажообігу; зменшенню транспортної складової у вартості продукції і послуг; скороченню часу на виконання митних процедур при оформленні вантажів; забезпеченню сприятливих умов функціонування ринку логістичних послуг; налагодженню міжрегіональних зв'язків за рахунок оптимізації переміщення логістичних потоків; створенню об'єктів необхідної логістичної інфраструктури (транспортної, торгівельної, сервісної тощо); удосконаленню технології перевезень на основі формування сучасних логістичних центрів.

Список використаних джерел

1. Транспорт і зв'язок України за 2010 рік: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2011. 267 с.

2. Транспорт і зв'язок України за 2017 рік: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 168 с.

3. Статистичний щорічник України за 2017 рік. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 541 с.

4. Стратегія розвитку Полтавської області на період до 2020 року. Полтава: Полтавська облдержадміністрація, Полтавська обласна рада, 2014. 139 с.

5. Стратегія розвитку Сумської області на період до 2020 року. Суми: Сумська облдержадміністрація, Сумська обласна рада, 2014. 72 с.

6. Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 року. Харків: Харківська облдержадміністрація, Харківська обласна рада, 2015. 177 с.

7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України розпочало обговорення кластерної програми промислового розвитку. URL: https://www.me.gov.ua/News/Detail (дата звернення 07.03.2019).

Калініченко Зоя
канд. екон. наук, доцент кафедри цивільно-правових дисциплін
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
м. Дніпро

ДЕРЖАВНО-ПРАВООВИЙ МЕХАНІЗМ БОРОТЬБИ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ І ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Для сталого розвитку економіки України та входження її до світового співтовариства суттєвою перешкодою є поширення тіньової економіки. В цьому контексті має значення визначення правових методів боротьби з тіньовою економікою, розробка напрямків удосконалення законодавчого забезпечення детінізації з урахуванням вимог Ради Європи та створення механізму реалізації заходів правового регулювання детінізацією економіки.

З часів встановлення незалежності України найслабшою залишається ситуація із захистом права власності та правоохоронною галуззю в цілому. Виходячи з цього, не формується середовище, яке сприяло б швидкій інтеграції країни до Євросоюзу.

Проблеми правового забезпечення процесів, з якими можливо пов'язати прискорення вступу країни до Євросоюзу, пов’язані з:

- пошуком адміністративних способів мінімізації тіньової економіки;
- законодавчим забезпеченням протидії нелегальному вивозу капіталу;
-регулюванням тіньових фінансових потоків з України в усі регіони світу;
- створенням середовища протидії схемам тіньового бізнесу;
- оцінюванням визначених показників тінізації в Україні та їх впливу;
- координацією діючого законодавства України та ЄС;
- посиленням контролю нелегальної зайнятості та заробітної плати;
- посиленням контролю нелегальних зовнішньоекономічних операцій.

Термін «тіньова економіка» використовують не в усіх країнах. У багатьох із них вживані близькі за значенням поняття, такі як, зокрема, «неофіційна економіка», «паралельна економіка», «економіка чорного ринку», «неврахована економіка», «друга економіка», «фіктивна економіка», «підпільна економіка».

Взагалі тіньова економіка є значно складнішим об’єктом дослідження, ніж економіка офіційна. До складних питань відносяться кількісна оцінка масштабів і структури тіньової економіки, причини і діючі схеми процесу тінізації, законодавче забезпечення протидії нелегальному вивозу капіталу за кордон, про що опубліковане публічне звернення Радою Європи до української влади з поясненням, що чинне законодавство суперечить євростандартам.

Основні причини зростання обсягів тіньової економіки в Україні такі:

1. затяжна соціально-економічна криза в країні;
2. існування організованої економічної злочинності, корупції в органах державної влади та місцевого самоврядування;
3. наявність позабанківського грошового обігу;
4. складність та хаотичність податкового законодавства;

5. недосконалість чинного законодавства у сфері забезпечення нацбезпеки;
6. криміногенні елементи банківської системи;
7. тіньова психологія та тіньова мораль суспільства в Україні.

З огляду на негативні наслідки олігархічного монополізму та тіньової економіки для розвитку, країни з ринковими відносинами стали застосовувати правові засоби обмеження цих явищ. Функцію правового захисту бере на себе держава, яка є єдиним суб'єктом у системі ринкових відносин та може реалізувати функцію законодавчого забезпечення та антимонопольні повноваження. Можна досить швидко змінити формальні правила, наприклад, закони. Але важливим є не тільки зміст цих правил, але їх реалізація та дотримання. А це, як показує вітчизняна практика, набагато складніше.

Українці протягом декількох поколінь жили в дуже деформованій системі формальних і неформальних правил. Наприклад, Швеція, яка входить в число найменш корумпованих країн світу, вже декілька століть перебуває у середовищі з низьким рівнем корупції. Важливе законодавство на кшталт «Акту про свободу інформації» діє в цій країні ще з 1773 року [1]. В Україні аналогічні норми законодавства прийняті лише 20 років тому.

Спеціалісти Українського центру економічних і політичних досліджень вважають, що в Україні сформувався не тільки тіньовий сектор в економіці, але й паралельна нелегальна влада, яка поступово почала дублювати найважливіші функції держави. Саме ці явища визначили сьогоднішнє значення інтегрального показника тіньової економіки, розрахованого відповідно до Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки, розроблених відділом економічної безпеки та детінізації економіки департаменту макро економіки і затверджених Наказом Мінекономіки від 18 лютого 2009 р. № 123.

Пріоритетними для створення адміністративно-правового механізму боротьби з тіньовою економікою, на нашу думку, є:

1. посилення боротьби з корупцією та очищення влади;
2. створення умов для легалізації зайнятості;
3. удосконалення контролю за зовнішньоекономічною діяльністю;
4. створення сприятливого бізнес-середовища;
5. протидія легалізації (відмиванню) тіньових доходів тощо.

Досвід іноземних держав, які вже тривалий час вирішують проблеми протидії «відмиванню» коштів кримінального походження, свідчать, що головними завданнями, які може вирішувати держава, повинні бути:

- ліквідація фінансової бази злочинних угруповань шляхом взяття під контроль тіньових фінансових потоків з їх подальшою конфіскацією;

- формування умов для діяльності господарських суб'єктів таким чином, щоб проведення незаконних операцій було досить важким, невигідним, занадто ризикованим та небезпечним;

- надання максимально широких можливостей для ідентифікації правоохоронними органами конкретних операцій та осіб, що їх проводять, для припинення протиправної діяльності та притягнення до відповідальності [2].

Україна – одна з багатьох країн, що взяла на себе суттєві антикорупційні

зобов'язання. Для боротьби з цим явищем ООН закликала всі країни світу підписати Конвенцію проти корупції. Корупція призводить до зростання злочинності і тероризму, заважає економічному зростанню і розвитку демократії, верховенства права. У своєму звіті «Україна та Угода про асоціацію: моніторинг виконання 2014-2018» Український центр європейської правової політики продемонстрував, що робота з удосконалення законодавства насправді ведеться у всіх секторах. Питання лише у тому, в яких з них вона доводиться до кінця.

Нелегальна економіка присутня майже у всіх сферах життя суспільства. Її визначенням займаються Міністерство економічного розвитку, Антимонопольний комітет, Державний стандарт України. Вони надали, наприклад, розраховані показники детінізації економіки України за І квартал 2018 року: рівень тіньової економіки склав 33% від офіційного ВВП, що на 4 відсоткових пункти менше порівняно з аналогічним періодом 2017 року [3].

Перераховані вище явища в сукупності створюють перепони до вступу в ЄС, на що постійно звертають увагу міжнародні організації. Це є результатом неякісного стратегічного управління державою і складає негативне уявлення про державну діяльність. Робота із запобігання тіньовим схемам за підтримки європейських партнерів важлива. Прагнення України до Європи додає новий імпульс ряду процесів. Сьогодні Європа залишається головною силою, що підтримує трансформацію в Україні, боротьбу з корупцією, реформування судочинства. Робота із запобігання тіньовим схемам за підтримки європейських партнерів та вітчизняних державних інституцій з досвідом фінансових розслідувань нагально потребують активного реформування.

Список використаних джерел:

1. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: [монографія] / ред. З.С. Варналій. К.: НІСД, 2012. 574 с.

2. Тіньова економіка : закономірності, механізм функціонування, методи оцінки / О. В. Турчинов. К. : [Б. в.], 2016. 199 с.

3. Зверькова Н. Фінансовий моніторинг як захід протидії тіньовій економіці в Україні Підприємництво, господарство і право. 2018. № 2. С.54 – 59

Кім Олексій
к.е.н., доцент, доцент кафедри
маркетингу, менеджменту та підприємництва
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
м. Харків

ІСТОРИЧНА МІСІЯ НЕРІВНОСТІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ЯК ФОРМИ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

Нерівність розподілу доходів несе важливу історичну місію в розвитку соціально-економічної системи, яка полягає в розподілі ресурсів серед різних галузей, економічних регіонів, країн та окремих економічних організацій. Сутність історичної місії нерівності розподілу доходів розкривається у цінових сигналах на ринках ресурсів – мобільні ресурси переходять до відповідних сфер, які забезпечують максимізацію доходу.

Нерівність є невід'ємною характеристикою людського буття. Водночас феномен нерівності є визначним для економічної мотивації: саме нерівність у різних сферах (економічній, соціальній, політичній) призводить до людських дій щодо усунення занепокоєння, того що проф. Мізес визначав як діяльність [1, с. 16]. Відсутність нерівності у суспільстві означатиме девальвацію діяльності як цілеспрямованої дії – якщо всі люди, отримують однакову кількість благ та посідають однакове місце у суспільстві, немає сенсу щось робити для досягнення певних цілей – цілі будуть досягнуті, незалежно від дій або бездіяльності людини, якщо вони співпадають із остаточним результатом розподілу доходів в суспільстві, або не будуть досягнуті, якщо вони не співпадають із цим результатом. Звісно, залишатимуться інші мотиви для діяльності, але вони охоплять набагато менше людей, ніж економічні мотиви. Схожу аргументацію наводить проф. Стигліц [2, с. 143], а новітні тенденції економічної нерівності у світі [3, с. 179-180] не можуть відмінити основ економічної мотивації.

Економічна мотивація – одна з найважливіших частин економічної науки, яка пояснює причини людських дій. Мотивація має вплив на людські вчинки майже в усіх випадках, у яких потрібно діяти. Але концепція мотивації не обмежена лише персональною зацікавленістю. У змішаному суспільстві застосування концепції персональної зацікавленості є обмеженим, оскільки вона є вірною лише для частини суспільства. Питання у тому, наскільки та частина суспільства, яка вмотивована власними індивідуальними потребами, змусить або зацікавить, вмотивує решту працівників та службовців виконувати суспільно необхідну роботу з необхідною якістю, та у подальшому наскільки оцінюватимуть таку вимушену працю. Таким чином, теорія мотивації також є однією з складових для аналізу ринка праці та його взаємодії з іншими ринками, отже і для аналізу протиріччя між ефективністю та справедливістю. Мотивація впливає не тільки на роботу та ринок праці, а ще й на ринок кінцевих товарів, тому вона є як інтегруючим, так і дестабілізуючим інструментом для цих ринків. Це вплине на рівновагу на ринку праці у такому суспільстві набагато значніше, ніж офіційні закони та економічні

взаємозв'язки. Основні теорії мотивації – ієрархія потреб за А. Маслоу та двох факторна модель Ф. Герцберга [4, с. 67] надають пояснення взаємовідносинам між роботодавцями та робітниками, а також спрямовані на оцінку ступеню задоволеності потреб працівників. Сам Маслоу характеризує власну теорію людської мотивації як позитивну, холістично-динамічну теорію [5, с. 60]. Ф. Герцберг зазначив, що у моделі Маслоу призводить багатьох людей до впевненості, що робітник ніколи не буде задоволений роботою, оскільки набір його потреб постійно змінюється. Він виділяє мотивуючі та гігієнічні фактори, управління якими призведе до підвищення вмотивованості працівників [6, с. 182, 186].

Попередні дослідження показали, що між нерівністю розподілу доходів та економічною ефективністю є стійка залежність [7], разом з тим, очевидна змінна каузальна основа цієї залежності – з одного боку різність економічної ефективності визначає частку доходів, яка привласнюється різними індивідами у процесі кооперації, але з іншого – надмірна або недостатня нерівність є причиною демотивації працівників. Водночас з тим, процес формування доходів є не лінійним, а циклічним, що показано у попередніх дослідженнях [8], а поля розподілу доходу шляхом перетину в межах агрегованого ринку різних рівнів формують різні траєкторії соціально-економічного розвитку. Цей процес через циклічні ітерації розподілу доходу між різними локальними ринками знаходиться у вищезазначеній кореляції між розподілом доходів та економічною динамікою.

Список використаних джерел

1. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. Челябинск: Социум. 2005. 878 с.

2. Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. М.: «Эксмо». 2015. 512 с.

3. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Охота на простака. Экономика манипуляций и обмана ; пер. с англ. Э. Кондуковой. М.: Манн, Иванов и Фербер. 2017. 320 с.

4. Мерманн Э. Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации / [пер. с нем.] Х.: Гуманитарной Центр ЕП Высоченова. 2007. 184 с.

5. Маслоу А. Г. Мотивация и личность / [пер. с англ.]. Издательский дом" Питер", 2009. 352 с.

6. Херцберг Ф., Моснер Б., Блох Снидерман Б.Мотивация к работе / пер. с англ. Д. А. Куликов. М.: Вершина. 2007. 240 с.

7. Кім О. О. Принцип Парето в розподілі доходів. *Економічний вісник ЗДІА*. №6 (12). 2017. С. 11-15.

8. Кім О. О. Дослідження трансакційного поля розподілу доходів як загального ресурсу в межах концепції агрегованого ринку. *Економічний дискурс*. 2017. № 4. с. 49-56.

Мигаль Тарас
студент
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯРИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Необхідність стримування повноцінного включення земель сільськогосподарського призначення у економічний оборот на ринкових засадах багатьма політичними силами та окремими науковцями обґрунтовується потенційною небезпекою скуповування значних площ земель сільськогосподарського призначення фінансово-промисловими групами, що матиме свої наслідком «обезземелення» селян та утворення «латифундій» латиноамериканського типу з найманими працівниками, а також концентрацією значних площ сільськогосподарського призначення у власності фінансових установ (комерційних банків) під час переходу заставної землі у власність заставоутримувача [2]. Тому, формування ринку земель сільськогосподарського призначення одне з найбільш дискусійних питань земельної політики в Україні.

В даному аспекті важливо відзначити, що на ефективність організації ринку сільськогосподарських земель впливає ряд факторів[3; 4]:

– розвиток земельного законодавства в частині визначення меж концентрації сільськогосподарських угідь в товарному сільськогосподарському виробництві;

– відновлення державного обліку земель, проведення державної інвентаризації земельного фонду;

– удосконалення системи справляння плати за землю;

– активна участь держави у становленні ринку земель сільгосппризначення шляхом регулювання попиту і пропозиції, застосування економічних стимулів і санкцій у сфері функціонування ринку земель;

– організаційна і фінансова підтримка консолідації земель в товарному сільськогосподарському виробництві;

– здійснення зонування сільськогосподарських земель;

– посилення контролю за проведенням меліорації земель;

– сприяння розвитку інфраструктури ринку землі сільськогосподарського призначення.

Тому, основними принципами формування ринку сільськогосподарських земель мають бути наступні:

- соціальна орієнтація суб'єктів земельного ринку на реалізацію економічних інтересів селян;

-створення інституціонального середовища для включення приватних сільськогосподарських угідь в ринковий обіг;

- диференційований підхід суб'єктів земельного ринку до соціальних груп, до їх участі в укладанні угод щодо купівлі-продажу землі;

- чітке державне регулювання ринку землі, створення системи цінових і

податкових важелів впливу держави на ринковий обіг земельних ділянок;

- обмеження спекулятивно-тіньових угод щодо земельних ділянок, посилення відповідальності учасників таких угод.

Необхідними передумовами для ефективного функціонування земельного ринку є наявність відповідних інститутів для реєстрації земель та ведення земельного кадастру, розповсюдження доступної інформації про земельні ділянки, оцінки земель, реєстрації угод щодо передачі прав на земельні ділянки, вирішення спірних питань щодо оптимізації землекористування та здійснення контролю за розподілом земельних ресурсів [1].

Державне регулювання ринку земель має здійснюватися з метою захисту економічної конкуренції, спрощення доступу громадян до землі як ресурсу людського розвитку, забезпечення галузей економіки земельними ресурсами, а також попередження недобросовісних дій суб'єктів ринку.

Безпосереднє державне регулювання ринку земель доцільно здійснювати шляхом:

- розробки, затвердження та реалізації державних програм у сфері регулювання ринку земель;
- належного нормативно-правового забезпечення діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування на ринку земель;
- проведення моніторингу стану і прогнозування змін на ринку земель;
- формування передумов для попередження недобросовісних дій суб'єктів ринку землі;
- ліцензування господарської діяльності щодо проведення земельних торгів з продажу речових прав на земельні ділянки державної та комунальної власності;
- забезпечення дієвості механізму економічного стимулювання охорони і збалансованого використання земельних ресурсів;
- контролю якісного стану сільськогосподарських земель, притягнення до відповідальності винних у порушеннях земельного законодавства;
- розвитку системи державного ліцензування, сертифікації та страхування в сфері землекористування.

Таким чином, створення і ефективне функціонування ринку землі в Україні та забезпечення його державного регулювання є об'єктивно необхідним заходом, що забезпечить вирішення комплексу існуючих проблем, головними з яких є легалізація, контроль і регулювання трансакцій з приводу купівлі-продажу земельних ділянок, а також можливість використовувати земельні ділянки в якості реальної застави для одержання кредиту через земельну іпотеку. Реалізація цього заходу може бути здійснена лише завдяки ефективній державній земельній і в цілому аграрній політиці. Тому, впровадження ринку землі є логічним важливим етапом удосконалення земельних відносин та підвищення ефективності використання земельних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Артюшин В.І., Кобець М.І., Пугачов М.І. Проблеми становлення та

функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні ; за ред. МарчінаСвєнчіцкі. К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2007. 60 с.

2. Мартин А. Запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення: проблемні питання та шляхи їх вирішення. *Інформаційний бюлетень «Земельна реформа в Україні»*. № 5. 2008. С. 14-19.

3. Свистун Л.А. Формування ринку землі в умовах реалізації регіональної земельної політики: монографія. Одеса : Фенікс, 2011. 256 с.

4. ГалушкоВ.П., БіликЮ.Д., Даниленко А.С. та ін. Формування ринку землі в Україні. – 2-ге видання, переробл. та доповн. ;за ред. А.С. Даниленка, Ю.Д. Білика. Київ: Урожай, 2006. 280 с.

Мицак Ольга
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Будучи важливою функцією управління діяльністю суб'єктів господарювання, фінансовий менеджментреалізується за допомогою системи забезпечення, складовими елементами якої єфінансове прогнозуваннята планування, аналіз і контроль. Підвищення гнучкості та швидкості фінансового управління на підприємстві в умовах висококонкурентного бізнес-середовища, багато в чому може бути досягнуте за рахунок застосування сучасних фінансово-розрахункових моделей та інструментів в системі його забезпечення, що дозволяють оптимізувати підготовку і прийняття управлінських рішень. Ухвалення якісних управлінських рішень ґрунтується, передусім, на обґрунтованих завданняхфінансових планів і прогнозів розвитку підприємства, що і визначає їх місце і значення в системі фінансового управління.

З огляду на те, що підприємство саме по собі є складною соціально-економічною системою, яке функціонує в умовах невизначеності, застосування планових індикаторів є необхідним завданням не лише з економічної, але і з управлінської точки зору. Як наслідок, зростає актуальність розробки і удосконалення методичних підходів і елементів фінансового планування, які дозволять створити комплексну систему фінансового управління господарською діяльністю підприємств з достатньою точністю та надійністю.

Фінансове планування як елемент системи забезпечення фінансового менеджменту координує фінансові завдання різного рівня масштабності та допомагає узгодити різноспрямовані фінансові рішення щодо співвідношення між прибутковістю, рівнем фінансового ризику іфінансовою стійкістю. Така координація різнорівневих завдань дозволяє забезпечити діяльність підприємства в контексті досягнення стратегії розвитку при дотриманнівизначених індикаторів фінансової політики щодо підходів при формуванні активів, капіталу, грошових потоків тощо.

Запровадження в фінансову політику фінансового планування пов'язано з необхідністю забезпечення підприємства економічними та фінансовими ресурсами, адекватними потребам його розвитку. Узагальнюючи існуючі підходи науковців до визначення сутності фінансового планування, розглядаючи його в контексті розвитку сучасних концепцій управління підприємством ми визначаємо його, як процес розроблення планових показників формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, що забезпечує збалансований фінансовий розвиток підприємства з метою максимізації його ринкової вартості [1].

Фінансове планування як інструмент забезпечення реалізації фінансової політики підприємства повинне відповідати таким характеристикам:

– виступати інструментом регулювання системи фінансово-економічних відносин щодо джерел формування, розподілу і напрямів використання фінансових ресурсів;

– координувати фінансові цілі різного порядку (стратегічні і тактичні), що дозволитьпідвищити ефективність управлінських фінансових рішень дискусійного або конфліктного характеру: прибутковість - рівень фінансового ризику – фінансова стабільність;

– функціонувати як інструмент нейтралізації та мінімізації фінансових ризиків підприємства, оскільки процес фінансового планування здійснюється з врахуванням фактору ризику, а багатоваріантність планових розрахунків передбачає розробку алгоритмів реагування і заходів менеджменту підприємства в різних ситуаціях, що виникають під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;

– узгоджувати і координувати функції фінансового менеджменту та стимулювати виконання прийнятих управлінських фінансових рішень.

Теоретичною основою сучасних концептуальних засад фінансового планування в системі фінансового управління економічних систем є орієнтація на забезпечення зростання ринкової вартості і капіталізації підприємства, гнучкість та адаптивність за умови необхідності його реалізації як зустрічного процесу, багатоваріантність розрахунків через сценарне моделювання, формування обов'язкової варіативної складової плану, узгодження фінансових інтересів різних зацікавлених сторін суб'єкту господарювання та реалізація на базі прагматично-комунікативного підходу.

В цілому, здійснення поточного фінансового планування на підприємстві дозволяє отримати переваги, за рахунок визначення можливихальтернативних управлінських рішень, щопідвищує рівень її передбачуваності,

дозволяємінімізувати ризики, підвищувати фінансову стійкість та реалістичніше визначити стратегічні завдання розвитку суб'єктів бізнесу.

Список використаних джерел

1. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування : навч. посіб. Львів : Компакт-ПВ, 2008. 316 с.

2. Мицак О. В., Чуй І. Р. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. [2-ге вид., доп. і перероб.]. Львів : Магнолія-2006, 2018. 228 с.

3. Ситник Г.В. Принципи фінансового планування та його роль у забезпеченні збалансованого фінансового розвитку підприємства.[Електроннийресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2011_7/76.pdf.

Овдіюк Олена
к.е.н., доцент
Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ "ТЕОРІЇ РІШЕННЯ"

В сучасному світі людина приймає рішення будь-якої складності повсякчас, іноді навіть не задумуючись над цим. Теоретико-методологічним і аспектам теорії прийняття рішення присвячено багато робіт як зарубіжних та вітчизняних класиків. Сучасне класичне визначення поняття «рішення» – це вибір однієї з альтернатив. Чим більше існує альтернатив, тим зваженим і об'єктивним буде прийняте рішення.

На сучасному етапі розвитку теорії рішень були присвячені праці багатьох зарубіжних так і вітчизняних дослідників, зокремаМ. Мескон, П. Друкер, Р. Фатхутдинов, В. Колпаков, М. Дубовой. Л. Мельник А. Гриньов тощо. Для визначення сутності поняття теорії рішення приведемо найбільш ґрунтовні та фундаментальні праці дослідників в цій сфері. Зарубіжні класики менеджменту, зокрема М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, визначають сутність прийняття рішення – якоб'єднувальний процес, який необхідний для виконання всіх управлінських функцій [1, с. 197]. Бачення П. Друкера даного поняття дещо інше:"рішення" – це план дій, який проявляється тільки тоді, коли відбувається те, що потрібно. І таким чином люди, яким необхідно діяти, практично ніколи самостійно не приймають рішень. Прийняття рішення – це всього одна із більшості задач, які постають перед менеджером.Зазвичай на цю процедуру йде досить мало часу. Проте, прийняття важливих рішень – це особлива управлінська

задача, яка не є механічною роботоюі вона пов'язана з ризиком та потребує об'єктивного підходу [2, с. 415].

Продовженням сформульованого підходу до інтерпретації даного поняття є сучасне бачення – рішення виникає внаслідок виникнення певної проблеми; ухвалення рішення зумовлює виникнення відповідального за його реалізацію; відповідальність за наслідки ухваленого рішення вимагає розгляду альтернативних варіантів розв'язання проблеми з метою вибору найкращого [3]. Також під поняттям теорія прийняття рішення варто розуміти систему знань, які відображають сутність поняття "закономірність" так "рішення" [4, с. 5].

Розглянемо та проаналізуємо поняття сутності "теорії управлінських рішень". Вагомий внесок в розвиток теорії управлінських рішень зробив Р. Фатхутдінов. Він представив своє бачення трактування даного поняття в рамках класичного менеджменту: управлінське рішення – це результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернатив із багатьох можливих варіантів досягнення конкретної цілі системи менеджменту [5, с. 14].

Теорія прийняття рішень – область дослідження, в якій залучаються поняття і методи математики, статистики, економіки, менеджменту та психології. Вона вивчає закономірності вибору людьми шляхів вирішення різного роду завдань, а також досліджує способи пошуку найбільш вигідних з можливих рішень. Роботи у теорії прийняття рішень ґрунтуються на різноманітних формулюваннях головної задачі. Формулювання задачі впливає на вибір методів її розв'язання і на рівень узагальнення результатів [6, с.41].

Теорія прийняття рішень передбачає розгляд багатьох аспектів: організаційних, економічних та соціально-психологічних. Вона націлює на вибір оптимального рішення з досягнення поставленої мети та оперує критеріями, процедурами, які можна враховувати оптимальними лише для тієї ситуації, що використовувала особа, яка приймала рішення, з використанням тієї інформації, яка у неї була. Причому інформація не завжди відповідає об'єктивним характеристикам конкретної ситуації. Рішення приймається з використанням критеріїв оптимальності, до яких в сучасних умовах ставиться вимога формалізації ситуації з тим, щоб виключити елемент суб'єктивності [7, с. 19.].

Таким чиномсутність поняття "рішення" полягає особливому баченні, сприйнятті ситуації індивідом, який обирає для себе об'єктивно правильнийваріант рішення, як особливої мислеформи, в тій чи іншій ситуації, що склалась.Варто зазначити , що на процес формування рішення індивіда може впливати безліч факторів, проте до самих головних можна віднести – особливий психологічний стан в процесі формування рішеннята вибору однієї з можливих альтернатив, а також та набутий досвід в тій сфері знань, де необхідно обрати та прийняти те чи інше рішення.

Відповідно, предметом дослідження теорії рішень в даному випадку, будуть виступати закономірності поведінки індивіда і його оточення; досвідченість та компетентність в володінні сучасними технологіями, організаційними формами та методами в різних галузях науки.Об'єктом дослідження теорії рішень

виступаєрозумова діяльність індивіда направлена на прийняття рішення, як особливої індивідуальної мислеформи, яка є результатом інтелекту та інтуїції.

Отже, виходячи з вище перерахованого можна доповнити основні задачі теорії рішень:вивчення, узагальнення та доповнення існуючого досвіду прийняття рішення індивіда або групою індивідів, в середовищах визначеності, ризику та невизначеності та формування на їх основі принципів та особливостей процесу прийняття рішення в залежності від середовища.

Список використаних джерел

1. Мескон М., Альбер М., Хедоурі Ф. Основы менеджмента, 3-е издание: Пер. с англ. М: ООО "И.Д. Вильямс", 2006. 672 с.

2. Друкер, Питер, Ф., Макьярелло, Джозеф А. Менеджмент: Пер. с англ. М: ООО "И.Д. Вильямс", 2010. 704 с.

3. Мельник Л. І. Управлінські рішення щодо покращання управління інноваційним процесом на підприємствах. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/19216/1/43-Melnik-217-229.pdf (дата звернення 06.02.2019).

4. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. К: МАУП, 2004. 504 с.

5. Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения: Учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М: ИНФРА-М, 2002. 314 с.

6. Дубовой В.М., Дерман Г.Ю., Пилипенко І.В., Байас М.М. Прийняття рішень в управлінні розгалуженими технологічними процесами: монографія / Вінниця. ВНТУ, 2013. 223 с.

7. Гриньов А. В. Стратегія інноваційного розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук: 08.06.01 / Донецьк, 2004. 37 с.

Пуцентейло Петро
д.е.н., професор, професор кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ЯК НОВІТНЯ ПАРАДИГМА ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНОГО СВІТУ

Датою появи терміну «цифрова економіка» вважається 1994 рік – публікація відомої книги канадського економіста і консультанта з бізнесу Д. Тапскотта «Digital Economy» [1]. В 1995 р. цей термін поширився і вийшов за межі наукового використання завдяки американському інформатику Массачусетського університету Н. Негропонте, який визначив ідеологію цифрової економіки, як «перехід від обробки атомів, складову матерії фізичних речовин, до обробки бітів, складову матерію програмних кодів» [2]. Н. Негропонте стверджував, що матеріальні речовини, котрі розглядаються у вигляді сировини і продуктів, мають свої недоліки, такі як: фізична вага продукції, потреба в ресурсах для її виробництва, у використанні площ для її зберігання, логістичні витрати і проблеми, пов'язані з транспортуванням товарів. Перевагами цифрової економіки як «нового» виду економіки, на погляд інформатика, могли стати: відсутність фізичної ваги продукції, що замінюється інформаційним об'ємом, більш низькими витратами ресурсів на виробництво електронних товарів, у кілька разів меншою площею, що зайнята продукцією (електронниминосіями), а такожмиттєвеглобальнепереміщеннятоварів через мережу Інтернет [2].

Т. Месенбургвизначив три основнихкомпонентицифровоїекономіки:

– інфраструктураелектронногобізнесу;

– електроннийбізнес (процеси, якіздійснюються через комп'ютернімережі);

– електроннакомерція (онлайн продажі) [3].

Цифроваекономіка (англ. Digitaleconomy) – економіка, щобазується на цифровихкомп'ютернихтехнологіях.

Цифрову економіку також іноді називають інтернет-економікою, новою економікою, або веб-економікою. Все частіше «цифрова економіка» переплітається з традиційною економікою, роблячи чітке розмежування більш складнішим. 17 січня 2018 року Кабінет Міністрів України затвердив Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки, яка є складовою частиною дієвої розбудови цифрової економіки Європи [4].

Концепція передбачає здійснення заходів щодо впровадження відповідних стимулів для цифровізації економіки, суспільної та соціальної сфер, усвідомлення наявних викликів та інструментів розвитку цифрових інфраструктур, набуття громадянами цифрових компетенцій, а також визначає критичні сфери та проекти цифровізації, стимулювання внутрішнього ринку виробництва, використання та споживання цифрових технологій.

У світі отримує все більш широке поширення концепція «Розумного міста»,

«Безпечного міста» або «Електронного міста» (SmartCity, SafeCity, E-City). Її основна мета – підвищити ефективність всіх міських служб шляхом застосування інформаційно-комунікаційних технологій, тим самим розширюючи «вузькі місця» і усуваючи надмірність в генерації і використанні інформації. На даний момент вжебільше 2500 великих і малихмістсвіту взяли на озброєння концепцію «Розумного міста» і реалізують проекти Smart City в тому чи іншому обсязі, архітектурі або функціоналі інформаційних систем міських служб. Smart City – це глибоко інтегрована система, що складається з багатьох підсистем, в які входять різні функціональні компоненти, кожен з яких може одночасно використовуватися в багатьох підсистемах. Основні підсистеми Smart City:

– інтелектуальнатранспортна система (ITC);
– геоінформаційна система (ГІС);
– електроннаполіція (ePolice);
– підсистемабезпеки (SafeCity);
– електроннаосвіта (eEducation);
– електроннаохороназдоров'я (eHealth).

Використовуючи новітні технології, цифровізація змінює картину конкуренції і розмиває існуючі межі секторів економіки. Перехід до цифрової парадигми сьогодні диктується цифровими лідерами – Google, Apple, Facebook і Amazon – і, відповідно, його значимість визначається рівнем очікувань «клієнтів нового цифрового покоління», які звикли не тільки до постійної доступності послуг, але і до високої швидкості їх доставки (отримання). Тому зусилля IT-компаній, постачальників обладнання та програмного забезпечення, а також інноваційних стартапів спрямовані насамперед на зміну форми, в якій клієнтам пропонуються існуючі продукти і послуги. Грунтуючись на тому, що клієнти швидко звикають до рівня цифрового обслуговування, пропонуються рішення, які краще задовольняють їхні потреби, підвищують доступність, забезпечують зручність використання і персоналізують послуги, враховуючи індивідуальні характеристики споживача і його інтереси.

В умовах цифрової економіки операції здійснюються в електронномувигляді, що призводить до створення віртуальних взаємин між бізнес-партнерами та іншими суб'єктами віртуального ринку в рамках бізнес-моделей B2B (Business-To-Business»), B2C (Business-To-Consumer) і B2G (Business-To-Government). Так, в світі щорічний оборот електронної торгівлі «B2C» становить 1,4 трлн доларів США, електронна торгівля між компаніями досягає 16 трлн доларів США.

Одночасне використання «проривних» технологій, інновацій в техніці і економіці для забезпечення модернізації вітчизняної промисловості – одне з актуальних завдань стратегічного розвитку України. Розробка і впровадження інтелектуальних інформаційних систем, проектування аналітичних платформ прийняття управлінських рішень, застосування інформаційно-комунікаційних технологій передачі та обробки даних, BigData, «туманні обчислення» (Fog-технології), технології Інтернету речей (InternetofThings, IoT) управління даними, застосування корпоративних інформаційних систем для управління ресурсами підприємства – найбільш актуальні завдання розвитку і модернізації вітчизняної

промисловості. Ключовими факторами в цифровий трансформації економіки, що формують найближче майбутнє, є інформаційні технології, які умовно розділені на 4 блоки: інтернет-речі, в тому числі індустріальні, хмарні обчислення, розвиток робототехніки, штучний інтелект; великі масиви даних і адитивні технології 3D; технології зв'язку, квантові і суперкомп'ютерні технології; технологіїблокчейн, кіберфізичні системи, цифрове проектування і моделювання. Цифрова економіка – це дійсно новий щабель розвитку економічної системи України. Важливо доцільно розпорядитися цим феноменом, який дозволить створити новий світ, цифрове майбутнє.

Цифрова трансформація бізнесу не черговий економічний термін, це нова реальність, яка потребує від бізнесу радикального перегляду бізнес-процесів і підходів до роботи з клієнтами. Здатність швидко адаптуватися до змін і оптимізувати свою роботу в найкоротші терміни, підлаштовуючись під очікування клієнта – головні виклики, котрі несе з собою цифрова трансформація бізнесу від традиційного до новітнього.

Список використаних джерел

1. TapscottDon. Digital Economy.New York : McGraw-Hill. 1994. 368 p.
2. Negroponte N. Being Digital. NY: Knopf. 1995. 256 p.
3. Mesenbourg T.L. Measuring the Digital Economy.U.S. Bureau of the Census.URL: http://www.census.gov/content/dam/Census/library/working-papers/2001/econ/digitalecon.pdf (датазвернення: 15.05.2018).
4. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: https://minfin.com.ua/ua/2018/01/17/31946820/(дата звернення: 15.05.2018).
5. Пуцентейло П.Р., Гуменюк О.О. Цифрова економіка як новітній вектор реконструкції традиційної економіки. *Інноваційна економіка*. 2018. № 5-6 (75). С. 131-143.

Радомський Степан
к.е.н, доцент
Львівський національний аграрний університет
Дубляни

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТУРИСТИЧНО - РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІЙ

До земель рекреаційного призначення належать земельні ділянки зелених зон і зелених насаджень міст та інших населених пунктів, навчально-туристичних та екологічних стежок, маркованих трас, земельні ділянки, зайняті територіями будинків відпочинку, пансіонатів, об'єктів фізичної культури і спорту, туристичних баз, кемпінгів, яхт-клубів, стаціонарних і наметових туристично-оздоровчих таборів, будинків рибалок і мисливців, дитячих туристичних станцій, дитячих та спортивних таборів, інших аналогічних об'єктів, а також земельні ділянки, надані для дачного будівництва і спорудження інших стаціонарних об'єктів рекреаційного призначення [4].

До основних компонентів організованого земельного ринку можна зарахувати:

- його об'єкти (земельні ділянки, земельні частки і т.д.);
- зацікавлених суб'єктів земельних відносин (продавців і покупців, орендарів та орендодавців, заставоутримувачів та заставників тощо);
- правову базу, що регламентує земельні відносини;
- інфраструктуру земельного ринку, найважливішим елементом якої стало оперативне інформаційне забезпечення та надання послуг у процесі обороту земельних ділянок [2].

Ціну землі у грошовому вираженні визначають за формулою

$$S = \frac{R}{E_н}, \qquad (1)$$

де S – ціна землі, грн;

R – диференціальна рента, грн;

$Ен$ – норматив ефективності.

У межах населених пунктів нормативна грошова оцінка проводиться згідно з "Методикою грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів ".

Заходи державного впливу на процес ціноутворення є однією з найважливіших складових системи державного регулювання економіки у всіх розвинених країнах світу. Це забезпечить створення конкурентного середовища на ринку землі, стимулювання раціонального використання та охорони земель, задоволення суспільних інтересів, об'єктивність та законність здійснення оцінки, впровадження у практику оціночної діяльності міжнародних норм і правил, збільшення надходження коштів до державного бюджету, законність проведення ринкових операцій із землею [3].

Пропозиція землі залежить від багатьох чинників, які сумарно може звести до двох: якість або родючість землі та місцезнаходження ділянки. Визначення рівня якості землі необхідне, в разі, якщо оцінюється земельна ділянка як товар, яка відображає його якості за цільовим або функціональним призначенням.

Важливе значення має також місцезнаходження земельної ділянки, тобто в межах населеного пункту чи поза ним, район, її адреса тощо.

Дослідження кон'юнктури ринку повинно здійснюватися в такій послідовності:

1. Дослідження основних рис і особливостей ринку.
2. Вибір (розроблення) методів вивчення кон'юнктури.
3. Збір і накопичення інформації, пошук якої проводиться методами ринкових маркетингових досліджень.
4. Аналіз кон'юнктури виконується за такими напрямами: аналіз динаміки і циклічності економічних процесів, аналіз рівня і динаміки цін, а також цінових показників кон'юнктури, дослідження попиту і пропозиції, дослідження особливостей поведінки суб'єктів ринку, оцінка потенціалу та основних пропозицій ринку, оцінка підприємницького ризику.
5. Прогноз кон'юнктури здійснюється за допомогою загальноприйнятих методів маркетингового прогнозування.

У формуванні ринку земельних ресурсів туристично-рекреаційних зон важливо враховувати:

- частку іноземного капіталу в придбанні земель;
- необхідність встановлення жорсткого регулювання державою земельних відносин, що повинно звести правопорушення до мінімуму;
- потребу населення в іпотечному кредитуванні та покращанні інфраструктури земель.

За умов чіткого нормативно-правового регулювання виникнення ринку земельних ресурсів в розрізі туристично-рекреаційних зон сприятиме:

- формуванню та підтримці рівня конкурентоспроможного середовища в розрізі туристичних об'єктів;
- стимулюванню підприємницької активності;
- підвищенню ефективності використання земель, різних за якістю;
- прозорості угод щодо купівлі-продажу землі;
- виведенню з тіньового сектору економіки продаж земельних ділянок та підвищення наповненості, за рахунок цього, держбюджетів.

Загалом поліпшення функціонування земельного ринку в Україні безпосередньо залежить від: удосконалення економічних та правових відносин власності, удосконалення державного управління земельними ресурсами та землекористуванням, земельного законодавства та створення інфраструктури ринку земель, створення і впровадження автоматизованої інформаційної системи земельного кадастру, ведення Єдиного державного реєстру речових прав на нерухоме майно у складі державного земельного кадастру [1].

Щодо державного регулювання регіонального рівня ринку земельних

ресурсів, то тут варто враховувати пропозиції Т.М. Прядки, яка стверджує, що місцеві державні адміністрації повинні мати такі повноваження:

- участь у розробленні та забезпечення виконання державних і регіональних програм приватизації земель державної власності та розвитку ринку земель;
- реалізація регіональної політики держави у сфері ринку земель;
- прийняття рішень про продаж земельних ділянок державної власності відповідно до повноважень, визначених законом;
- визначення форми проведення земельних торгів, на які виставляються земельні ділянки державної власності;
- координація діяльності територіальних органів земельних ресурсів з питань організації та забезпечення функціонування інфраструктури ринку земель;
- вирішення інших земельних питань відповідно до закону [5].

Необхідно впроваджувати ринок земельних ресурсів, які виконуватимуть роль товару, що зумовлено підвищенням ділової та інвестиційної активності, рівнем використання земельних ресурсів. Також слід зазначити, що ціна земельних ресурсів формується під впливом негативних чинників: нестійкості пропозиції, зниження попиту, недосконалості конкуренції, а тому потрібно вартість земельної ділянки в розрізі туристично-рекреаційних зон визначати з урахуванням унікальності територіального розміщення, екзотичності, естетичності та інших важливих чинників.

Список використаних джерел

1. Гулько Р., Дончак Ю.Проблеми становлення та перспективи ринку земель сільськогосподарського призначення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/ Vldau/Zem/2009/files/09grytas.pdf.

2. Ліщенюк Т. М. Формування інфраструктури ринку землі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК». К., 2006. 24 с.

3. Москва М. Г. Особливості визначення ціни землі. Збірник науково-технічних праць : наук. вісник. 2008. Вип. 18.1. С. 169-172.

4. Про землі рекреаційного призначення [Електронний ресурс] / Офіційний сайт державного агентства земельних ресурсів України. – Режим доступу: http://www.dazru.gov.ua/terra/control/uk/publish/article.

5. Прядка Т. М. Ринок землі та його розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gisap.eu/ru/node/1000.

Райкова Татьяна
к. ф. н доцент
Запорожский государственный медицинский университет
г. Запорожье

ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА СТРАТЕГИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Выбор стратегии, ее реализация составляют основную часть стратегического планирования, а конкретная стратегия является инструментом делового развития. В экономике понятие делового развития используется для характеристики комплексного подхода к деятельности в сфере бизнеса, который учитывает как структуру ресурсов, так и потребительскую полезность продукции [1, 2].

Ведущий специалист в области стратегического управления М. Портер [2] считает, что в условиях рыночной экономики существуют три основных направления формирования стратегии.

Анализируя общие подходы к формированию стратегии можно увидеть, как они реализуются на примере фармацевтической отрасли [3, 4, 5]. Первое направление связано с достижением лидерства в области минимизации издержек производства. Имея самые низкие издержки, предприятие может сформировать самые низкие цены, за счет чего может завоевать значительную долю рынка. При этом предприятие должно иметь хорошо налаженную организацию производственного цикла, материально – техническую базу и логистику. Характерно это и для производителей фармацевтической продукции и для системы фармацевтического обеспечения. Предприятия – производители лекарственных средств (ЛС) стремятся снизить себестоимость, а оптовое и розничное звено снижают наценку на ЛС.

Второе направление связано со специализацией производства, фокусированием на узкую сферу, лидерством в данном виде продукции. Это дает возможность фармацевтическим компаниям завладеть покупательским интересом, а предприятие, в свою очередь, должно иметь хорошую систему маркетинга [6], высокое качество продукции и обслуживания.

Третье направление связано с фиксацией определенного сегмента рынка и концентрацией усилий на данном сегменте. В этом случае удовлетворяются потребности не всего рынка, а определенных потребителей и постоянных клиентов. Целью сегментации на фармацевтическом рынке является разделение потребителей на такие однородные группы, которые дают реальную возможность получения прибыли. Деятельность на отдельном сегменте должна быть привлекательной не только фармацевтической компании, но и потребителям. Для этого должно быть достаточно ресурсов, чтобы развивать этот сегмент, закрепиться в нем.

Выбор стратегии предприятия осуществляется руководством на основе ключевых факторов, характеризующих стратегию, результатов анализа портфеля продукции, альтернативных вариантов стратегии. Но при этом фармацевтическим

предприятиям необходимо учитывать роль некоторых факторов, которые играют гораздо большую роль в выборе стратегии, чем остальные. К таким факторам можно отнести степень зависимости производства ЛС или реализации ЛС от внешней среды. Сюда входит зависимость от поставщиков и потребителей, изменения законодательной базы, социальных факторов, сезонных колебаний и другие.

И системный стратегический анализ, и стратегическое планирование позволяют заблаговременно подготовиться к любым неожиданностям. На предприятии разрабатывают стратегию, как правило, имея за плечами собственный опыт.

Американские специалисты в области стратегического планирования [7] предложили матрицу выбора стратегии (рис. 1), которая наравне с другими разработками, применяется руководителями для формирования и выбора стратегий [8]. На рисунке представлены наиболее предпочтительные стратегии в зависимости от двух параметров: динамики роста рынка и конкурентной позиции предприятия. Для анализа бизнес – процессов - это недостаточное количество, но учитывая специфику фармацевтической отрасли, именно эти направления являются основными.

Рис. 1. **Матрица стратегий Томпсона и Стрикланда**

Анализируя представленные на рисунке направления, можно отметить, что для фармацевтических предприятий характерным будет выбор стратегий 1 и 2 квадратов при быстром росте фармацевтического рынка и разных влияний конкурентоспособности. Для этого необходима полная и надежная информация относительно состояния фармацевтического рынка, сильных и слабых сторон самого предприятия и его основных конкурентов. Деятельность руководства должна быть направлена на усиление роли управленческого учета на предприятии, использование полученной информации для решения долгосрочных задач в изменяющейся среде, решение которых должно привести к

достижению стоящих перед предприятием целей.

Список использованных источников

1. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Стратегический менеджмент. ООО «Проспект»: электронная версия книги, 2016, 2-е издание. URL : https://books.google.com.ua/

2. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.

3. Мнушко З. Н., Пестун И. В., Тутутченко Е. В. Стратегическое планирование как составляющая эффективного управления аптечным предприятием. URL : http://www.provisor.com.ua/archive/2005/N17/ar

4. Стратегический маркетинг: принять или не принять… на вооружение? Или что мешает успеху вашего бизнеса? *Аптека.* № 34 (355) 2 сентября 2002 г. URL: https://www. apteka.ua

5. Ткаченко Н. О. Аналіз визначення поняття "соціальна відповідальність" та його інтегроване розуміння у фармації. *Запорожский медицинский журнал*. 2013. № 3. С. 125-128.

6. Райкова Т. С. Новейший маркетинг в фармации и его направления – раздел преподавания «Маркетинга в фармации» провизорам-интернам. *Запорожский медицинский журнал*. 2008. № 4. С. 159-163.

7. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. Электронный ресурс: учебник. URL: https:// rucont. ru /efd/352880

8. Манухина М.Ю., Таций И.В. Матричные методы в стратегическом анализе деятельности бизнес – единиц. URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua

Riznyk Dmytro
PhD
Lviv University of Trade and Economics
Lviv

CORRELATION BETWEEN INTRINSIC MOTIVATION AND KPI IN IT-OUTSOURSING COMPANIES

The period of globalization that we are experiencing nowadays has a powerful impact on the rapid economic changes caused by technological innovations. The development of information technology currently allows us to build qualitative and strong interconnections in the economic and social spheres between the countries.

Thus, the complexity of global conditions is very important in the service sector business management, and especially in the field of IT-outsourcing. Each tech company must respond in a timely manner taking into account the impact of continues changes in both national and foreign businesses to ensure their effectiveness.

Company effectiveness, accordingly to M. Badawy [1] is usually measured on the basis of a set of key performance indicators, which are the coefficients representing key aspects of the company's operations.

Overall, motivation can occur both from the inside and outside. The same time, decreasing productivity often leads to loss of intrinsic motivation, especially in the service companies.

The same time conducting his study of external motivation S. Berumen[2], conducted the standardization of the external motivation index from 0 to 1, considering this index as a valuable management tool for researchers, government agencies and private business.

On the other hand, the company is able to track the level of employee satisfaction; perceive the impact of your labor policy on job satisfaction and commitment; reduce turnover by maintaining quality employees; attracting new talents by identifying and erasing the weaknesses of the organization regarding competitors. So, it is worth adding to this index of external, the index of internal motivation, which as one of the variants of determination we propose to establish by the method of questioning, standardizing in the range from 0 to 1.

Even though internal motivation is often seen as some kind of meta force, whereas external motivation, such as the desire to earn money, is often considered to be easy to manage. However, one without the other does not exist. The presence or absence of developed internal motivation [3] determines whether the motivational system is working effectively or not.

Nevertheless, definitely establishing the value of the parameter of general (or internal) motivation, still remains as a rather complex task, with no widely agreed approach between scientists.The issue of whether financial rewards may in some way devalue the internal motivation, issues of work based on interests, satisfaction, values were studied by E. Deci, A. Olafsen, R. Ryan [4] led to the series of debates on controversial perspectives on that, how to promote the development of motivation in

the most effective ways.

We offered to fill out a questionnaire for IT-outsourcing staff, receiving data on the productivity of the respondents. Accordingly, in the course of this study an expert evaluation was conducted, where experts were the both employees and managers. We obtained KPI data weighting average and indexed at 0-1 range. At the same time, we interviewed the employees for the level of intrinsic motivation, on which the data were obtained, compiled to the corresponding indexes from 0 to 1. In general, we received information about 24 employees. Among the respondents, the values of the index of internal motivation of labor were not found to be lower than 0.2, and the estimated KPI leadership is not set below 0.25, which is a general positive signal. In the graphic map, the Gaussian dependence of the parameters was obtained.

Based on the model received we can draw conclusions about the internal situation in the IT-outsourcing. We got the right-hand model, which speaks of the prevailing number of employees with a high degree of internal motivation, lower performance indicator is outside of standard deviation. This signals that such employees are likely to try to change their workplace, which at the moment does not meet their expectations. For leadership this is a signal to change the working approaches and change the climate inside the company.

Employees who are within the standard deviation form the main labor potential of the enterprise. The broader it is - the more effective the company's motivation policy and the pre-selection of personnel for the respective positions of the company. The narrower - the more employees work less efficiently, which is a threatening signal for the company and requires oftendirect interference.

The need to track KPI indicators caused by necessity to identify the areas that cause the corresponding negative trends. By monitoring and tracking performance indicators, management should be able to identify at which employees these indicators are not improving, in order fix the problem as early as possible. Tracking and displaying the positive leading KPI creates additional motivational incentives for IT-staff. The introduction of a system that monitors KPI along with internal motivation willhelp better understand the internal situation in the enterprise and prevent irreversible negative labor changes by implementing appropriate initiatives.

References

1. Badawy M., et al. A survey on exploring key performance indicators. Future Computing and Informatics Journal, Elsevier,2016.1(1–2).P.47-52.

2. Berumen S, et. al. Extrinsic motivation index: A new tool for managing labor productivity. International Journal of Business Science & Applied Management.2016, 11.1.P.1-17.

3. Riznyk D. V. Intrinsic motivation as key element for improving personnel performance at sanatorium-resort complex. Baltic Research Institute of Transformation Economic Area: 2017, P.84-86.

4. Deci E. L., Olafsen A. H., Ryan R. M. Self-determination theory in work organizations: The state of a science. Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior.2017,4(1).P.19-43.

Сакаль Микола
студент
Лаба Галина
студент
Науковий керівник: д.е.н., доцент Лупак Р. Л.
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ПОТЕНЦІАЛУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Потенціал міжнародної конкурентоспроможності підприємства– це комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваг можливостей підприємстваза сукупністю показників оцінювання, що визначають його успіх на світовому ринку за певний проміжок часу по відношенню до сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів. Відповідно, стратегічний аналіз потенціалу міжнародної конкурентоспроможності підприємства – це виявлення позитивних та негативних факторів, які можуть вплинути на формування та розвиток елементів потенціалу підприємства у конкурентному середовищіна міжнародному рівні [1, с. 129-130].

Відмітимо, що у процесі стратегічного аналізу потенціалу міжнародної конкурентоспроможності підприємства прийнято використовувати наступні прикладні прийоми та методи: STEP-аналіз; SWOT-аналіз; SPACE-аналіз; GAP-аналіз; метод аналізу LOTS; PIMS-аналіз; вивчення профілю об'єкта; модель GE/McKinsey та ін. Водночас, застосування відповідних методів є доцільним в процесі розробки програми стійкого розвитку конкурентного потенціалу підприємства, виявлення сильних та слабких позицій у формуванні та реалізації елементів потенціалу в масштабах міжнародних економічних відносин.

Так, метод STEP-аналізу дозволяє комплексноохарактеризувати зовнішню економічну ситуацію, оцінюючи вплив низки чинників, зокрема суспільних, технологічних, економічних, політичних, правових. Аналіз здійснюється за схемою «чинник – підприємство». При цьому, результати аналізу оформлюються у вигляді матриці, на горизонтальній осі якої визначаються чинники макросередовища, на вертикальній – сила їхнього впливу в балах, рангах або інших одиницях виміру. Результати STEP-аналізу дозволяють оцінити зовнішню економічну ситуацію підприємств, що склалася в галузі виробництва та комерційної діяльності.

Одним із найпоширеніших інструментів стратегічного аналізу потенціалу міжнародної конкурентоспроможності підприємства є метод SWOT-аналізу (Strengths (сила), Weeknesses (слабкість), Opportunities (можливості), Threats (загрози)). Так, застосування SWOT-аналізу сприяє вирішенню таких завдань: 1) формування зусиль щодо перетворення слабкостей на сили, загроз на можливості; 2) забезпечення розвитку сильних позицій відповідно до обмежених

можливостей. Таким чином, метод SWOT-аналізу забезпечує як врахування зовнішніх загроз та можливостей, так і результатівоцінювання ефективності використання потенціалу підприємства в умовах конкуренції.

Натомість метод SPACE-аналізу є похідним від SWOT-аналізу та застосовується для оцінювання сильних та слабких сторін діяльності невеликих підприємств за такими групами критеріїв:

- фінансова сила підприємства (оцінюється за такими показниками як рентабельність інвестицій, динаміка прибутку та рівень фінансової стійкості);
- конкурентоспроможність підприємства (оцінюється стосовно частки підприємства на ринку, рентабельності та конкурентоспроможності продукції);
- привабливість галузі (визначається рівнем її прибутковості, стадією життєвого циклу, залежністю від ринкової кон'юнктури);
- стабільність галузі (визначається рівнями формування прибутку, розвитку інноваційної діяльності та маркетинговими і рекламними можливостями).

При цьому кожен показник, що характеризує ключові критерії, оцінюється за десятибальною шкалою на основі порівняння фактичних значень коефіцієнтів із оптимальним їх рівнем для підприємства та на основі вивчення статистичної інформації щодо поступу галузі [1, с. 132; 2, с. 10-11].

На основі вивчення ключових критеріїв у складі кожної групи складається матриця спрямованої стратегії в системі координат SPACE та будується вектор позиції підприємства, що оцінюється. Положення вектора визначає тип рекомендованої стратегії (консервативна, захисна, конкурентна, агресивна) для покращення потенціалу міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Метод GAP-аналізу розроблено в Стенфордському дослідницькому інституті. Він становить спробу знайти методи розробки стратегії та методи управління, які дозволяють привести справи у відповідність із найбільш високим рівнем вимог.Подібний аналіз може здійснюватися як для підрозділів окремого підприємства, так і для групи підприємств, а його результатом є розробка заходів для ліквідації розриву між бажаною і прогнозованою діяльністю.

Спробою об'єднати всі елементи цілісного погляду на виробничу діяльність підприємств стала розробка у 1980 р. методу аналізу LOTS (зі шведської – «лоцман»), метою якого є визначення стратегічних заходів для найбільш повного задоволення вимог покупців у різних споживчих ринкових сегментах.

Щодо PIMS-аналізу (ProfitImpactofMarketStrategy) або аналізу рівня впливу обраної стратегії на величину прибутковості підприємства відмітимо наступне: заснований на використанні емпіричних даних, що пов'язують широкий діапазон стратегічних (ринкова частка, якість продукції, вертикальна інтеграція) і ситуаційних (швидкість зростання ринку, стадія розвитку галузі, інтенсивність потоків капіталу) змінних величиною прибутковості та здатністю підприємства генерувати грошові потоки. При цьому ціль проведення даного аналізу полягає у визначенні стратегій підприємств, які варто вибирати в конкретних ринкових умовах.

Метод вивчення профілю об'єкта полягає в ідентифікації та кількісній оцінці

(за єдиною відносною або бальною шкалою) характеристик, які визначають ступінь лояльності споживачів до підприємства. Профіль у даному контексті являє собою сукупність специфічних параметрів, які характеризують об'єкт аналізу і завдяки яким він відомий цільовій групі споживачів.

Однією з найпопулярніших моделей стратегічного аналізу міжнародної конкурентоспроможності підприємства є модель CE/McKinsey (модель аналізу Мак-Кінсі 7S), розроблена спеціалістами корпорації GeneralElectric спільно із консалтинговою компанією McKinsey&Co ще у кінці XX ст. В основу методу покладені такі основні оціночні показники як стратегічний стан підприємства та привабливість ринку. Так, стратегічний стан підприємства рекомендується оцінювати за такими показниками: співставна потужність підприємств, частка ринку, порівнювана рентабельність, чистий дохід, технологічний стан, інтелектуально-кадровий розвиток. Натомість привабливість ринку оцінюється за такими показниками: місткістьта темпи зростання ринку, ціноутворення, структура конкуренції, галузева норма прибутку [3, с. 83-91].

Таким чином, методологічну основу стратегічного аналізу потенціалу міжнародної конкурентоспроможності підприємства складає значна сукупність методів, які передбачають проведення аналітичних процедур відносно різних аспектів набуття та реалізації конкурентних переваг, при цьому, не обмежуючи використання джерел і способів обробки інформації.

Список використаних джерел

1. Лупак Р. Л., Васильців Т. Г. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Львів : ЛТЕУ, 2016. 484 с.

2. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність торговельного підприємства та механізм її забезпечення : автореф. дис. ... канд. екон. наук. Львів, 2008. 26 с.

3. Васильців Т. Г., Качмарик Я. Д., Блонська В. І., Лупак Р. Л. Бізнес-планування: навч. посіб. Київ : Знання, 2013. 173 с.

Харченко Тетяна
к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК
Вакуленко Аліна
студентка
Сумський національний аграрний університет
м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Хлібопекарська промисловість є важливою складовою продовольчої безпеки країни. Специфічність діяльності хлібопекарських підприємств пов'язана з особливостями функціонування ринку хліба, налагодженням виробничого процесу та способами реалізації хлібобулочної продукції. Зважаючи на малий термін реалізації продукції хлібопекарської промисловості є потреба в організації та управлінні комерційними зв'язками для забезпечення досягнення підприємницької мети та отримання прибутку [1, с.28].

"Хлібний" ринок України на 99,9 % представлений продукцією вітчизняного виробництва. Однак протягом останнього десятиліття в хлібопекарській галузі зафіксовано спад виробництва [2, с. 57]. Зменшення споживання хліба стало основною причиною падіння обсягів виробництва хліба. Насамперед, це відбулося внаслідок скорочення населення країни, зниження купівельної спроможності, більш економічного використання хліба і значного збільшення випікання хліба невеликими пекарнями і сільським населенням самостійно, реальні обсяги якого не враховані статистикою.

Продукція хлібопекарських підприємств має певні особливості, які також впливають на діяльність цих підприємств. Зокрема обсяги хліба і хлібобулочних виробів можуть бути реалізовані у межах фізіологічних норм споживання людини (0,3 – 0,33 кг в день), а їхній асортимент залежить від традицій, смаків й уподобань споживачів. Хлібопекарську продукцію виробляють лише для місцевих (регіональних) ринків, що зумовлено коротким терміном зберігання та необхідністю реалізувати протягом доби. Хліб і хлібобулочні вироби не можна зберігати на складах, транспортування є обмеженим через зниження споживчих властивостей, а обсяг нереалізованої продукції повинен становити не більше, ніж 0,07% загального обсягу виробництва.

За підсумками 2015 року провідними гравцями хлібобулочного ринку стали компанії: ПАТ "Київхліб", група компаній Lauffer, "Хлібні інвестиції", "Куліничі", "Формула Смаку", "Концерн Хлібпром". Їх сумарна частка склала майже 52% [3, с. 26].

У 2015 році всі провідні компанії продемонстрували скорочення виробництва. Найбільше падіння було у групи компаній Lauffer, адже ключовим регіоном для неї був схід країни. Найкраще на ринку відчуває себе "Куліничі". Компанія дуже динамічно розвивається в Києві і області і стає головним конкурентом монополіста – ПАТ "Київхліба".

Зазначимо, станом на початок 2019 року до найприбутковіших виробників хліба і макаронних виробів в Україні: належать наступні підприємства: ПАТ "Київхліб", Техноком (ТМ "Мівіна"), Концерн "Хлібпром", Хлібопекарський комплекс "Кулиничівський", комерційно-виробнича фірма "Рома", Київський обласний хлібопекарський комплекс, ТД "Левада", кондитерська фабрика "Квітень", ПАТ "Черкасихліб", Хлібозавод №10 м. Київ.

Підприємства хлібопекарської галузі функціонують у конкурентному середовищі, адже для цієї галузі характерна значна кількість підприємств різних потужностей і форм власності. [2, с. 58]. Так, причинами наявності великої кількості не лише великих, а й малих та середніх хлібопекарських підприємств є: низькі вхідні бар'єри, що дозволяють новим виробникам швидко і дешево входити в галузь; незначна економія за рахунок масштабу виробництва, що дає змогу міні-пекарням конкурувати з хлібозаводами при однакових витратах; високі інвентарні витрати та нерівномірності коливання збуту призводять до того, що хлібозавод з великомасштабною інфраструктурою може втрачати свої переваги порівняно з міні-пекарнею, хоча виробничий процес є ефективнішим при роботі на більшу потужність; відсутність переваг у роботі зі споживачами та постачальниками лише завдяки значним розмірам підприємства, оскільки для покупців не має значення, яку частку ринку займає підприємство; низький рівень накладних витрат легше утримувати на міні-пекарнях, ніж на хлібозаводах, які мають більше зобов'язань і перебувають під ретельним наглядом власників та держави; споживачі потребують продукцію у відносно невеликій кількості, тому обсяги продажу не залежать від зусиль щодо підтримки виробництва чи поширення маркетингу в таких масштабах, щоб забезпечувати значні переваги для великих підприємств; ринковий попит на продукцію різноманітний і великий настільки, що дає змогу великій кількості підприємств пристосуватись до вимог покупців. [4, с. 16].

Таким чином, вищезазначені підприємства потребують підтримки саме з боку держави щодо їхнього стимулювання інноваційно – інвестиційного розвитку, так як хлібопекарська галузь – це пріоритетна складова продовольчої безпеки держави.

Список використаних джерел

1. Корнійчук А.А. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку.*2018. №2. С.28-32

2. Костецька Н. І. Особливості функціонування хлібопекарських підприємств у сучасних умовах. *Економіка*. 2011. № 13. С. 56–58.

3. Струнін В. В. Вітчизняний ринок хлібобулочних виробів: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економічний простір*. 2007. № 6. С. 24–27.

4. Колотуша М.М. Методологічні засади аналізу фінансового стану хлібопекарської підгалузі харчової промисловості України. *Економіст*. 2007. № 5. С. 15-27.

Шевчик Богдан
к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ В СОЦІОКУЛЬТУРНОМУ ПРОСТОРІ

Синергетичний вплив культури на емерджентність економіки – це тема порівняно нова; ця проблема малодосліджена і вкрай актуальна для розвитку економічних систем, особливо перехідних соціумів, до яких все ще належить Україна, бо події останніх років ознаменували незавершеність економічної структури українського суспільства, незадовільну існуючу інституціональну архітектоніку, яка утворилася в умовах становлення кримінального капіталу та корупції влади, невідповідність способу організації економіки очікуванням більшості українських громадян, які відважилися на громадянський спротив цій недосконалості як замкнутій системі несправедливості та експлуатації.

Національна економічна система – це форма об'єднання людей, які мають спільні цілі у стосунку один до одного. Тобто, це інтегральний континуум, що має холотропний вимір – атрактивність капіталу духу і волі в осягненні спільної мети – буття нації у добробуті. Атрактивність волі та холотропність свідомості утворюють контур посилювального зворотного зв'язку синергетичного процесу економічного розвитку нації; без них немислимий вибір економічної моделі, адже економічна система – це процес добробуту, а ідея добробуту – це інтелігібельно відрефлексована екзистенція, оформлена в культурний патерн. Тому економічна система – це культурний патерн, огорнутий грошовою вуаллю.

Аналіз взаємовпливу культури та економіки неможливий без застосування міждисциплінарного підходу. Оскільки культура – це континуум отекстовлених сенсів, ретрансльованих в історичному часі для відтворення якісних модальностей буття у патернальних практиках, то синергетика культури підносить економічну системологію у сферу Антропного принципу обґрунтування Буття. Економіка перетворюється у засадничу науку обґрунтування не лише причинностей фактів буття як кількісних станів матеріального добробуту, а й можливостей, обумовлених вищою доцільністю на основі знань про ідеальні алгоритми маніфестації проявлення мислимо-бажаного як невідворотно-очікуваного. Економіка у соціокультурному контексті еволюціонує в науку про матриці можливого в природі суспільства не лише в обмежено-утилітаристському сенсі, а холотропно-атрактивному. Дискретна даність предмета економіки еволюціонує від наративу maxutility до розуміння людини не лише як споживача і розтринькувача, а як співпричетного діяча, трансформатора космічної енергії, передусім сонячної енергії у фотосинтезі біосфери, котрий збільшує корисною працею енергетичний бюджет планети.

Культурний алгоритм конституювання економічної діяльності передбачає трансформацію парадигмального проекту розвитку у патернальний проект відтворення. Культурні патерни відтворення економічної дійсності структурно

являють собою конфігурації-тріади: α-патерн – це переважно творець ідеї можливості нової вдосконаленої економічної дійсності, шумпетерівський інсайдер «нових комбінацій»; β-патерн – це суб'єкт, котрий забезпечує втілення ідеї у практику пропозицією енергетичної основи актуалізації, наприклад, кредитуванням інноваційних проектів; γ-патерн – це суб'єкт, відповідальний за функцію забезпечення гомеостатичного стану системи, реалізатор кінцевої мети – ринкової трансакції і забезпечення доходами.

Сучасний економічний мейнстрім являє собою аксіологічний релятивізм, оформлений в утилітаристський парадигмальний проект та раціоналістський патернальний проект. Аксіологічний релятивізм провокує дискретність мислення, заперечує субстанціональність начал і замикає потенціал рефлексивності в умови чуттєвого світу у напрямі максимізації насолоди.

Культура – це успадкована система колективної ідентичності, що постає на основі досягнень розумової діяльності у способах користування природою. Уявлень про способи користування природою і місце людини у цих процесах є два, і вони визначають тип культурної ментальності: чуттєва та ідеаційна культура. Чуттєва культура – це упорядкована система мислення, що несе наративи сенсів, утворені внутрішнім досвідом чуттєвих вражень від видимого зовнішнього світу. Аксіологія чуттєвої культури ґрунтується на «грошовому способі мислення» – утилітарному наративі вираження баченого чи пізнаного у грошовому еквіваленті, де будь-що може бути отоварене. Праксеологічним патерном чуттєвої культурної ментальності слугує проект maxutility – знеособлений інтегральний образ досконалого егоїста, що максимізує індивідуальну корисність у формі грошової винагороди раціонально осмисленою дією шляхом виробничої спеціалізації чи надання послуг.

Економічне мислення сучасної епохи породжене аксіологією чуттєвої культури. Співвідношення між економікою і культурою у суспільному бутті розглядається у трьох вимірах: 1) як комбінація; 2) як інтеграція; 3) як рефлексія. Комбінація культури та економіки в умовах обмеженої раціональності зводиться до впливу культури в економіці як: 1) джерела обмежень; 2) джерела переваг; 3) причин відхилення від моделі. За способом інтеграції існує розуміння: 1) економіки як культури; 2) культури як економіки. Нами сповідується перший підхід, згідно з яким кожна економічна система суспільства являє собою соціокультурне явище у флуктуаційній динаміці дискретних процесів буття. За ознакою рефлексії існує так звана «культура економістів», в основі якої лежить патернальний проект універсального суб'єкта-фахівця, який трактує maxutility як патерн субстанціонально-фрактальної ідентичності в усіх мислимо-можливих сферах людського буття.

Історично хвиля циклу чуттєвої культури набула наростаючої траєкторії становлення у добу італійського Відродження. Аксіолгічне обґрунтування отримала у період німецької Реформації. Оформилася у парадигмальний проект під впливом гуманістичних ідей французького Просвітництва і, врешті-решт, втілилася у режим патернальних практик економічної дійсності в період англійської Промислової революції як ринкова економіка індустріальної

цивілізації. Наш час являє собою флуктуючий континуум соціокультурної динаміки з наростаючими тенденціями становлення нового циклу ідеаційної культури, аксіологічні наративи, парадигмальні проекти та праксеологічні патерни якої функціонуватимуть в якості організаційних принципів нового типу цивілізації: постіндустріалізм, ноосфера, сингулярність тощо.

Ідеаційний тип культурної ментальності у статусі домінуючого патерна культури, що задає параметри відтворювальної діяльності суспільства, приходить на зміну чуттєвій культурі, патерни якої виродились в ентропійні симулякри. Перша половина XXI ст. і буде тим біфуркаційним лагом заміщення соціокультурних типів з чуттєвого в ідеаційний стан. Геополітична периферійність України та її суто іманентний фактор – регенераційна фаза етногенезу, що діятиме як контур посилювального зворотного зв'язку, висуне Україну в епіцентр флуктуаційних процесів становлення ідеаційної культури. А це означає, що сучасні українці будуть задіяні як перші переосмислювачі аксіологічних сенсів, перші автори альтернативних парадигмально-інноваційних проектів суспільно-економічного розвитку, і перші впроваджувачі патернальних практик у новопосталому світі нооекономіки ідеаційної культури. Ким будуть ці люди: осмислювачі, творці та впроваджувачі? За інтелігібельним характером своїх розумових здібностей вони визначатимуться як когнітаріат – меритократичний клас суспільства нооекономіки ідеаційної культури. Мегаалгоритм соціокультурної динаміки в історії світової цивілізації демонструє послідовну зміну типів домінуючої культури таким чином, що кожна нова форма соціокультурного порядку реалізується однією із захисних оболонок ядра матриці культури. Цих оболонок три: релігійна, когнітивна та естетична. Якщо минулий цикл становлення ідеаційної культури Середньовіччя був реалізований релігійною оболонкою – постала Християнська цивілізація. Якщо існуючий цикл чуттєвої культури сучасності був реалізований естетичною оболонкою – постало Ренесансне мистецтво, то майбутній цикл нової ідеаційної культури логічно і прогнозовано буде реалізовано когнітивною оболонкою – розвитком науки і становленням Ноосфери. І рушієм новітньої історії буде меритократичний клас як інтелектуальний капітал – когнітаріат.

Фільтр свідомості когнітарія зчитує і творчо розпаковує континууми спресованих сенсів шляхом їх ймовірнісного зважування на шкалі ущільненої ймовірності в еквімірному просторі семантичного вакууму і продукує текст – образотворений словом такий проект буття, у якому виявляється онтологічна новизна субстанціональної референтності можливого і дійсного. Шляхом переосмислення аксіологічного контенту семіотичних систем у холотропному вимірі можливого, когнітарій творить нову якість власного буття – породжує нетривіальний фільтр свідомості, що розширює когнітивну здатність інтелігібельної творчості, тобто створення інновацій. Інтелектуальне протиріччя неможливості доктринально імплікувати безмір можливого в акті унікального проявленого, когнітарій долає здатністю перемонтовувати семантичні структури, змінюючи аксіологічні контенти у напрямі холономності актуалізації усього, що може постати текстом як інноваційно-парадигмальний проект соціально-

економічного розвитку – у цьому полягає суть ідеаційного мислення.

Субстанція економічної вартості інформаційна по суті, оскільки цінності речей когнітивно відкриваються, а вже потім – матеріально втілюються. Праця – лише атрибутивний вимір субстанції. Споживна вартість товару – це його життєзабезпечувальна властивість, тобто інформація. А корисність інформації випливає із системи цінностей споживача – власне його культурної ідентичності. Енергія, – власне робота, – виникає як фокус ментального зусилля новопосталого тексту – розпакованого сенсу семантичного вакууму, інноваційного проекту буття. Свідомість перетворює на інформацію субстанціональні імпульси чистих можливостей актуалізацій семантичного вакууму. Отекстовуються через інтелігібельну діяльність лише ті континууми сенсів, якими свідомість імпліцитно «вагітна до зачаття» для їх об'явлення у слові «зрідненої праці» через творчість у свободі. Тією мірою, якою у слові інноваційної творчості суще втілюється у бутті, джерело вартості інформаційного продукту не субстанціональне, а есенціальне апріорі.

Тріалектичні патернальні конфігурації розгортаються в історичному часі, і чим вищий рівень – тим довший часовий лаг. Так, на мезорівні зміна патерна влади може тривати декілька десятиліть, а на макрорівні зміна домінуючого типу культури – кілька століть. Економічні явища історично рекурентні передусім тому, що в часі розгортається наратив ойкоса – господарського ідеалу як довершеної форми антропосукцесії, де позитивно вписаний кожен індивід. Історія кожного народу, сенс його боротьби – це утвердження у бутті Архетипу антропосукцесії. Національна культура – це семіотична система, яка ретранслює сенси Архетипу як можливості буття у праксеологічних актуалізаціях через символи. У структурі символу етнокультури кожен концепт несе онтологічний сенс актуалізації атрибута Сущого в унікальному модусі Субстанції в умовах соціального простору та історичного часу.

Онтологічна новизна – це есенціальний вимір споживної (а отже, мінової) вартості інформаційного товару в умовах нооекономіки ідеаційної культури. Продуцентом такого слова виступає когнітарій, який таким чином реалізує негентропійну функцію спочатку на рівні свідомості (як інноваційний проект соціально-економічного розвитку), а надалі – у бутті (як патернальний проект економічного відтворення). Це пояснює чому економічні системи є водночас і живими, відкритими, стаціонарними, і дискретними та дисипативними, і ноуменально-атрактивними. Дисипація зумовлює ентропійні стани у випадках, коли гомеостатичні патерни еволюціонують у статус організаційних: на мікрорівні – коли маркетолог заміщує інсайдера «нових комбінацій» у режимі статичної ефективності; на мезорівні – коли патерн «багатство» витісняє патерн «знання» у замкнутій системі екстрактивних інститутів; на макрорівні – коли у статусі домінуючого утверджується праксеологічний патерн цинічно-чуттєвої або псевдоідеаційної культурної ментальності в умовах симулякрії аксіологічних сенсів; на мегарівні – коли ургічний принцип Світобудови трактується у контексті лінійності часу прогресу та історії. У сукупності ці фактори зумовлюють становлення ентропійних моделей економічних систем, відомих як: «пастки

бідності», «ресурсні прокляття», «загадки капіталу», «глухі кути», «вбивства переможця», «Малтусові кумівства», «Червоні Банкономіки», «залізні закони олігархії» тощо. Гомеостатично-ентропійні стани економічних систем у режимі «залізного закону олігархії» долаються зусиллями когнітаріату у тріалектичному трансформаційному алгоритмі: 1) через аксіологічне переосмислення сенсів та нівеляцію симулякрів внаслідок віднайдення референтності когнітивно осягнених онтологічних сенсів та інноваційно оформлених у парадигму праксеологічних патернів вищих можливостей буття, де позитивно розв'язані суперечності минулих локацій, зокрема, і антагонізм виробничих відносин, і асиметрія інформаційного континууму ринку, і загрози екологічного характеру тощо; 2) реалізацію інноваційно-парадигмального проекту у патернальний, що є суть трансформаційних процесів перехідних економічних систем, зокрема постсоціалістичних.

Особливим інноваційно-парадигмальним проектом випереджувального розвитку економіки України в умовах культурно-технологічних та інституціональних переваг відсталості виступає фізична економія. Особливістю цієї парадигми є те, що вона виводить економіку суспільства із метафізики: вартість – це енергія космічних світил, яка через фотосинтез стала доступною для економічного вжитку у злаках. Абсолютна додаткова вартість – це енергія прогресу, зосереджена у новому врожаї. Джерелом енергії, а отже економічної вартості, та ширше – біосфери та життя загалом, є відцентрові вібрації Світової Монади. У фізичній економії розв'язано питання про субстанцію додаткової вартості – це Сонячне випромінювання, тому вартість усіх товарів визначається вартістю зерна. Фізична економія – наука про природні закони енергії прогресу, абсолютної додаткової вартості економічних систем. Якщо сільське господарство, нагромаджуючи сонячну енергію у злаках, забезпечує суспільство капіталом – енергією прогресу мінус ентропія, то когнітаріат продукує Логос – ідеї інноваційних можливостей використання капіталу для примноження буття, для осягнення вищих сенсів нових якостей життя людини, її доцільної екзистенції як духовної і творчої істоти. Когнітарій – виробник синтелектичного знання про нові горизонти сутнісно холотропного буття. Для успішного протистояння ентропії інфляції та лихварства має бути відновлена асимулякративна первинна субстанціональна референтність кожної грошової одиниці до вартості пшениці, а не золота чи амбіцій влади фінансистів-лихварів. Управління національним господарством на засадах фізичної економії – це не лише локальна реалізація парадигмального проекту у патернальний. Це, передусім, така синтелектико-управлінська діяльність когнітаріату, коли причинності діяльності в історії та емерджентності праксеологічних феноменів сучасності інтегруються Логосом у доцільності холотропного буття, де кожен результат творчої праці – це відображений у краплині океан, Лик Вічності у миті часу, присутність Єдиного Творця у кожному новому творінні. І це буде український варіант нооекономіки ідеаційної культури, проект випереджувального розвитку переваг «культурної відсталості» консервативної української ментальності у її холотропному вимірі волі до життя.

СЕКЦІЯ 2
ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

SECTION 2
PRIORITIES OF THE FOREIGN ECONOMIC SECTOR OF UKRAINE'S ECONOMY

Жученко Діана
студентка
Науковий керівник: к.е.н., доцент Рижкова Г.А.
Університетімені Альфреда Нобеля
м. Дніпро

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Розглянемо експортний потенціал Дніпропетровського регіону, як складову частину території і підсистему національної соціально-економічної системи. Це відносно самостійна ланка господарської системи країни із завершеним циклом відтворення [1]. На наш погляд, також слід розглядати його як здатність регіональної економіки виявляти і постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється.

Експортний потенціал представляє собою певнийобсягтоварів та послуг, які національна економіка спроможна виробити, за допомогою власних та імпортованих можливостей виробництва, і також реалізувати їх на зовнішніх ринках з максимальною ефективністю. Експортний потенціал країни сумарно складається із регіональних потенціалів. Проте окремі регіони мають певні особливості розвитку і спеціалізації і таким чином мають різний потенціал. Останнім часом диспропорції у регіональному розвитку загострюються, що є наслідком відображення конкурентоспроможності регіонів в умовах, що постійно змінюються.

Потенціал регіону представляє собою максимально можливу результативність від використання ресурсів території в ідеальних умовах організації господарської діяльності при найбільш повному задоволенні потреб суспільства. Експортний потенціал характеризується сукупністю факторів, що забезпечують можливість виходу підприємств регіону на зовнішні ринки. Під даними факторами розуміють наявність необхідних в регіоні ресурсів (природних, трудових, фінансових, технологічних, інформаційних), що використовуються для виробництва певних товарів чи надання послуг. Таким чином експортний потенціал визначається можливістю використання природних, виробничих, технологічних, трудових, інвестиційних ресурсів регіону в структурі світогосподарських зв'язків. Від того

яким чином реалізується експортний потенціал буде залежати і стан зовнішньоекономічного комплексу регіону [1].

Експортний потенціал можна охарактеризувати за допомогою наступних елементів: ресурсно-сировинний потенціал, промисловий потенціал, фінансовий потенціал, організаційно-технічний потенціал, маркетинговий потенціал, кадровий потенціал, соціально-культурний потенціал, інфраструктурний потенціал, науково-інноваційний потенціал, інвестиційний потенціал.

Вихід, завоювання та зміцнення позицій на зарубіжних ринках потребують створення і реалізації системи умов і заходів регіонального сприяння експортній діяльності. В сучасних умовах регіональна влада може лише створювати умови, за яких суб'єктам експортної діяльності буде більш вигідно діяти саме у напрямах, визначених як пріоритети експортування. Мова йде про обґрунтовану доцільність створення спеціальної регіональної організації з функціями сприяння розширенню експортування та визначені основних напрямків їх діяльності, які полягають у наступному: інформаційне забезпечення експортування; організаційне сприяння експортній діяльності; сприяння підвищенню конкурентоспроможності товарів, послуг, підприємств, галузей, регіону; фінансове сприяння; кадрове забезпечення; координація зовнішньоекономічної діяльності між регіональними і загальнодержавними органами влади, міжрегіональними органами влади і суб'єктамиекспортноїдіяльностірізнихсекторівекономікирегіону.

Зараз Дніпропетровська область є одним з найбільш інвестиційних привабливих регіонів України. Існує багато чинників, що впливають на залучення інвестицій в регіон. Область входить до числа провідних експортерів і займає друге місце по об'ємах експорту серед областей України.

Дніпро є одним з провідних фінансових центрів України. Місто займає одне з провідних місць на фондовому ринку країни – працюють 2 фондові біржі такожактивно розвивається ринок страхових послуг.

Основа промисловості міста – металургійний комплекс. Продукція галузі становить 6,9 % від загального обсягу виробництва чорної металургії України, розвинути легка промисловість, харчова промисловість та переробна промисловості. В місті виробляється 5,6 % обсягу виробництва продуктів харчування в Україні.

Зовнішньоекономічна діяльність, яка здійснюється майже з 130 країнами світу. Обсяг експортно-імпортних операцій становить понад 7 % загального зовнішньоторговельного обігу України. Експортний потенціал міста складається з продукції підприємств чорної металургії, машинобудування, хімічної, харчової та легкої промисловості, а імпортуються в місто, головним чином, природний газ, нафтопродукти, продукція машинобудування.

Однією з важливих галузей Дніпропетровського регіону є харчова промисловість, а саме кондитерська галузь. У І півріччі 2017 року, після різкого падіння в 2014-2016 роках, експорт кондитерських виробів зріс на 11% в порівнянні з аналогічним періодом 2016 року. Про це повідомляє прес-служба Центру підтримки експорту при Торгово-промисловій палаті України. У центрі зазначають, що причиною став активний процес переорієнтації експортерів

кондитерських виробів на нові, часто не традиційні для України міжнародні ринки після втрати ринку збуту в Росії [2].

Список використаних джерел

1. Третьяк В.В. Экспортный потенциал региона при оценке возможностей регионального внешнеэкономического развития. *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. №12. С.110-117.

2. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України [Електронний ресурс]. – режим доступу: www.ucci.org.ua/

Калинка Андрій
канд. с.-г. наук, с.н.с., член кореспондент МАНЕБ
Буковинська державна сільськогосподарська
дослідна станція НААН
м. Чернівці

ІНДЕКСНИЙ АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ В МЯСНОМУ СКОТАПРСТВІ В УМОВАХ ПЕРЕДГІРСЬКОЇ ЗОНИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ БУКОВИНИ

В сьогоденні сільське господарство а особливо скотарська галузь України знаходиться у кризовому стані, тому потрібно негайно розробити таку систему заходів для виходу галузі з кризи.Провідна роль у розвитку продуктивних сил країни належать галузям сільського господарства і особливо ум'ясному скотарстві в якій неодмінною умовою соціально-економічного прогресу є підвищення ефективності і зниження собівартості виробництва яловичини, що є актуальним в даному регіоні.

Тому виробництво дешевої яловичини в умовах передгір'я Карпат за сучасних соціально-економічних умов формування ринкових відносин, гостро постає питання підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції скотарства. Це обумовлює необхідність постійного пошуку шляхів забезпечення ефективності та рентабельності як аграрного сектора економіки в цілому, так і його структурних галузей [1, 2, 3, 4, 5].

Вперше в умовах передгірної зони Західного регіону Карпат обґрунтовано і визначено економічний аналіз зниження собівартості виробництва яловичинияк основного засобу підвищення ефективної діяльності при впровадженні прогресивної технології м'ясного скотарства на прикладі ДПДГ„Чернівецьке " Буковинської ДСГДС НААН.

В зв'язку з цим для розв'язання м'ясної проблеми, потребує не лише вдосконалення системи виробництва яловичини у молочному скотарстві, а й розвитку нової перспективної галузі скотарства – спеціалізованого м'ясного скотарства в умовах різних зон регіону Буковини.Враховуючи досвід господарствВолинської, Житомирської, Київської та інших областей в ДПДГ « Чернівецьке» впроваджено нову прогресивну галузь м'ясне скотарство, щоб виробляти менш трудомісткої, рентабельної з малою собівартістю продукції.

Метою роботи–визначити індексний аналіз собівартості продукції в м'ясному скотарстві в умовах передгірської зони Карпатського регіону Буковини.

В процесі дослідження були використані різноманітні економіко-статистичні методи збору й обробки інформації. Як аналітичний матеріал було використано статистичні дані річних звітів та аналітичного обліку ДПДГ « Чернівецьке».

В даний час устатистичній практиці часто виникає потреба у визначені не тільки темпів розвитку окремого явища, а й середніх темпів розвитку кількох різнорідних явищ при застосуваннірозробленихіндексів. У широкому розумінні "індекс" - це символ або число, яким позначається окремий елемент масиву (класифікації). У вітчизняній статистиці індексом називається відносний показник, який характеризує зміну рівня певного явища порівняно з іншим рівнем того самого явища, який прийнятий за базу порівняння.

Тому індекси використовують не лише для визначення загальної зміни складного явища у часі або просторі, а й для виявлення впливу окремих факторів, які зумовили цю зміну. Як зазначалось, індекси змінного складу характеризують відношення двох і більше змінних величин. Прикладом таких індексів може бути індекс вартісного обсягу продукції, який одночасно характеризує зміни фізичного обсягу продукції і цін. Оскільки індекси змінного складу можна розкладати на індекси постійного складу. Розкладання індексів змінного складу на індекси постійного складу є суттю індексного методу аналізу.

За допомогою індексного методу аналізу ми оцінили вплив окремих факторів на зміну результативного показника у відносному і абсолютному виразі. Для індексного аналізу факторів використали лише ті індекси. Які економічно взаємопов'язані.

Під час аналізу собівартості продукції порівняємо фактичний рівень собівартості з плановим, вивчаючи її динаміку, а також встановили вплив окремих факторів на собівартість продукції. Аналіз виробничих витрат і факторів, що впливають на їх обсяг, розглянемо на прикладі таблиці 1.

Індивідуальний індекс собівартості продукції визначили за формулою:

$I = \underline{Z1}\ ,Z0$

де Z0 і Z1 - собівартості одиниці продукції у звітному році і базисному періоду.

Загальний індекс виробничих витрат обчислюється за такою формулою:

$Iqz = \underline{q1Z1} = \underline{1306} = 1{,}839$ або 183,9 %.

$q0Z0 \quad 710$

Приріст виробничих затрат визначають, як різницю між витратами у звітному і базисному періодах:

qZ = q1Z1 - q0Z0 = 1306 - 710 = 596 тис.грн.

Таблиця 1. Індексний аналіз собівартості продукції м'ясного скотарства

Показники	2015 рік		2017 рік		Витрати на виробництво, тис. грн.			Індивідуальні індекси собівартості, %
	Кількість продукції, ц.	Собівартість 1 ц., грн.	Кількість продукції, ц.	Собівартість 1 ц., грн.	2015 р.	2017 р.	умовні	
Символи	q0	Z0	q1	Z1	q0Z0	q1Z1	q1Z0	i
Середньорічний приріст живої маси молодняку ВРХ	739	450,6	826	784,5	333	648	372	1,74
Разом	-	-	-	-	710	1306	873,2	-

Оскільки обсяг виробничих витрат залежить від кількості виробленої продукції і собівартості одиниці продукції, то цей загальний індекс можна розкласти на такі індекси:

1. зміни обсягу продукції:

$Iq = \frac{q1Z0}{q0Z0} = \frac{873,2}{710} = 1,230$ або 123%;

q = q1Z0 - q0Z0 = 873,2 - 710 = 163,2 тис.грн.

2. зміни собівартості продукції:

$Iz = \frac{q1Z1}{q1Z0} = \frac{1306}{873,2} = 1,496$ або 149,6%;

z = q1Z1 - q1Z0 = 1306 - 873,2 = 432,8 тис.грн.

Здійснимо перевірку отриманих показників:

Iqz = Iq*Iz = 1,230*1,496 = 1,840 або 184%

qZ = Z + q = 432,8+163,2 = 596 тис.грн.

Отже обчислені індивідуальні індекси показують, що собівартість 1 ц. приросту живої маси молодняку великої рогатої худоби (ВРХ) у звітному році порівняно з базисним роком зменшилась на 98,26%, 1 ц. приросту ВРХ - на 98,62%, молока - на 98,76%.

В цілому по всій продукції витрати на 2017рік виробництва порівняно з 2015 роком підвищились на 84% або на 596 тис.грн. При цьому за рахунок збільшення обсягу виробленої продукції на 23% виробничі витрати збільшились на 163,2 тис.грн., а за рахунок підвищення собівартості продукції на 49,6% виробничі витрати збільшились на 432,8 тис.грн.

Список використаних джерел

1. Раицкий К. А. Экономикапредприятия: Учебник для вузов. М.: Маркетинг, 2002. 693 с.

2. Харіва П.С. Економіка підприємства: Навч. пос. Тернопіль:Економічна думка, 2000. 500 с.

3. Шандова Н.В. Методичні аспекти організації управління витратами. Фін. *Укр*. 2003. №12. 53-57с.

5. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства: Навч. пос. - Львів: Новий світ. 2003. 268с.

6. Шегда А.В. Економіка підприємства: Навч. пос. К.: Знання-Прес, 2001. 335с.

Клак Олександр
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Україна, як і будь-яка інша країна має мати свої чітко визначені національні економічні інтереси та пріоритети розвитку, відповідно до яких, будується державна економічна політика, приймається стратегія розвитку та затверджується тактична програма поетапного досягнення мети.

Важливим напрямом економічної політики держави були і залишаються зовнішньоекономічні взаємини з іншими країнами. Використовуючи своє важливе геополітичне становище, фактично перебуваючи в географічному центрі Європи на перетині важливих транспортних коридорів між сходом і заходом, північчю та півднем, Україна поєднує в собі ознаки, як транзитної держави, так і великого торгового партнера.

В сучасних економічних реаліях, в умовах тривалої військової агресії та економічного протистояння з боку РФ, значно погіршились практично всі показники національної економіки, що зумовлено втратою України значної частини традиційних ринків збуту продукції в країнах СНД та ТС, в цей час, одним із головних векторів відновлення та розвитку економічного зростання може стати розширення співробітництва з ЄС, що включає в себе торговий, виробничий, інвестиційний, науково-технічний та інші аспекти.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відкриває значні перспективи для української економіки, що обумовлюються розширенням доступу до містких європейських ринків збуту, використанням можливостей України щодо залучення іноземних інвестицій та трансферу технологій, а також участі у різноманітних програмах розвитку ЄС [1].

Головне питання зовнішньоекономічної діяльності будь-якої країни, це є

питання її торгівельного балансу, дефіцит якого змушує покривати необхідну різницю із резервів НБ, не рідко на це спрямовується позичковий капітал зовнішнього походження, що є тягарем для національної економіки, і навпаки, профіцит торгового балансу, перевищення обсягу експорту над обсягом імпорту дає можливість розвиватись економіці країни. Не є винятком і Україна, чим більше ми виробляємо і продаємо, тим менше ми купуємо. Чим менше ми купуємо, тим менше ми витрачаємо валютних резервів. Чим менше ми витрачаємо валютних резервів, тим менше ми позичаємо у іноземних фінансових інституцій. Що в кінцевому підсумку зменшує боргове навантаження на національну економіку.

Вихід на європейський ринок для українських підприємств в умовах світової фінансової кризи та істотного зниження платоспроможності споживачів на внутрішньому ринку є доволі актуальним питанням. Водночас нестача фінансових коштів, незадовільний стан основних засобів, невідповідність продукції міжнародним стандартам, а також застарілість технологій є для багатьох підприємств одними з основних причин, що перешкоджають виходу на закордонні ринки [2].

Поступовий вхід України на світовий та європейський ринки несе в собі потенційні можливості для збільшення обсягів виробництва ВВП, з одного боку, та загрози і виклики, пов'язані із фінансовою спроможністю та технологічною забезпеченістю відомих світових брендів, з іншого. Таким чином, прихід потужних іноземних компаній, товарів та послуг в наше внутрішнє економічне середовище не тільки створює сприятливі конкурентні умови для вдосконалення та модернізації вітчизняного виробництва, а й серйозні виклики пов'язані з його банкрутством. Підтримка національного товаровиробника в умовах глобалізації дедалі стає актуальнішою. Водночас Україна демонструє свою беззубість по відношенню до захисту власного ринку, національного товаровиробника, немає чіткої програми підтримки стратегічно важливих галузей економіки, ззовні завозяться аналоги товарів, що традиційно вироблялись в Україні, особливо це стосується сільського господарства. На нашу думку політика економічного націоналізму має стати теоретичною основою державної економічної політики .

Загальна проблема української економіки у зв'язку із зовнішнім сектором обумовлена диспропорційним нераціональним розподілом ресурсів, спрямованим на короткострокове одержання доходу, і, як наслідок неефективною міжнародною спеціалізацією. Остання сформувала небезпечну залежність національної економіки від кон'юнктури світових товарних і фінансових ринків, обумовивши високу вразливість для макроекономічної стабільності [3].

Необхідність переорієнтування експортної галузі національної економіки з сировинної на економіку високотехнологічних товарів з доданою вартістю є очевидною. Розширення спектру виробництв товарів для кінцевого споживача саме у наших традиційних експортних галузях, на нашу думку, не викликає сумнівів. Прикладом, деревина, промисловий ліс кругляк вивозиться, як сировина для деревообробних підприємств за межі країни, а інколи, під виглядом відходів та дров, що приносить не значні валютні надходження в порівнянні з вартістю тих товарів, які з цього лісу в подальшому виробляються. В кінцевому підсумку ми

отримуємо знищення наших лісів, погіршення екології, закриття виробництв та втрата робочих місць, не надходження до державного та місцевих бюджетів, погіршення соціально-економічного становища в регіоні та в країні в цілому, і врешті, валютні витрати на придбання товарів деревообробної галузі іноземного виробництва.

Важливе значення має усунення митних перешкод для готової української продукції, що спрямовується на експорт, повернення валютної виручки за її реалізацію, спрощення завезення давальної сировини для українських підприємств, які працюють на зовнішні ринки, створення більш сприятливих умов для виробництв з доданою вартістю, які виготовляють продукцію масового вжитку для іноземного кінцевого споживача.

Держава має очолити і стати модератором цих процесів, схвалити і затвердити комплексну програму підтримки та заохочення національних експортно-орієнтованих підприємств.

Важливим фактором цього процесу має стати кінцевий економічний ефект, повернення довіри до національної економіки і насичення її грошовим капіталом, заведення іноземних інвестицій і технологій в країну, створення підприємств з новими робочими місцями, що у свою чергу поліпшує економічну, соціальну, демографічну ситуацію. Враховуючи всі переваги отримання кінцевої економічної вигоди можна впровадити спрощені режими оподаткування зовнішньоекономічної діяльності, лібералізацію та стимуляцію підприємств експортної спрямованості. Головним має стати розуміння необхідності досягнення кінцевого економічного ефекту від всього комплексу заходів, що врешті, і є національним економічним інтересом України.

Таким чином, державна підтримка зовнішньоекономічної діяльності має бути направлена на отримання позитивного торгового балансу за рахунок розширення виробництва технологічно складних товарів з доданою вартістю. Така практика притаманна багатьом країнам з розвиненою економікою.

Список використаних джерел

1. Національний інститут стратегічних досліджень. Реальний сектор економіки України: пріоритети розвитку в умовах зміни вектора економічної політики: аналітична доповідь. Київ, 2017. С. 23.

2. Чухрай Н. І., Сухомлин Л. Є. Проблеми виходу українських підприємств на європейський ринок. Проблеми економіки та управління: Вісник НУ «Львівська політехніка». Львів, 2010. С.90.

3. Волощенко Л. Ю. Зовнішній сектор економіки України: уроки для посткризового періоду. Економіка і програмування: Науковий журнал. Київ, 2010. С. 61.

СЕКЦІЯ 3
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

SECTION 3
INNOVATIVE-INVESTMENT FUNDAMENTALS OF ECONOMIC GROWTH

Берляк Галина
к.е.н., викладач
Житомирського агротехнічного коледжу
м. Житомир

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АПЕКТИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Аграрний сектор економіки України належить до основних та бюджетоформуючих галузей господарського комплексу України. Проте, розвиток сільського господарства знаходиться в досить занедбаному стані та складних політико-економічних умовах. Але як неодноразово наголошував академік П.Т. Саблук, сільське господарство може стати своєрідним локомотивом, здатним витягти усі ланки національного господарства на траєкторію економічного зростання, але для цього потрібно забезпечити інноваційно-інвестиційну складову даної галузі.

Багатьом аспектам інноваційної та інвестиційної діяльності підприємств присвятили наукові праці видатні вчені, серед яких: Гнаткович А.Д., Гнилицька Л.В., Боримська К.П., Саблук П.Т., Бажал Ю.М., Ґудзь О.Є., проте, незважаючи на значні напрацювання існує необхідність поглиблення наукових досліджень.

Впродовж довгого часу Україна мала статус країни з потужним науковим потенціалом, який поступово втрачається разом з розвинутою науковою інфраструктурою, що включає сукупність наукових установ, організацій, дослідних центрів та наукових кадрів, що забезпечують її функціонування шляхом виконання фундаментальних і прикладних досліджень [1].

Головною задачею розвитку інноваційної системи є забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку, насамперед, в агроформуваннях. Оскільки аграрний сектор України – це одна з тих галузей у вітчизняному народногосподарському комплексі, яка демонструє найвищі, порівняно з іншими фінансові результати і становить в 2017 році 68858,5 млн. грн. [2], або 40,8% у загальному обсязі прибутку галузей народного господарства, що бачимо в табл. 1.

Вважаємо аграрну галузь досить сильною, щодо наявного інноваційного потенціалу, суть якого багато дослідників трактують по-своєму, однак ми

погоджуємося з твердженням Росохи В.В., що звучить як сукупності наявних матеріальних і нематеріальних активів, які використовуються підприємством для здійснення його інноваційної діяльності і забезпечують досягнення конкурентних переваг шляхом розробки і впровадження інновацій [3].

Таблиця 1. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності [2]*

	Чистий прибуток (збиток), млн. грн.			
	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
Усього	-590066,9	-373516,0	29705,0	168752,8
сільське, лісове та рибне господарство	21481,3	102849,1	90613,2	68858,5
промисловість	-178730,9	-188267,9	-24724,7	56124,0
будівництво	-27948,8	-25861,9	-10553,0	-5014,3
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-133219,4	-88161,0	-4841,8	25874,2
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-22591,6	-17847,8	7408,7	-16796,7
тимчасове розміщування й організація харчування	-6641,9	-6874,9	-1983,1	1773,5
інформація та телекомунікації	-17137,1	-12590,2	1750,6	12029,3
фінансова та страхова діяльність	-5550,3	-9573,5	-670,8	16806,6
операції з нерухомим майном	-105425,7	-64369,0	-43900,2	-17551,2
професійна, наукова та технічна діяльність	-100347,2	-48656,0	22842,0	32356,1
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-9543,2	-9860,6	-5094,4	-3624,2
Освіта	62,5	80,7	76,8	96,1
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-1185,3	-1042,3	186,2	145,0
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-3244,0	-3566,3	-1599,5	-2300,4
надання інших видів послуг	-45,3	225,6	195,0	-23,7

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

Однією з головних причини низького рівня використання інноваційного потенціалу є недостатнє фінансове забезпечення розробок та провадження інновацій, недосконала структура джерел фінансування та механізм розміщення інвестицій в об'єктах науково-технічних розробок. У зв'язку з цим виникає об'єктивна потреба розробки ефективних схем фінансування агропромислової сфери, спрямованих на нарощування інноваційного потенціалу та активізацію впровадження інновацій різноманітного характеру [4].

Керівництву держави слід докорінно змінити інвестиційну політику відносно провідної в державі і перспективної галузі. Розподіл інвестиційних ресурсів має бути пропорційний внескам галузей в економіку країни, адже у 2017 р. частка прямих іноземних інвестицій в сільське господарство складала всього 1,33% [5] від їх загального обсягу в економіку країни. Для успішного здійснення інноваційної діяльності в сільському господарстві інвестиції мають бути збільшені у рази. Особливе місце слід виділити зовнішнім інвестиціям, але для цього потрібно забезпечити не лише інвестиційну привабливість, але й інвестиційну безпеку галузі, що особливо важливо в сучасних реаліях. Тільки при таких умовах можливе техніко-технологічне переозброєння агровиробництва і освоєння наукоємних ресурсозберігаючих технологій, які дозволяють підвищити

конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції і ефективність виробництва та забезпечити економічне зростання. При цьому у високорентабельних підприємствах інноваційно-інвестиційна стратегія має бути направлена на підвищення конкурентоздатності, а для фінансово нестійких і збиткових – на боротьбу зі збитковістю та на укріплення конкурентних позицій [6].

Для підтримки інноваційно–інвестиційного розвитку підприємств на макрорівні необхідно впроваджувати більш ефективнішу пільгову політику оподаткування підприємств, що працюють в інноваційній сфері, підтримувати пільгове кредитування підприємств, розвивати системи страхування аграрних ризиків. Також необхідно удосконалити законодавчу і нормативно-правову базу, що встановлюватиме правові, економічні й організаційні засади державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, убезпечити від дублювання нормативних актів та їх супротиву один одному.

Що стосується макрорівня, то розвиток інноваційної діяльності гальмується неспроможністю підприємства фінансувати дослідження та інвестувати винаходи і розробки за рахунок власних фінансових ресурсів, а відповідно відпливом висококваліфікованих кадрів з інноваційної сфери за кордон. Крім цього, важливу роль відіграє рівень заробітної плати в сфері науки, який є нижчим за середню по країні, хоча мотивування працівників у сучасних умовах стає одним з важливих факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Отже, в підсумування вищесказаного хочемо зазначити, що аграрний сектор економіки країни має перспективи щодо розвитку та отримання високих макроекономічних показників, але для цього необхідно забезпечити інноваційно-інвестиційну складову галузі як на мікро- так і на макрорівні. По-перше, не дозволити занедбати наукову інфраструктуру та відтік наукових кадрів, а по-друге, здійснити комплекс заходів для забезпечення належної фінансової підтримки шляхом залучення як зовнішніх, так і внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко С. М. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитивній економіці: [монографія]. Суми: Університетська книга, 2005. 582 с.

2. Державна служба статистики України. URl: http://www.ukrstat.gov.ua

3. Россоха В. В..,. Гусак О. М Формування інноваційно-інвестиційної політики в аграрній сфері економіки. К.: ННЦ ІАЕ. 2011. 240 с.

4. Гнатьєва Т. М. Шляхи здійснення трансферу інновацій в аграрному секторі / Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми розвитку глобальної економіки в умовах глобалізації». Харків: ХНТУСГ «Смугаста типографія», 2016. С. 91-94.

5. Патика Н.І. Іноземні інвестиції в сільському господарстві України: сучасний стан та вплив на його розвиток. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 5. С.26-31

6. Мазнєв Г. Є. Інноваційна діяльність, як фактор підвищення ефективності агровиробництва. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2016. № 2. С 36-47.

Ганський Володимир
к.е.н., доцент
Мінський інститут підприємницької діяльності
м. Мінськ, Білорусь

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ПРОЦЕСІ ВІДНОВЛЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ІСТОРИЧНОЇ НЕРУХОМОСТІ

Застосовуваний на практиці методичний підхід до оцінки інвестиційної пріоритетності інвестицій у відновлення об'єктів історичної нерухомості в першу чергу повинен бути заснований на співставленні їх цінностей та ризиків втрати. Оцінка історичної цінності об'єктів нерухомості повинна виконуватися в їх поточному використанні і проводиться, виходячи з інтересів місцевої громади. Вона може базуватися на оцінці окремих характеристик об'єктів історичної нерухомості, які безпосередньо формують функціональну і соціокультурну складову їх цінності. Оцінка ризиків втрати об'єктів історичної нерухомості ґрунтується на розумінні ризику як імовірності фізичного руйнування об'єкта, або втрати їм своєї соціокультурної або іншої цінності, а також їх деградації, і передбачає оцінку ймовірностей прояву факторів втрати об'єкта історичної нерухомості, тобто подій чи процесів, здатних привести до фізичного руйнування будівлі або споруди, або до втрати ними своїх цінностей. Методика оцінки інвестиційної пріоритетності передбачає кілька етапів здійснення відбору об'єктів історичної нерухомості, рекомендованих для включення в цільові інвестиційні програми відновлення і реставрації [1, p. 181-195; 4, p. 18-21]. Перший етап полягає у формуванні попереднього переліку об'єктів історичної нерухомості, який стає базою для здійснення подальшого відбору шляхом виключення з нього об'єктів, які не настільки гостро потребують здійснення ремонтно-реставраційних робіт, ніж інші, або роботи на яких тепер неможливі або їх недоцільно здійснювати за рахунок бюджетних коштів [2, p. 92-102]. Другий етап передбачає відбір об'єктів історичної нерухомості на основі розрахунку показника їх інвестиційного рангу (1):

$$C_i^I = 2 - \frac{C_i^U}{C_{max}^U} - \frac{C_i^R}{C_{max}^R}, \quad (1)$$

де C_i^I – показник інвестиційного рангу *i*-го об'єкта історичної нерухомості в балах; *i* – номер об'єкта історичної нерухомості, $i = 1, 2, \ldots, n$; C_i^U – показник цінності *i*-го об'єкта історичної нерухомості в балах; $C^U{}_{max}$ – максимальний показник цінності серед *n*-го числа розглянутих об'єктів історичної нерухомості в балах; C_i^R – показник ризику втрати *i*-го об'єкта історичної нерухомості в балах; $C^R{}_{max}$ – максимальний показник ризику серед *n*-го числа розглянутих об'єктів історичної нерухомості в балах.

Далі проводиться ранжування об'єктів історичної нерухомості в порядку

зростання показника їх інвестиційного рангу. Третій етап відбору передбачає розрахунок показників інвестиційного пріоритету об'єктів і ранжування об'єктів історичної нерухомості в порядку її зменшення. Для розрахунку показника інвестиційного пріоритету здійснюється детальна оцінка факторів, які формують цінності об'єктів історичної нерухомості як елемента історико-культурної спадщини, і факторів, які обумовлюють ризики їх втрати [5]. Для оцінки цінності нерухомих об'єктів спадщини розраховується показник комплексної цінності (2), який враховує не тільки функціональну або утилітарну цінність історичного об'єкта як власне нерухомості, але і його соціокультурну та іншу цінність:

$$V_i^K = V_i^{BB} \cdot K_i^{\Phi} \cdot K_i^{CK} \quad (2)$$

де V_i^K – показник комплексної цінності об'єкта історичної нерухомості на одиницю площі, грн / м^2; V_i^{BB} – залишкова відновна вартість об'єкта історичної нерухомості на одиницю площі, грн / м^2; K_i^{Φ} – комплексний коефіцієнт, що враховує функціональні властивості пам'ятки як об'єкта нерухомості; K_i^{CK} – комплексний коефіцієнт, який враховує соціокультурні та інші властивості об'єкта історичної нерухомості.

Оцінка ризику втрати об'єкта історичної нерухомості на цьому етапі відбору проводиться за допомогою розрахунку показника інтегрального ризику. Показник інтегрального ризику втрати об'єкта історичної нерухомості визначається шляхом підсумовування бальних оцінок факторів втрати, які формують фізичні, економічні, екологічні, соціальні та правові загрози для об'єкта спадщини [3, p. 82-94; 9, с. 63-66]. На основі розрахованих показників комплексної цінності та інтегрального ризику втрати визначаються показники інвестиційного пріоритету (3) для всіх об'єктів історичної нерухомості:

$$I_i = V_i^S \cdot R_i^S \quad (3)$$

де I_i – показник інвестиційного пріоритету *i*-го об'єкта історичної нерухомості; V_i^S – масштабоване значення показника комплексної цінності *i*-го об'єкта; R_i^S – масштабоване значення підсумкового показника ризику втрати *i*-го об'єкта історичної нерухомості.

Сукупність об'єктів історичної нерухомості, ранжованих у порядку зменшення показника інвестиційного пріоритету, являє собою уточнений перелік нерухомих пам'яток історико-культурної спадщини, рекомендованих для включення до цільових інвестиційних програм відновлення об'єктів матеріальної спадщини [10, с. 76-97]. Остаточний перелік об'єктів історичної нерухомості, які включаються в перелік цільових програм, визначається вартістю ремонтно-реставраційних заходів по кожному об'єкту, обсягом наявних бюджетних ресурсів та можливістю залучення позабюджетних джерел фінансування.

Список використаних джерел

1. Asabere P.K., Hachey G., Grubaug S. Architecture, historic zoning, and the

value of homes. *Journal of Real Estate Finance and Economics*. 1989. No 2. P. 181-195.

2. Ashworth G.J. Conservation as preservation or as heritage: two paradigms and two answers. *Built Environment*. 1997. No 23. P. 92-102.

3. Baer W.C. When old buildings ripen for historic preservation: a predictive approach to planning. *Journal of the American Planning Association*. 1995. No 61. P. 82-94.

4. Ganski U. Cultural heritage as a socio-economic development factor. Baltic-Black Sea Region: history, economy, culture, society: materials of international scientific and practical conference (Riga, July 4-5, 2016) / University of Latvia [etc.]. Riga, 2016. P. 18-21.

5. Ganski U. Cultural heritage of Visegrad Group countries as a resource for local development // Visegrad Four – the Ukrainian dimension. Integration step by step: monograph / executive editor T.V. Derkach. Riga: Baltija Publishing, 2017. P. 135-147.

6. Артюх Т.М. Оцінка культурних цінностей. Київ: КНТЕУ, 2010. 124 с.

7. Вечерський В.В. Спадщина містобудування України: теорія і практика історико-містобудівних пам'яткоохоронних досліджень населених місць. Київ: НДІ теорії та історії архітектури й містобудування, 2003. 560 с.

8. Галуцкий Г.М. Проблемы экономической оценки памятников истории и культуры и их вовлечение в народнохозяйственный оборот. *Вопросы охраны и использования памятников истории и культуры*. 1992. № 1. С. 20-31.

9. Ганский В.А. Теоретико-методологические аспекты оценки туристско-экскурсионного потенциала региона. *Веснік Беларускага дзяржаўнага універсітэта. Серыя 3. Гісторыя. Эканоміка. Права*. 2013. № 1. С. 63-66.

10. Глаголев А.И. О ценности памятника культуры и ее экономическом выражении (на пути распознавания и измерения значений памятника в культурной и хозяйственной жизни общества). *Памятниковедение: теория, методология, практика*. 1986. № 1. С. 76-97.

Ільїна Олена
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана
м. Київ
Ільїн Владислав
асистент кафедри обліку та фінансів
ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»,
м. Хмельницький

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Державна політика у кожній сфері, а тим більш, яка пов'язана із забезпечення розвитку системно-функціональних комплексів, зорієнтованих на підтримку базових видів економічної діяльності чи галузей економіки, реального сектору, має ретельно плануватися, прораховуватись і вже надалі реалізуватись у чітко визначеній послідовності, із застосуванням відповідних засобів, інструментів та механізмів заради досягнення проміжних і кінцевих мети та цілей. Цим, значною мірою, визнається її ефективність і досягнення цільових орієнтирів державного регулювання економіки [1].

Більше того, стратегічне планування необхідне не лише для формування й усвідомлення т. зв. «дорожньої карти» реформування і розвитку відповідних процесів, а й для розуміння того, як реформи в одній сфері позначатимуться на стані функціонування інших, які структурні зміни при цьому відбуватимуться в соціально-економічній системі держави загалом і які наслідки вони матимуть [2].

Відтак особливої актуальності на сучасному етапі соціально-економічного поступу нашої держави набуває питання визначення та обґрунтування стратегічних пріоритетів удосконалення інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки національної економіки, прогнозування позитивних результатів і шляхів їх досягнення, впливу на динаміку головних макроекономічних і соціальних параметрів функціонування й розвитку держави. При цьому безпека та конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації ці орієнтири мають бути узгодженими з базовими пріоритетами модернізації економіки держави, особливо такими, як-от: інклюзивне зростання або спрямованість результатів економічного розвитку на поліпшення якості життя громадян і подолання соціальної нерівності та несправедливості; побудова відкритої конкурентоспроможної економіки; активізація євроінтеграційного курсу; демонтаж системної корупції; непорушне забезпечення захисту права приватної власності; випереджальний розвиток економіки України на основі підвищення рівня технологічності; гарантування належного рівня економічної безпеки держави та її складників; диверсифікація та активний розвиток міжнародного співробітництва; покращення місця держави в системі міжнародного поділу праці [3].

Додамо, що вибудовування комплексу стратегічних пріоритетів державної політики в цілому має забезпечити досягнення певного узагальнюючого

комплексного ефекту. Йдеться про генеральну мету політики. На сьогодні практично аксіоматичною, і ми також дотримуємося такої думки, стала теза про безальтернативність інноваційного шляху розвитку в цілях забезпечення конкурентоспроможності національного господарства. Інноваційний складник та застосування сучасних передових технологій стають усе більш визначним чинником збільшення обсягів виробництва та збуту продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках. Проте інноваційна діяльність потребує належного інвестиційного та фінансово-ресурсного забезпечення. Відповідно, нарощування її обсягів та підвищення ефективності об'єктивно залежатьвід системи інвестиційного забезпечення.

Ще одним аспектом, який на нашу думку, важливо врахувати при формулюванні генеральної мети державної політики у галузі інноваційно-інвестиційної політики, є необхідність забезпечення комплексного впливу збільшення обсягів, а також упровадження результатів інноваційної діяльності у всіх сферах суспільного життя, галузях реального сектору економіки та фазах відтворювального процесу для нівелювання або мінімізації негативного впливу ризиків і загроз соціально-економічного поступу України, передусім таких, як поглиблення рецесії національної економіки, збільшення економічного розриву порівняно з іншими країнами, скорочення експортного потенціалу, поглиблення стагнації в інвестиційній сфері, загострення проблеми фізичного та морального зносу основних засобів, звуження внутрішнього ринку.

Отже, на наш погляд, метою державної політики вдосконалення інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки держави треба визначити формування ефективно функціонуючої незалежної і захищеної системи інвестиційно-інноваційної підтримки інклюзивного зростання, реалізації потенціалу економіки, стабільного забезпечення та посилення структурно-функціональних складових економічної безпеки України.

На нашу думку, такий підхід до ідентифікації мети державної політики, характеризується низкою особливостей та відмінностей порівняно з найбільш важливими цільовими орієнтирами інноваційно-інвестиційного розвитку України, які визначаються владою на новітньому етапі функціонування держави. Вважаємо, що такими відмінностями насамперед є:

1) посилення дієвості та дієздатності суб'єктів і учасників інвестиційно-інноваційної діяльності (які нині в нашій державі не мають відповідних можливостей і компетенцій);

2) забезпечення належної мотивації, з одного боку, інвесторів та інших суб'єктів ринку фінансових послуг, а з іншого – суб'єктів інноваційного бізнесу та безпосередньо підприємств базових видів економічної діяльності відносно продукування та активного впровадження результатів інвестиційно-інноваційної діяльності;

3) вибудовування інституційної інфраструктури (зокрема кластерів, техніко-впроваджувальних зон, різного роду інвестиційно-інноваційних майданчиків) підтримки та безпосередньо реалізації інвестиційно-інноваційних проектів усіма учасниками цього процесу;

4) усвідомлення переваг і формування інвестиційно-інноваційного забезпечення національного господарства як системи, що дозволяє налагодити ефективну та якісну взаємодію всіх суб'єктів цього процесу, створити середовище дії чинників незворотності активізації і впровадження результатів інвестиційно-інноваційної діяльності;

5) орієнтування інвестиційно-інноваційної діяльності не стільки на розвиток, як на забезпечення економічної безпеки національної економіки, що означає вищу пріоритетність використання досягнень інвестиційно-інноваційної діяльності у базових (найбільш важливих Безпека та конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації відносно формування умов конкурентоспроможності національної економіки) видах економічної діяльності, в цілях посилення експортного потенціалу, захисту стратегічно важливих видів економічної діяльності та суб'єктів господарювання, сталого, економічно безпечного і збалансованого розвитку територій держави.

Список використаних джерел

1. Ільїн В.Ю., Ільїна О.В. Конкурентоспроможність аграрних підприємств на інвестиційно-інноваційних засадах в умовах глобалізації: колективна монографія / Сєвєродонецьк: Вид-во «Ноулідж» (Сєвєродонецьке відділення), 2016. 497 с.

2. Лупенко Ю. О., Дем'яненко М. Я., Кісіль М. І. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства України на період до 2020 року. За ред. Ю. О. Лупенка та М. І. Кісіля. ННЦ ІАЕ, 2012. 66 с.

3. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV. Голос України. 2002. № 144

Ніколенко Лариса
к.е.н., доцент кафедри аудиту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО DIGITAL - ОРГАНІЗАЦІЇ

Цифрова (Digital) економіка — це доволі нова для України парадигма розвитку. Згідно Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018 — 2020 роки саме застосування технологій є стратегією успіху в цифровій економіці [1,2]. Ера комп'ютеризації вже змінила як розуміння так і підходи до ведення бізнесу, починаючи з первісних структур – підприємств і до глобальної економіки світу. Роль інформаційних технологій для всіх внутрішніх процесів компанії стає основною. Настала епоха Digital-організацій, що використовують інформаційні технології в якості конкурентної переваги в своїй діяльності.

Цифровізація — це нова реальність, що не залежить від нашого бажання і це не тільки комп'ютери, гаджети, програми, а й процеси, моделі, трансформації, які стають можливими тільки при застосуванні людського капіталу, тільки за допомогою фахівців діджіталізація отримує можливості для реалізації.

У цифровій економіці ключовим ресурсом є дані, що генеруються пристроями, які використовують технології, впроваджені та створені людьми, завдяки їхнім знанням. Це економіка знань, економіка даних, економіка електронної взаємодії, транзакцій, це постійні пошуки нових шляхів, оптимальних рішень, способів впливу на клієнтів. І до цього, звичайно, найменше готові співробітники: вони звикли працювати в сталому середовищі. Та й взагалі людей, готових до постійних змін, не дуже багато.Тому актуальним для цифрової трансформації є кадрове питання та підготовка спеціалістів.

У XXI виникли не тільки нові професії, пов'язані з інформаційними технологіями, а й нові посади - такі як IT-директор, директор по IT-стратегії, IT-бізнес-партнер і, нарешті, директор за даними. Чому саме підготовка спеціалістів такого рівня управління стала сьогодні однією з найбільш актуальних.

Директор з інформаційних технологій (ChiefInformationOfficer) - це перш за все технічний фахівець, який фокусується на побудові взаємопов'язаних технологічних екосистем, за допомогою оцінки та зіставлення зв'язків між різними структурами бізнесу, на внесення змін в існуючу IT-середовище за допомогою співпраці з іншими представниками топ-менеджменту компанії . Іншими словами, він відповідає за забезпечення працездатності існуючого єдиного інформаційного простору підприємства.

Директор за даними (ChiefDataOfficer) в компанії займається іншими завданнями: очолює програму розвитку даних і аналітики в організації, розробляє і впроваджує технології, інструменти, підходи і методології для монетизації масиву даних компанії, організовує процес розробки і впровадження нових процедур, структур, ролей і обов'язків всередині єдиного інформаційного простору підприємства,забезпечує виконання завдань і правил прийняття рішень на основі

даних, забезпечує ефективне використання активів підприємства, займається стратегічним і оперативним управлінням даними, якістю даних і іншими засобами контролю (стандарти, регламенти) для забезпечення цілісності даних компанії, сприяє інноваціям за допомогою використання технологій BigData і аналітики.Він також займається створенням інструментів для моніторингу показників ефективності бізнесу, які дозволяють приймати рішення про оптимізацію діяльності, впливають на стратегічне планування діяльності компанії[3].

Тому стає дуже актуальним інституціональний підхід до підготовки управлінського персоналу для сучасних digital- організацій, де майбутні фахівці можуть вже під час навчання познайомитися з сучасними підходами не тільки до розробки і підтримки, але і до управління проектами в сфері хмарних технологій, забезпечення інформаційної безпеки, штучного інтелекту і великих даних. Це знання важливо для проектів по digital-трансформації, які вимагають від фахівців сукупність знань, життєвого досвіду і творчого підходу. Вони повинні ставити штучному інтелекту завдання, робити складні висновки, придумувати нові процеси, приймати стратегічні рішення, винаходити і вибирати нові напрямки діяльності.

Таким чином, сучасна digital – організація, що відповідає викликам конкурентного середовища та діє в глобальному ринковому просторі повинна мати сучасних підготовлених спеціалістів світового рівня, для яких цифрові трансформації — це сенс їхнього існування.

Список використаних джерел

1. Цифрова адженда України – 2020. Концептуальні засади. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf
2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації. Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р // [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80
3. https://www.mail.abbyynews.com/archive/docflow_subscribers/-2018--972.html?e=&u

Черкасова Світлана
д.е.н., професор кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Банківські установи в Україні є основними агентами фінансового посередництва і залишаються лідерами не лише на кредитному, а й на інвестиційному ринку. Ефективна інвестиційна діяльність банків забезпечує фінансування економічного зростання, розвиток інвестиційної сфери економіки, вдосконалення інвестиційної інфраструктури, зростанняобсягів внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Реалізація інвестування в банківській практиці здійснюється шляхом вкладень, як власного капіталу, так і нагромаджених ресурсів клієнтів, у різні види матеріальних і фінансових активів [1]для отримання прибутку, збереження капіталу, досягнення стратегічних цілей розвитку банківського бізнесу. Розміщення нагромаджених інвестиційних ресурсів здійснюється банками, переважно, за двома напрямками: в надання довгострокових інвестиційних кредитів та в придбання цінних паперів. За результатами інвестування формується кредитно-інвестиційний портфель банку.

Останніми роками розвиток інвестування в банківській системі України відбувався в період розгортання та проходження системної банківської кризи. Зазначена криза справила негативний вплив на кількість банків в країні, розмір сформованих ними активів та нагромадженого інвестиційного потенціалу.

Загальний обсяг банківських інвестиційних ресурсів на початок 2018 р. становив 1333,8 млрд. грн[2]. До складу цього показника включені власний капітал, як основа інвестиційних ресурсів, та зобов'язання банків.За 2013-2017 рр. розмір інвестиційного потенціалу вітчизняних банків зріс лише на 4,4 %[2]. Показник співвідношення інвестиційного потенціалу банківської системи до ВВП за останні п'ять років виявив тенденцію до зниження, що свідчить про зменшення вагомості провідних фінансових установ країни в інвестиційних процесах.

Позитивний ефект на зростання ВВП країни банківська кредитно-інвестиційна діяльність мала лише в 2013-2014 рр. В 2015 р. темпи зростання номінального ВВП країни були вищими за обсяги кредитно-інвестиційної діяльності банків, а в 2016-2017 рр. позитивний ефект на ці процеси мало лише зростання банківських інвестицій в цінні папери[2; 3].

На кінець 2017 р. загальний обсяг вкладень банків в цінні папери становив 425,8 млрд. грн, що більше у порівнянні з показником 2013 р. у 3,1 рази. Особливо активне зростання обсягів банківських інвестицій в цінні папери відбулось в 2016 р. (+ 64,9 %)[2].

Частка вкладень банків в цінні папери в загальному розмірі їх активів зросла з 9,8 % в 2013 р. до 23,1 % в 2017 р., що характеризує різку зміну стратегій

інвестування банків на користь інструментів фондового ринку[2]. Такі процеси можуть бути пояснені зменшенням попиту на кредити в суспільстві внаслідок їх високої вартості та проведенням державою активного позичання коштів за рахунок емісії доволі прибуткових облігацій внутрішньої державної позики.

Найбільш популярними об'єктами фінансових інвестицій банків є ОВДП. Обсяги сукупних вкладень в цінні папери в 2013-2017 рр. зростали більш повільними темпами, ніж вкладення банків в ОВДП. Так, якщо за підсумками 2017 р. загальний обсяг вкладень в цінні папери зріс на 28,1 %, то в ОВДП на 41,2 %. Особливо активне зростання вкладень банків в державні облігації відбулось в 2016 р., коли обсяг цих інвестицій зріс на 213,2 %[2; 4].

Водночас банки втрачають інтерес до вкладень в акції. Якщо в 2013 р. обсяг їхінвестицій в пайові інструменти становив 7,4 млрд. грн, то в 2017 р. зменшився до 1,7 млрд. грн., або на 77,5 %. Частка банківських портфельних вкладень в акції зменшилась з 5,4 % в 2013 р. до 0,4 % в 2017 р.[2; 4], що свідчить про незначний вплив банків на розвиток корпоративного сектора економіки.

Найбільший обсяг банківських кредитів на фінансування інвестицій в основний капітал був досягнутий в 2013 р., становивши 40,9 млрд. грн. За період 2014-2017 рр. значення цього показника скоротилось майже наполовину і становило в 2017 р. 21,8 млрд. грн. Частка банківських інвестиційних кредитів в структурі джерел фінансування капітальних інвестицій скоротилась з 15,3 % в 2013 р. до 5,3 % в 2017 р., тобто практично втричі [5], що негативно характеризує розвиток банківського інвестування у фінансування капітальних вкладень.

Спираючись на досвід банківських установ зарубіжних країн у реалізації інвестування, нашій державі слід виробити найбільш важливі заходи, що забезпечать нарощування інвестиційного потенціалу банківської системи, а також подальше ефективне розміщення нагромаджених банківських інвестиційних ресурсів для забезпечення зростання національної економіки та переходу її до інноваційного типу розвитку.

Серед основних заходів, що забезпечать нарощування інвестиційного потенціалу вітчизняних банків, слід виділити необхідністьрозробки та реалізації стратегії розвитку вітчизняної банківської системи в умовах функціонування економіки інноваційного типу; концентрації банківського капіталу і доформування статутного капіталу вітчизняних банків відповідно до вимог НБУ; нарощування депозитної бази банківських установ за рахунок підвищення суспільної довіри; виходу банківської системи на прибуткову діяльність і використання банківського прибутку на цілі інвестиційного розвиткутощо.

Ефективна інвестиційна діяльність може бути досягнута лише за рахунок правильного та раціонального розміщення нагромаджених банківських ресурсів у обраних об'єктах інвестування. Забезпечення належного ефекту від банківських інвестицій у вітчизняних реаліях може бути досягнуто за рахунок переорієнтації банківського інвестиційного кредитування на надання кредитів підприємствам реального сектору економіки, інноваційним підприємствам, довгострокових кредитів малому і середньому бізнесу; розвитку державно-приватного партнерства за рахунок банківського кредитування під державні гарантії[6]; активного

впровадження західних практик банківської інвестиційної діяльності і проектного фінансування; розширення практики вкладення банківських ресурсів у корпоративні цінні папери прибуткових суб'єктів господарювання; створення консорціумів банків для реалізації крупних інвестиційних проектів та ін. Реалізація зазначених заходів буде сприяти зростанню внутрішніх джерел інвестиційного розвитку та прибутковості банківських установ.

Список використаних джерел

1. Вовчак О. Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні: монографія. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2005. 544 с.

2. Основні показники діяльності банків України. URL : http: //www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id(дата звернення 17.12.2018 р.).

3. Статистична інформація Державної служби статистики України.URL: http://www.ukrstat.gov.ua(дата звернення 17.12.2018 р.).

4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http: // www.bank.gov.ua(дата звернення 17.12.2018 р.).

5. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування. Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 17.12.2018 р.).

6. Про активізацію кредитування в Україні: Рішення Ради НБУ від 13.12.2017 р. № 59-рд.URL: http://bank.gov.ua(дата звернення 17.12.2018 р.).

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

SECTION 4
ECONOMIC AND ECOLOGICAL PRINCIPLES OF DEVELOPMENT OF MODERN SOCIETY

Гончарук Тетяна
к.е.н., доцент, учений секретар університету
Гончарук Інна
к.е.н., доцент, проректор з наукової, інноваційної та міжнародної діяльності
Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ БІОПАЛИВА В УКРАЇНІ

Сьогодні енергетична криза, яка охопила весь світ, об'єднала галузі продовольства та енергетики у взаємопов'язаний сценарій розвитку майбутнього. З огляду останніх тенденцій, ринок біопалива України продовжує набирати оберти. Зростаючий попит на біопаливо робить його виробництво вигідним, тому все більше виробників хочуть зайняти нішу, яка утворилась на ринку біопалива. Потенціал України в плані виробництва біопалива досить великий.

Недостатня розвиненість ринку біопалива в Україні негативно впливає на можливість реалізації нових біоенергетичних проектів та, в результаті, – на виконання цілей Національного плану дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року. Наразі в країні немає достатньої кількості компаній, що спеціалізуються на постачанні палива для біоенергетичних установок. Також немає спеціальних форм реалізації деревного та інших видів біопалива для потреб біоенергетичних об'єктів, що викликає труднощі у забезпеченні надійних поставок біопалива на такі об'єкти.

Ринок паливної біомаси в Україні нагально потребує реорганізації шляхом забезпечення вільного доступу підприємств всіх форм власності до відходів або побічної продукції лісового та сільського господарства, а також заснування біопаливної біржі/аукціону для реалізації операцій купівлі-продажу різних видів біопалива [1].

При виборі того чи іншого сценарію на майбутнє для ринку біопалива України пропонуємо детально розглянути досвід країн ЄС в організації ринку біопалива за допомогою електронних платформ (таблиця 1) [2-5].

Таблиця 1. Зарубіжний досвід електронних платформ організації ринку біопалива

Країна	Назва біржі	Рік відкриття	Функції біржі
США	Minneapolis Biomass Exchange (MBioEX)	2009	Пропонує угоди на купівлю, перевірку якості, систему онлайн-трансакцій, логістичні послуги. Місія MBioEX: знизити ризик і розширити торговельні можливості для покупців і продавців біомаси шляхом надання контрактів, послуг з контролю якості та інформації про ринок на найнадійнішій, ефективній та зручній для користувача платформі. MBioEX - це революційний ринок біомаси, що дозволяє покупцям і продавцям перераховувати, торгувати, укладати контракти та утилізувати все більш доступні продукти біомаси. Клієнтами біржі є енергетичні підприємства та біологічні заводи, брокери, фермери, а також експортери у Північній Америці та світі. Біомаса, що продається: стебла кукурудзи, трава, сіно, солома пшениці, тріска, деревні гранули та ще близько 30 інших видів сировини. Метою ринку є скорочення часу транзакції від декількох тижнів до кількох «кліків».
Литва	Baltpool	2012	Baltpool - це оператор Литовської біржі енергоресурсів, який має право на організацію торгівлі продуктами біопалива. Також компанія є адміністратором коштів у сфері послуг, які задовольняють суспільні інтереси (далі по тексту - УУОІ), який виконує функції збору, виплати й адміністрування коштів УУОІ. Акціонери BALTPOOL – це два великих енергетичних підприємства – UAB EPSO-G і AB Klaipėdos Nafta. Власником більшої частини їх акцій є держава, тому завдання BALTPOOL є, безпосередньо, відображати мету держави - збільшувати конкуренцію на ринку енергоресурсів. Пріоритетні напрямки діяльності BALTPOOL - це розвиток діяльності біржі біопалива і адміністрування коштів УУОІ. У своїй діяльності оператора енергоресурсів BALTPOOL прагне до досягнення таких цілей: - збільшення прозорості та надійності в біопаливному секторі; - заохочення конкуренції та сприяння розвитку ринку; - збільшення стандартизації біопаливного сектора за допомогою розробки чітких правил, відповідно до яких всі учасники ринку будуть конкурувати на однакових умовах; - підвищення ефективності торгівлі сировиною; - забезпечення ефективного, прозорого і належного адміністрування коштів УУОІ. Після створення біржі, ринок біомаси в Литві почав функціонувати більш ефективно та прозоро. Частка біомаси, придбаної через біржу біопалива
			Baltpool, зросла з 1% у 2013 році до 86% у 2016 році. Вартість біомаси знизилася до 40% у 2015 році, порівняно з 2012 роком, а різниця у ціні між сусідніми районами майже зникла. Протягом 2014-2016 років середня вартість біомаси на біржі Baltpool становила на 5-15% нижче ціни біомаси, придбаної поза біржею. Крім того, завдяки легкому доступу до торгівлі на біржі, збільшилася кількість постачальників.
Китай	Graceful Globe	2015	Graceful Globe – це біржа біомаси, позитивний приклад організації торгівлі біопаливом. Це електронний майданчик, призначений для B2B-торгівлі між споживачами, виробниками та оптовими продавцями біомаси з усього світу. Торгівля на цій біржі здійснюється через онлайн-аукціони на анонімній основі. Учасники можуть подавати заявки на продаж та купівлю в будь-який час. Graceful Globe - це веб-платформа, яка допомагає бізнесу виявляти і реалізовувати найбільш вигідні можливості торгівлі біомасою на місцевому, національному або глобальному ринках. Спеціалізація: торгівля, обмін і продаж біомаси, деревних пелет, бізнес на біомасі.

Данія	Biomass Pool	2018	BiomassPool - це данська біржа енергії для торгівлі біомасою, яка дає гравцям ринку можливість купувати і продавати деревну тріску і, в кінцевому підсумку, укладати контракти на поставку деревної тріски на певних умовах і в певні терміни. Вся торгівля відбувається на біржі анонімно, а електронна торговельна система біржі гарантує, що покупці і продавці можуть легко і ефективно купувати або продавати необхідну кількість біомаси, відповідно до конкретних вимог щодо якості продукту. Що стосується обміну біомаси, то і сам асортимент товару, і транспортні витрати оцінюються таким чином, щоб ціна, яку покупець і продавець записують в контракті, становила одну загальну ціну за товар, доставлену для окремої роботи. На BiomassPool можна торгувати деревною тріскою різної якості, а також контракти можна підписати різні за часом - від тижневих, місячних, квартальних і до річних. BiomassPool гарантує, що торгівля відбувається на рівних і прозорих умовах для учасників ринку, і, таким чином, створює ринок, схильний до конкуренції, що в кінцевому підсумку дає конкурентні ціни на деревну тріску. BiomassPool – це ефективний вплив конкуренції, який забезпечує правильну ринкову ціну за допомогою створення: - рівних умов для всіх учасників ринку; - торгівлі шляхом відкритих переговорів; - простої, зручної та безпечної торгової системи для розміщення замовлень і укладення контрактів; - торгівля стандартизованими продуктами; - виконання вимог галузі з придбання деревної тріски; - учасники ринку діють анонімно; - контрактні ціни прозорі; - одна торгова площадка, де попит і пропозиція учасників ринку зіставляються раз на тиждень. Обсяг споживання деревної тріски в Данії становить 4 млн тонн, а через Biomass Pool очікується оборот до 100 тис тонн у 2018 році.

Механізмом організації ринку біопалива в Україні повинна стати єдина електронна платформа, де торгуватимуть виробники та споживачі. Велика кількість учасників породжуватиме значну конкуренцію, що повинно знизити та вирівняти ціни (рисунок 1).

Рис. 1. **Модель конкурентного ринку біопалива в Україні**

Ринок біопалива в Україні - крок назустріч енергетичній незалежності, де головним гравцем має стати споживач.

Список використаних джерел

1. Гелетуха Г.Г., Железна Т.А., Баштовий А.І. Створення конкурентного ринку біопалив в Україні. Промислова теплотехніка. 2017. Т. 39. № 3 С. 85 - 90.
2. Midwest Biomass Exchange. URL: https://www.mbioex.com/
3. BALTPOOL Energy Exchange. URL: https://www.baltpool.eu/en/
4. Graceful Globe Biomass. Exchange URL: https://gracefulglobe.biomass.exchange/
5. BIOMASSPOOL. URL: https://biomasspool.com/

Каркач Петро
к.б.н., доцент
Карпенко Анатолій
Кузьменко Петро
к. с-г. н., доценти
Білоцерківський національний аграрний університет
м. Біла Церква

ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУЦІЇ У ПРИСАДИБНИХ І ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Згідно «Концепції розвитку фермерських господарств і сільськогосподарської кооперації на 2018–2020 роки», одним із основних напрямків, за якими передбачається надавати державну фінансову підтримку фермерським господарствам та сільськогосподарським кооперативам, є стимулювання нарощування обсягів сільськогосподарської продукції з високою доданою вартістю (створення, оновлення та модернізація виробничих і переробних потужностей, залучення інноваційних продуктів та технологій) фермерськими господарствами [1].

Маючи дослід закордонних держав, в Україні створено нову форму господарювання фермерство, основою якого є приватна власність на землю і індивідуальна або сімейна форма організації праці і яке в усьому світі довело свою ефективність [2]. Саме тому, з метою розвитку сільських громад та територій, вирішення соціальних проблем на селі, держава має сприяти збереженню та якісному розвитку сектору малих агроструктур [3].

Реформування аграрних підприємств в останні роки забезпечило організаційні зрушення, що дало значний приріст продукції рослинництва і прискорення розвитку тваринництва. Однак, з появою більш потужних агрохолдингів та постійною зміною політичної, економічної ситуації і ринкових перетворень у сільському господарстві дедалі зменшується популяризація фермерських господарств. Спеціалізуючись, в основному на обробці земельних площ, розташованих на значній відстані одна від одної, основним недоліком холдингових формувань, на наш погляд, є порушення балансу співіснування таких галузей сільського господарства як рослинництво та тваринництво. Холдинги по обробці землі за відсутності в своїй структурі галузі тваринництва, в більшості замість органічних добрив, використовують мінеральні добрива та засоби обробки ґрунту, віддаляючись від виробництва чисто «органічної» сільськогосподарської продукції.

Досвід країн Східної Європи показує можливість розвитку невеликих селянських господарств товарного типу. Так, у Польщі середній розмір селянського господарства складає 4-8 га. Діяльність особистого селянського господарства (на відміну від фермерського) базується на особистій праці його членів. Основними принципами функціонування такого господарства є самофінансування і вільне підприємництво, що здійснюється на принципах економічної вигоди. Як форма організації праці, яка представляє дрібний та малий бізнес на селі - це сільськогосподарське підприємство, засноване на приватній власності на землю та основні засоби виробництва [4].

Нами запропонована інноваційна технологія виробництва сільськогосподарської продукції, захищена патентом України [5], яка належить до сільського господарства та "зеленої" енергетики, зокрема до енергоощадних комплексів з використанням поновлювальних джерел енергії та безвідходної технології виробництва протягом року екологічно чистої продукції, і включає в себе систему будівель, що об'єднують різні виробничі середовища для взаємного ефективного використання ресурсів та зменшення витрат на їх виробництво. Основним завданням при цьому є підвищення стабільності продуктивності, ефективності, ресурсозбереження і зниження собівартості широкого асортименту екологічно чистої сільськогосподарської продукції, а також поліпшення екологічного стану шляхом створення енергоощадного комплексу із такою компоновкою та взаємодією господарських блоків, що входять в нього, які б забезпечили реалізацію екологічно чистого процесу виробництва і переробки біологічної продукції на основі багатоступінчастого циклу біоконверсії. В основу енергоощадної технології поставлена задача виробництва із замкнутим циклом екологічно чистої продукції протягом всього року із дотриманням нормативних параметрів утримання птиці та виробництва продукції птахівництва, делікатесного м'яса виноградних равликів, вегетаційних рослин та допоміжних продуктів у вигляді вермикультури, мушлі виноградного равлика, біогумусу та енергоефективність сонячного випромінення протягом всього року. Суть корисної моделі полягає в наступному. З метою отримання максимальної кількості харчового тваринного білка, іншої сільськогосподарської продукції з одиниці

площі з врахуванням більш раціонального, кращого та вигіднішого суміщення виробничих площ, усі технологічні підсобні блоки розміщені таким чином, що на плані містять замкнутий периметр, який являє собою єдиний енергоощадний комплекс. При цьому галузі підібрані таким чином, що, крім відхідно-сировинних і кормових зв'язків, їх об'єкти, популяції організмів взаємодіють з біологічними законами, як ланки єдиної екологічної системи, наприклад: симбіоз, природний відбір. Основним капітальним приміщенням комплексу є блок утримання птиці, в якому птиця розміщується у альтернативних "збагачених" кліткових батареях, згідно з нормативами Євросоюзу, обладнаних гніздом, сідалом та підстилковим матеріалом з нормативною площею 600 см2 для кожної курки, що сприяє кращій реалізації генетичного потенціалу птиці і отриманню екологічно чистої продукцію, а також за рахунок тепла птиці при нормативній щільності посадки дозволяє відмовитися від додаткового опалення приміщення. При цьому використання сучасних альтернативних "збагачених" кліткових батарей включає повну механізацію і автоматизацію усіх виробничих процесів годівлі, напування птиці, збору яєць та прибирання посліду транспортером із поліпропіленової стрічки. Після подальшого підсушування посліду на ярусах з поліпропіленовою стрічкою у блоці підсушування посліду, сухий послід використовується у блоках вермикультивування, вегетації рослин та вирощування грибів. Розведення виноградних равликів у блоці здійснюють інтенсивним способом із застосуванням стелажів з ємностями для утримання равликів, м'ясо після відгодівлі використовують як делікатесну продукцію, а мушлю використовують як мінеральну підкормку для птиці. Використання додаткових блоків, які примикають до основного приміщення, які розташовані таким чином, що в комплексі вони функціонують як єдине ціле, використовуючи отриману продукцію або суміжні відходи від виробництва продукції у вигляді тепла, газів, біогумусу, мушлі. Комплекс включає наявність блока зберігання продукції , що є суттєвим при необхідності бути незалежним від вирішення проблеми зберігання продукції. Наявність додатково сонячних батарей дає можливість акумулювати та використовувати незалежно електроенергію як для виробничого, так і житлового приміщення сучасного фермерського господарства. Використання геліоколекторів сприяє застосуванню крапельного поливу у блоці вегетації рослин і використанню теплої води для обігріву та для господарчих потреб.

Енергоощадний комплекс за сучасних умов є альтернативою сучасного приватного або фермерського господарювання з повним незалежним енергоефективним виробництвом органічної продукції на обмеженій території.

Список використаних джерел

1. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/664-2017-%D1%80

2. Месель-Веселяк В.Я. Форми господарювання в сільському господарстві України (ре зультати, проблеми, вирішення). *Економіка АПК*. 2012. №1. С. 13.

3. Макаренко П.М. Мельник Л.Л. Економічний потенціал різних форм аграрних госпо царств. *Економіка АПК*. 2011. № 7. С. 89-97.

4. http://agroua.net/economics/documents/category-95/doc-96/

5. Біоенергоощадний комплекс: пат. 121908 Україна: МПК (2017.01), E04B 1/00, A01B1/00, заявл. 24.05.17; опубл. 26.12.17, Бюл. № 24. 4 с.

Пустова Наталія
кандидат с.-г. наук, доцент
Пюревич Андрій
студент І курсу магістратури ТВППТ
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА

Розвиток аграрного сектору економіки нашої країни тісно пов'язаний із збільшенням продуктивності галузей рослинництва і тваринництва, зокрема птахівництва. Галузь птахівництва на сьогоднішній день є лідером із забезпечення населення якісними продуктами харчуванням – яйцем та м'ясом птиці. Продукти птахівництва виробляються за технологій, що відповідають стандартам Угоди про Асоціацію України та Європейського Союзу. Згідно даної Угоди сторони зобов'язуються дотримуватись загальних цінностей, розвитку економічних і торгових відносин, посилення співпраці у енергетиці, промисловості, сільському господарстві, охороні навколишнього середовища та інших галузях.

Особливо важливим для нашої країни за дотримання вимог Угоди про Асоціацію є дотримання належних умов виробництва, діяльності промисловості та охорона довкілля, а саме: зміна клімату та захист озонового шару, якість води, атмосферного повітря і регулювання водних ресурсів, контроль генетично-модифікованих організмів, безпечна переробка відходів, керування екологією й питаннями обізнаності та навчання, доступ до інформації про оточуюче середовище та шляхи вирішення зазначеного. Основним завданням для нашої країни на сьогодні є стабілізація та відновлення навколишнього середовища шляхом інтеграції екологічної політики до соціально-економічного розвитку для забезпечення екологічно-безпечного середовища для життя і здоров'я населення, запровадження екологічно-збалансованої системи природокористування й збереження та відновлення природних екосистем, що підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, істотно знижує ризики для навколишнього середовища.

Одним із недоліків птахівничої галузі на сьогодні ще залишається утилізація відходів без шкоди навколишньому середовищу. Поступово птахо-підприємства

нашої країни переходять на переробку посліду за використання біогазових установок і компостування, що дозволяє формувати високу екологічну культуру діяльності та переходу до економіки на засадах екологічності виробництва. Така господарсько-економічна діяльність ведення птахівничої галузі ґрунтується на поєднанні економічного зростання з екологічною сталістю, впровадження ефективних інструментів підтримки. За яких природні активи розглядаються – як фактор виробництва та продуктивний капітал, а екологічна політика – як інвестиційна політика, спрямована на ефективне використання і відновлення природних ресурсів шляхом впровадження ресурсо- та енерго-ефективних, екологічно безпечних технологій та інновацій.

Переробка відходів птахівництва зокрема посліду у біоенергетичних установках дозволяє отримати додатковий прибуток завдяки отриманню газу – метану, що забезпечує власні потреби птахофабрик у енергії, та висококонцентрованого органічного добрива для галузі рослинництва. Це добриво містить макро- та мікроелементи, амінокислоти і фітогормони, які стимулюють ріст рослин і підвищує урожайність сільськогосподарських культур на 10-25%. Особливо важливим компонентом такого добрива є фосфор, який знаходиться у легкодоступній формі для рослин. Проте, будівництво біогазових установок можливе завдяки двох важливих складових – надходження дешевих інвестицій та значної/потрібної кількості посліду для безперебійного режиму експлуатації установки, що не можуть собі дозволити птахофабрики з середнім та малим поголів'ям птиці. Тому, для таких птахофабрик із незначним виходом посліду птиці доцільно використовувати компостування – біотермічна переробка відходів.

Метод компостування є найбільш доцільний за органічного ведення сільського господарства – рослинництва і тваринництва, що дозволяє поєднуючи відходи цих галузей отримувати цінне органічне добриво, яке істотно впливає на відновлення та підвищення гумусу у ґрунті.

Тому, як свідчить світовий та європейський досвід, галузь птахівництва – це безвідходна галузь виробництва, за належного/раціонального керівництва та ефективного/економічного планування. Для вдалого ведення птахівничого бізнесу, виробництва екологічної, органічної продукції доцільно створювати стабільну систему ведення господарства, яка поважає природні системи і цикли, підвищує рівень біологічного розмаїття та підтримує високі стандарти добробуту птиці і тварин, сприяє виробництву продуктів високої якості, переробку тощо. Головними засадами екологічного, органічного птахівництва у птахо-господарствах нашої країни є положення Швейцарсько-Українського проекту «Сертифікація в органічному сільському господарстві та розвиток органічного ринку в Україні» (Постанова Ради ЄС (ЕС) 834/2007, Постанова Комісії ЄС (ЕС) 889/2008 зі змінами).

На сьогоднішній день сучасні і традиційні способи переробки відходів птахівництва дозволяють підприємствам узгоджувати загальнонаціональні та місцеві інтереси з питань екології та безпеки життєдіяльності поєднуючи екологічний та економічний зиск.

Завдяки підвищенню екологічної культури кожного громадянина нашого суспільства здійснюється раціональне ведення підприємницької діяльності у галузі птахівництва – захист, покращення і відновлення якісного навколишнього середовища, збереження природних ресурсів та поліпшення якості життя у цілому.

СЕКЦІЯ 5
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ РОЛЬ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

SECTION 5
PROBLEMS OF THE FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Андрейків Тетяна
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів, кредиту та страхування
Чуй Ірина
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗАЛУЧЕНИХ РЕСУРСІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується підвищенням вимог до банківської системи, яка повинна сприяти стійкому економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності в умовах інтеграції у європейський та світовий економічний простір. Це обумовлено особливою роллю банків як провідних фінансових посередників, що забезпечують переміщення фінансових ресурсів між окремими регіонами, галуззями та суб'єктами економіки з метою задоволення їхніх потреб. Загалом, фінансові ресурси банків в Україні є важливим джерелом інвестування економіки, оскільки стабілізація економіки та підвищення добробуту економічних суб'єктів, при посиленні їх впевненості у сталості грошової одиниці та надійності банківської системи, сприяють зростанню заощаджень. Крім того, фінансові ресурси банків відіграють вирішальну роль у їх функціонуванні і досягненні своїх стратегічних завдань та цілей [1].

За останні п'ять років банківські установи в Україні,збільшуючи рівень капіталізації, створюють передумови для стабільного на ефективного функціонування банківської системи, підвищують свою конкурентоспроможність на зовнішньому та внутрішньому ринках. За даними НБУ, проведено аналіз ресурсної бази банків України. Аналіз показав, що внаслідок процесу поглиблення нестабільності національного фінансового ринку ускладнено систему управління в банках, у тому числі і систему формування їх ресурсної бази. Однак протягом останніх років вона мала зростаючу тенденцію як у частині власних, так і у частині залучених ресурсів (табл. 1).

Таблиця 1. Показники розвитку банківської системи України станом на 01.01.2015-2019рр.

Назва показника	Станом на 01.01.					Відхилення 2018 р. від
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2014 р.
Кількість банків, од.	162	119	96	82	77	-85
Кількість банків з іноземним капіталом, од.	51	41	38	38	37	-14
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом, од.	19	17	17	18	23	4
Активи, млн. грн	1316852	1254385	1256299	1333831	1360764	43912
Власний капітал, млн. грн	148023	103712	123783	161108	155650	7627
частка у пасивах, %	8,2	8,3	9,8	12,1	11,4	3,2
Зобов'язання, млн. грн	1168829	1150672	1132514	1172723	1205114	36285
частка у пасивах, %	88,7	91,7	90,1	87,9	88,6	-0,1
Всього пасивів, млн. грн	1316852	1254385	1256298	1333831	1360764	43912

Джерело: складено на основі [2].

Дані, наведені у табл. 1 свідчать про значне скорочення банківських установ, проте обсяги їх активів та ресурсної бази зростають. Так, обсяг ресурсів банківської системи України упродовж аналізованого періоду збільшився на 43912 млн. грн: від 1316 млрд. грн. у 2014 р. до 1360 млрд. грн у 2018 р. Відповідно, головним джерелом ресурсів комерційних банків України за аналізований період є залучені та запозичені кошти, які становлять близько 85-90% загального обсягу ресурсів, що в цілому відповідає світовій банківській практиці. Аналіз динаміки ресурсної бази банків України упродовж 2014-2018 рр. свідчить про абсолютне зростання обсягів ресурсів банків України.

Отже, ефективна діяльність банків та масштаби їх операцій залежать від обсягу ресурсів, якими вони володіють. Відповідно, без достатньої ресурсної бази банки не можуть у належних обсягах здійснювати кредитування поточних потреб юридичних та фізичних осіб. Більшість ресурсів комерційного банку формується завдяки залученню коштів, серед яких можна виділити: кошти клієнтів, більшу частину яких становлять депозити, та пасиви в управлінні – це отримані банком кредити, виставлені на грошовий ринок довгострокові зобов'язання. Однак, саме депозитні вклади відіграють важливу роль у формуванні ресурсної бази банку і слугують чинником довіри та визнання діяльності банку вкладниками. Депозитна діяльність банківських установ передусім спрямована на забезпечення стабільної ресурсної бази та захист інтересів вкладників і кредиторів (табл. 2) [3].

Дані табл. 2 свідчать про поступове збільшення обсягів залучених коштів банківських клієнтів – фізичних і юридичних осіб на 261 млрд. грн.Обсяг залучених коштів юридичних осіб за аналізований період зріс на 168 млрд. грн і станом на 01.01.2019 р. становив 430 млрд. грн. Відповіднообсягзалучених коштів фізичних осіб зріс на 92 млрд. грн і станом на 01.01.2019 р. становив 508 млрд. грн.

Таблиця 2. Обсяги залучених банками України депозитних коштів клієнтів станом на 01.01.2015-2019 рр.

Показники	Станом на 01.01.					Відхилення 2018р. від 2014 р.
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	
1.Залучені коштиклієнтівбанків, млн. грн	677743	706686	807065	929567	938829	261086
-частка у зобовязаннях, %	57,9	61,4	71,3	79,3	77,9	20
2.Кошти суб'єктівгосподарювання, млн. грн	261372	317626	369913	427506	429960	168588
-частка у залученихкоштах, %	38,6	44,9	45,8	45,9	45,8	7,2
3.Кошти фізичнихосіб, млн. грн	416371	389060	437152	478100	508869	92498
частка у залученихкоштах, %	61,4	55,1	54,2	54,1	54,2	-7,2

Джерело: складено на основі [2].

Загалом, зростання обсягів залучених банками коштів є позитивним явищем, що свідчить, з одного боку, про поступове відновлення довіри населення до вітчизняної банківської системи, проте з іншого боку, такі ресурси є дорогими і в умовах відсутності активного кредитування скорочують чистий процентний дохід банків. Забезпечення банківської діяльності необхідними обсягами депозитних коштів є одним із пріоритетних напрямів, що визначають стратегічні напрями розвитку як їхньої діяльності, так і економіки України у цілому. У банківській сфері проблема формування оптимальних за обсягами і термінами депозитних ресурсів стоїть, як правило, на першому місці, що дає можливість стверджувати про важливість депозитної діяльності. У цьому контексті вдосконалення депозитної діяльності банків України має теоретичне і практичне значення [4].

Список використаних джерел

1. Рущишин Н. М. Фінансові ресурси банків та особливості їх формування в сучасних умовах. URL: file:///C:/Users/USER/Downloads/Znpdetut_eiu_2014_30_29.pdf.

2. Огляд банківського сектору. URL : https://bank.gov.ua.

3. Кумейко О. М., Дереза В.М. Депозитна діяльність банків в аспекті формування їхньої ресурсної бази : Економіка і суспільство, 2017. Вип. № 10. С.624-631.

4. Матлага Л. Тенденції формування ресурсної бази банківських установ у сучасних умовах розвиту економіки. URL: http://naukamolodaj.tneu.edu.ua/index.php/nmj/article/view/56.

Волощук Віталій
к.е.н., керівник навчально-методичного центру
забезпечення якості вищої освіти ПДАТУ
Кацан Андрій
начальник відділення
Хмельницької філії АТ «Укрексімбанк», здобувач
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський

ВИДИ ТА ВИБІР ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ

До комплексу функціональних стратегій підприємства входить й інвестиційна стратегія, яка передбачає напрями здійснення інвестиційної діяльності для забезпечення реалізації загальної стратегії підприємства.

Інвестиційна стратегіяявляє собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності організації, що визначаються загальними завданнями її розвитку та інвестиційної ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення [1].

Для більшості підприємств найбільш поширеними інвестиційними стратегіями (ІС)є наступні:консервативна (підтримка потужностей); екстенсивна (розширення існуючого асортименту); інтенсивна (інтенсифікація і модернізація); прогресивна (надання нових послуг);консервативно-інтенсивна (підтримка потужностей з інтенсифікацією і модернізацією); екстенсивно-прогресивна (розширення асортименту з оновленням); екстенсивно-інтенсивна (розширення асортименту з його інтенсифікацією і модернізацією).

Крім того, виділяють: позикову інвестиційну стратегію з мотивацією залучення позикових засобів, які в основному використовуються на інвестиційні потреби, а не прямують на поточні господарські потреби; позикову ІС з мотивацією отримання доходу від фінансових інвестицій, дана стратегія використовується підприємствами в два рази рідше, ніж позикова. «Чисті» ІС вибираються підприємствами у зв'язку з підвищеним впливом не більше трьох чинників, «змішані» ІС, навпаки, використовуються на тлі підвищеного впливу, причому найістотнішого, не менше трьох чинників.

Зміна ІС підприємства протягом порівняно тривалого періоду часу називається його інвестиційною поведінкою. Стратегія не може різко змінюватися протягом дещо короткого часу (якщо тільки ця зміна, що не спланована менеджментом підприємства, яка частіше відбувається на початку фінансового року). Тривала стійкість інвестиційної стратегії супроводить фінансовому положенню підприємства, що поліпшується. Це може свідчити на користь довгострокового характеру ІС на відміну від динамічнішої інвестиційної поведінки.

Залежно від співвідношення дохідності й ризику виокремлюють агресивну, ризиковану стратегію (орієнтовану на високу дохідність при високому ризику) і консервативну (малоризиковану) стратегію. За параметром часу може бути стратегія швидкого зростанняі стратегія поступового розвитку.

Якщо вдається розробити стратегію, яка цілком відповідає очікуванням і критеріям інвестора, її називають збалансованою. Якщо наявні на ринку об'єкти інвестування не дають змогу оптимізувати стратегічні плани інвестора і задовольнити всі його умови та критерії, стратегію вважають незбалансованою.

При розробці інвестиційної стратегії підприємства передбачається вирішення таких задач як визначення періоду формування інвестиційної стратегії, вибір стратегічних цілей інвестиційної діяльності визначення напрямків інвестування та джерел фінансування, оцінку розробленої інвестиційної стратегії, перегляд стратегії у залежності від зміни зовнішніх умов та становища підприємства. Стратегія припускає розробку обґрунтованих мір і планів досягнення намічених цілей, у яких повинні бути враховані науково-технічний потенціал фірми і її виробничо – збутові недоліки [2].

В умовах ринкової економіки можливостей для інвестування достатньо багато. Разом з тим будь-яке підприємство має обмежені фінансові ресурси, доступні для інвестування. Тому встає завдання оптимізації інвестиційного портфеля.

Вельми істотний чинник ризику. Інвестиційна діяльність завжди здійснюється в умовах невизначеності, ступінь якої може істотно варіювати. Так, у момент придбання нових основних засобів ніколи не можна точно передбачити економічний ефект цієї операції. Тому рішення нерідко ухвалюються на інтуїтивній основі.

Ухвалення рішень інвестиційного характеру, як і будь-який інший вид управлінської діяльності, ґрунтується на використанні різних формалізованих і неформалізованих методів. Якогось універсального методу, придатного для всіх випадків життя, не існує. Проте, маючи деякі оцінки, одержані формалізованими методами, нехай навіть до певної міри умовні, легше ухвалювати остаточні рішення.

Для підприємств, що знаходяться в складному фінансовому положенні, переважає використання традиційної і опортуністичної стратегії (вкладення переважно прямують на підвищення якості, зниження собівартості продукції), що дає можливість довше утримувати свої позиції на ринку. Реалізовуючи одну з цих стратегій, підприємство повинне прагне до завантаження виробничого апарату шляхом освоєння продукції, що має попит. Для щодо благополучних підприємств найбільш прийнятна імітаційна стратегія (впровадження передових технологій, що запозичуються у інших підприємств), що дозволяє зайняти передові позиції на ринку. Підприємства, що мають в своєму розпорядженні значні засоби, найчастіше реалізують оборонну, а кращі з них – наступальну інвестиційну стратегію, що дозволяє утримувати і розширювати ринкову нішу, займати на ринку лідируючі позиції.

Інвестиційна стратегія заснована на системному підході, тобто методології розгляду різного роду комплексів, що дозволяє глибше і краще осмислити їх сутність (структуру, організацію) і знайти оптимальні шляхи і методи впливу на розвиток таких комплексів і систему управління ними [3].

М.Ю. Коденська зазначає, що інвестиційне забезпечення – організаційно-економічні умови, засоби, заходи та економічні відносини, що проявляються у

процесі руху вартості, авансованої у капітал з метою формування, нагромадження і використання інвестиційних ресурсів для розвитку аграрно-промислового виробництва і людини – головної продуктивної сили суспільства [4].

Вибір інвестиційної стратегії є компромісом між багатьма чинниками, що впливають на рішення інвестора: наявністьнауково-технічних розробок, стабільна прибутковість інвестицій в основний капітал; підвищений попит на продукцію; відповідна матеріально-технічна база, тощо [5]. Врахувати одночасно всі неможливо. Найсуттєвішими чинниками, які мають для інвестора стратегічне значення являються: достатність ресурсів інвестора; визначеність (гарантованість) результатів; ефективність;максимізація дохідності і мінімізація ризику; визначеність із часовими параметрами інвестування; узгодженість із внутрішньою спроможністю інвестора; узгодженість із зовнішнім середовищем.

Таким чином, інвестиційна стратегія це високоінтегрована система, що складається з різних аспектів, нерозривно зв'язаних між собою для досягнення головної мети підприємства. Вона обирається відповідно до стану та прогнозів щодо макроекономічного середовища, інвестиційного ринку, самого інвестора, сфери його бізнесу та ділових інтересів.

Інвестстратегія включає комплекс довгострокових цілей, найбільш принципових установок і намірів в області капіталовкладень та вкладень у фінансові активи, розвитку виробництва, формування оптимальної структури напрямків інвестування та джерел їх фінансування, а також сукупність дій для розвитку суспільства, людини і аграрно-промислового підприємства.

Список використаних джерел

1. Інвестиційна стратегія підприємства. URL: https://studme.com.ua/1854051611434/finansy/investitsionnaya_strategiya_predpriyatiya.htm(Дата звернення 12.02.2019 р.)

2. Аналіз інвестиційних проектів. URL: https://pidruchniki.com/85991/investuvannya/investitsiyna_strategiya_pidpriyemstvi(Дата звернення 12.02.2019 р.)

3. Бартон Т. Шенкір У., Уокер П. Комплекснийпідхід до ризик-менеджменту,: пер з англ. М .:Вільямс, 2003.

4. Коденська М.Ю. Мотиваційнічинникиінвестиційного забезпечення розвитку аграрно-промисловоговиробництва. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. 2013. № 2. С. 62-66.

5. Doing business-2018. Українав рейтингусвітового банку легкостіведеннябізнесу. URL: http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2018-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu.

Демчишин Марія
к.е.н., доцент
Турченяк Олег
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ КРЕДИТУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Динамікубанківського кредитування як важливого джерела фінансування діяльності вітчизняних підприємств, вивчали багато вчених, зокрема В.І. Єлейко, Ю.В. Шушкова [1], О.Р. Капраль [2], В.В. Коваленко [3] та ін. Водночас, незважаючи на достатню кількість досліджень з проблем кредитування економіки України, вивчення кредитуваннятакого сектору економіки як туристичний(секція КВЕД – тимчасове розміщування й організація харчування) методами економетричного аналізу потребує подальшого наукового розгляду.

Результати дослідження основної тенденції за лінійним рівнянням тренду ($\tilde{y}_t = 697294 + 26175t$) та оцінка на статистичну достовірність за критерієм Фішера ($F = 13{,}1$) показують, що за 2013-2018 рр. сформувалася доволі чітка і статистично достовірна тенденція до зростання кредитів, наданих нефінансовимкорпораціям України – у середньому на 26175 млн грн. Динаміка надання кредитів підприємствам такого сектору економіки як тимчасове розміщування й організація харчування, має зовсім зворотню тенденцію. Коефіцієнт рівняння $\tilde{y}_t = 7181 - 804t$ показує, що розмір банківських кредитів, наданих у цю галузь, щорічно зменшується у середньому на 804 млн грн.

Аналіз надання кредитів у туристичну галузь у розрізі валют на основі лінійних трендів (табл. 1) вказує або на існування аналогічної тенденції до зменшення кредитів, і в національній, і в іноземній валюті або відсутність тенденції у наданні кредитів підприємствам, які займаються тимчасовим розміщуванням й організацією харчування.

Таблиця 1. Лінійні рівняння тренду кредитів, наданих нефінансовимкорпораціям України (секція КВЕД – тимчасове розміщування й організація харчування), у розрізі видів валют і строків погашення, за даними на кінець 2013-2018 рр.

Валюта/строк	Рівняння	R^2	F
у національній валюті, усього	$\tilde{y}_t = 2481{,}61\text{-}244{,}18t$	0,699	9,3**
у національній валюті, до 1 року	$\tilde{y}_t = 952{,}77\text{-}126{,}41t$	0,902	36,7*
у національній валюті, від 1 року до 5 років	$\tilde{y}_t = 1225{,}66\text{-}105{,}07t$	0,193	1,0
у національній валюті, більше 5 років	$\tilde{y}_t = 303{,}17\text{-}12{,}70t$	0,021	0,1
в іноземній валюті, усього	$\tilde{y}_t = 4699{,}15\text{-}560{,}28t$	0,312	1,8
в іноземній валюті, до 1 року	$\tilde{y}_t = 331{,}10\text{+}6{,}44t$	0,003	0,0
в іноземній валюті, від 1 року до 5 років	$\tilde{y}_t = 1565{,}31\text{-}142{,}78t$	0,541	4,7
в іноземній валюті, більше 5 років	$\tilde{y}_t = 2802{,}74\text{-}423{,}93t$	0,303	1,7

Джерело: розраховано авторами за [4]

** – статистична вірогідність з ймовірністю p = 0,99, ** - p=0,95.*

Результати економетричного аналізу динаміки кредитування туристичної галузі України, а саме виявлення відсутності основної тенденції розвитку, відображаютьнедовірусуб'єктів цієї галузі до банківського кредитування як одного з джерела фінансування і розвитку діяльності.

Список використаних джерел

1. Єлейко В.І., Шушкова Ю.В. Економетричний аналіз та прогнозування фінансування вітчизняної економіки. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.11. С. 196-202.

2. Капраль О.Р. Вплив банківської системи на економіку країни. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика*. 2017. № 863. С. 63-67. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/41212.

3. Роль банків у забезпеченні сталого розвитку реального сектору економіки України: монографія / За ред. В.В. Коваленко. Одеса, ОНЕУ, 2016. 244 с.

4. Сайт Національного банку України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

Кулікова Єлизавета
аспірант
Науковий керівник: д.е.н., професор Баранова В. Г.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ЩОДО ПЕРШИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ УКРАЇНИ

Початок пенсійної реформи в країні поклав Закон України №2148-VIII«Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» від 03.10.2017 [1].

Положення реформи реалізуються вже кілька років. Однак за такий короткий термін реорганізувати всю систему досить важко, особливо якщо враховувати, що у країни зараз немає достатньої кількості ресурсів та можливостей для цього. Відповідно до одного з постанов, внесення змін до законодавчих актів буде здійснюватися ще протягом цілих десяти років. По закінченню цього терміну вся пенсійна система повинна серйозно змінитися, а допомога має стати набагато більше. З цього можна зробити висновок, що українці майже щороку будуть виходити на пенсію по абсолютно новими правилами [2].

Реалізація прописаних в законі заходів відбуватиметься в кілька етапів.

Перший з них – зміна формули розрахунку пенсій – відбувся восени минулого року. Раніше підвищення пенсії залежало тільки від рівня інфляції в країні (і то якщо вона перевищувала 3%, якщо ціни зростали повільніше, то розміри пенсій залишалися колишніми). Тепер рівень інфляції буде враховуватися тільки наполовину. Решта 50% визначаються зростанням середньої зарплати по країні за останні три роки [3].

В результаті проведення реформи було скасовано особливий порядок виплати щодо 476 тисяч працюючих пенсіонерів, яким виплачувалося лише 85% від розміру пенсій, але не менш 150% прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Закон про введення 15% податку на пенсії для працюючих пенсіонерів був прийнятий 2 червня і набув чинності 1 липня 2016 року [4].

Як з'ясувалося, з моменту старту пенсійної реформи в Україні різко зменшилася кількість пенсіонерів. У Пенсійному фонді в жовтні 2017 року на обліку перебували 11 млн 766 тис. 800 пенсіонерів. А станом на липень 2018 року офіційно в країні нараховувалося 11 млн 441 тис. 400 осіб.

Таким чином, з початку реформи в Україні стало на 325 тисяч 400 пенсіонерів менше. При тому, що згідно зі звітом про кількість пенсіонерів і суми щомісячних призначених пенсій, чисельність пенсіонерів, які перебувають на обліку в Пенсійному фонді, в 2016 році становила 346 тисяч пенсіонерів, а в 2017 році – 412,7 тисячі.

Є негативні ознаки пенсійної реформи. Перша, це відкладення введення в дію накопичувальної системи пенсійного страхування. Закон №2148-VIII також вимагає її впровадження з 1 січня 2019. Як саме це відбуватиметься, в тексті закону не прописано. Ці моменти Кабмін мав розробити в 2018 році. Проте до цього часу Урядом не підготовлено відповідного законопроекту. Розробленим Міністерством соціальної політики і схваленим нещодавно Кабінетом Міністрів України пропонується перенести термін запровадження цієї системи на 1 січня 2020 року, що є негативною тенденцією, враховуючи, що за нормативними актами накопичувальна система функціонує декілька років.

Ще однією негативної ознакою пенсійної реформи можна вважати про відсутність інформації щодо реформування недержавного пенсійного страхування.

Отже, дивлячись на все вище сказане, можемо зробити висновки, що Україна зараз перебуває у важкому пенсійному становищі, пенсіонери не можуть жити і задовольняти в повному обсязі свої постійні життєві потреби.

Найближчим часом проблема старіння нації може ще погіршитися, що призведе до зниження пенсійного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій". URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2148-19.

2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 49.

3. Пенсійна реформа: зміни-2018. URL:

https://minfin.com.ua/ua/2018/01/12/31833038/https://minfin.com.ua/ua/2018/01/12/31833038/

4. Пенсійна реформа: основні положення // Урядовий кур'єр від 10 квітня 2018 р. URL: https://ukurier.gov.ua/uk/articles/pensijnareforma-osnovni-polozhennya.

Мартиненко Валентина
к. е. н., доцент, заступник директора ННІ обліку, аналізу та аудиту
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ

Ключовою проблемою в національній економіці є формування ефективної податкової системи. Така система зазвичай розглядається як поєднання різносторонніх бажаних ефектів відоподаткування: податкові надходження повинні збільшуватися таким чином, щоб ставлення до платників було справедливим;має бути мінімізоване втручання в економічні рішення для того, щоб не нав'язувати надмірні витрати платникам податків чи податковим адміністраторам тощо. Тому формування ефективної податкової системи має базуватися на зрозумілих і обов'язкових до дотримання принципах оподаткування.

Основні принципи оподаткування були закладені ще у XVIII столітті,коли вчені-економісти вперше спромоглися розглянути роль фінансів у житті суспільства, як з точки зору державних інтересів держави, так і з точки зору інтересів громадян. В цей час з'являється фундаментальна праця Адама Сміта (1723-1790) «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776), в п'ятій книзі якої сформульовані чотири правила справляння податків, які стали основоположними принципами оподаткування. Революційним вирішенням проблеми оподаткування стало обґрунтування пріоритетності інтересів платника податків над інтересами держави.

Адам Сміт започаткував нову політику в податковій сфері, сформулювавши такі основні правила (принципи оподаткування):

- по-перше, всі громадяни держави повинні добровільно, відповідно до своєї здатності і сил, брати участь в утриманні уряду пропорційно отримуваному доходу, яким вони користуються під заступництвом і захистом держави;
- по-друге, податок, який зобов'язується сплачувати кожна окрема особа, повинен бути точно визначеним, а не довільним. Термін сплати, спосіб платежу,

сума платежу мають бути зрозумілими для платника і для інших осіб;

- по-третє, кожен податок повинен стягуватися в той час або тим способом, коли платнику має бути найзручніше сплатити його;
- по-четверте, кожен податок має бути так задуманий і розроблений таким чином, щоб вилучати з кишень народу якомога менше грошей, понад той дохід, що він приносить у державну скарбницю, тобто справляння податків має бути дешевим. Великі витрати на утримання податку роблять так, що сам податок стає недоцільним [1].

Перший принцип в системі теоретичних поглядів Адама Сміта можна назвати принципом справедливості в політиці оподаткування. Значення цього принципу важко переоцінити: він фактично містить зачатки теорії суспільного вибору. Довгий час цей принцип співвідносився з рівномірним оподаткуванням, що є найбільш справедливим з позиції природного права, яка панувала у період наукової та професійної діяльності А. Сміта.

Друге правило Адама Сміта доцільно назвати принципом визначеності в оподаткуванні, що вимагає, аби обсяг, спосіб і терміни сплати податкового платежу були цілком точно і визначено заздалегідь відомі платнику.

Третє правило – принцип зручності – теж розроблене з позиції платника податку. А. Сміт закладає певним чином революційні основи розуміння ключової ролі платника податку в системі державних фінансів і з розвитком капіталізму ця роль зростає.

Четверте правило є нічим іншим, як принципом економії, який закладено в раціоналізацію податкової системи, оскільки логіка максимізації державного доходу якраз і полягає у мінімізації витрат на стягнення податків.

Важливими для теорії та практики оподаткування слід відзначити результати досліджень А. Сміта стосовно поєднання різноманітних джерел формування доходів держави, утворених факторами виробництва: землею, працею, капіталом. Значним здобутком А. Сміта є впорядкування класифікації податків та їх розподіл на прямі та непрямі. При цьому вчений виходив з витоків податкової класифікації, що бере свій початок у XVII ст., в якій прямим податком вважався земельний, а решта – непрямими. Виходячи з виробничих факторів, Сміт до прямого податку на землю додав ще два – податок на підприємницький прибуток власника капіталу та податок на заробітну плату найманого працівника. Непрямими податками він вважав ті, що пов'язані з видатками і перекладаються на споживача.

Також, виходячи з теорії непродуктивності державних послуг, засновник класичної політекономії, доводить, що саме податок буде справедливою ціною державних послуг. Іншим важливим висновком є оптимальність податкового рівня, який не сприяв би відпливу капіталу за межі країни: «Податок, що призводить до відпливу капіталу з будь-якої країни, веде, таким чином, до зниження всіх джерел доходів власника й суспільства. Внаслідок перенесення капіталу в іншу країну неминуче зменшуються більшою чи меншою мірою не лише прибуток із нього, а й земельна рента і заробітна плата» [1].

Таким чином, враховуючи проаналізовані принципи оподаткування, можна

зробити висновок, що кінцевим результатом формування ефективної податкової системи є забезпечення ефективності податкової політики держави. Тому наведені принципиАдама Сміта доповнюються сучасним принципом економічної ефективності, визначеним першочерговим при формуванні податкової системи у А. Б. Аткінсона та Дж. Е. Стігліца, які також вважають, що податкова система не повинна перешкоджати ефективному розподілу ресурсів [2, с. 98].

Отже, запропонована Адамом Смітом класифікація принципів оподаткування, як і його фундаментальна праця «Багатство народів» зробила певний прорив у теорії публічних фінансів, оскільки була розроблена з позиції платника податку, його комфорту і ключової ролі в джерелах державних доходів. При цьому охарактеризовані принципи насамперед зорієнтовані на забезпечення розширення податкової бази, формування державної інфраструктури та обґрунтуванні доцільності повної фінансової централізації, але ще не базуються на фіскальному підході до податків та фіскальній децентралізації, що стане об'єктом подальших досліджень автора.

Список використаних джерел

1. Smith A. Aninquiry into the nature and causes of the wealth of nations. 1776. URL : http://www.gutenberg.org/files/3300/3300-h/3300-h.htm (дата звернення: 14.03.2019).

2. Atkinson A. B., Stiglitz J. E. The structure of in direct taxation and economic efficiency. *Journal of Public Economics*. 1972. Volume 1. Issues 1. P. 97–119. https://doi.org/10.1016/0047-2727(72)90021-7.

Рущишин Надія
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки
та банківського бізнесу
Мединська Тетяна
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Банківська система України протягом останніх років перебуває в стані активних структурних змін, зокрема кількість банків зменшується, підвищуються вимоги до прозорості діяльності банків та власного капіталу банку.

Водночас, не можливо однозначно оцінити політику «оздоровлення» банківської системи, яку проводить її головний регулятор (НБУ). З одного боку, ліквідація неплатоспроможних банків та банків, які порушували українське законодавство позитивно вплинуло на прозорість банківської системи. З іншого боку, надмірне зменшення учасників банківського сектору може призвести до погіршення конкурентного середовища та умов надання банківських послуг [1].

Станом на 01 січня 2019 року ліцензію Національного банку України мали 77 банківських установ (в т. ч. 37 банків з іноземним капіталом), з початку 2018 року кількість функціонуючих банківських установ скоротилася на 5 одиниць (рис. 1). Загалом, станом на 01.01.2019 р. з початку 2015 року, внаслідок погіршення платоспроможності, до 86 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію, в двох установах тимчасова адміністрація продовжує працювати [2].

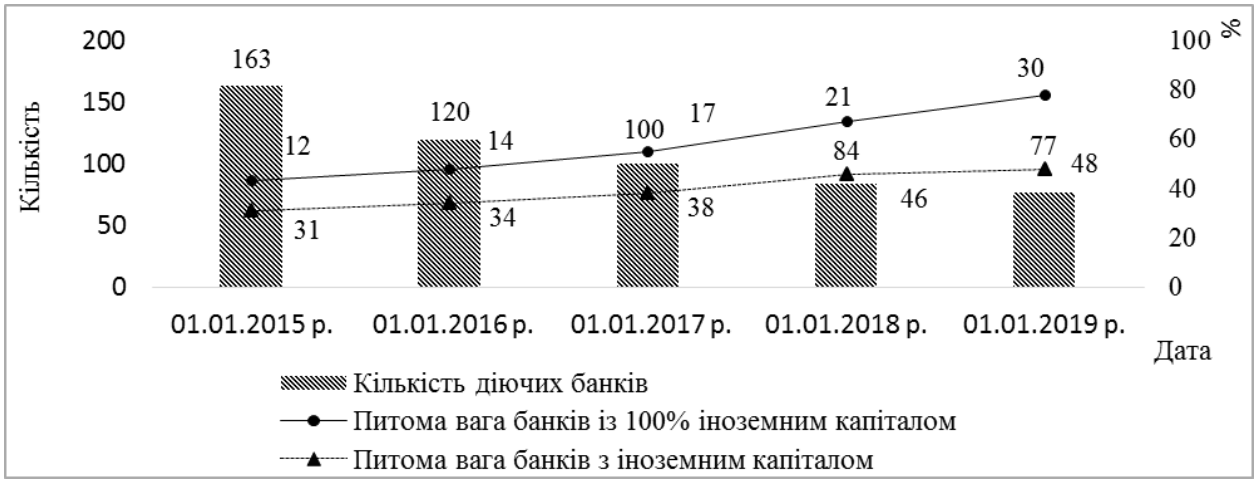

Рис. 1. **Динаміка структури кількості банків в Україні за 2014-2018 рр.**

Джерело: складено авторами на основі [2]

Внаслідок значних обсягів докапіталізації державних банків протягом року в структурі власності банківської системи України відбувались перегрупування.

Станом на 01 січня 2019 року структура власності активів банківської системи України була представлена наступним чином: банки з приватним капіталом складають близько 66,2 %, банки іноземних банківських груп – 27,3 %, державні банки – 6,5 % [1].

Динаміка кількості банків України в розрізі власності активів за досліджуваний період наведена на рис. 2.

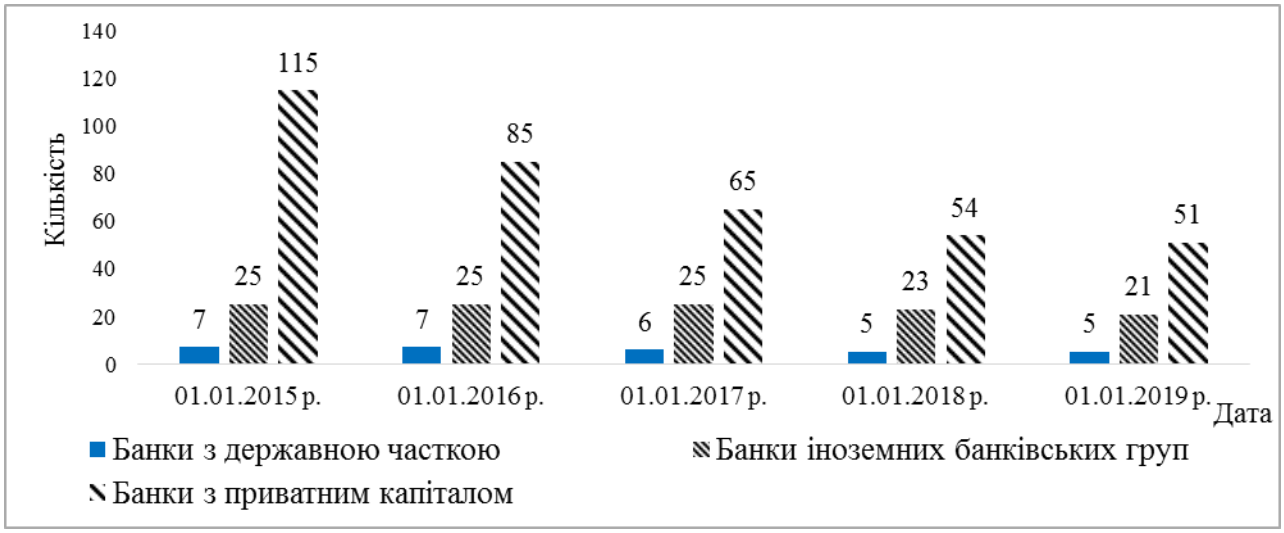

Рис. 2. **Динаміка кількості банків України за 2014-2018 рр. в розрізі власності активів**

Джерело: складено авторами на основі [2]

Виходячи з даних рис. 2, спостерігаємо, що впродовж 2014-2018 рр. кількість банків: з приватним капіталом зменшилася із 115 до 51 установи, тобто на 64 одиниці, а також незначне зменшення з державною часткою, а саме на 2 установи (з 7 до 5 одиниць) та іноземних банківських груп на 4 установи.

Достатня за обсягом та належним чином збалансована ресурсна база банків є важливою передумовою їхньої прибутковості, підтримки достатньої ліквідності та довіри з боку учасників ринку. Зміцнення ресурсної бази сприяє підвищенню можливостей банків у задоволенні поточних та інвестиційних потреб суб'єктів господарювання у додаткових фінансових ресурсах.

За підсумком 2018 року доходи банків України, у порівнянні з результатом минулого року, зросли в 1,28 рази і становили 127576 млн. грн (рис. 3).

Водночас, скоротилися витрати в 0,87 раз до 106321 млн. грн. Збільшення доходів протягом 2018 року пов'язане в першу чергу зі зменшенням відрахувань в резерви, обсяг яких скоротився на 19059 млн. грн та станом на 01.01.2019 р. відповідав 32974 млн. грн, а також зростанням чистого процентного й чистого комісійного доходу.

Із рис. 3 помітно, що витрати комерційних банків особливо зросли за 2014-2017 рр., в результаті чого одержали від'ємний результат діяльності банківських установ та негативні показники рентабельності активів та капіталу. Проте, за результатами 2018 р. банки України отримали значно більші доходи, які

перевищили витрати і в кінцевому результаті прибуток склав 21255 млн. грн, а прибуток після оподаткування – 16466 млн. грн.

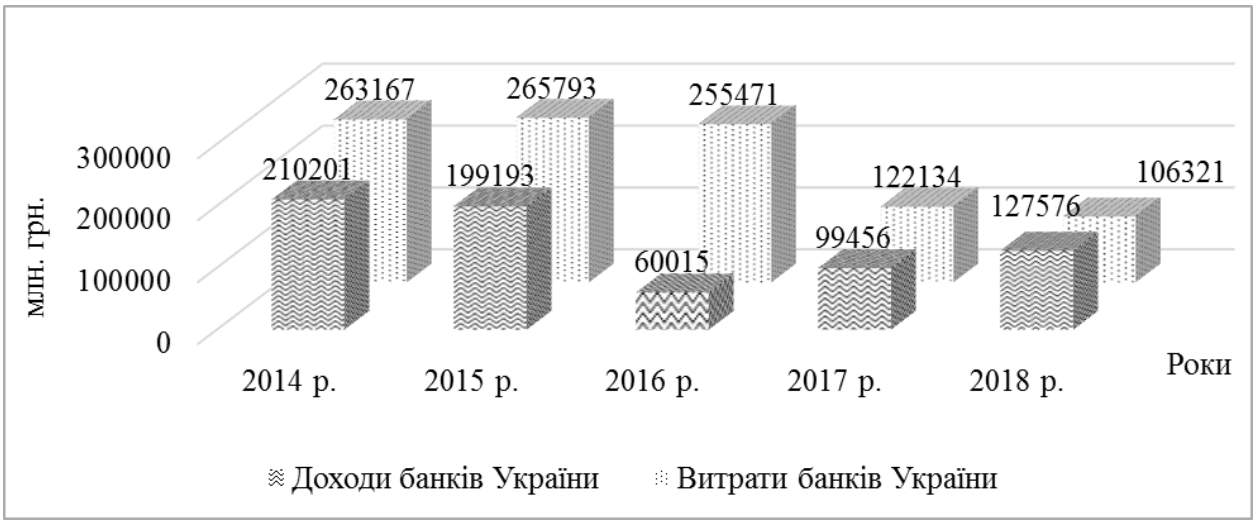

Рис. 3. **Динаміка доходів і витрат банків України за 2014-2018 рр.**

Джерело: складено авторами на основі [2]

Серед найбільш прибуткових за підсумком 2018 року були: банк з державною часткою – АТ КБ «ПРИВАТБАНК»; банки іноземних банківських груп – АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «АЛЬФА-БАНК», АТ «Укрсиббанк», АТ «ОТП Банк», АТ «СІТІБАНК» та АТ «Креді Агріколь Банк»; банк з приватним капіталом – АТ «ПУМБ» [3]. Топ-8 найбільш прибуткових банків за останній рік отримали 30892 млн. грн. прибутку, що значно перевищує даний показник всіх вітчизняних банків.

Отже, сучасний стан банківської системи відіграє найважливішу роль у забезпеченні руху грошових потоків, а різка зміна ринкової кон'юнктури ставить під загрозу не лише прибутковість діяльності банків, але й взагалі їх функціонування. Основними причинами неефективності чи припинення діяльності банків є їх неспроможність нейтралізувати ризики, погашати свої зобов'язання, що зумовлено недостатністю ресурсної бази.

У напрямі розвитку банків України необхідно: розбудувати фінансово-потужну, прибуткову і стабільну банківську систему, підвищити довіру між банками і клієнтами, поповнити клієнтську базу фінансово потужними платоспроможними клієнтами та налагодити стабільну роботу на конкурентному банківському ринку.

Список використаних джерел

1. Рущишин Н. М., Мединська Т. В., Лихна С. П. Трансформація банківського сектору національної економіки в умовах сучасних викликів. *Інфраструктура ринку*. 2019. №27. URL : http://market-infr.od.ua/uk/27-2019.

2. Офіційний сайт Національного банку України. URL : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.

3. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства РЮРІК. URL : http://rurik.com.ua/.

Сороківський Василь
к.ф.-м.н., доцент
Сороківська Марія
к.е.н., доцент
Папка Олег
к.е.н., старший викладач
Львівський інститут економіки та туризму
м. Львів

ІНСТРУМЕНТИЗНИЖЕННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Банківський кредит єважливим джерелом забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств та інструментом, що стимулює відтворювальні процеси в економіці. В сучасних умовах управління і прийняття рішень у сфері банківського кредитування проводяться в умовах невизначеності, конфліктності, дії дестабілізуючих чинників, що зумовлює виникнення кредитних ризиків.

У фінансовому словнику зазначено, що кредитний ризик – це: ризик несплати позичальником основного боргу у визначений термін; ймовірність несплати позичальником основного боргу та відсотків за користування кредитом, які належать до сплати, у терміни, визначені кредитним договором; вірогідність втрат однієї із сторін-укладачів контракту про набуття фінансового інструменту внаслідок невиконання зобов'язань іншою стороною; ризик того, що член або учасник платіжної системи не зможе повністю виконати свої фінансові зобов'язання в цей час або в інший час у майбутньому [2].

До факторів, що спричиняють кредитний ризик банку в сучасних умовах, належать:фактори зовнішнього щодо банків середовища, які пов'язані з діяльністю позичальника, із забезпеченням кредиту, з поручителем, гарантом, страховиком, економічні, політичні, форс-мажорні, законодавчо-регулюючі; фактори внутрішнього щодо банків середовища (стратегічні, організаційні, управлінські, інформаційні, методологічні).

Вибору інструментів зниження кредитного ризику банку передує його оцінювання, яке доцільно проводити в розрізі індивідуального кредитного ризику (ризику конкретного позичальника) та портфельного кредитного ризику (ризикупортфеля). Оцінювання індивідуального кредитного ризику передбачає оцінювання кредитоспроможності такого окремого контрагента, тобто його індивідуальну спроможність своєчасно та в повному обсязі розраховуватися за взятими зобов'язаннями. Оцінювання портфельного кредитного ризику передбачає оцінювання ступеня концентрації та диверсифікації активів банку.

Основними методами оцінювання кредитного ризику банку є: аналіз чутливості портфеля кредитів; сценарний аналіз, який передбачає моделювання впливу одночасної зміни декількох факторів кредитного ризику, що базуються на історичних або гіпотетичних подіях; оцінювання максимального обсягу можливих

втрат, знаходження сценарію, при якому можливі найбільш великі збитки. Виявлення такого сценарію можнапроводити експертним методом або за допомогою статистичного моделювання.

Зниження ступеня кредитного ризику банкові доцільно здійснювати також в розрізі індивідуального та портфельного ризиків

Для зниження ризику окремого позичальника банк, може використовувати певні інструменти, які умовно поділяють на дві групи. *До першої групи* відносяться інструменти, що дозволяють знизити імовірність реалізації ризику кредитування. *До другої групи* входять інструменти, що забезпечують зниження масштабу втрат при реалізації ризику кредитування.

Одним з інструментів першої групи є впровадження в межах кредитних відносин підходів, що забезпечують зростання ступеня готовності позичальника виконувати зобов'язання за кредитною угодою. Ще одним інструментом першої групи є впровадження у межах кредитних відносин підходів, що забезпечують зростання фінансовоїспроможності позичальника.Наступним інструментом першої групи є зростання поінформованості банку про готовність і можливість позичальника виконувати умови кредитної угоди.Інструментом, що дозволяє знизити імовірність реалізації ризику кредитування є лімітування. Поділ ризику є також вживаним інструментом, що дозволяє знизити імовірність його реалізації.

Інструментами другої групи можуть бути: передання ризику (страхування), використання відсоткової ставки, використання забезпечення.

Основними інструментами, що дозволяють знизити імовірність реалізації ризику кредитування портфеля банків є диверсифікація кредитного портфеля і встановлення лімітів.*Інструменти*, що забезпечують зниження масштабу втрат при реалізації ризику кредитування включають резервування і страхування. Механізм диверсифікації базується на поділі ризиків, що перешкоджає їх концентрації. Диверсифікацію як інструмент керування ризиками варто використовувати для нейтралізації негативних фінансових наслідків несистематичних видів ризиків.

Важливе місце в управлінні кредитними ризиками банків займає кредитний моніторинг, який передбачає ретроспективний аналіз кредитної діяльності банку та дозволяє виявити недоліки, розробити рекомендації та оптимізувати систему управління кредитним ризиком у майбутньому.

Вітчизняним банкам доцільно впроваджувати зарубіжний досвід, що дозволить уникнути помилок в оцінюванні та мінімізації кредитного ризику.

Список використаних джерел

1. Коваленко М. А., Чесноков В. Л. Фінансовий словник : навч. посібник. Херсон: МПП Видавництво «ІТ», 2011. 310 с.

2. Криклій О. А., Маслак Н. Г. Управління кредитним ризиком банку: монографія. Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. 86 с.

Троцюк Лідія
студентка
Галянт Діана
студентка
Жила Аліна
студентка
Науковий керівник: к.е.н. Поліщук Я.П.
Кам'янець-Подільський навчально-науковий інститут
Університету державної фіскальної служби України
м. Кам'янець-Подільський

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДО УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ

Євроінтеграційний вектор розвитку та слабкі позиції України за більшістю глобальних фінансово-економічних рейтингів визначають необхідність ретельного вивчення та запозичення зарубіжного досвіду до вітчизняної практики бюджетно-податкового регулювання. Узагальнені напрями реформування бюджетно-податкового регулювання закріплені положеннями основних програмних документів – Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», Угодою про Коаліцію депутатських фракцій у Верховній Раді України, Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, Меморандумом України з МВФ – не викликають заперечень. Водночас сучасність вимагає подальшого напрацювання напрямів розвитку та більш деталізованого аналізу їх перспектив. З одного боку, не весь досвід є успішним та з іншого – не весь досвід може бути імплементований одразу.

Традиційно за класичним підходом у 3 світовій практиці прийнято розрізняти три головні моделі бюджетно-податкового регулювання в залежності від обсягу централізації ВВП – американську, європейську та скандинавську (соціально-орієнтовану). Європейська модель характеризується обсягами централізації на етапі вторинного розподілу ВВП на рівні близько 35-50 % ВВП у доходи сектору державного управління. Статистика країн ЄС та Асоціації вільної торгівлі базується на Європейській системі національних та регіональних рахунків (ESA2010). Структура ESA2010 узгоджується із загальносвітовими керівними принципами національного обліку, викладеними у системі національних рахунків 2008 р. (СНР2008). На відміну від спільної монетарної політики країн-членів євро-зони, політику бюджетно-податкового регулювання Європейською Союзу можна охарактеризувати як «єдність у різноманітності». Відповідно установчим документам ЄС, гранично допустимими є показники 3 % дефіциту та 60 % державного боргу до ВВП у ринкових цінах. У разі перевищення започатковується процедура врегулювання надмірного дефіциту [1]. Європейська модель є неоднорідною: при порівнянні між країнами істотно різняться рівень державного боргу, доходів та видатків сектору державного управління, а дефіцит бюджету коливається також залежно від політико- економічних циклів. Впродовж останніх

двох десятиріч країнами-членами пройдено три повних бюджетно-податкових цикли з піками видатків в 1995 р., перед хвилею розширення ЄС у 2004 р. та глобальною фінансово-економічною кризою 2009 р., що супроводжувалися зростанням державного боргу [2, с.57].

В 2014 р. Україна перетнула позначку державного боргу в 60,0 % ВВП., відтак європейський досвід бюджетної консолідації є корисним для України. Високий рівень боргу є серйозною перепоною на заваді членства України в Євпопейському Союзі. Міжнародний валютний фонд, ключовий кредитор України, спрогнозував зростання валового державного боргу України за підсумками 2017 р. до 94,4 % з подальшим зниженням цього показника до 2020 р. Прогнозується, у 2018 р. державний борг трохи зменшиться до 92,1 % ВВП, а найбільш серйозне скорочення боргу очікується в 2019 і 2020 рр. – до 76,9 % ВВП і 70,8 % ВВП відповідно [3]. Отже, можна зробити висновок, що в Україні встановлена помірно висока частка централізації ВВП через сектор загального державного управління, яка відповідає усталеним практикам східноєвропейських країн.

В країнах ЄС впродовж останніх років є виразна тенденція щодо поступового перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва – капіталу та праці – на споживання. Відповідно знижувалися ставки прямих податків та зростали ставки непрямих податків, в основному за рахунок ПДВ. Україна перебуває в контексті європейських тенденцій, про що свідчать останні зміни в податковому законодавстві. Україна за розміром ставок оподаткування перебуває в європейському тренді. Показово, що вітчизняні ставки в основному є нижчими за існуючі ставки у переважній більшості країн-членів ЄС. Відтак необхідність збалансування сектору публічних фінансів надає підстави підтримати концепцію реформування податкової системи Міністерства фінансів України, яка передбачає уніфікацію ставок ключових бюджетоутворюючих податків.

В Україні у багатьох аспектах вже імплементовано провідний європейський досвід бюджетно-податкового регулювання: - кодифіковано бюджетне (2001 р.) та податкове законодавство (2011 р.); - у бюджетному процесі використовується програмно-цільовий метод планування, середньострокове бюджетне прогнозування та планування, - започаткована реформа фіскальної децентралізації з 2015 р.; - ставки оподаткування трьох основних бюджетоутворюючих податків відповідають європейському рівню; гармонізовано податковий та бухгалтерський облік в цілях оподаткування прибутку підприємств; - запроваджено з 01.07.2015 р. обов'язок встановлення реєстраторів розрахункових операцій (касових апаратів) для платників єдиного податку з обсягом готівкового доходу понад 1 млн. грн. на рік; відкрито доступ до реєстру нерухомого майна, а також на черзі перебуває реєстр транспортних засобів; - запроваджено електронні сервіси для платників податків, зокрема подання звітності в електронній формі, електронне митне декларування [4, с.55].

Водночас більшість позитивних змін потребують подальшого доопрацювання та розвитку. Основне завдання проєвропейських реформ у сфері бюджетно-податкового регулювання – зменшення обсягів тіньової економіки, контрабанди та корупції з приведенням їх до мінімального, економічно безпечного

рівня. Проведений аналіз засвідчує, що вітчизняна система бюджетно-податкового регулювання відповідає основним параметрам європейських країн або вже розвивається в даному напрямі. Структура та динаміка доходів і видатків, дефіциту та боргу сектору державного управління повною мірою віддзеркалювала основні політико-економічні процеси останніх років. Відтак основні проблеми України перебувають не у площині регулювання (визначення ставок, об'єктів, структури та механізмів оподаткування), а в площині адміністрування. Зменшення обсягів тіньової економіки та корупції мають здійснюватися злагоджено, поступово та паралельно. В Україні відбуваються хоч і повільні, але стійкі та відворотні зміни в частині контролю публічних фінансів з використанням сучасних інформаційних технологій. Імплементація європейського досвіду до вітчизняної практики покликана сприяти більш прозорому та справедливому перерозподілу ВВП через бюджетно-податкову систему.

Список використаної літератури:

1. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union 2012/C 326/01. [Electronic resource] – Access mode: http://ex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX:12012E/TXT

2. Фурман А.М., Зеленський А.В. Імплементація світового досвіду бюджетно-податкового регулювання до вітчизняних умо. *Регіональна економіка та управління.* 2016. №1(08). С.56-59.

3. World Economic Outlook Database [Electronic resource] / IMF. – October, 2015. – Access mode: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo /index.aspx

4. Зеленський А.В. Фінансове регулювання аграрного сектору в країнах Європейського Союзу. Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Острог: НУ «Острозька академія», 2014. С.54-57.

Харун Олена
к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Грицина Леся
к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Проголошений Україною курс на інтеграцію у європейські структури потребує, перш за все, формування сучасної високо розвинутої економіки, заснованої на новітніх досягненнях науки, техніки, технології, інформації тощо. Реалізація зазначеної мети неможливо без залучення значних інвестиційних ресурсів. Досвід економічно розвинутих країн свідчить, що одним з головних джерел залучення капіталу та спрямування на інноваційний розвиток економіки є фондовий ринок.

Фондовий ринок є основною складовою української ринкової економіки. Він сприяє обмеженню монополізму, формує сприятливі умови для конкуренції, а також раціональному розміщенню фінансових ресурсів [1].

Згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» цінні папери – це документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що засвідчують наявність грошових або інших майнових прав, визначають взаємини між особою, а також передбачають виконання зобов'язань щодо умов їхнього розміщення [2].

Аналіз розвитку фондового ринку України свідчить, що частка операцій з цінними паперами, які вільно обертаються на фондовому ринку, не перевищує 10,96% від його загального обігу. Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів у січні 2018 р. становив 3,8 млрд грн, що більше на 757 млн грн порівняно з відповідним періодом 2017 року (3,02 млрд грн). Протягом січня 2018 р. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку зареєстровано 9 випусків акцій на суму 289,9 млн грн та 11 випусків облігацій підприємств на суму 954,7 млн грн. За результатами торгів на організованому ринку цінних паперів протягом січня 2018 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами склав 21,5 млрд грн. Протягом січня 2018 р. порівняно з даними 2017 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами збільшився на 49,4 %. Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами зафіксовано з державними облігаціями України – 20,1 млрд грн, що складають 93,6% від загального обсягу біржових контрактів [3].

На основі проведеного аналізу сучасного стану функціонування фондового ринку України слід виділити наступні проблеми:

1. Недосконалість конкурентоспроможності фондового ринку випливає із того, що недостатньо сприятливою є державна політика щодо оподаткування на фондовому ринку. Не завжди здійснюється оприлюднення вагомої інформації про ринок цінних паперів, домінуючими цінними паперами на ринку залишаються

державні, що певною мірою перешкоджає випуску нових з боку підприємницьких структур.

2. Проблема податкового стимулювання розвитку фондового ринку потребує звільнення від обкладення податком на прибуток підприємств та податком на додану вартість некомерційних організацій фондового ринку; скасування плати за реєстрацію інформації про новий випуск цінних паперів. Також доцільно відмовитися від оподаткування курсових різниць, що виникають при перерахуванні у національну валюту інвестицій на фондовому ринку, які надходять в іноземній валюті.

3. Проблема корпоративного управління ринком полягає в недосконалій системі розкриття інформації про вартість цінних паперів та об'єкти інвестування через інструменти фондового ринку.

4. Мала розбудова інфраструктури фондового ринку потребує організації обміну інформацією між організаційно оформленими ринками, оскільки такої організації на даний час немає. Також виникає необхідність запровадження електронного документообігу при укладанні та виконанні угод з цінними паперами, прийняття єдиних стандартів та сертифікації систем електронного цифрового підпису та шифрування даних [4].

Щоб достатньо швидко відновити український фондовий ринок, зробити його прозорим, ефективним та ліквідним необхідно терміново створити систему заходів:

–інформування і консультування населення відносно ситуації на фондовому ринку;

–більш активно розвивати накопичувальну пенсійну систему;

–проводити приватизацію державних підприємств переважно через фондову біржу.

Враховуючи визначені вище проблеми та опираючись на досвід європейських країн необхідно виділити основні заходи щодо удосконалення, покращення та стабілізації українського ринку цінних паперів:

1. Стабілізація законодавчої бази, створення належної системи захисту прав інвесторів, власників цінних паперів.

2. Прийняття єдиного закону, який регулював би випуск та обіг усіх видів цінних паперів і питання професійної діяльності на ринку фінансових інструментів, депозитарного обслуговування, регулювання ринку фінансових інструментів.

3. Упровадження дієвої системи фінансової відповідальності щодо порушників, професійних учасників ринку цінних паперів.

4. Забезпечення розвитку ліквідності організованого ринку насамперед за рахунок консолідації та зростання частки організованого ринку.

5. Цілеспрямоване формування мережі інституційних інвесторів.

6. Уніфікація обліку цінних паперів, централізація депозитарної системи та її інтеграція у міжнародний ринок цінних паперів.

7. Поліпшення якості професійної діяльності та підвищення рівня

компетентності фахівців на ринку цінних паперів, ознайомлення їх зі світовим досвідом організації фондового ринку шляхом міжнародного обміну та стажування [5].

Отже, фондовий ринок України відносно молодий, поступово розвивається, однак на сьогодні він не здатний вирішувати масштабні завдання щодо акумуляції та перерозподілу ресурсів, що зумовлено відсутністю довгострокової комплексної політики держави. Найбільш актуальними проблемами розвитку вітчизняного фондового залишаються такі: інституційні; фінансові; інвестиційні; державного регулювання. Досягнути позитивних змін на фондовому ринку значною мірою вдасться за рахунок зусиль відповідних державних органів. Ліквідний, надійний та прозорий фондовий ринок має забезпечити реалізацію національних інтересів України та економічне зростання.

Список використаних джерел

1. Івахненко І. С. Особливості функціонування ринку цінних паперів в Україні та його вплив на інвестиційний процес. Формування ринкових відносин в Україні. № 4 (107). 2010. С. 81–85.

2. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV (зі змінами від 17.09.2015 №701-VIII).

3. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL : http://www.ssmsc.gov.ua/fund/analytics (дата звернення 4.03.2019 р.).

4. Поплавська М. В. Особливості формування фондового ринку України. Економіка та держава. 2011. №2. С.79-81.

5. Терещенко Г. М. Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні. Фінанси України. 2007. № 6. С. 97-104.

Юсипович Олег
к.е.н., доцент
Власюк Наталія
к.е.н., доцент
Банюк Елеонора
студентка
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В сучасних економічних умовах для вітчизняних підприємств існує необхідність перспективного управління фінансовою діяльністю, ефективним інструментом якого при зміні кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаній із цим невизначеності, є фінансова стратегія.

Фінансова стратегія підприємства має ґрунтуватися на об'єктивних закономірностях розвитку фінансових відносин, визначати мету і завдання його фінансової діяльності, орієнтуватися на розробку і послідовне здійснення заходів щодо закріплення і розвитку позитивних процесів і подолання негативних тенденцій у сфері фінансових відносин.

І. Г. Ткачук зазначає, що фінансова стратегія як органічний елемент фінансово-бюджетного регулювання підприємства: у методологічному плані - сутність і механізм формування фінансової стратегії підприємства необхідно аналізувати як одну з проблем фінансових відносин, фінансової оцінки реалізації стратегічних цілей підприємства; у схемі економічного регулювання фінансову стратегію необхідно розглядати як компонент загальної стратегії підприємства поряд з товарним, інвестиційним, маркетинговим і іншими видами стратегічних рішень. Фінансова стратегія є базовою стратегією, оскільки забезпечує (за допомогою фінансових інструментів, методів фінансового менеджменту) реалізацію інших базових стратегій, а саме – конкурентної, інноваційної [2, с. 303].

Фінансова стратегія підприємствав умовах невизначеності повинна: відповідати цілям, технічному та економічному потенціалу підприємства та кваліфікації його персоналу; бути логічною та не допускати суперечливості її окремих елементів;бути сумісною із середовищем;враховувати інтереси акціонерів, ділових партнерів, персоналу, особливості галузі;обиратися із альтернативних стратегій;не допускати при реалізації дій, що суперечать нормам моралі та права.

Призначенням фінансової стратегії є забезпечення розробки і досягнення довгострокових цілей фінансовою службою в руслі корпоративної стратегії підприємства.

При розробленні фінансової стратегії обов'язково треба пам'ятати, що вона може бути реалізованою лише за умови достатньої адаптації до можливостей підприємства (забезпечення належними фінансовими, матеріальними, трудовими, інформаційними та комунікаційними ресурсами на рівні реалізації бізнес-процесу)

та зовнішнього фінансового середовища.

Основними принципами формування фінансової стратегії підприємствав умовах невизначеності повинні бути:

– самостійність – передбачає здатність підприємства самостійно визначати цілі, пріоритетні напрями фінансової діяльності, ставити завдання, розробляти методи і заходи їх досягнення і виконання;

– інтегрованість – полягає в тому, що підприємство повинні враховувати поведінку інших учасників фінансового ринку, вимоги, правила та обмеження;

– гнучкість – передбачає те, що підприємство при потребі повинно вміти швидко реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, появу нових ризиків і загроз;

– системність – забезпечення повної узгодженості планових та фактичних показників діяльності всіх служб та структурних підрозділів підприємства;

– інформативність – полягає у забезпеченні процесу формування стратегії необхідною інформацією;

– економічність – здатність забезпечувати стратегічні цілі з мінімальними витратами;

– багатоваріантність – стратегія вибирається із декількох варіантів;

– взаємозв'язок елементів стратегії – передбачає узгодженість між окремими цілями, завданнями та показниками складових фінансової стратегії.

Реалізація фінансової стратегії підприємствав умовах невизначеності дозволяє при значних коливаннях кон'юнктури ринку, макроекономічних показників, негативних тенденціях зміни умов зовнішнього й внутрішнього середовищ мінімізувати фінансові ризики та сформувати можливі шляхи їх мінімізації. При формуванні фінансової стратегії підприємства актуалізується необхідність ґрунтовного аналізу його фінансового стану. Реалізація фінансової стратегії підприємства забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного і оперативного управління та моніторингу фінансової діяльності підприємства.

Таким чином, фінансова стратегія як одна з функціональних стратегій визначає генеральний напрям фінансового розвитку та стосується найважливіших аспектів фінансової діяльності підприємства, а саме: формування та використання прибутку, рішень щодо структури капіталу та виплаті дивідендів, вибору форм і способів інвестування, оптимізації податкових виплат. Необхідність розробки фінансової стратегії продиктована реаліями ринкової економіки й змінами зовнішнього та внутрішнього середовищ, вимагає певних чітких орієнтирів фінансового розвитку підприємств в умовах конкурентного середовища.

Список використаних джерел

1. Воронкова Т. Є. Фінансова стратегія в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2017. 11. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/9323/1/20180504_307.pdf (дата звернення 16.05.2018 р.)
2. Ткачук І. Г. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством. *Вісник ЖДТУ*. 2008. 2 (44). С. 301-304.

СЕКЦІЯ 7
СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

SECTION 7
SYSTEM OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Ганчар Наталия
к.п.н., учитель английского языка
ГУЗ «Гимназия № 9 имени Ф.П. Кириченко»
г. Гродно, Беларусь

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ «PLICKERS» В МЕНЕДЖМЕНТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Всё большее место в нашей жизни занимают современные средства общения, активно проникая, в том числе, в профессиональную среду управленцев. Цифровые форматы общения стали не только не заменимыми в общении, но и в принятии управленческих решений, являющихся довольно затратной областью производства. В данной статье речь пойдёт о сервисе, обеспечивающим интерактивный формат менеджмента, ультрамодной технологии «Plickers».

Данная технология позволяет мгновенно получать ответы на поставленные бизнесом вопросы. Работнику больше не удастся как-то укрыться от ответа, желая не показать управленческому менеджменту своё реальное отношение к поставленной задаче, страшась увольнения. В тоже время руководство получает вполне адекватный ответ, который позволит в дальнейшем нарастить показатели экономического роста, а весь мониторинг не будет больше сводиться к нулевым результатам.

Технология «Plickers» обеспечивает интерактивный формат опроса и представляет собой мобильное приложение, с помощью которого интервьюер сканирует ответы интервьюируемых с помощью QR-кода, фиксация которого определенным образом указывает на ответ. Таким образом «Plickers» становится мощной и динамичной технологией получения данных. Стоит отметить, что опрашиваемым не надо скачивать аналогичное приложение на свой смартфон или планшет. Все что от него нужно – повернуть в правильном ключе саму карточку, содержащую QR-код.

После регистрации на одноименном сайте, со страницы личного кабинета следует создать группу. После этого в нее необходимо добавить список опрашиваемых. Имена и фамилии вводить необязательно, достаточно просто проставить цифры, например, 1, 2, 3 и т.д. Количество человек ограничено лишь самим количеством карточек, представленных в бесплатном варианте в 80

экземплярах (по 2 карточки на 1 лист формата А4). Большее количество уже следует приобретатьна amazon.com. Желательно, чтобы номер опрашиваемого по списку совпадал с номером карточки, с целью удобства отслеживания мотивации сотрудника.

После создания групп в разделе «Library» создаем новую папку под соответствующий вопрос. Нажатие на кнопку «Save»означает завершение набора заданий (вопросов) для данного опроса. Выбор позиции «Save and create new» создание дополнительного вопроса для предстоящего опроса. Технология «Plickers»позволяет также разнообразить задачи, вставляя картинку в контекст самого вопроса. Для добавления же опроса к конкретной группе, в которой предполагается проведение мероприятия, следует после каждого вопроса поочередно нажать «Expand» и затем «Add to Queue».

Технология самого интервиюирования выглядит следующим образом:

1) демонстрация вопроса группе;

2) опрашиваемые показывают карточку с QR-кодом с соответствующей буквой вверху ведущему;

3) интервьюер при помощи смартфона, открыв мобильное приложение «Plickers», сканирует QR-коды на достаточно приличном расстоянии от опрашиваемой группы$

4) результаты сканирования автоматически обрабатываются в личном кабинете ведущего.

Технология «Plickers» позволяет отслеживать прогресс каждого участника в решении поставленных задач. Раздел «LifeView» позволяет отслеживать результаты ответов в реальном времени.

К преимуществам технологии «Plickers» следует отнести: освоение программы требует простейших навыков работу с компьютером; увлекательный способ решения проблемы; мобилизация трудового коллектива; сокращение издержек на обработку результатов; автоматизация проверки посещаемости соответствующих опросов.

К недостаткам же, безусловно, относится зависимость технологии от качества приема интернет-соединения, а также возможность изменить свое решение в самый последний момент. Хотя, последний тезис, может быть и положительным. Если раньше была проблема с английским языком интерфейса, то сейчас встроенные переводчики в браузер, да и просто руссифицированная версия мобильного приложения нивелировала данную проблему.

Таким образом, технология «Plickers»является на сегоднешний момент универсальным средством проведения качественных и быстрых опросов, проводимых на предприятиях и в организациях, способствует снижению производственных затрат, а значит и росту рентабельности компании.

Heyenko Mykhaylo
Ph.D., Associate Professor, Head of Finance Chair
Fu Yanjun
Ph.D. student
Scientific adviser: Ph.D., Associate Professor Heyenko M.M.
Sumy National Agrarian University
Sumy

RESEARCH ON THE INFLUENCE OF CHINA'S ACCOUNTING SYSTEM REFORM ON UNIVERSITY FINANCIAL MANAGEMENT

The Ministry of Finance of China will implement the «Government Accounting System – Accounting Items and Statements for Administrative Institutions» from January 1, 2019. For colleges and universities, it will have a huge impact on the reform of the school to improve budget and financial management, implement performance management, and improve the quality of accounting information. Before the reform, the administrative institutions in various industries in China had an accounting system for each industry [1]. There were many types of accounting systems and different accounting methods, which directly weakened the comparison of accounting information, reduced the efficiency of the use of accounting information, and led to relative poor quality of the government financial reporting information. The current government accounting system standards are simple and extensive. They cannot guarantee the optimization of the government accounting environment and cannot meet the requirements of performance government construction under the new era and new situation. Therefore, the reform of the government accounting standards system must be carried out. By harmonizing the accounting system, we can solve the above problems.

There have been much more significant changes and innovations in the new systems than the old one. The capital construction accounting has been integrated. The government accounting model has changed [2]. The accounting systems of various units have been integrated. The financial accounting function of the unit has been strengthened. The accounting scope of assets and liabilities has been relatively expanded; and the functions related to budget accounting have been adjusted. The impact of accounting system reform on the financial management of colleges and universities has undergone major changes in terms of accounting model, accounting content, accounting scope, accounting methods, etc. The fundamental changes are:

1) Full introduction of accrual accounting system: The principle of «substantially greater than form» in enterprise accounting is introduced into the accounting of government and institutions, and many complicated statements such as cash flow statements were required;

2) The change of accounting system from single budget accounting to budget accounting and financial accounting;

3) Strengthening the government Public fiduciary responsibility and evaluating the use efficiency and performance of funds.

Then, the impact of the reformed accounting system on colleges and universities mainly includes:

1) The difficulty of budget management;

2) The increase in financial accounting requirements;

3) The increase in accounting information disclosure;

4) The implementation of capital budgeting is more challenging.

Conclusion:

1. Colleges and universities should establish a sound and reasonable budget management system.

2. Universities should promote the disclosure of accounting information in one-step.

3. Colleges and universities actively carry out business training and skill training for financial practitioners.

4. Colleges and universities should implement the preparatory work in advance of the deployment system.

References

1. Liu Hua. (2014) A brief analysis on the strengthening of internal audit supervision in public institutions and the standardization of financial behavior. *Reform and opening up*, 85-86.

2. Xie Yonghong. (2013) Thoughts on strengthening financial supervision of public institutions. *Administrative property and finance*, 8-9.

3. Yan Jing. (2014) On internal control and supervision of accounting in public institutions. *Administrative property and finance*, 130-131.

Гнатюк Сергей
к.э.н., доцент
Белорусско-Российский университет
г. Могилев, Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯРИСКАМИ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯПРЕДПРИЯТИЯ

Предпринимательская деятельность неразрывно связана с возможностью возникновения негативных последствий, неблагоприятных результатов. Поэтому возникает необходимость использовать совокупность методов и средств, уменьшающих вероятность их появления либо локализирующих отрицательные последствия. Наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенной степенью риска. Поэтому при проведении таких операций риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимого предела. Как известно, все рыночные оценки носят многовариантный характер. Важно не бояться ошибок в своей рыночной деятельности, так как от них никто не застрахован. Главное – не повторять ошибок, постоянно корректировать, совершенствовать механизм управления рисками. Риск-менеджмент представляет систему методов оценки риска, управления рисками и экономическими отношениями, возникающими в процессе этого управления, и включает стратегию и тактику управленческих действий.

Управленческая функция «риск-менеджмент» состоит в своевременном и комплексном манипулировании всеми возможностями для достижения целисвоего предприятия, стремясь минимизировать опасности данного движения. Чтобы успешно делать это, каждый руководитель должен иметь представление о современном управлении рисками, а каждое успешное предприятия должно иметь сознательно обустроенную систему риск-менеджмента, которая соответствовала бы ее целям, динамике, бюджету.

Под стратегией управления рисками подразумеваются направления и способы использования средств для достижения поставленной цели. Каждому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия оптимального решения. Стратегия помогает сконцентрировать усилия на лучшем варианте, не противоречащем генеральной линии стратегии развития предприятия, отбросить все остальные варианты. После достижения поставленной цели данная стратегия прекращает свое существование, поскольку новые цели выдвигают задачу разработки новой стратегии.Тактика – практические методы и приемы менеджмента для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики управления рисками является выбор оптимального решения, самых конструктивных в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

Менеджер призван предусматривать дополнительные возможности для смягчения крутых поворотов в рыночных условиях, своевременно реагировать на

изменение конъюнктуры рынка. Главная цель руководства предприятия– добиться чтобы даже при самом худшем развитии ситуации речь могла идти только о некотором уменьшении прибыли, но ни в коем случае не стоял вопрос о банкротстве. Угрозы для предприятия, исходящие как внутри его самого, так и извне, могут быть не просто серьезными, но и фатальными. И внешние, и внутренние источники могут создавать угрозу серьезного риска неспособности руководства предприятия реализовать принятую стратегию поведения. Рисковый профиль (совокупность ее внешних и внутренних рисков) изменяется вместе с ее развитием. Это изменение связано с этапами жизненных циклов продукта, рыночной ниши и самого предприятия.

Основой для маневрирования рисками руководством предприятия является знание рисков, с которыми оно может столкнуться в организационной, временной и пространственной динамике. Для этого необходима диагностика рисков – выявление актуального спектра рисков предприятия и построение его рискового профиля. Процесс управления рисками включает: предвидение рисков; определение их вероятных размеров и последствий; разработку и реализацию мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с рисками потерь.

Программа управления рисками на фирме должна определять механизм осуществлениямер по управлению рисками в повседневной деятельности, действия в моменты кризиса,реагирования на возникающие негативные последствия, когда нежелательное событие уже произошло. Для создания эффективной системы управления рисками необходимо руководству:

– осознать, что предприятие нуждается в стратегическом управлении и принять управленческую стратегию на необходимый период времени;

– ощутить потребность в управлении рисками хотя бы на интуитивном уровне;

– получить сводные данные о фактических потерях и их причинах за прошлые периоды;

–спрогнозировать тенденцию изменения этих потерь на будущее;

– принять решение о разработке программы управления рисками;

– назначить из числа высших руководителей предприятия ответственного руководителя по управлению рисками.

Отдельные подразделения по управлению рисками создаются только на больших предприятиях. В средних и мелких предприятиях, как показывает опыт, достаточно иметь уполномоченного риск-менеджера с совсем небольшим штатом технической поддержки.

В большинстве случаев риски предприятия, в конечном счете, сводятся к финансовым результатам, прибыли. Они и угрожают денежным средствам предприятия, и парируются денежными средствами, которыми располагает предприятие. Управление риском должно быть экономически эффективно. При оценке этой эффективности и формировании соответствующих бюджетов нужно учитывать не только издержки, но и многообразные выгоды от управления рисками. Для управления рисками предприятиедолжно финансировать некоторые видытекущей деятельности, отдельные мероприятия, страховые премии, закупку

определенного имущества, резервов.

Основой для оценки возможных рисков являются финансовые документы, если использовать их согласованно и умело, так как они дают достаточно широкое и глубокое представление о большинстве сторон деятельности предприятия, в том числе, о его рисковых позициях. Финансовая документация это не просто источник информации о рисках, это удобный формат анализа рисков и прогноза их развития.Во-первых, анализ финансовых отчетов за прошедшие годы позволяет выявлять тенденции развития предприятия. Во-вторых, финансовые отчеты позволяют выявлять случаи срывов тенденций развития предприятия, т. е. в них содержится информация о прошлых рисках, на которые не удалось своевременно и качественно отреагировать. Во-третьих, на основе финансовых отчетов можно сформулировать представление о желаемых тенденциях развития в будущем и прогнозировать будущие риски. При выработке финансовых решений руководство предприятия должно не только ориентироваться в финансовых инструментах, но и учиться творчески подходить к вопросу управления.

Информирование и обучение вопросам управления рисками выходит за пределы подготовки риск-менеджеров, так какустойчивое развитие предприятияв высокой степени зависит от усилий по информированию и обучению всех сотрудников и других лиц, имеющих отношение к предприятию, различным аспектам деятельности в условиях риска. Современный подход к обучению сотрудников в сфере управления рисками должен быть ориентирован на изменение корпоративной культуры в сторону адекватной чувствительности к риску и квалифицированной осторожности.В современном информационном обществе непрерывное образование и обучение на протяжении всей трудовой деятельности, обладание информацией в любой сфере становятся факторам силы, а в управлении рисками они становятся даже факторами выживания.

Таким образом, механизм обеспечения устойчивого развития предприятия должен систематизировать представление о факторах, предпосылках и направлениях минимизации рисков для обеспечения требуемого уровня устойчивости.

Dimitrov Kaloyan
Ph.D., Chief Assistant Professor
Department "Industrial Business", Business Faculty
University of National and World Economy
Sofia, Bulgaria

THE ROLE OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENTACTIVITIES TO IMPROVE INNOVATIVE WORKING BEHAVIOR

1. Introduction

Growing globalization and VUCA business environments are encouraging firms throughout the world to be highly innovative, in response to the appearance of continuous threats and opportunities.From an organizational viewpoint, innovations more or less depend on the organizational members` intentions related with the development of the innovative ideas which later could turn into real innovations. In this regard, innovative working behavior could be indicated as the organizational member`s generating, processing and implementing new ideas, procedures and technologies aiming at the organizational growth and effectiveness.

The purpose of this article wasto explore how employees could be motivated to demonstrate innovative working behavior (IWB) by different human resource management (HRM) activities. If we consider employees to be those who contribute for the volume of innovations in the organization, we can also consider that HRM activities can contribute for the innovative working behavior of the employees.

2. Theoreticalbackground

2.1. General view: HRM & IWB

Usually organizational members are exchanging their innovative thinking and ideas for things they consider valuable for them, such as pay bonuses, training programs, and moral benefits like getting support from superiors and being provided with access to information, feeling trusted. When companies are showing their employees that they are being valued, trough different HRM activities, there is higher possibility that employees will have better commitment and will show innovative working behavior. That said we can say that perception of employees of the HRM activities, oriented toward better commitment and results, can lead to the innovative working behavior. There aren't certain HRM activitiesthat are for sure considered effective regarding their impact on the innovative working behavior, however some of the HRM activitiesare observed to be more effective than others6 depending on the organization and organizational goals [1].

Innovative work behavior is considered to be one of the most important factors inmanaging rapid economic changes and increasing competitive advantage of organizations. According toAbstein and Speith, "*innovative behavior at work as a multistage process comprisingdifferent behaviors that can be linked to distinct stages of theinnovation process*" [2]. However,innovative work behavior is also referred as a multistageprocess of three different employee behaviors: idea generation, idea promotion and idearealization [3].

Effect of the human resource management activities should be examined trough taking into consideration an individual HRactivities rather that combining them, because

this leads to better understanding on how the perception of certain HRM activities affect the organizational climate and innovative working behavior. That said we have to observe the different practices separately and see how each of them affect employees, because every practice is perceived in different way by the members of an organization.

2.2. Types of innovation focused HRMActivities

2.2.1. Payroll &Compensation Systems

Payroll andcompensation systems usually have positive effect on the motivation of employees to show innovative working behavior, but there also could be a negative impact of that practice.Organizational members who accept innovative working behavior as extra work that they are doing, are expecting to be rewarded for this extra work. Here the organization has to show employees in a clear way, what is considered extra effort, what is considered important and what is considered as something of value and would be rewarded. If employees are perceiving these messages the same way, it means that they will behave accordingly and will bring value to the company, for which they will be rewarded. That said we can conclude that the HRM activitiesthat are offering extra pay for certain behavior are motivating employees to engage in innovative working behavior activities [4].

2.2.2. Leadership Training/Education/Development

Leadership activities can lead to improvement of the organizational members` behavior toward the innovation process. There is a link between the HRM activities of training and development and innovative working behavior, because when perceiving this practice as something that is in their favor and showing the company`s commitment toward them, employees are much more likely to engage in innovative working behavior activities [5].

If the organization is providing leadership development programs for its members, this will be perceived as a practice that is showing company`s intentions about investing in the human capital. The extent to which this practice will have an impact on the innovative working behavior depends on that to what extent employees will consider the training and development programs as worth taking part in. Employees consider training and development programs as more important due to the fact that trough continuous improvement of their qualities, they feel more valuable and thus they are more motivated to show results regarding the innovation process [6].

2.2.3. Employee supportive supervision

Employee supportive supervision can be defined as the support that organizational member get from the superiors in the company. If considered a HRM activity, it can be defined as a high -commitment practice, where employees get the support and the necessary information by their supervisors regarding their performance and thus feel that there is an effective communication in the organization. This leads to better performance by the members of the organization and thus company has better chance of achieving its goals. It is believed that employees see the supervisor attitude toward them as something really important, which could lead to their future development in the company, if this attitude is positive. Employees that are being supported by their supervisors are performing better in their everyday work, because they are responding to

the good attitude that they receive accordingly. With such respond by the organizational members, company not only could achieve its goals, but also create better working environment within the company [7].

Depending on the behaviors of the organizational leaders, employees react differently. If employees are getting the support, time, appropriate funding, information and new and various tasks, they will feel more motivated to come up with new ideas and think innovative. In order to stimulate innovative working behavior, companies need to develop the ideas given by their employees so that the employees see that their ideas have value and could be implemented in real working environment.

3. Conclusion

Companies should learn how to motivate their employees to show innovative working behavior, which for sure will lead to better results. Human resource management activities play crucial role in regards with the employees` behavior.

The relationship between the innovative working behavior and HRM activitiescould be considered as positive for the company in any cases. It can examine, which are the incentives that can lead to innovative working behavior, focusing on the main HRM activities– payroll and compensation system, leadership training/education/development, employee supportive supervision.

Human resource management activities that we examined in this article could be adjusted and implemented in almost all industries to help the achieving of the organizational goals. Investigating what stimulate the employees to involve in innovative activities and behave in appropriate way could help the company much more that it initially planned, so managers should focus on that when considering the procedures under which the company will be operating.

References

1. Boselie, P., Dietz, G., & Boon, C. (2005). Commonalities and contradictions in HRM and performance research. *Human Resource Management Journal*, 15(3), 67–94

2. Abstein, A., &Spieth, P. (2014). Exploring HRM meta-features that foster employees'innovative work behavior in times of increasing work-life conflict. *Creativity andinnovation management*, 23(2), 211-225

3. Jannsen, O. (2000). Job demands, perceptions of effort-reward fairness and innovative workbehaviour. *Journal of occupational and organizational psychology*, 73, 287-302

4. Anna Bos-Nehles, Maarten Renkema, Maike Janssen, (2017) *HRM* and innovative work behaviour: a systematic literature review, *Personnel Review*, 46(7), 1228-1253

5. Solansky, S. T. (2010) The evaluation of two key leadership development program components: Leadership skills assessment and leadership mentoring. *The Leadership Quarterly*, 21, 675-681.

6. Breytenbach, Ch. & Hughes, S. (2014). Capacity Building To Leadership Development: An Experiential Journey. *International Business & Economics Research Journal*, 13(1), 1-10

7. Marquez L, Kean L (2002) Making supervision supportive and sustainable: new

approaches to old problems, *Maximizing Access and Quality Initiative* [MAQ Paper No. 4], 27 p.

Иванченко Олеся
к.э.н., доцент
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
г. Ростов-на-Дону, Россия

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ

Современные информационные технологии дают возможность получить абсолютно новые маркетинговые инструменты для привлечения и обслуживания целевой аудитории. Примеры внедрения современных цифровых технологий в мировой практике торговых компаний показывают активное использование искусственного интеллекта, дополненной реальности, роботов-андроидов и других интерактивных информационных технологий, что, в итоге, приводит к повышению эффективности маркетинговой деятельности компаний.В этой связи, маркетинговые активности компаний направлены в первую очередь на интеграцию в маркетинговую деятельность глобальных цифровых технологий с целью формирования омниканальной маркетинговой стратегии.

Глобализация цифровой трансформации в сфере розничной торговли характеризуются повышением удобства для потребителя процесса покупки товара или услуги и способа оплаты, сокращением времени на выбор товаров. Что обуславливаетинформатизацию, роботизацию технологических процессов в торговле и общественном питании и формирует виртуальные цифровые каналы взаимодействия с целевой аудиторией.

Так, например, «появление интерактивных полок – покупателям не нужно долго ходить, и выискивать необходимый товар по супермаркету, они смогут с помощью собственных смартфонов «перетащить» желаемые вещи в корзину и получить их полностью упакованными на выходе. Последние исследования показали, что так покупатели способны приобрести до 20% больше товара» [2].

«Виртуальные» супермаркеты: в Южной Корее сеть магазинов Tescoустановила в метро баннеры со своей продукцией, снабдив все товары QR-кодом. Сфотографировав его, покупатели могут заказать продукты. Все покупки будут доставлены как раз под дверь» [3].

По мнению экспертов, «совсем скоро кассиры не будут востребованы: если товары снабдить радиочастотными метками вместо штрих-кодов, сумму покупки

можно будет узнать благодаря системе дистанционного считывания информации. Продукты даже не надо будет доставать из корзины – аппарат сразу выдаст сумму к оплате» [2].

В январе 2018 года компания Amazon открыла супермаркет AmazonGo в Сиэтле. Клиенты совершают покупки самостоятельно при помощи специального приложения. За тем, что человек кладет в корзину или вынимает из нее, следят высокотехнологичные сенсоры и камеры видеонаблюдения. Оплачивать товары не нужно: покупатель просто берет продукты и идет с ними на выход. Деньги списываются с банковского счета, привязанного к смартфону [3].

В Великобритании и США сеть магазинов одежды Uniqlo внедряет в примерочные технологию дополненной реальности. Она использует программное обеспечение Kinect, которое позволяет покупателям примерить вещь и затем одним касанием изменить ее цвет в зеркале [3].

«Еще одна идея не в пользу кассиров: за все можно расплачиваться обычным смартфоном, просто поднеся его к терминалу на пару секунд. Фаворитами среди бесконтактных мобильных платежей являются такие технологии как NFC-платежи и QR-код. Этот способ оплаты требует совершенствования защиты данных пользователей» [2] и активно внедряется торговыми организациями.

Свободный выход в интернет из любой точки и в любое время является основным фактором формирования нестандартных и удобных для потребителя способов выстраивания долгосрочных отношений между компанией и клиентом в условиях перенасыщенного информационного поля [1]. В этой связи, маркетинговые активности компаний направлены в первую очередь на интеграцию в маркетинговую деятельность глобальных цифровых технологий с целью формирования омниканальной маркетинговой стратегии. Это приводит к развитию цифрового маркетинга, цель которого формирование конкурентного преимущества за счет повышения качества индивидуальных взаимоотношений между компанией и конечным потребителем в условиях современного информационно-коммуникационного пространства.

Список использованных источников

1. Бондаренко В.А., Иванченко О.В. Мобильные технологии в становлении информационно-коммуникационной инфраструктуры маркетинга отношений. *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. 2018. № 5. С. 7-9.

2. Дитяшова И. Маркетинг будущего: основные тенденции развития URL:https://koloro.ru/blog/brending-i-arketing/marketing_buduschego:_osnovnie_tendentsii_razvitia.html (дата обращения 10.03.2019 г.)

3. Комаровская А. Бери и уходи. Какими будут магазины будущего. URL:https://hi-tech.mail.ru/review/beri-i-uhodi-kakimi-budut-magaziny-budushchego/ (дата обращения 10.03.2019г.)

Копилюк Оксана
д.е.н., професор
Музичка Олександра
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ УКРАЇНИ

В умовах сьогодення процеси євроінтеграції та фінансової конвергенції посилюють ймовірність виникнення кризових явищ і загроз у фінансово-кредитній системі загалом й окремих банківських установах зокрема. Неокризовий період функціонування банків України супроводжується впливом деструктивних чинників і загроз на мега-, макро-, мікро- та мезорівнях, результатом якого є суттєве скорочення кількості установ, збитковість їх діяльності, зростання обсягів проблемних до повернення кредитів, зниження рівня капіталізації та депозитного потенціалу, зміни у корпоративному управлінні, реорганізація, реструктуризація та ліквідація неплатоспроможних банківських установ.

Загострення зазначених проблем призвело до розбалансованості структури активів і пасивів більшості банківських установ України, від'ємного фінансового результату й актуалізувало потребу розробки стратегічних аспектів антикризового управління в банках України.

На думку С. М. Козьменка, Ф. І. Шпига та І. В. Волошка стратегія – це узагальнена модель довгострокових дій організації, що мають бути використані для досягнення намічених стратегічних цілей за допомогою розподілу та координації ресурсів [1, с. 40].

Отже, стратегія розвитку банків – це довгостроковий план дій щодо визначення пріоритетів та цільових орієнтирів, які спрямовані на досягнення місії, цілей, завдань з базуванням на ресурсноорієнтованому підході й забезпеченні конкурентних переваг. Систематизація стратегій повинна базуватися на ключових характеристиках, розмежуванні їх видів, умов та сфери застосування. Стратегія банку, на нашу думку, повинна відповідати таким параметрам:

1. Формуватися за функціональною спрямованістю і відображати цілі, місію та завдання розвитку банківського бізнесу на основі ресурсоорієнтованого підходу у довгостроковій перспективі.

2. Орієнтуватися на майбутнє з чіткими часовими параметрами та базуватись на сценарному й альтернативному підходах.

3. Враховувати внутрішні й зовнішні зміни, їх динамічність, забезпечувати зростання вартості банківського бізнесу, його стабільність й конкурентоспроможності.

4. Відповідати принципам динамічності, взаємоузгодженості цілей, послідовного розвитку, комплексності, емерджентності, транспарентності,

спрямованості на вихід з кризи, ефективності [2, с. 172-173].

За функціональним критерієм виділяють низку окремих стратегій, таких як організаційна, маркетингова, фінансова, економічна, соціальна, безпеки банку та ін.

Реалії функціонування банків України, наявність ознак фінансової нестабільності й кризи зумовлюють необхідність розробки антикризової фінансової стратегії й моделі управління банками в умовах наростання кризових явищ.

Стратегія антикризового розвитку чи управління має включати два типи стратегій: стратегію подолання кризи й стратегію недопущення кризи. Антикризова стратегія буде ефективною, якщо вона відповідатиме таким критеріям:диференційованості за видами криз та глибини їх протікання й стадії життєвого розвитку кризи.

Стратегічне антикризове управління фінансовою діяльністю банку грунтується на поєднанні окремих елементів фінансового й стратегічного менеджменту й має ряд функціональних особливостей, таких як:

- відзначається багатоаспектністю й широким спектром завдань, які покладені в його основу;
- потребує взаємоузгодженості в управлінні фінансовим потенціалом на макро- й мікрорівнях;
- супроводжується моніторингом внутрішнього й зовнішнього середовища та вимагає жорстких методів банківського нагляду, регулювання й контролю;
- акцентує на необхідності впровадження методів, інструментів та цільових орієнтирів превентивного антикризового управління;
- базується на диференціації стратегічних цілей банку залежно від його місії з виокремленням антикризових стратегічних цілей управління фінансовою діяльністю першого й другого рівнів. До стратегічних цілей першого рівня в рамках реалізації місії як загальної мети можуть належати: підвищення конкурентоспроможності банку через відновлення його докризових позицій, зростання прибутковості й фінансової стійкості, розширення спектра банківських продуктів й послуг, підвищення їх якості в контексті розширення ринку й нарощуванні обсягів діяльності, нарощування обсягів капіталізації банку та підвищення вартості банківського бізнесу, запобігання неплатоспроможності банку та відновлення докризових параметрів діяльності, формування реорганізаційних та ліквідаційних стратегій у випадку настання ситуації критичного кризового стану. Стратегічними робочими цілями антикризового управління другого рівня можуть виступати: підвищення якості кредитного портфеля, диверсифікація ресурсного потенціалу банку з позицій мінімізації витрат, балансування активно-пасивних операцій за строками і сумами, формування ефективного портфеля цінних паперів, зниження загальних адміністративних та господарських витрат й витрат на утримання філіальної мережі і персоналу;
- стосується усіх підсистем та ієрархічних рівнів прийняття та реалізації управлінських рішень;
- супроводжується невизначеністю ситуацій й зростанням ризику в управлінні

фінансовою діяльністю банку.

На нашу думку, модель антикризового стратегічного управління банком повинна базуватись на відповідній концептуальній основі щодо визначення пріоритетної мети функціонування банку та завдань щодо попередження й нейтралізації кризи у взаємозв'язку ресурсів, можливостей, конкурентних переваг та стратегії з базуванням на моніторингу середовища ведення банківського бізнесу, його динамічності та непередбачуваності.

З позицій вдосконалення та підвищення ефективності антикризового управління фінансовою діяльністю нами розроблено концептуальну схему фінансової стратегії антикризового управління в банківському секторі, яка орієнтована на визначення антикризових стратегічних орієнтирів і конкретизує послідовність етапів щодо здійснення заходів антикризового управління в банках і включає: формування антикризової фінансової стратегії, її реалізацію та стратегічний контроль й коригування обраної стратегії.Це дозволить розробляти довгостроковий план дій й комплекс заходів щодо протидії негативному впливу реальних та потенційних загроз на процес забезпечення фінансової стійкості та стабільного функціонування банківської системи й кожного окремого банку. У цьому контексті реалізація стратегічного антикризового управління фінансовою діяльністю дозволить приймати ефективні управлінські рішення щодо виходу з кризи, залежно від її типу й глибини та формувати стратегічні альтернативи з позицій відновлення докризових фінансових показників або ліквідації банківського бізнесу за умовами мінімізації витрат.

Список використаних джерел

1. Козьменко С. М., Шпиг Ф. І., Волошко І. В.Стратегічний менеджмент банку. Суми: Університетська книга, 2010. 752 с.

2. Копилюк О. І., Музичка О. М., Жовтанецька Я. В. та ін. Механізм антикризового управління в банках України: Львів: СПОЛОМ, 2018. 268 с.

Саваріна Ірина
к.е.н., в.о. доцента (б.в.з.)
Арнаут Юлія
студентка
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
м. Миколаїв

СУТНІСТЬ, МІСЦЕ ТА ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ У ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Сучасна організація - це потужний механізм, рух якого повинен бути спрямований тільки у позитивному напрямку, у напряму росту,а умови її функціонуваннядиктують свої певні правила«виживання», розвитку, конкурентоспроможності. Для цьогокомпанії необхідні відповідні зміни, які сьогодні є суттєвою складовою управління організацією.

Відомий іноземнийконсультант з питань менеджменту Іцхак Адізес (Ichak Adizes) наголошує, що "…зміни не тільки неминучі, але ще і необхідні… їх треба створювати самим, і це притому, що в житті і так повно нестабільності. Створюючи зміни, необхідно знати, як їх використовувати, які можливості за ними підуть. Без цього почнуться проблеми, і навпаки — знання принесе компанії синергію"[1].

Управління змінами на рівні організації в цілому дозволяє створити єдиний підхід до змін, єдину мову, що їх визначає. Відповідно, зміни стають більш стійкими і послідовними, підкріплені загальними ресурсами всієї організації. Саме такий підхід породжує можливість постійного зростання (поліпшення стану). В той же час неорганізований, імпровізований, такий що не поширюється на всю організацію підхід до змін є куди менш ефективним, тому що він створює ризик колізії різних суперечливих підходів, і швидше змушує працівників ухилятися від змін, більше саботувати їх, ніж підтримувати [2].

Управління змінами в організації має досить важливе значення, а саме в частині: – підвищення ефективності комунікацій між користувачами та організаціями, що приносить вищий ступінь розуміння потреб і пріоритетів обох сторін; – спрощення і підтримки своєчасного потоку інформації та операцій; – створення серії методів аналізу, які можназастосовувати для зниження вартості продукту/послуги. Всезазначененацілене на забезпечення зростання показників фінансового результату. До таких способів аналізу відносять аналіз витрат і аналіз робочихвитрат, адже обидва використовуються в процесі прийняття рішень [3].

Прикладом активного і продуктивного управління змінами є робота компанії Haier, - компанії, яка знаходиться в Китаї і виробляє побутову техніку, що продається більш, ніж в 160 країнах світу.

У 1996 році Haier впровадила систему бізнес-відділів, основною метою якоїє децентралізація діяльності, і яка з року у рік набирає обертів. Вперше поєднувати централізоване прийняття рішень з децентралізованим управлінням почали в General Motors і DuPont. В свою чергу, Haier визначала ступінь децентралізації,

виходячи зі своїх стратегічних потреб, що дозволило висунутися на перший план багатьом співробітникам. Система бізнес-відділів ґрунтувалася на розподілі на осередки і давала можливість підприємствам, які подають надії діяти незалежно.

У серпні 1999 року внутрішня структура Haier зазнала значних змін, щоб пристосуватися до міжнародної обстановки. Були скориговані логістика, комерція (як для діяльності всередині країни, так і за кордоном), грошові потоки, реорганізований відділ, що займався просуванням продукції компанії за кордоном. Це була найбільша реструктуризація в історії Haier. Реформа управління логістикою дозволила забезпечити закупівлю деталей і сировини по всьому світу, сформувати виробничий ланцюжок для глобального розподілу матеріалів, створити глобальні центри продажів і дистрибуції кінцевої продукції, а також урізати витрати і підвищити конкурентоспроможність. Витрати на комерційний розвиток знизилися, а його ефективність завдяки інтеграції ресурсів зросла [4].

Ще одним класичним прикладом успішної реалізації змін завдяки ефективному управлінню є компанія Motorola - гігант глобальних комунікацій. Група просторових і системних технологій в компанії Motorola поступово реалізувала проект змін методів роботи, а саме - ввела роботу в командах з самоврядуванням. Поштовхом до організації цього проекту послужили бесіди зі службовцями, а також гостра необхідність поліпшити якість продукції, що випускається і скоротити час виробничого циклу. В результаті широкого обговорення і ретельної реалізації цих змін, Motorola змогла досягти показника дефектної продукції всього 22 на мільйон виробів на відміну від 750 на мільйон до введення змін.

Отже, для забезпечення результативності і ефективності діяльності в короткостроковій і довгостроковій перспективах, збереження свого відповідного місця перебування на ринку товарів чи послуг та якісного росту, організація має мобілізувати свої зусилля, що потребує своєчасного та узгодженогокомплексудій, з метою усунення проблем, котріобов'язково виникаютьв умовах постійнихзмін та трансформацій.

Список використанихджерел

1. Театр четырех ролей. URL: http://www.management.com.ua/cm/cm200.html (дата звернення01.03.2019 р.).

2. Пічугіна Т. С. Управління змінами : навч. посіб. Х. : ХДУХТ, 2017. 226 с.

3. Управління змінами. URL : http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/undpadm/unpan04137.pdf (дата звернення01.03.2019 р.).

4. Ху Юн, Хао Ячжоу. Еволюція Haier. Від збиткового заводу до глобальної суперплатформи./ пер. з англ. В. Горохова. Москва : Манн, Іванов і Фербер, 2019, 224 с.

Семенишена Юлія
студентка магістратури
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський

УПРАВЛІНСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Однією з основних проблем розвитку сучасних підприємств є їх зміни відповідно до сучасних ринкових принципів функціонування і зростаючих вимог зовнішнього середовища.

Кожна організація розвивається циклічно, що супроводжується змінами усіх елементів системи організації. Оскільки змінюється внутрішнє і зовнішнє середовище функціонування організації, комунікативні системи, організаційні можливості, то необхідно знаходити такі методи управління змінами і розвитком організації, які б зумовлювали підвищення ефективності діяльності.

Постіндустріальна або інформаційна ера, в умовах якої сучасні вітчизняні компанії сьогодні здійснюють свою підприємницьку діяльність, характеризується високою швидкістю змін, що відбуваються в економіці і менеджменті, що зажадало від наукової спільноти формування такої науки, як управління змінами, появи нової категорії фахівців, таких як імпрувери і інтеріми, створення груп управління змінами.

Ключова тенденція розвитку корпоративного управління – це виділення спеціальних ресурсів для управління змінами.

Організація повинна бути зацікавлена в розвитку особистих здібностей керівників різних ланок управління, включаючи майстрів, менеджерів середнього рівня та виконавців. Розвиток і виконання програм, спрямованих на поліпшення ефективності управління, є головним завданням відділу управління людськими ресурсами.

Розвиток управлінського резерву повинен плануватися, проводитися й оцінюватися на основі цілей організації та потреб кожного менеджера.

Корпорації змушені постійно пристосовуватися до середовища, в якій існують. Організація управлінської діяльності щодо управління змінами на підприємствах стало більш формалізованим і послідовним. Самі вони також впливають на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, випускаючи і розробляючи нові технології і товари, які займають певну нішу на ринку.

За способом введення змін в діяльності організації розрізняють реактивні, які вносять зміни при вже існуючих проблемах, і проактивні, що використовують механічний і органічний підхід до змін.

Другий спосіб має на увазі зміни в усіх структурах організації. Організаційні зміни також проводяться за Теорією Е (від англійського economicvalue), яка ставить перед собою фінансові цілі і Теорією О (від англійського organization capability), основним завданням якої є зміни в корпоративну культуру і мотивації персоналу.

Методи змін до корпорації можуть бути жорсткими, які передбачають

реструктуризацію і перестановку кадрів, і м'якими. Альтернативою цим методам служить інтегральний метод управління змінами корпорацій - безперервний розвиток і вдосконалення компанії, виходячи з потреб клієнтів. У сукупності всі ці методи надають широке поле діяльності для менеджерів.

Cherevko Heorhiy
Prof. dr hab., profesor zw.
katedra Makroekonomii i
Stosunków Miedzynarodowych, Uniowersytet Rzeszowski,
Rzeszów, RP

KSZTAŁTOWANIE FINANSOWYCH DECYZJI KONSUMENTÓW W WARUNKACH GLOBALIZACJI

W obecnych warunkach, w których mamy do czynienia z nasiloną konkurencją, problematyka zachowań konsumentów ma coraz większe znaczenie. Wypływające z potrzeb i oczekiwań zachowania nabywcze polegają na dokonywaniu wyborów między dostępnymi możliwościami w warunkach dysponowania ograniczonymi środkami – z jednej strony, a obecności bardzo szerokiego asortymentu możliwych alternatyw zadowolenia potrzeb, jako skutku globalizacji – z drugiej strony. Decydowanie towarzyszy ludziom niemal przy każdej życiowej czynności. Konsumenci podejmują w trakcie trwania życia wiele decyzji zarówno przemyślanych jak i spontanicznych. Decyzja dla każdego człowieka, który jest również konsumentem, jest bardzo ważnym i nieodłącznym elementem. Podejmowanie decyzji uważa się za tak podstawową sprawę, jak oddychanie: konieczny do życia, naturalny i całkowicie automatyczny proces [1, s.13].

Ostatnie lata przyniosły wiele znaczących zmian w postępowaniu szczególnie konsumentów. Można zauważyć, że oczekiwania jak i preferencje nabywców są nie tylko coraz wyższe, ale też coraz bardziej wyszukane oraz niezwykle dynamiczne. W rezultacie są one znacznie trudniej przewidywalne. W konsekwencji wzrastających przychodów konsumentów oraz bogatej i wciąż rozwijającej się w warunkach globalizacji oferty rynkowej można dostrzec, że swoboda wyboru przez nabywców również proporcjonalnie wzrasta. Ponadto, łatwy dostęp do środków masowego przekazu umożliwia konsumentom zdobywanie informacji o dostępnych produktach, ich jakości, cenie oraz pozyskiwanie opinii innych konsumentów.

Przedsiębiorstwa, chcące osiągnąć sukces w branży, muszą poznać potrzeby konsumentów oraz determinanty, wpływające na proces decyzyjny. Poznanie przez firmy uwarunkowań zachowań kupujących są ważnym elementem strategii marketingowych oraz pozwala na trafne kształtowanie polityki sprzedażowej. Wiedza z tego zakresu jest

także dla przedsiębiorstw źródłem inspiracji, pozwala weryfikować podjęte decyzje we wszystkich fazach kształtowania oferty rynkowej. Przedsiębiorstwa za pomocą narzędzi marketingowych mogą w istotny sposób wpływać na zachowania konsumentów, którzy ze względu na ograniczone możliwości dokładnej analizy każdego produktu, opierają swój wybór na powszechnie dostępnych informacjach. W czasie szerzącej się globalizacji firmy mają łatwiejszy sposób na dotarcie do potencjalnych klientów poprzez zastosowanie marketingu mix. Skuteczność tych narzędzi uzależniona jest od szczegółowej analizy postępowania drugiej strony, które staje się źródłem informacjio otaczającym środowisku. Celem przedsiębiorstwa musi być takie skonstruowanie strategii postępowania, aby móc oddziaływać i kontrolować środowisko zewnętrzne, jak również pośrednio wpływać na elementy wewnętrzne. Przedsiębiorstwo, pracując nad strategią marketingową, aby w jak największym stopniu zwiększyć swoje zyski. musi stworzyć produkt o najwyższej jakości, którego cena będzie dostosowana do możliwości finansowych klientów.

Wiedza o czynnikach, wpływających na klientów, jest bardzo istotnym narzędziem w rękach przedsiębiorstw. Z drugiej strony, biegłość w tym temacie jest ważna nie tylko dla przedsiębiorców, chcących wpływać na swoich konsumentów i zachęcać ich do zakupu, ale także dla ludzi, chcących być prawdziwie świadomi dokonanego wyboru danego dobra, nie dając się zmanipulować sprzedawcom.

Jak pokazały rezultaty ankietowania, podstawowym cvzynnikiem podejmowania decyzji finansowych przez konsumentów w przeważającej ilości przypadków są przede wszystkim własne potrzeby. Konsument kupuje, a następnie korzysta z dobra lub usługi tak, aby zaspokoić swoje potrzeby w jak największym stopniu, jednak przy najniższej cenie.

Decydujacym czynnikiem, wpływającym na konsumentów na rynku, jest cena. Koncepcja ta też została potwierdzona przy pomocy wykorzystanych metod badawczych. Ankietowani w trakcie przeprowadzonych badań w większości przyznali, że promocyjne ceny jak i wyprzedaże są dla nich elementami najistotniejszymi podczas dokonywania zakupów. Dokonują oni często zakupów towarów na promocjach nawet, gdy nie są im one potrzebne. Co więcej, stwierdzili też, że cena produktu nie świadczy o jego jakości, zatem zakup towarow o dobrej jakości i zarazem niskiej cenie jest jak najbardziej możliwy. Dokonują oni również często porównań cen w celu podjęcia jak najkorzystniejszej decyzji. Zgodnie z ujęciem teoretycznym, należy stwierdzić, iż cena produktu jest flagowym czynnikiem decydującym o jego zakupie, ponieważ często wymusza ona na konsumentach określone zachowania chociażby z racji ograniczonego dochodu rozporządzalnego, czy dużej liczby członków w rodzinie. Zdarza się, że nabywcy kupują dany produkt nie dlatego, że przypadł on im do gustu, lecz dlatego, że ich dochód nie pozwala im na zakup innego dobra.

Czynniki ekonomiczne, jak się okazało, naogół często nie tyle co umożliwiają, a wymuszają na konsumentach określone zachowania np. z racji np. ograniczonego dochodu rozporządzalnego lub ograniczonej podaży danego dobra. Cena sprawia, że często nabywca nie może sobie pozwolić na zakup danego dobra z racji niedostatecznie wysokiego dochodu. Cena i posiadany dochód stanowią podstawę możliwości nabycia danego dobra. Zdarza się, że nabywcy kupują dany produkt nie dlatego, że przypadł on

im do gustu, lecz dlatego, że ich dochód nie pozwala im na zakup innego dobra.

Czynniki kulturowe też wywierają istotny wpływ na zachowanie konsumenta.. Oddziałuje ona na sposób ubierania, odżywiania, stosunek do innych, wyznawane wartości m. in. w kwestii nabywania produktów, zwyczajów konsumenckich. Jednym z elementów, mających szczególny wpływ na zachowania konsumentów, są kanony wyznawanej religii. Obejmują one nakazy i zakazy etyczne, święta religijne, zwyczaje konsumpcyjne [2, s.172-173] . Globalizacja i ekspansja środków masowego przekazu wywołuje przemieszczanie się rozmaitych składników kultury między krajami. W dobie obecnej globalizacji coraz częściej widać zatarcie granic pomiędzy jedną kulturą a inną, co spowodowane jest otwarciem granic, większą mobilnością przestrzenną oraz cyfryzacją i komputeryzacją społeczeństwa. Zjawisko to może prowadzić do wypierania tradycyjnych lokalnych wzorców na rzecz zagranicznych.

Przeprowadzone badania pokazały, iż wśród wszystkich potrzeb, odczuwanych przez konsumentów, najważniejsze - to potrzeby fizjologiczne, których zaspokojenie jest priorytetem każdego z respondentów. Człowiek zawsze będzie na pierwszym miejscu stawiał własne potrzeby biologiczne. A więc, można sformułować podział potrzeb konsumenta na trzy główne grupy: potrzeby konieczne, bliższe oraz dalsze. Przy czym, niewielki bodziec może w kazdej chwili wpłynąć na zmianę decyzji konsumenta, każdy szczegół odgrywa dość istotną rolę. Badanie pozwoliło dowieść, że w dzisiejszych czasach nie ochrona przed zimnem czy zabezpieczenie ciała stanowi najważniejszy aspekt nabycia odzieży. Najistotniejszym okazuje się potrzeba szacunku, uznania, przynależności do grupy, prestiżu, satysfakcji, wyróżnienia się na tle innych, czy poprawy samopoczucia z racji rodzaju, czy marki noszonej odzieży. Są więc nimi przede wszystkim potrzeby psychologiczne i społeczne. Badanie pozwoliło dowieść, że w dzisiejszych czasach nie ochrona przed zimnem czy zabezpieczenie ciała stanowi najważniejszy aspekt nabycia odzieży. Najistotniejszym okazuje się potrzeba szacunku, uznania, przynależności do grupy, prestiżu, satysfakcji, wyróżnienia się na tle innych, czy poprawy samopoczucia z racji rodzaju, czy marki noszonej odzieży. Są więc nimi przede wszystkim potrzeby psychologiczne i społeczne.

Lista wykorzystanych źródeł

1. Goodwin P., Wright G., *Analiza decyzji*, red. T. Tyszka, przeł. P. Matyja, Wydawnictwo Nieoczywiste - imprint GAB Media, Piaseczno, 2016. 508 s.

2. Pawlak-Kołodziejska K., *Konsument i uwarunkowania jego zachowania*, w: Andruszko K. (red.), Marketing. Podręcznik akademicki, PWN, Warszawa, 2007.

СЕКЦІЯ 8
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

SECTION 8
PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT AND TAXATION OF BUSINESS ENTITIES

Bachev Iavor
Ph.D, CFE
University of National and World Economy
Sofia, Bulgaria

OPPORTUNITY: DISCUSSION ON THETHIRD UNDERLYING FACTOR OF THE FRAUD TRIANGLE IN THE LIGHT OF FINANCIAL STATEMENT FRAUD

This paper makes literature analysis on one of the three main factors that are the building blocks of the fraud triangle–opportunity and discusses it in the light of financial statement fraud.

The reasons behind people committing fraud were first studied by Donald Cressey, a criminologist, in the 1950s. His research encompassed 250 individuals who met the following two criteria: first the individual must have had a position of trust and second he/she must have violated that trust. The study found that three factors need to be present. Representation of the three factors has become known as the fraud triangle.

For the prevention of fraud, *opportunity* is considered to be the most important factor to be taken into account. It is the capacity to commit the fraudulent act from beginning to end, without detection. Kelly and Hartley [1] suggest that people will take advantage of the opportunities presented to them. Wilson[2] sees the opportunity element as the ability to circumvent the fraud related controls. The opportunity in most cases depends on improper organizational structure – inefficient procedures, improper division of labor and poor management oversight opens the possibility of fraud to occur. Kenyon and Tilton [3] support this statement by discussing how opportunities for fraud are created when lack of supervision, weak controls and inappropriate segregation of duties exist in the organization. Opportunity is the element that organizations can control most. Thus the importance of preventive measures that do not put the employees in positions to commit fraud.

The element of opportunity arises when the perpetrator sees himself in a position where the possibility to commit fraud is present. Lister [4] supports this by defining the opportunity as "the oxygen that keeps the fire burning – a the crucial factor in committing fraud since even if a motive is present, the he/she won't be able to do so

without an existing opportunity. Strong organizational controls sometimes are insufficient to prevent the opportunity of fraud.

Vance[5] argues that sometimes the effectiveness of the organizational controls is diminished in presence of domineering individuals in key positions as CEO or CFO.Roggeveen[6] argues that the opportunity for fraud in the financial statements is more likely for organizations that rely on estimates and individual judgments rather on strict rules. This on the other hand makes the role of control structures such as the internal and external control systems much more important.

The type of organization and industry of operation can provide the opportunity to engage in financial statement fraud. Factors include:

- Significant transactions which are not done as ordinary course of business with entities that are not audited by the same firm or not audited at all;
- The strong possibility of dominating a certain sector giving the ability to dictate the terms and conditions of suppliers and customers which can result in illegal transactions;
- The use of subjective judgments which are difficult to verify in estimation of assets, revenues and other important items in the financial statements;
- Significant part of the company's operations that go beyond the relevant jurisdictional boundaries in other business environments and regulations;
- Significant operations in tax-haven jurisdictions not being based on any business rationale.

Other important environmental factors that lead to an opportunity for such fraud are:

- Improper oversight or lack thereof by the board of directors and/or the audit committee;
- Complex regulatory rules that few individual understand;
- Complex organizational structure, significant related party transactions (like special purpose entities, offshore subsidiaries etc;
- Weak moral policies, lack of healthy audit works;
- Ignorance and indifference of top management;
- Undisclosed contracts made with third parties;
- Domination of management by an individual without any compensating controls.

On the other hand factors that limit the opportunity for financial statement fraud include but are not limited to:

- Independence of the board members – the more board members that are brought from outside the organization the more infrequent fraud in financial statement is[7];
- Quality of the external audit is another relevant factor regarding opportunity. The more skilled and experienced the external auditors is the less likely that financial fraud will remain undiscovered. Lennox and Pittman[8] have shown that the external auditors belonging to one of the large and international audit firms have higher chance to detect such fraud given their capabilities;

- Governing body's desire to achieve better results, or as M.Dinev [9] indicates the aspiration of the appointed manager to present himself/herself as a talented coordinator and successful manager;
- Opportune fraud environment can be created also by some of the possibilities provided in IAS, IFRS respectively, primarily with reference to revaluation of assets, accounting estimates and the application of the so called fair value [9];
- -Shortcomings of the control environment itself; in this connection, M.Dinev [9] indicates that there is something insufficient in the approaches of the control, which omits the development/evolvement of fraud, or if we use the terminology of the standards on auditing, it will be affirmed that the reasonable assurance is still at a very low level;
- Inference: The methodology of control does not keep up with the amendments in IAS and IFRS, and along with this, doing one and the same things and expecting different results is stupid" (M. Dinev)[9].

The opportunities leading to possibility of asset misappropriation are based on certain characteristics that are present in the organization: large quantity of cash in daily operations, inventories are small but of high value and demand, assets that are easily converted to cash (bonds, gold, diamonds) and lack any means to identify ownership. Usually the lack or inadequate internal control provides the real opportunity for assets misappropriation. This type of fraud can occur because of the following:

- Inadequate independent checks or segregation of duties;
- Inadequate oversight of expenditures like travel and other reimbursements;
- Inadequate oversight of employees having custody of the organization's assets;
- Inadequate asset keeping records as well as physical safeguards over cash, inventory and other fixed assets;
- Lack of mandatory vacations for employees on key control positions;
- Lack of understanding on the side of management in relation of IT controls.

Conclusion

The interaction between the factors in the fraud triangle– incentive (pressure), rationalization (attitude) and opportunity - makes the fraud by an individual possible [10]. The possibility of fraud in an organization is increased when a bridge between pressure and opportunity exists and the fraudster can rationalize his behavior [11]. Thus the fraud triangle in many cases is compared to a fire triangle – where the existence of fire depends on three factors – oxygen, fuel and heat. If one of those elements is removed from the equation the fire is no more. Similarly fraud cannot exist without one of the elements that leads to its occurrence. Last but not least the importance of the ethical values needs to be highlighted since the attitudes of the individuals define how likely is that the person will resort to fraud in the first place [12] diminishing the strength of the rest of the elements.

References

1. Kelly, P. and Hartley, C. A. (2010). Casino gambling and workplace fraud: a cautionary tale for managers. *Management Research Review,* Vol. 33, No. 3, 224-239.

2. Wilson, I. (2007), Regulatory and institutional challenges of corporate governance in Nigeria post consolidation. *Nigerian Economic Summit Group (NESG) Economic Indicators*, April-June, Vol. 12, No 2.

3. Kenyon, W. and Tilton, P. D. (2006). Potential red flags and fraud detection techniques: A Guide to Forensic Accounting Investigation, First Edition, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey.

4. Lister, L. M. (2007). A Practical Approach to Fraud Risk: Internal Auditors.

5. Vance, S. (1983). Corporate leadership: Boards, directors and strategy. New York: McGraw-Hill.

6. Roggeveen, L.(2009).Are Auditors more alert on fraud. ErasmuS University Rotterdam Faculty of Economics.

7. Beasley, M., Carcello, J. (2000). Fraudulent financial reporting: consideration of industry traits and corporate governance mechanisms. *Accounting Horizons*. 14 (4):441-454.

8. Lennox, C., Pittman, J. (2010). Big Five Audits and Accounting Fraud, Contemporary Accounting Research .Vol27, No1, pp 209-247.

9. Dinev, M.(2015) Control and Regulation in social management. Publishing House UNWE (Kontrol I regulirane v sozialnotoupravlenie).

10.Okezie A. (2012). An Analysis of Fraud in Nigerian Banks. *American Charter of Economics and Finance,* Vol. 1 No. 2 pp. 60-73.

11.Howe, M. A., Malgwi, C. A. (2006). Playing the Ponies: A $5 Million Embezzlement Case. Journal of Education for Business, 82 (1), 27-33

12.Kenyon, W. and Tilton, P. D. (2006). Potential red flags and fraud detection techniques: A Guide to Forensic Accounting Investigation, First Edition, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey.

Бачинський Василь
к.е.н., професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА РАЗОВИМИ ЗАПИТАМИ МЕНЕДЖЕРІВУ НЕФОРМАЛІЗОВАНИХ ПІДСИСТЕМАХ

Управлінський облік дедалі більше набуває актуальності в реальному секторі бізнесу, оскільки служить спонукальним інструментом постійного вдосконалення та розвитку управління, господарської діяльності, забезпечення конкурентоспроможності та виживання в мінливих умовах ринку.

За останні роки утвердилось, більш менш, однозначне розуміння управлінського обліку як процесу ідентифікації, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації і представлення фінансової інформації, використовуваної менеджментом в плануванні, оцінці і управлінні на підприємстві для забезпечення оптимального використання ресурсів підприємства і повноти їх обліку [1, с.22].

Створюючи систему управлінського обліку на підприємстві, чи в організації виходять з того, що така система повинна складатись з окремих взаємопов'язаних підсистем та елементів, функціонування яких дозволяло б генерувати інформаційні ресурси з синергетичним ефектом для різних рівнів менеджменту. Базовими мають бути концепції, принципи, цілі, завдання, формалізація елементівключових показників та бюджетування, облікових, аналітичних та контрольних процесів, управлінської звітності у контексті структурних, технологічних й організаційних аспектівпредмета управлінського обліку, методичний інструментарій тощо.Тобто можна констатувати, що управлінський облік чітко формалізується, створюється його формалізована підсистема. Така підсистема має регламентаційне, інформаційне, кадрове, ергономічне, технічно-технологічне, математичне та інші види забезпечення. Функціонування формалізованої підсистеми відбувається у постійному безперервному режимі за наперед визначеним обсягом інформації, необхідної для менеджерів операційного тактичного і стратегічного рівнів. Слід зауважити, що така підсистема є умовно сталою, оскільки до неївносяться динамічні зміни внутрішнього і зовнішнього середовища. При організації формалізованої підсистеми управлінського обліку виділяють такі етапи: формалізація вимог підприємства до системи управлінського обліку; формалізація аналітичних розрізів та плану рахунків управлінського обліку; формалізація первинних документів й номенклатури обліку; розробка регістрів обліку; формування внутрішньої управлінської звітності; розробка регламенту документообігу в управлінському обліку [2, с. 230].

Перелічена послідовність етапів організації формалізованої підсистеми управлінського обліку дозволяє сформувати ефективну інформаційну систему підтримки управлінських рішень. Разом з цим варто зауважити, що поряд з

формалізованою підсистемою управлінського обліку доцільно виділити його неформалізовану підсистему. Остання підсистема покликана вирішувати проблеми організації процесу підготовки управлінської інформації за запитами менеджерів, яка не може бути сформована у функціонуючій формалізованій підсистемі. Наприклад, інформація про якість продукції у конкурентів, її ціни продажу, можливості розширення зони продажу власної продукції, пропозиції новітніх технологій, інноваційного устаткування, сировинних, трудових та інших видів ресурсів, обґрунтування стратегічних планів тощо. Потреби у такій та подібній їй інформації виникають періодично та не системно, а тому процедури її підготовки у формалізованій підсистемі відсутні. Вирішення проблеми збору, обробки та представлення даної інформації має відбуватись за етапами, дещо відмінними від формалізованої підсистеми. Зокрема, до етапів організації неформалізованої підсистеми управлінського обліку доцільно віднести: формування інформаційного запиту; узгодження та прийняття інформаційного запиту до виконання; переведення інформаційного запиту у ключові, фінансові та не фінансовіпоказники, розробка облікової номенклатури та носіїв первинного поточного і узагальненого обліку; застосування принципу аналогії для виявлення процедур збору інформації у формалізованій підсистемі та визначення можливостей введення нового інформаційного запиту у цю підсистему шляхом необхідної модернізації підсистеми; розподіл функцій та обов'язків між виконавцямизапиту; розробка інформаційного, технологічного, правового та математичного забезпечення; введення зібраних даних у комп'ютерну базу, обробка їх за встановленими алгоритмами; формування форм звітів та представлення замовникам інформації у зручному і зрозумілому вигляді з необхідними коментарями; формалізація процедур підготовки інформаційного запиту і доповнення ними формалізованої підсистеми. Дана послідовність організації неформалізованої підсистеми управлінського обліку забезпечить виконання управлінського запиту та розширить можливості формалізованої підсистеми у випадках отримання таких, чи подібних запитів. Якщо ж доповнення формалізованої підсистеми новим алгоритмом збору і представлення інформації відповідного запиту є ускладненим або не можливим, то такий алгоритм зберігається в електронній базі неформалізованої підсистеми для майбутнього використання.

Отже, можна зробити висновок: система управлінського обліку має мати дві облікові підсистеми – формалізовану і неформалізовану; неформалізована підсистема покликана виконувати разові інформаційні запити менеджерів, які не передбачені формалізованою підсистемою; неформалізована підсистема є мобільною і її дані після виконання запиту долучається до даних формалізованої підсистеми, а при неможливості або не доцільності цього, залишаються у базі неформалізованої підсистеми; запропонований підхід дозволить розширити інформаційні можливості управлінського обліку.

Список використаних джерел

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение.

– М.: Вершина, 2009. – 512 с.

2. Пилипенко А.А., Отенко В.І. Організаціяобліку і контролю: підручник. Х : ВД "ІНЖЕК", 2005. 424 с.

Вовчик Наталія
аспірантка
Науковий керівник: д.е.н., доцент Воронко Р. М.
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ І ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ

В умовах інтеграції економіки України до Євросоюзу виникає потреба у підвищенні якості молочної продукції, що експортується. Особливо важливого значення набувають питання обліку і внутрішнього контролю витрат виробництва, які перебувають у прямій залежності від організаційно-технологічних особливостей виробництва молочної продукції.

До готової продукції молокопереробних підприємств відносять: молоко, сухе молоко, масло, спреди та група цільномолочної продукції (йогурти, маслянка, ряжанка, кефір, сметана).

Необхідно зазначити, що істотний вплив на побудову виробничого обліку справляє характер сировини і сам процес переробки молока тому, що молоко є основною сировиною у виробництві молочної продукції і воно повинно відповідати усім технологічним властивостям.

Найбільшу частку у продукції, що виробляється молокопереробними підприємствами, займають кисломолочні продукти з цільного молока (йогурти, маслянка, кефір, сметана).

Характер технологічного процесу виробництва молочної продукції та обсяги її випуску, форма і рівень спеціалізації підприємства, його виробничих підрозділів визначають його виробничу структуру, яка нерозривно пов'язана з побудовою обліку витрат за місцями їх виникнення та центрами відповідальності.

У структурі молокопереробного підприємства виділяють виробничі підрозділи (основне, допоміжні й обслуговуючі виробництва) і невиробничі підрозділи, витрати яких повинні обліковуватись і контролюватись.

До основного виробництва молочних продуктів належать цехи, лінії та відділення які беруть участь у виготовленні основної продукції, тобто здійснюють процеси безпосереднього перетворення молочної сировини і матеріалів у готову

продукцію. Це приймально-охолоджувальне відділення (тут виникають витрати на утримання приймально-охолоджувального відділення та витрати на заробітну плату працівників цього відділу та заробітну плату обслуговуючих працівників), цех виробництва молока, цех виробництва цільномолочної продукції, цех виробництва масла, цех виробництва сухих молочних продуктів (у всіх цехах виникають витрати пов'язані з витрачанням палива, природнього газу і вугілля, води на технологічні цілі, а також заробітна плата основних виробничих і обслуговуючих працівників)). У лабораторії якості продукції виникають витрати, пов'язані з оцінкою якості прийнятої сировини, проведенням необхідних попередніх аналізів, для допуску сировини до виробництва, а також витрати на проведення повторної оцінки якості вже готової продукції і включаються до постійних загальновиробничих витрат. Крім цього у лабораторії виникають витрати на експлуатацію (витрати електроенергії, палива, води на технологічні цілі) та амортизацію лабораторного обладнання, за використані МШП та витрати на заробітну плату працівників, що працюють у цьому підрозділі.

Допоміжні (обслуговуючі) виробництва у підприємстві сформовані в окремі дільниці та призначені для технічного і матеріального забезпечення основного виробництва: виконання робіт з ремонту основних засобів, забезпечення тарою, інструментами, запасними частинами для ремонту обладнання, різними видами енергії (електроенергія, теплоенергія, вода, пара, холод тощо). До них відносять: котельні, енергетичне відділення, паросилове відділення, компресорне відділення, відділення тепло-, водопостачання, ремонтно-механічне відділення, холодильні приміщення, слюсарні, столярні майстерні, ремонтно-будівельні дільниці, служби контрольно-вимірювальної апаратури усі ці підрозділи утворюють механічну дільницю.

Технологічні та організаційні особливості виробництва молока та молочних продуктів нами представлені на рис. 1.

Підсумовуючи досліджену технологію виробництва, потрібно наголосити на тому, що облік витрат у підприємстві організовується за технологічними переділами, де пропонується вести аналітичний облік витрат, за такими переділами: первинна переробка молока (цех виробництва молока), виробництво кисломолочних продуктів – закваска молока (цех виробництва кисломолочних продуктів), виробництво масло (цех виробництва масла), виробництво сухих молочних продуктів (цех виробництва сухих молочних продуктів).

Важливим засобом впливу на результати діяльності окремих виробничих підрозділів і господарювання в цілому виступає ефективна та дієва система контролю. Своєчасний контроль за виробничими витратами та собівартістю дає можливість виявити резерви збільшення прибутку, зниження ціни на продукцію, і, як наслідок, підвищення конкурентоздатності підприємства.

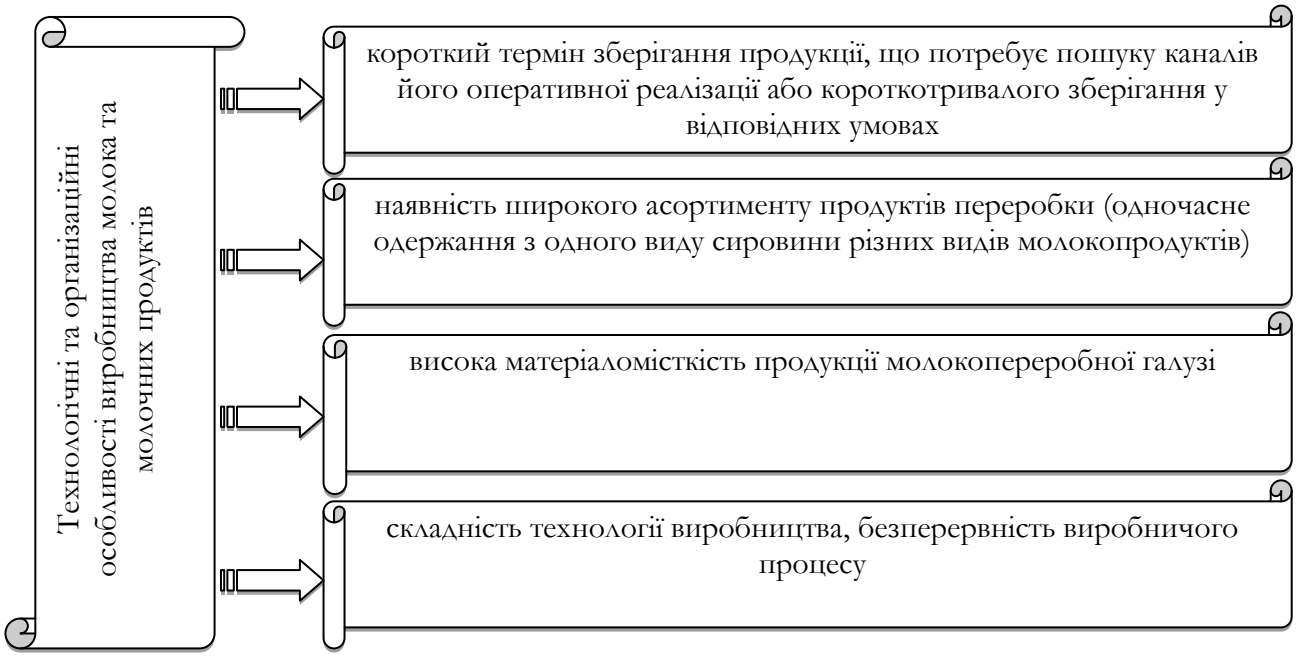

Рис. 1. **Технологічні та організаційні особливості виробництва молока та молочних продуктів**

Нами узагальнено та подано у табл. 1 організаційно-технологічні особливості молокопереробного підприємства та їх вплив на організацію та методику обліку і контролю витрат.

Таблиця 1. Організаційно-технологічні особливості молокопереробного виробництва та їх вплив на організацію та методику обліку і контролю витрат*

Особливості	Вплив на організацію та методику	
	бухгалтерського обліку	внутрішнього контролю
Короткий термін зберігання сировини	Необхідність ведення автоматизованого відокремленого бухгалтерського обліку сировини у місцях її зберігання, або короткотривалого зберігання у відповідних умовах.	Організація контролю за витрачанням сировини, попередження її псування.
Наявність широкого асортименту готової продукції	Визначення і облік виробничих витрат готової продукції за видами, забезпечення ведення аналітичного обліку витрат	Контроль витрат з урахуванням одночасного одержання з 1-го виду сировини різних видів молокопродуктів.
Висока матеріаломісткість продукції молокопереробної галузі	Забезпечення обліку витрат сировини.	Організація контролю витрат сировини
Складність технології виробництва кожного виду (групи) продукції	Організація попередільно-нормативного обліку витрат.	Організація контролю виробничих витрат за переділами.
Безперервність технологічного процесу кожного виду (групи) продукції	Забезпечення постійного суцільного обліку витрат, що виникають в процесі виробничого процесу.	Контроль за витрачанням матеріальних, трудових ресурсів упродовж технологічного процесу

Продовження табл. 1

Цехова організація виробництва	Розмежування в обліку прямих виробничих та загальновиробничих витрат кожного цеху (структурного підрозділу).	Контроль виробничих витрат кожного цеху (структурного підрозділу).
Наявність основного та допоміжного виробництва та підрозділів невиробничого характеру	Розмежування в обліку витрат основного, допоміжного виробництв, а також невиробничих підрозділів.	Контроль витрат за місцями їх виникнення та центрами витрат.

** – запропоновано автором*

Необхідно зазначити, що бухгалтерський облік і внутрішній контроль взаємопов'язані. Бухгалтерський облік забезпечує здійснення контролю, надаючи задокументовану інформацію про діяльність окремих підрозділів і підприємства в цілому, а внутрішній контроль висуває певні вимоги до організації обліку.

Vojcheska Katerina
PhD, Chief Assistant
Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences
Bashikarov Kiril
PhD student
Supervisor: Prof. SnezhanaBasheva, PhD
University of National and World Economy
Sofia, Bulgaria

THE ACCOUNTING TECHNIQUES IN EARNING MANAGEMENT

The earnings management has become a widely known phenomenon towards managing reported earnings (increasing or decreasing) in order to obtain different targets. Scott defines earnings management as a management choice upon accounting policy, or a real activity that affects earnings as such that multiple objectives of the specific earnings reporting can be obtained [7]. Healy and Whalen, on the other hand, propose a broader definition as follow: "Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting numbers" [2]. Schipperdefines earnings management as "earnings management is an intended intervention in the financial statement process for external parties, aiming to take individual benefits (facilitated by a neutral operation process)" [6].

In short, earnings management is an activity performed by the management in

reporting unreal earnings by imposing vary policies on accounting, financial statement, as well as real transaction structuring, in order to get a better response from the stakeholders and to fulfill their needs. Along with many serious financial crises (Enron, WorldCom, Xerox…), users' reliance on financial information published on stock markets is declining. Since then, earnings management and how to detect it are big concerns of academics, regulators and practitioners. There are interrelations between statement of financial position, income statement and statement of cash flow so that fraud can always show up through certain numbers.

The earnings are a key indicator of the performance of a company. The positive image of a company depends on some indexes published in financial statements so that managers have incentives to manage earnings. The financial statement perspective describe that the manager uses earnings management to match the financial analysts' forecast with the objective of avoiding perception and negative reaction that affects the stock price. The manager decides to write off or to apply a "smooth" process towards earnings growth over time. Such method implies that the managers are certain that the not all markets are efficient.

The accounting policy can materially affect the entity's financial performance and indicators of financial analysis. It is the one of the main components of an entity's annual financial statements. The accounting policies include the rules for recognizing, measuring and presenting the elements of financial statements.There are situations where accounting policy can be used forto portray the accounts in a light favorable to a number of interested parties as managers, investment analyst, auditors, regulators, shareholders and others.

There are innumerable different methods of influencing financial performance. The latter arise because of the inherent flexibility within accounting[4]. The underlying examples of what exactly the financial result manipulation techniques and how they are applied are considered by Nelson, Elliot, and Tarpley[5]. It is considered that the application of the accrual principle can be used to manage the financial result. This accounting principle states that revenue and expense arising from transactions and events in the current period should be reported in the same period, although cash flow is expected in the future. Considering that very often the value of real income or expense is unknown, a certain judgment is required. In such a situation, more optimistic or more pessimistic assessments may be made.

In this paper we will discuss some of the main accounting techniques in the context of earnings management. The first one is to increase income. According to Conceptual Framework for Financial Reporting the income is increases in assets, or decreases in liabilities, that result in increases in equity, other than those relating to contributions from holders of equity claims[1]. The Framework explains that the income encompasses both revenue and gains[1]. Revenue arises in the course of the ordinary activities of an entity. These include sales, fees, interest, dividends, royalties and rent. Gains not arise in the course of the ordinary activities. For example gains arising on the disposal of non-current assets.

One of the most common practices in revenue recognition is billing for future sales at the end of the reporting period. There are also cases of back-up practice -

keeping billing of already realized sales. In both cases, the goal is to show more optimistic results in the relevant reporting period. It is common practice for suppliers to issue invoices to their customers before they have fulfilled their contractual obligations. When there is irrevocable contract which requires an enterprise to be paid before the goods or services are transferred, the revenue is not recognized until the goods or services are transferred to the customer.

Under the new revenue recognition standard, there are more accounting techniques for smoothing earnings. The new revenue recognition approach is based on the concept of control.The timing of revenue recognition depends on the timing of the transfer of control of goods or services [3].An important distinctive feature of the new revenue recognition model is that the client can acquire control over the asset while the supplier has the risks and benefits associated with that asset. Additionally, IFRS 15 requiresthe revenue to be recognized at a point in time and over time [3].

The other accounting technique is to decrease expenses in order to increase profit. The following ways are possible techniques to do this: using provision accounting; increasing closing inventory; capitalizing expenses; lengthen depreciation lives and others.

For increase closing inventory there is option to manipulated the quantity of the inventory by doing a particularly rigorous stock-take in periods when profits needs to be increased and then a slack stock-take if the inventory is too high [4].

The technique of capitalize expense utilizes the basic principle that a debit balance in the accounts can either be an expense or an asset. The reclassifying of expenses does not lead to increase profit. There are many examples of capitalized costs as follow: interest expenses; software development costs and others. When companies borrow money to construct fixed assets it is considered that the interest expenses are capitalized in the acquisition cost of the fixed assets. Based on the study by UBS Phillips & Drew in 1991 in UK it showed that some UK companies would have actually made a loss not a profit if they had expensed rather than capitalized their interest[4]. On the other hand, this states that every UK listed property company used capitalized interest to defer the effect on the income statement [4].

It is considered that depreciation is subject to many assumptions, such as the life of the asset and the end value of the asset. Furthermore there are many depreciation methods, such as straight-line depreciation or reducing balance depreciation[4]. Therefore by valuing assets differently, changing the life of the assets or the depreciation method, may lead to change of the actual depreciation charge. Additionally, lengthening an asset's life will reduce the level of depreciation. When management wants to reduce profit actions are taken to shorten the life of the asset.

Conclusion.

The earnings management has become a widely known phenomenon towards managing reported earnings (increasing or decreasing) in order to obtain vary targets.The selection of accounting policy may be used as a tool for earnings management. This choice has a significant impact on the reliability of financial analysis.

In our view one of the main challenges is to identify weaknesses and risks in financial reporting and to use professionally prepared information and other non-

financial data to ensure the sustainability and transparency of financial statements.

References

1. Conceptual Framework for Financial Reporting (2018), IFRS Foundation.
2. Healy, P. M., &Wahlen, J. M. (1999), "A review of the earnings management literature and its implications for standard setting", Accounting Horizons, 13, p. 365-383
3. IFRS 15 Revenue from contract with customers, IFRS Foundation.
4. Jones M. (2011),Creativeaccounting, fraudand International accountingscandals, Wiley, p. 46.
5. Nelson, Mark W. and Elliott, John A. and Tarpley, Robin L. (2003), How are Earnings Managed: Examples from Auditors. Accounting Horizons, Supplement.
6. Schipper, K. (1989), "Commentary on earnings management", Accounting Horizons, 3, p. 91-102.
7. Scott, W.R. (1997) Financial Accounting Theory. 6th ed. Scarborough: Prentice Hall.

Головацька Світлана
к.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЙБУТНІХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ У ПРОЦЕДУРАХ «ДЬЮ ДІЛІДЖЕНС»

Ризики – невід'ємна складова підприємницької діяльності в ринкових умовах. Управління ризиками підприємства має включати сукупність процедур менеджменту, систематизованих та організованих у певному порядку.

Проведення економічної діагностики підприємства за допомогою «дью діліджене» дозволить визначити фінансово-господарський стан підприємства, оцінити наявність операційних і фінансових ризиків та забезпечити прийняття управлінських рішень щодо зміни його стратегічної політики.

Велику роль в управлінні діяльністю підприємства в умовах ризику відіграє процедура «дью діліджене», у складі якої важливим є вміння правильно і своєчасно виявляти виникаючі підприємницькі ризики і приймати відповідні рішення в межах розробленої підприємством політики управління ризиками.

Due diligence, дью-діліджене (англ. належна обачність, належна добросовісність) - процедура складання об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування, що включає оцінювання інвестиційних ризиків, незалежне

оцінювання об'єкта інвестування, всебічне дослідження діяльності компанії, комплексну перевірку її фінансового стану і положення на ринку.

Більшість зарубіжних та вітчизняних вчених розрізняють «дью діліджанс» за видами:

– Financial due diligence – полягає у вивченні структури доходів та активів, системи фінансового контролю і планування, здатності підприємства приносити стабільний дохід;

– Tax due diligence – являє собою оцінку податкового навантаження на підприємство та пошук шляхів оптимізації оподаткування;

– Legal due diligence – юридична перевірка діяльності на предмет дотримання чинного законодавства (у ході його здійснення вивчають статут, трудові договори та типові договори з клієнтами);

–Operational due diligence – проводиться з метою перевірки виробничої діяльності підприємства, у тому числі оцінки якості продукції та можливостей збільшення її випуску.

Єдина методика проведення «дью діліджанс» сьогодні відсутня, однак, доцільно здійснювати цей процес у декілька етапів [3]:

1) експрес перевірка, в ході якої перевіряються найважливіші, ключові, критичні для прийняття рішення факти і документи;

2) формування пакету документації для забезпечення ефективного виконання завдання;

3) вибір напряму «дью діліджанс» (фінансовий, податковий, правовий, технічний, маркетинговий або екологічний);

4) підготовка та складання звіту;

5) презентація результатів виконання процедури «дью діліджанс» .

Політика управління ризиком – сукупність форм, методів, прийомів і способів управління ризиком, метою яких є зниження загрози прийняття неправильних рішень та зменшення потенційно негативних наслідків.

Важливим елементом управління ризиками є збір і накопичення інформації про можливі ризики, характер їх прояву, витрати на їх запобігання та вплив на фінансові результати діяльності підприємства. Важливу роль в інформаційному забезпеченні управління ризиками відіграє система бухгалтерського обліку та фінансової звітності [1].

Обліковими методами в нейтралізації або зменшенні негативного впливу підприємницьких ризиків на фінансові результати діяльності підприємства особлива роль належить створенню різних резервів та забезпечень майбутніх витрат і платежів [2].

Забезпечення – зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу. Згідно з П(С)БО 11 «Зобов'язання», виходячи з особливостей діяльності підприємств, передбачені забезпечення на оплату відпусток працівникам, на додаткове пенсійне забезпечення, на виконання гарантійних зобов'язань та щодо обтяжливих контрактів, на реструктуризацію підприємства та інші, що не суперечать чинному законодавству України.

Забезпечення створюється при виникненні внаслідок минулих подій

зобов'язання, погашення якого, ймовірно, призведе до зменшення ресурсів, що втілюють у собі економічні вигоди, та його оцінка може бути розрахунково визначена.

Отже, процедура «дью діліджснс», як інструмент дослідження, дозволяє отримати реальну оцінку бізнесу, визначити фінансове становище та тенденції розвитку підприємства, а в результаті отримати інформацію, яка якісно вплине на прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : підручник / Куцик П. О., Бачинський В. І., Полянська О. А., Головацька С. І., Корягін М. В. Львів : Видавництво ЛТЕУ. 2018. 280 с.

2. Головацька С. І., Курак А. І. Організаційні аспекти забезпечення ризиків діяльності підприємства за міжнародними стандартами. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. Науки: економіка, політологія, історія. 2017. № 10 (252).

3. Назаренко І. М., Орєхова А. І. "Дью діліджснс": сутність, призначення та послідовність проведення. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Економічні науки. 2011. Вип. 20. Ч. І. С. 360-366.

Добровольська Надія
студент магістеріуму
Кондрюк Леся
к.е.н., доцент
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський

ОПЛАТА ПРАЦІ ЯК СКЛАДОВА ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ

Головний ресурс будь-якої організації - це кадри. Правильна організація підбору персоналу, кадрового обліку та управління персоналом дозволяє ефективніше управляти компанією, контролюючи працю співробітників і фінансові потоки.

На сьогоднішній день багато науковців досліджують питання розрахунків за виплатами працівникам, проблему її організації та нормативно-правового забезпечення, документування та відображення в обліку, зокрема Л. Андрущенко, А. Батура, Ф. Бутинець, В. Вишневський, С. Голов, К. Давидова, Н. Жук, А. Загородній, Ю. Іванов, М. Карпенко, М. Огійчук, Г. Семенов, В. Сопко та ін.

Як відомо, за визначенням фахівців-соціологів праця є категорією не тільки економічною, але й політичною, оскільки зайнятість населення, рівень його професійної підготовки і ефективність праці в житті держави в цілому і регіонів, зокрема, грають дуже важливу роль у розвитку суспільства.

У зв'язку з цимособливуувагу держава приділяєправовим основам виплат працівникам, їх організації загалом, та оплати праці, зокрема. На практиціцевиражається великою кількістюзаконодавчихактів та іншихдокументів державного та регіональногорівня з питаньпраці і заробітної плати. При вирішенні питань розрахунків за виплатами працівникам слід керуватися Конституцією України, Кодексом законів про працю, Законами України «Про колективні договори та угоди», «Про відпустки», «Про прожитковий мінімум», Генеральною угодою, галузевими угодами тощо.

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».

В сучаснійнауковійлітературі не існуєодностайноготрактування понять «оплата праці» та «заробітна плата», щопрослідковується й у діючомузаконодавствіУкраїни. Одне з найпоширеніших тверджень в науковій літературі полягає в тому, що насправді має місце і розподіл за працею і розподіл за вартістю робочої сили. Можна зустріти різні варіації цієї концепції. Так, наприклад, в ряді робіт радянських економістів стверджувалося, що в умовах соціалізму насправді мало місце розподіл за працею і дорозподіл за вартістю.

У нормах ст. 1 Закону України «Про оплату праці» [1] та Кодексу законів про

працюУкраїни [2] йдеться про ідентичність понять «оплата праці» та «заробітна плата». Та опрацювання положень Податкового кодексу України [3] і наукової літератури дало змогу зробити висновок, щопоняття і обліково-аналітична категорія «оплата праці», ширше за своїм значенням, ніж «заробітна плата».

Протягом останніх років широкого поширення набула точка зору, що заробітна плата є формою прояву закону вартості і закону розподілу за працею. Це обидві сторони заробітної плати, незалежно від того, в якій економічній моделі вона існує.

Ще більшу універсальність набуває формулювання, запропоноване рядом економістів, зміст якого зводиться до того, що, будучи основною частиною фонду життєвих коштів працівників, заробітна плата є формою вартості (ціни) робочої сили та системним мірилом праці (величиною суспільно необхідних витрат на виробництво продукції). Дане формулювання, на їхню думку, підходить до всіх трактувань заробітної плати.

І. Лаптій вказує, що оплата праці є ширшим поняттям порівняно із заробітною платою і визначає сутність оплати праці як системи юридичних норм, спрямованих на організацію всієї системи правовідносин у цій сфері і регламентацію окремих її елементів, пов'язаних із забезпеченням та здійсненням роботодавцем виплат працівникам [4, с. 82].

Лепьохіна І.О. вважає, що заробітна плата - це об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили та ефективного функціонування виробництва обсяг вираженої у грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівню розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці робітників [5, с. 76-78].

Саух І.В. визначає заробітну плату як грошове вираження частини необхідного продукту, яка надходить в індивідуальне споживання робітникам фірми у відповідності з кількістю і якістю затраченої ними праці у виробництві [6, с. 288-292].

На думку Савельєвої В.С., заробітна плата – це компенсація трудового внеску працівників у діяльність підприємства, а відтак мотивування працівників до ефективної та продуктивної праці є основною її функцією [7].

Як відмітив Дієсперов В., праця в обліку є розрахунковою величиною, тому значний вплив на її визначення як обліково–аналітичної категорії здійснюють засоби за допомогою яких вона обчислюється, насамперед, інформаційні комп'ютерні системи [8].

Отже, праця, як обліково–аналітична категорія, у зв'язку з розвитком бухгалтерського обліку та аналізу набула додаткового соціально-економічного змісту, про що свідчать характерні ознаки, які слід враховувати у процесі її розрахунку, обліку, аналізу та контролю [9]. Розвиток інформаційних технологій здійснює значний вплив на облік праці та її оплати, що призводить до еволюції та розвитку наукової думки про працю [10].

Здійснений теоретичний аналіз дозволив зробити висновок, що щодо питання сутності понять «оплата праці» та «заробітна плата» (як складових виплат працівникам) серед економістів на сьогоднішній момент не склалося єдиних

підходів. Основнідискусії про сутністьзаробітної плати зводяться до відмінностей в розумінніїї як формирозподілу за вартістю (ціною) робочоїсили, розподілу по праці (кількості, якості, результативності) абоодночасно за вартістю (ціною) робочоїсили та з праці.

Список використаних джерел

1. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 №108/95- ВР. URLhttp://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80 (дата звернення : 25.02.2019).

2. Кодекс законів про працю України (у редакції від 11.10.2018). URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08

3. Податковий кодекс України(у редакції від 01.03.2019). URL :https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17(дата звернення : 04.03.2019).

4. Лаптій І. Оплата праці і заробітна плата: щодо питання термінології. *Право України*. 2005. № 7. С. 81–84.

5. Лепьохіна І.О. Теоретичні аспекти формування заробітної плати та її функції. Вісник ЖДТУ. 2011. №2. С. 76-78

6. СаухІ.В. Витрати на оплату праці: економічна сутність. *Вісник ЖДТУ*. 2010. №4. С. 288- 292.

7. Савельєва В.С., Єськов О.Л. Управління персоналом: навч. посібник. Київ : ВД «Професіонал», 2005. 345 с.

8. Дієсперов В. Вигідність роботи в сільському господарстві: оцінка та перспективи. *Економіка України*. 2005. № 8. С. 62-68.

9. Ковальчук Н.В. Управлінський аспект бухгалтерської звітності сільськогосподарських підприємств.*Аграрна наука – селу : Збірник наукових праць ПДАТА*. 1998. Вип.6. С.182-183.

10. СалецькийА.А., СеменишенаН.В. Сутність поняття «оплата праці».*Актуальні проблеми сьогодення у сфері фінансів, обліку та аудиту : тези доповідей інтернет-конференції*, 24-25 травня 2018 р. Хмельницький : ХКТЕІ, 2018. С. 227-230.

Ilin Valery
Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Accounting, Control and Taxation of Agribusiness
Kyiv National University of Economics of Vadim Getman
Kyiv, Ukraine
Ilina Anna
graduate student
Lugansk National Agricultural University
Kharkiv, Ukraine

INFORMATION TECHNOLOGIES IN PERSONNEL MANAGEMENT

Modern economic conditions predetermine the importance of the issue of information support of the personnel management process as a mechanism for making reasonable and operational management decisions. The use of existing, and the development of new information technologies make it possible to rationalize and optimize the management function through the use of the latest means of collecting, transmitting and transforming information [1, p. 174]. The conditions for the functioning of agricultural enterprises in modern market conditions predetermine the implementation of new tasks for improving management activities, based on the integrated automation of production and technological processes management and labor resources management. It is the information system of personnel management that is designed to solve the problem of operational management, as in the conditions of increasing the volume of processed information, it provides the possibility of reducing the processing time of the data stream [1, p. 215].

Based on scientific works of Bochkova R.V. [2], Eremina L.V. [3], Sludnova A.V. [4], Sahak A.E. [5], Cherkasova Yu.M. [6] and other scientists, it was determined that an automated information system for personnel management is a complex of information, economic and mathematical methods and models, technical, software, technological tools and specialists, intended for processing information and making management decisions in the field of personnel policy.

At the same time, the main tasks of informatization of the personnel management system include: the formation of special instructions for personnel, registration of personal data of company employees, relocation and search for new personnel, planning and accounting for the use of labor resources, labor remuneration and control over payments made, pension and tax accounting.

That is why the relevance of information management personnel is obvious and determines the need for the development and application of effective and adequate computer programs, information systems and technologies. Personnel management can be represented as an information process, functionally including storage, processing and use of information, and the management system itself - as an information system [3, p. 43].

Modern information management technologies provide speed of access to the database for all personnel resources of the enterprise, prompt search of necessary

information and the ability to select a complex of data according to specified criteria, significantly increasing the level and speed of decision making. At the same time, they represent a set of certain technologies and software, allowing to improve and automate business processes in such areas as document management, time management, personnel management and payroll.

Also, this software allows to coordinate the actions of various channels of interaction between staff and management, gives access for staff to complete information about the employee, necessary to maximize control and budget planning for wages and training [6, p. 67].

There are large integrated systems, which, as a rule, have a module "Personnel Management and Salary" in the ERP-system (Enterprise Recource Planning system - enterprise resource management system) and is not implemented separately from this system. The cost of such projects is high, and therefore such systems are available mainly to large enterprises in profitable industries.

The best solution for agricultural enterprises can be local systems, among which the most common program -"1C: Enterprise"- is a simplified version of the implementation ,with the accounting system in terms of functionality, but due to the almost monopolistic position of the company in its market occupies a dominant position. Average information systems are also acceptable, which allow to automate and facilitate the work with personnel at all levels, from operational (daily data accounting) to strategic (decision making on the development of the company) [7, p. 90].

The advantages of domestic packages include their adaptedness of the accounting and records management system, as well as a lower price compared to the most well-known packages of foreign firms [4, p. 54]. The advantage of foreign packages is in some cases much more complete functionality. This software plays an important role in protecting confidential information that participates in the management of enterprise personnel.

The effect of the introduction of personnel management information systems in an enterprise can be considered in three aspects [5, p. 71]:

1. Organizational: reducing the time for decision-making at all levels of enterprise management, improving the quality of personnel decisions, the speed of reporting for the government, provided by law.

2. Economic: reducing the cost of personnel management; increase staff productivity; optimal use of professional qualities of a particular employee of the enterprise.

3. Social: personal accounting of pension accumulations of employees of the enterprise, maintaining a full individual labor history of the personnel of the enterprise; management training and promotion of the most promising employees of the enterprise.

Thus, technical-communication, information technologies, as well as information processing technologies with the possible use of special equipment in personnel management play a major role in the personnel management system. The introduction of integrated personnel management information systems in agricultural enterprises allows: to get rid of re-entering data, speed up access to necessary information, significantly improve the quality of personnel documentation, increase the efficiency of these

enterprises, quickly obtain information on various aspects of the enterprise's activities and maximize the timeliness of making necessary, justified management decisions.

References

1. Масаян М. Л. Корпоративная система оценки эффективность.
2. Бочкова Р.В., Киселев Г.М. Информационные технологии в педагогическом образовании: учебник. М.: Дашков и К, 2017. 308 с.
3. Еремин Л.В., Королев А.Ю., Косарев В.П. Экономическая информатика и вычислительная техника. М.: Финансы и статистика, 2017.
4. Кисляков Ю.Н., Слуднов А.В. Информационные технологии управления персоналом: учебно-методический комплекс для дистанционного обучения. М.: Новосибирск: СибАГС, 2005. 146 с.
5. Саак А.Э. Информационные технологии управления. М.: Питер, 2008. 320 с.
6. Информационные технологии управления: учебное пособие / Под ред. Ю.М. Черкасова. - М.: ИНФРА-М, 2001.
7. Основы построения сетей: учебное руководство для специалистов MCSE / Челлис Дж., Перкинс Ч., Прыг М. М.: Издательство Лори, 2002. 323 с.

Ільїн Валерій
д.е.н., професор кафедри обліку,
контролю та оподаткування агробізнесу
Подлецька Тетяна
студентка 2 курсу, факультету ОПМ
ДВНЗ «Київській національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»
м. Київ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Сільське господарство є первинною ланкою агропромислового виробництва,і це є єдина цілісна виробничо-економічна система, яка охопила цілий ряд галузей народного господарства спеціалізованих на виробництві продовольства.Аграрний напрям для України - один з найбільш перспективних і активно-функціонуючих. Тому багато бізнесменів дивляться в бік сільського господарства.

Сучасний агропромисловий комплекс є важливим сектором економіки України. Система бухгалтерської інформації на сільськогосподарських

підприємствах досить повно охоплює явища і процеси, які аналізуються на всіх рівнях.

Пошуком напрямів вирішення проблем і проблемних питань з обліку в сільському господарстві присвятили свої наукові праці такі вітчизняні вчені, як: Голов С.Ф., Гончарук Я.А., Дем'яненко М.Я., Жук В.М. [1], Камінська Т.Г., Кірейцев Г.Г., Сопко В.В. [3], Завгородній В.П., Швець В.Г. [4], Чумаченко М.Г. та ін.

Проблему методичного забезпечення облікового процесу не можна вважати повністю вирішеною ані в теоретичному, ані в практичному плані. Таким чином можна зауважити що сьогодні відсутній цілісний, системний, всеохоплюючий підхід до організації та ведення обліку сільського господарства.Однією із важливих проблем в системі бухгалтерського обліку сільськогосподарських підприємств, яка потребує вирішення, є удосконалення амортизаційної політики підприємства та більш раціональний підхід до вибору методу нарахування амортизації. Адже амортизація являється одним із базових елементів витрат на виробництво сільськогосподарської продукції.

Метою дослідження є розкриття та висвітлення проблем бухгалтерського обліку в сільському господарстві, пов'язаних з їх застосуванням та формування заходів щодо їх вирішення.

Сільське господарство – галузь матеріального виробництва, що займаєтьсявирощуванням сільськогосподарських культур та розведенням сільськогосподарських тварин для забезпечення населення продуктами харчування, а промисловості – сировиною.

Провідними галузями сільськогосподарських підприємств є рослинництво, тваринництво та переробна промисловість.

Особливості сільськогосподарського виробництва та їх вплив на організацію бухгалтерського обліку:

- земля – головний, незамінний засіб господарського виробництва;
- сезонність, нерівномірність у використанні робочої сили і техніки протягом року;
- невідповідність процесу затрат праці і матеріальних ресурсів з виходом продукції;
- процес створення продукту здійснюється під впливом не тільки знарядь та предметів праці, робочої сили, а й природних умов, причому останні впливають на розвиток продукту найбільше;
- сільськогосподарські підприємства відтворюють у господарствах своїми силами і засобами частину необхідних їм засобів виробництва;
- наявність різних форм власності. Вплив на вибір форми бухгалтерського обліку;
- підприємство зайняте діяльністю пов'язаною сільським господарством і має змогу отримувати допомогу з боку держави, не обмежену ніякими умовами, яка повинна бути визнана як дохід тільки з того моменту, як вона отримана.

Отже, специфічні особливості виробництва сільськогосподарської продукції

зумовлюють необхідність відповідної організації бухгалтерського обліку. Поняття амортизації для сільськогосподарських підприємств є дуже важливим, адже основну частину матеріальної бази займають саме основні засоби. Амортизаційні відрахування в свою чергу досить суттєво впливають на фінансовий стан підприємств та є однією із основних елементів витрат на виробництво сільськогосподарської продукції, тому виникає гостра необхідність правильно обліковувати та амортизувати основні засоби.

Виходячи з проведеного дослідження ми дійшли до висновків, що на даний момент серед компаній, які займаються розробкою програм автоматизації бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах, можна виділити компанію «1С» та її регіональних партнерів, які мають величезний досвід автоматизації обліку та управління, зокрема, і сільськогосподарських підприємств. Тому дуже важливо правильно організувати ведення бухгалтерського обліку, який дасть змогу об'єктивно оцінювати та аналізувати господарські процеси, що відбуваються на підприємствах агропромислового виробництва.

Список використанихджерел

1. Жук В.М. Бухгалтерський облік державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах вступу України до СОТ. Облік і фінанси АПК. 2008.№2. С. 6–9.
2. Задорожний З.В., Ковальчук Є.К., Панасюк В.М. Облік в галузях економіки: Навчальний посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2010. 245 с.
3. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. К.: КНЕУ, 2000. 260 с.
4. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку. Підручник. Київ, 2004. С. 447.

Калітенко Дарина
аспірант
Науковий керівник: к.е.н., професор Ямборко Г.А.
ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана»
м. Київ

АНАЛІТИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В сучасних умовах розвитку економіки загальноприйнятим правилом, якого дотримуються суб'єкти господарювання є соціально відповідальна діяльність бізнесу. Безумовно, розвиток корпоративної соціальної відповідальності та удосконалення корпоративного управління потребує відповідного інформаційного забезпечення. З метою формування фінансової звітності суб'єктів господарювання України та захисту інтересів користувачів здійснюється регулювання фінансової звітності з одночасним її удосконаленням та розвитком. В умовах розвитку корпоративної соціальної відповідальності виникає необхідність прозорості розкриття інформації про господарську діяльність, що дозволяє приймати інвестиційні рішення, які мають економічний, соціальний та екологічний характер і дозволяють оцінювати ризики внутрішнього і зовнішнього середовища. Результатом розвитку соціально відповідального бізнесу та забезпечення зростаючих вимог користувачів і покращання прозорості облікової інформації є виникнення інтегрованої звітності.

Інтегрована звітність є новою парадигмою звітності, яка є цілісною, стратегічною, адаптивною, суттєвою і актуальною до різних часових вимірів [1, с. 292].

У наукових дослідженнях автори обґрунтується нова тенденція практики корпоративного звітування – складання єдиного інтегрованого звіту, основною причиною чого стала можливість надання користувачам інформації про фактори створення і руйнування вартості, що в результаті сприяє стійкому розвитку суспільства. На думку авторів, складання інтегрованих звітів є пріоритетним напрямом розвитку бухгалтерської звітності, оскільки дозволяє одночасно забезпечити задоволення інформаційних потреб власників компаній, інвесторів, регуляторів, аудиторів і суспільства в цілому [2].

Інтегрована звітність дозволяє проаналізувати зв'язок між організаційною стратегією, фінансовими результатами і соціальним, екологічним та економічним контекстом діяльності. В Україні, розуміючи актуальність та важливість соціального розвитку на рівні усієї держави, у 2013 році при Міністерстві соціальної політики України створено Науково-експертну раду з підготовки проекту Концепції соціального розвитку на 2013-2023 рр. [3]. Відповідно до Концепції зацікавлені особи мають змогу отримувати відомості фінансового і нефінансового характеру про результати минулих господарських операцій підприємства, його поточний фінансово-майновий стан й прогнозувати перспективи продовження діяльності у майбутньому. Слід зауважити, що

важливим чинником розвитку корпоративної відповідальності щодо очікувань різних груп користувачів є концепція зацікавлених сторін, а взаємозалежність суб'єктів господарювання та користувачів фінансової звітності є важливою складовою успішності їх діяльності. Розкриття інформації в сфері сталого розвитку стає важливим конкурентних перевагою, допомагає зміцнити довіру інвесторів і підвищити лояльність співробітників. При оцінці якості і ефективності управління в компаніях аналітики часто враховують розкриття інформації в сфері стійкого розвитку. Підготовка звітності допомагає організаціям отримати доступ до джерел фінансування та допомагає аналітикам визначати корпоративні цінності компаній, і відповідно знижує рівень неточності прогнозів.

Інтегрована звітність передбачає розкриття інформації з питань, що істотно впливають на оцінку здатності організації створювати вартість в короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періоді [4, с. 92].

Тобто, інтегрований звіт – це такий, який інформує про стратегічні напрямки розвитку компанії і про те, як вона працює з ресурсами.

Мета сучасного регулювання фінансової звітності суб'єктів господарювання зводиться до усунення відмінностей в способах відображення, оцінках, а також методах надання фінансової та нефінансової інформації у фінансових звітах та за межами фінансової звітності.

Один з напрямків стандартизації пов'язано з пропозицією інтегрувати в річних звітах фінансову і нефінансову інформацію про результати діяльності компанії. На думку представника Global Reporting Initiative (GRI), «інтегрований звіт - це, насамперед, стратегічний аналіз, тобто практично управлінська звітність, платформа для управління компанією» [5].

Інтегрована звітність – це спосіб створення більш стійкого уявлення про стан бізнесу. Аналізуючи змінні і акцентуючи увагу на довгостроковій, замість короткострокової, фінансовій стабільності, інтегрована звітність забезпечує готовність підприємства до стійкого майбутнього. Це не лише буде корисним для компанії, а й дасть стейкхолдерам віру в те, що компанія є прибутковою і стійкою. Інтегрована звітність сфокусована на прозорості згідно зі стандартами ділової етики, вона надає можливість господарюючому суб'єкту показати, що компанія справді виконує свої обов'язки щодо захисту навколишнього середовища, соціальних питань і трудових ресурсів.

Складаючи інтегровані звіти, підприємство збільшує довіру та впевненість своїх зацікавлених осіб, а також законність своїх операцій. Це може збільшувати бізнес-можливості компанії та покращувати її систему ризик-менеджменту. Формуючи внутрішні інтегровані звіти, компанія оцінює свою етику, фундаментальну вартість, рівень управління та зовнішні покращення і впевненість, в яких заінтересовані стейкхолдери. Таким чином, інтегровані звіти можуть випускатись як суто для внутрішніх користувачів, або можуть бути оприлюднені для всіх зацікавлених осіб, які потребують подібної інформації для прийняття рішень (внутрішніх та зовнішніх) [6, с. 174].

Інтегрована звітність підвищує інформативність корпоративного управління за рахунок доповнень і пояснень, які виникають в результаті застосування

інформації із систем фінансового та управлінського обліку. Важливе значення для аналітичної інтерпретації інтегрованої звітності, як нового елемента облікової системи є її орієнтація на виявлення тих аспектів діяльності підприємства, які впливають на його стратегічну стійкість та довгострокову перспективу. Важливу роль синтезу порядку формування та аналітичної інтерпретації інтегрованої звітності відіграють теоретичні передумови аналізу і оцінки прогнозних показників, що потребує подальших теоретичних напрацювань, запровадження практичних розробок щодо вибору прогнозних показників, баз для прогнозування, форм і форматів складання прогнозної звітності.

Метою аналітичної інтерпретації інтегрованої звітності є забезпечення якісною інформацією постачальників фінансового капіталу, що призводить до ефективного розподілу капіталу. Таким чином, для забезпечення розвитку корпоративного управління необхідно розвивати методику комплексного аналізу і оцінки діяльності суб'єктів господарювання в умовах сталого розвитку на підставі корпоративної інтегрованої звітності.

Список використаних джерел

1. Adams S., Simnett R. Integrated Reporting: An Opportunity for Australia's Not-for-Profit Sector. *Australian Accounting Review*. 2011. Vol. 21. No 3. P. 292–301.

2. Eccles R.G. One report: integrated reporting for a sustainable strategy / R.G. Eccles, Michael P.Krzus. – John Wiley & Sons, 2010. – 240 p.

3. Концепція Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2013—2023 роки, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України № 690-р від 19.09.2012. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/245604826.

4. Балашова Н. В., Мелихов В.А. Концептуальные подходы к раскрытию информации о создании стоимости агропромышленными холдингами. *Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика*. 2014. № 3. С. 84–95.

5. Лессидренска Т. Интегрированный отчет-платформа для управления компанией. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.inesnet.ru /magazine/mag_archive/free/2012_05/ES2012-05- Teodorina_Lessidrenska.pdf .

6. Томчук В. В. Інтегрована звітність: новий етап у еволюції бухгалтерського обліку. *Фінанси, облік, банки*. № 1 (22), 2017. С. 170-180.

Ковалишин Олександра
к.е.н., доцент
Шпік Наталія
к.е.н., доцент
Малахова Світлана
к.е.н., доцент
Львівський національний аграрний університет
м. Львів

НОРМАТИВНА ГРОШОВА ОЦІНКА ЯК БАЗА ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

У систему податкового стимулювання аграрного сектору входить єдиний податок аграріям, що працюють на спрощеній системі оподаткування.

Спрощена система (IV група) – це особлива група, де можуть перебувати тільки сільськогосподарські товаровиробники [1, 2]. При чому тільки юридичні особи, оскільки пп. 14.1.235 ПКУ сільськогосподарським товаровиробником вважається юрособа незалежно від організаційно-правової форми, яка займається: виробництвом сільгосппродукції (групи 1-24 УКТ ЗЕД) та/або розведенням; вирощуванням і виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах); переробкою сільгосппродукції на власних чи орендованих потужностях, у тому числі з власновирощеної сировини на давальницьких умовах, і здійснює операції з її постачання [3].

Відповідно до пп. 298.8.1 ПКУ сільськогосподарські товаровиробники для переходу на спрощену систему оподаткування або щорічного підтвердження статусу платника єдиного податку подають до 20 лютого поточного року:

- загальну податкову декларацію з податку на поточний рік щодо всієї площі земельних ділянок, з яких справляється податок (сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень), та/або земель водного фонду внутрішніх водойм (озер, ставків та водосховищ);
- звітну податкову декларацію з податку на поточний рік окремо щодо кожної земельної ділянки;
- розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва;
- відомості (довідку) про наявність земельних ділянок.

Слід підкреслити, що юридична особа - платник єдиного податку подає розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва разом з податковою декларацією платника єдиного податку IV групи та довідкою про наявність земельних ділянок до контролюючого органу за своїм місцезнаходженням та за місцем розташування земельних ділянок.

Відповідно до Податкового кодексу України (далі − ПКУ) об'єктом оподаткування є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, пасовищ, сіножатей та багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, ставків, озер, водосховищ), що перебувають у власності сільськогосподарського товаровиробника або надані йому в користування, у т. ч. на умовах оренди [3].

Базою оподаткування податком для них – є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, пасовищ, сіножатей та багаторічних насаджень), яка розрахована за новою методикою і має низку недоліків [8]. Кожного року враховують коефіцієнт індексації, який визначається на 1 січня базового податкового року (відповідно до порядку, встановленого п. 2921.2 ПКУ).

Ставки податку у 2019 році для платників єдиного податку IV групи не змінилися і, як раніше, встановлюються у відсотках до нормативної грошової оцінки земельної ділянки:

- 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) – 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) – 0,57%;
- для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,19%;
- для земель водного фонду – 2,43%;
- для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту, – 6,33%.

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 07.02.2018 №105 впродовж 2018 року проводилися роботи з проведення загальнонаціональної (всеукраїнської) нормативної грошової оцінки земель за межами населених пунктів, яка запроваджена наказом Мінагрополітики України від 16. 11. 2018 № 552 та набувала чинності з 1 січня 2019 року [6, 7]. Як результат всі дані про загальнонаціональну нормативну грошову оцінку земель зведено в єдиний масив та створено портал – дзеркало із можливістю онлайн розрахунку як за зареєстрованим у Державному земельному кадастрі земельним ділянкам, так і по несформованим об'єктам. З 2019 року відпадає необхідність складання технічних документацій з оцінки за окремими земельними ділянками сільськогосподарського призначення, які виготовлялись для визначення розмірів орендної плати, земельного податку, державного мита та інших обов'язкових платежів.

Відповідно до оприлюднених результатів одержано вартість сільськогосподарських угідь, яка подана у таблиці.

Як бачимо із таблиці, вартість сільськогосподарських угідь розрахована за новою методикою зменшилася практично у всіх областях України. Уточнення її у 2019 р. відповідно до наказу Міністерства аграрної політики та продовольства України від 18.12.2018 №605 «Про внесення змін до додатку 1 Порядку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» спричинило як збільшення так і зменшення вартості [7]. Значне збільшення спостерігається у Дніпропетровській області (на 3172,72 грн /га), Хмельницькій (635,63 грн/га) та Київській (336,91 грн/га), зменшення у Львівській (557, 46 грн/га), Харківській (312,20 грн/га), Черкаській (284,75 грн/га). Загалом така ситуація, яка представлена у таблиці 1 засвідчує про зменшення податкового

навантаження на платників єдиного податку четвертої групи.

Таблиця 1. Нормативна грошова оцінка ріллі та перелогів в Україні, грн/га

№ з/п	Назва адміністративно-територіальної одиниці	1.01.2017	1.01.2018*	Різниця між 2018 р. і 2017 р.	1.01.2019**	Різниця між 2018 р. і 2018 р.
1	Автономна республіка Крим	36946,33	25696,74	-11249,59	26005,00	308,26
2	Вінницька	33073,42	27078,28	-5995,14	27184,00	105,72
3	Волинська	29940,42	21607,36	-8333,06	21806,00	198,64
4	Дніпропетровська	32525,99	27078,28	-5447,71	30251,00	3172,72
5	Донецька	34854,68	31167,66	-3687,02	31111,00	-56,66
6	Житомирська	20580,98	21165,27	584,29	21411,00	245,73
7	Закарпатська	26377,87	27520,38	1142,51	27268,00	-252,38
8	Запорізька	33838,40	25954,64	-8583,76	24984,00	-270,64
9	Івано-Франківська	28567,62	26194,09	-2373,53	26087,00	-107,09
10	Київська	31970,15	26194,09	-5776,06	26531,00	336,91
11	Кіровоградська	32096,51	32107,11	10,60	31888,00	-219,11
12	Луганська	26519,14	27078,28	559,14	27125,00	46,72
13	Львівська	26622,12	22049,46	-4572,66	21492,00	-557,46
14	Миколаївська	26360,16	27078,28	781,12	27038,00	-40,28
15	Одеська	28114,23	31167,66	3053,43	31017,00	-150,66
16	Полтавська	34252,51	30283,47	-3969,04	30390,00	106,53
17	Рівненська	31406,00	22049,46	-9356,54	21938,00	-111,46
18	Сумська	29426,66	26636,19	-2790,47	26793,00	156,81
19	Тернопільська	30039,38	28901,92	-1137,46	29035,00	133,08
20	Харківська	32505,53	32549,20	43,67	32237,00	-312,20
21	Херсонська	34698,86	24370,45	-10328,41	24450,00	79,55
22	Хмельницька	34495,59	29841,37	-4654,22	30477,00	635,63
23	Черкаська	39810,79	33930,75	-5880,04	33646,00	-284,75
24	Чернівецька	33999,84	32991,29	-1008,55	33264,00	272,71
25	Чернігівська	24423,15	23873,10	-550,05	24065,00	191,90
	В середньому по Україні	30937,85	27354,59	-3583,26	27499,72	145,13

**- нормативної грошової оцінки1 га ріллі визначеної відповідно до Порядку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення станом на 1.01.2018 р.*

***- нормативної грошової оцінки1 га ріллі значення визначені відповідно до наказу Міністерства аграрної політики та продовольства України від 18.12.2018 №605 «Про внесення змін до додатку 1 Порядку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» станом на 1.01.2019 р.*

Список використаних джерел

1. Бурковська А.В., Шкапоєд В.К. Сучасні особливості оподаткування сільськогосподарських підприємств України. URL : http://2019.pp.ua/novini-2019/2088-yakim-bude-yediniy-podatok-v-2019-roc-v-ukrayin.html

2. Мацелюх Н. П. Оподаткування аграрного сектору: проблеми і нові підходи в системі державного регулювання. URL : http://www.agrosvit.info/pdf/12_2016/4.pdf.

3. Податковий кодекс. URL :http://sfs.gov.ua/nk/

4. Особливості оподаткування сільськогосподарських підприємств – платників єдиного податку IV групи. URL : http://devisu.ua/uk/taxes/6571-osoblivosti-opodatkuvannjasilskogospodarskih-pidpriemstv--platnikiv-edinogo-podatku-iv-grupi.

5. Єдиний податок для платників 4 групи: звітність-2019. URL :/ https://buh-

ua.com.ua/uk/doc/53883/dinij-podatok-dlja-platnikv-4-grupi-zvtnst-2019

6. Про проведення загальнонаціональної (всеукраїнської) нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України. Постанова від 7.02.2018р №105. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP180105.html

7. Загальнонаціональна (всеукраїнська) нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення (портал працює у дослідному режимі). https://ngo.land.gov.ua/

8. Третяк А.М., Третяк В.М., Ковалишин О.Ф., Третяк Н.М. Удосконалення методики оцінки земель сільськогосподарського призначення. *Економіст*. 2016. № 5. С. 38-40.

Коваль Іван
здобувач освітнього ступеня «магістр» спец-ті «облік і оподаткування»
Семенишена Наталія
к.е.н., доцент
кафедра обліку і оподаткування
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський

ОБОРОТНІ ЗАСОБИ : ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ

Оборотні засоби - одна з найбільш складних та суперечливих економічних категорій. На протязі багатьох десятиліть серед вітчизняних економістів не вщухали дискусії з приводу економічної сутності оборотних коштів.

Особливість оборотних активів полягає в тому, що вони не витрачаються, що не витрачаються, не споживаються, а авансуються, повертаючись після закінчення одного кругообігу і вступаючи в наступний; оборотні активи відрізняються високою швидкістю обороту, постійно змінюють форму; безперервно рухаються; більшість елементів оборотних активів відрізняються високим ступенем ліквідності; оборотні активи є вартісною категорією не простого, а розширеного відтворення.

Економічна сутність оборотних активів полягає в кругообігу, тобто в кінці кожного обороту оборотні активи повинні збільшуватися на величину додаткового продукту, що сприяє отриманню прибутку. Тому для ефективного функціонування підприємства велику роль відіграє швидкість обороту оборотних активів, тобто чим швидше оборотні активи пройдуть всі стадії кругообігу, тим швидше буде отримано прибуток.

Основоположник сучасної економічної теорії А. Сміт важливу роль у

створенні основного капіталу відводив оборотному. Він вважав, що основний капітал спочатку формується з оборотного, служить джерелом його поповнення в подальшому, оскільки з сировини і матеріалів виготовляють будівлі, машини, інструменти, що обслуговують виробництво, тобто капітал, що відноситься в результаті до основного, і в вартість якого також входить заробітна плата робітників.

«Основний капітал не може приносити дохід інакше, як тільки за допомогою оборотного капіталу», - підкреслював А. Сміт [1]. Маючи машини і знаряддя виробництва, писав він, неможливо нічого зробити без оборотного капіталу, що забезпечує виробничий процес сировиною і матеріалами. До складу оборотного капіталу А. Сміт включав товари, що мають свою цінність, виражену в купівельної силі, яка після продажу товарів повертається до свого власника. Він також уточнив, що в різних галузях має місце різне співвідношення основного і оборотного капіталу. Наприклад, капітал купця є капітал оборотний, він не потребує машинах і знаряддя виробництва, якщо не враховувати в якості основного капіталу лавки або склади [2].

В кінці 1918 р. в офіційних Правилах відкриття Народним банком кредитів на обладнання та забезпечення оборотними засобами націоналізованих підприємств було встановлено, що "у складі необхідних оборотних засобів входять суми, необхідні для придбання матеріалів і палива, на плату робочих і на винагороду адміністрації, на некапітальний ремонт машин і споруд, на оплату послуг, на загальні та інші витрати підприємства, які мають бути покриті протягом найближчого звітного періоду» [3, с. 34]. Таке пояснення господарського призначення оборотних засобів слідувало з самої практики функціонування підприємств та об'єднань і було законодавчо закріплене в декреті про трести від 10 квітня 1923 року. Саме в цей період в економічній літературі склалася точка зору, згідно з якою оборотність засобів є показником, що характеризує ефективність їх використання.

В післявоєнні роки між науковцями-економістами точилася дискусія, в результаті чого з'явилися численні конкуруючі з другом поняття та визначення оборотних засобів. До прикладу, в підручнику політичної економії 1954 р. вказано: "Виробничі оборотні фонди та фонди звернень у їх сукупності складають оборотні засоби підприємств" [3, с. 218].

Заслуговує уваги висловлювання А.М. Бірмана, який розуміє не просто вартість, а саме грошову природу оборотних засобів. Він визначив оборотні засоби наступним чином: "Засоби підприємства, вкладені у оборотні виробничі фонди та фонди обігу, що утворюють оборотні кошти підприємств" [4].

На думку С.Б.Барнгольца, «Обігові кошти - це засоби, авансовані для формування запасів оборотних фондів та фондів звернення, малоцінних та швидкозношуваних предметів (в межах їх собівартості, що включає і амортизаційні відчислення), необхідних для підтримки безперервності кругообігу" [4].

У цьому визначенні зазначено, що оборотні кошти авансуються, але не відзначається платіжно-розрахункове призначення оборотних коштів.

Загалом, проведені теоретичні дослідження дозволяють виявити 2 групи визначень стосовно поняття «оборотні засоби»: 1 група - оборотні кошти являють собою сукупність оборотних виробничих фондів і фондів обігу в грошовому вираженні ; 2 група - оборотні засоби як вартість або грошові кошти, авансовані для утворення оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Згідно з першим визначенням, єдність оборотних виробничих фондів і фондів обігу проявляється в процесі руху авансованої вартості, а друга передбачає його до моменту авансування.

Загалом же, в літературі зустрічається три основних визначення оборотних засобів: перше - як великого кола товарно-матеріальних цінностей; друге - як вартості оборотних фондів та фондів обігу; і третє - як авансованої вартості, що функціонує у формі оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

До середини 80-х років був досягнутий «консенсус» щодо теоретичного трактування сутності оборотних коштів. Поняття «оборотні кошти» та «оборотний капітал» тотожні.

В сучасних економічних умовах поняття «оборотні засоби» вважається застарілим. В умовах розвитку ринкової економіки, зростання конкуренції ускладнюються економічні процеси в народному господарстві і посилюється потреба в обґрунтуванні рішень, що стосуються поточної діяльності кожного господарюючого суб'єкта. До одним з найважливіших з них відносяться рішення, пов'язані з формуванням і використанням оборотних активів. Вони є одним з найважливіших об'єктів управління фінансово-господарською діяльністю організацій. При цьому інформаційною базою управління виступає система бухгалтерського обліку та аналізу в організації, до якої висуваються все нові вимоги, що відповідають сучасним економічним реаліям.

Реформування системи обліку і звітності з метою наближення її до міжнародних стандартів зумовило появу терміну «оборотні активи». Згідно МСФЗ, активи - це ресурси і майно, контрольовані даною організацією в результаті операцій і подій, що відбулися в звітному або інших минулих періодах [6,8].

Вагомим внеском у розвиток уявлень про оборотні активи вважаються праці Радостовця В.К., Карауша М.І., Новодворського В.Д., Додонова О.О., Бакун Ю.В., Занько Б.М. тощо.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», активи – це ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигід у майбутньому [6,8,9], а оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [6, 8, 9].

Така економічна вигода в кінцевому підсумку полягає в надходженні грошових коштів або їх еквівалентів, або в здатності замінити (і заощадити) їх. Самі грошові кошти (їх еквіваленти) також є активами [7].

Отже, в сучасних умовах змінилась позиція по відношенню до оборотних активів, спостерігається тенденція підвищення ролі їх ефективного управління. У

зв'язку з цим виникає необхідність вдосконалення підходів до їх оцінки, методики обліку та аналізу.

Список використаних джерел

1. Новикова З. Т., Смирнов В. Г., Чуб А. А. История экономических учений : учебное пособие для вузов. Москва : Академический Проект, 2007. 255 с.

2. Ядгаров Я. С. История экономических учений : учебник. 4-е изд., перераб. и доп. Москва : Инфра-М, 2009. 480 с.

3. Словарь современных экономических и правовых терминов / авт.- сост. В.Н. Шимов [и др.]; под ред. В.Н. Шимова и В.С. Каменской. Минск : Амалфея, 2002. 816 с.

4. Стражева Н.С., Стражев А.В. Бухгалтерский учет. Интерпрессервис 2008. 672 с.

5. Ткачук М.И., Пузанкевич О.А. Управление оборотными активами предприятия: теория и практика: пособие для студентов вузов. Минск : Тесей, 2007. 144 с.

6. Семенишена Н.В., Кушнір В.О. Виробничі запаси інституційних одиниць : економічний зміст та проблеми термінології. *Перспективні напрями розвитку галузей АПК і підвищення ефективності наукового забезпечення агропромислового виробництва : матеріали III міжн. наук.-практ. конф. мол. вчених* (18-19 вересня 2013 р., Тернопіль, Україна). Тернопіль: Крок, 2013. С. 180-182.

7. Семенишена Н.В., Крохмалюк Л.І. Гроші та грошові кошти : сутність і дефініції в історичному аспекті розвитку грошового обігу. *Національне виробництво й економіка в умовах реформування: стан і перспективи інноваційного розвитку та міжрегіональної інтеграції : зб. наук. праць міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф.* (30 жовтня 2015 р., ПДАТУ, Кам'янець-Подільський, Україна). Тернопіль : Крок, 2015. С. 205-209.

8. Семенишена Н.В. Елементи Звіту про фінансовий стан інституційних одиниць : проблеми дефініцій. *Бухгалтерський облік, аналіз і аудит в управлінні економічними процесами в світовій і національній економіці: сучасний стан та перспективи : матеріали міжнар. наук.-практ. конф.* (11 грудня 2015 р., ПДАТУ, Кам'янець-Подільський, Україна). Тернопіль : Крок, 2015. С. 90-93.

9. Семенишена Н.В., Думанська М.В. Трактування товарних запасів в обліку та торгівельній діяльності підприємств. *Модернізація національної системи управління державним розвитком : виклики і перспективи : матеріали міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф.* (16-17 грудня 2015 р., ТСНДС ІКСГП НААН, Тернопіль, Україна). Тернопіль : Крок, 2015. С. 127-131.

Кондрич Альбіна
аспірантка
Науковий керівник: к.е.н., професор Бачинський В.І.
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА ПРОЦЕСАМИ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність управління діяльністю підприємств і організацій України багато в чому визначається їх можливістю запроваджувати сучасні концепції менеджменту, які зводяться до трьох видів: процесний, системний та ситуаційний. Ґрунтуючись на реаліях сьогодення важливе місце займає процесне управління, якому повинна адекватно відповідати інформаційна облікова та виробнича системи. Ефективною інформаційною обліковою системою підприємств виноробної галузі в ринкових умовах у контексті процесного управління є управлінський облік. Належна організація і методика управлінського обліку виноробного підприємства в значній мірі обумовлюються виробничою системою та її техніко-технологічними підсистемами. Виробнича система виноробної галузі структурно охоплює такі складові: заводи первинного виноробства; заводи вторинного виноробства; заводи змішаного типу. Кожна виробнича одиниця відповідно до технології має свої специфічні процеси, наприклад, на заводах первинного виноробства здійснюється виробництво виноматеріалів для виготовлення вин, на заводах вторинного виноробства відбувається обробка та витримка виноматеріалів первинного виноробства та розлив вина; на заводах змішаного виноробства здійснюється виробництво виноматеріалів і виготовлення вина. Названі виробничі підприємства можуть функціонувати як окремо, так і в складі об'єднань (асоціацій, корпорацій) з послідовним виділенням стадій, процесів і переділів виновиробництва. У системі управлінського обліку названі організаційно-технологічні особливості мають враховуватись при визначенні переділів та процесів, їх показників, процедур обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, формуванні управлінської звітності, застосуванні аналітичних та контрольних прийомів і способів, формулюванні обґрунтувань та варіантів управлінськихрішень.

Процесно-орієнтоване управління передбачає перш за все виокремлення бізнес-процесів, за якими буде працювати менеджмент, вестись управлінський та здійснюватись бюджетування як система управлінського контролю. У чинній системі виробничого обліку підприємств виноробної галузі планування, облік витрат та калькулювання собівартості ведуть за переділами. Вважаємо, що для реалізації концепції процесного управління безпосередньо в основному виробництві доцільно виділити наступні процеси, стадії (роботи) та види готових продуктів:

Процес 1. Виробництво виноматеріалів первинного виноробства. Стадії: виробництво концентратів виноградного соку (продукт-концентрат виноградного

соку); довгорічне витримування виноматеріалів (продукт-витримані виноматеріали).

Процес 2. Виробництво виноградних та плодовоягідних напоїв. Стадії: догляд за виноматеріалами та сокоматеріалами та зберігання (продукт-оброблені виноматеріали, сокоматеріали); для вина виноградного технологічна обробка виноматеріалів (доробка та купаж при необхідності) (продукт-вино для розливу); для вина плодоягідного - технологічна обробка сокоматеріалів, включаючи купажування (продукт-вино для розливу); розлив вина (продукт-вино у пляшках чи в діжковому розливі).

Процес 3. Виробництво коньячного та плодового спирту. Стадії: зберігання виноградних та плодових виноматеріалів (продукт - коньячні та плодові зброжені виноматеріали); виробництво коньячного і плодового спирту (продукт - коньячний та плодовий спирт (молоді виноматеріали)).

Процес 4. Виробництво коньяку та міцних плодових напоїв. Стадії: зберігання, технологічна обробка коньячного та плодового спирту (продукт-коньячний та плодовий спирт); витримування коньячного і плодового спирту (продукт-витриманий коньячний та плодовий спирт); купажування витриманих коньячних та плодових спиртів, зберігання (продукт-коньяк та міцні плодові напої); розлив коньяків (продукт-коньяк та міцні плодові напої у пляшках чи діжковому розливі).

Процес 5. Виробництво шампанського пляшковим методом. Стадії: асамбляж, технологічна обробка та зберігання виноматеріалів (продукт-асамбляж виноматеріалів); тираж шампанського (продукт-тиражування шампанського); післятиражне витримування шампанського (продукт-витримане шампанське); експедиція шампанського (продукт-шампанське).

Процес 6. Виробництво шампанського резервуарним методом. Стадії: догляд та технологічна обробка виноматеріалів, зберігання (продукт-оброблені виноматеріали); експедиція (випуск) шампанського (продукт-шампанське).

Процес 7. Виробництво виноградного соку. Стадії: переробка винограду та виробництво соку (продукт-сік–напівфабрикат); догляд та технологічна обробка напівфабрикату соку, зберігання (продукт-сік–напівфабрикат); зняття осаду, фільтрація, розлив з пастеризацією (продукт-виноградний сік).

Прцес 8. Виробництво виноградного спирту, етилового сирцю. Стадії: переробка відходів виноробства (продукт-виноградної вижимки, дріжджів, винних ректифікованих осадів, некондиційного винограду) (продукт-спирт-сирець, виноградний спирт); ректифікати (продукт-спирт ректифікований виноградний).

Процес 9. Виробництво виннокислого вапняку (ВКВ). Стадії: Переробка відходів вапняку (продукт-виннокислий вапняк).

Курак Анастасія
аспірантка
Науковий керівник: к.е.н., професор Головацька С.І.
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Значна частина управлінських рішень підприємства характеризується умовами невизначеності і ризику при плануванні обсягів доходів та витрат, які підприємство має можливість отримати в майбутньому, та, відповідно, невизначеними фінансовими результатами діяльності. У сучасних умовах господарювання істотно зростає вплив зовнішнього середовища на господарську діяльність підприємства. Тому для забезпечення його ефективного функціонування необхідним є впровадження управлінських систем, які передбачають збір та аналіз даних про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства. Система інформаційного забезпечення повинна орієнтуватись на використання інформації про зовнішнє середовище, оскільки на сьогодні традиційні системи збору і обробки облікової інформації є непристосованими до відстеження і прогнозування кризових тенденцій бізнесу, не враховують ризики, вони здебільшого зорієнтовані на стабільні умови діяльності.

Метою дослідження є визначення основних обліково-інформаційних джерел ризиків фінансових результатів для потреб ризик-орієнтованого управління.

Вивченням даного питання в Україні займаються такі науковці: С.Ф. Голов, І. А. Герасимович, І. М. Вигівська. В. В. Вітлінський, І. А. Панченко, М.С. Пушкар, О.В. Олійник, Р. В. Федорович та інші.

Важливу роль в управлінні діяльністю підприємства в умовах ризику має бухгалтерський облік як джерело формування інформаційного забезпечення системи управління ризиками та інструмент мінімізації ймовірних наслідків на всіх етапах ризикованих господарських процесів [2].

Зовнішнє середовище постійно змінюється. У зв'язку з цим виникають ризики, що викликає необхідність їх усунення чи мінімізації на підставі інформації, яку забезпечує бухгалтерський облік. Для достовірності інформації і для задоволення потреб користувачів важливо поділяти ризики на зовнішні та внутрішні.

І.А. Бланк [1] із зовнішніх джерел інформації виділив чотири групи показників (рис. 1).

Система внутрішніх показників розділена на три групи: показники фінансової звітності; показники управлінського обліку та нормативно - планові показники.

Рис. 1. **Показники зовнішніх джерел інформації**

Поділ факторів ризиків господарської діяльності на зовнішні та внутрішні є важливим з таких причин:

1) інформація про зовнішні фактори появи ризиків діяльності та самі ризики не може бути отримана з внутрішніх джерел інформації, а це передбачає необхідність організації моніторингу інформації зовнішнього середовища;

2) інформація ж про внутрішні фактори формується безпосередньо на самому підприємстві, і тому вимагає виваженого підходу до організації системи бухгалтерського обліку як основної інформаційної ланки системи ризик-орієнтованого управління, а також налагодження комунікаційних зв'язків між структурними підрозділами підприємства та органами управління різного рівня.

Для формування надійної та ефективної системи інформаційного забезпечення потрібно враховувати стабільність внутрішнього і зовнішнього середовища, орієнтацію управління на досягнення стратегічних цілей, налагодженість інформаційних зв'язків між підрозділами на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Управление прибылью. 3-е изд., перераб. и доп. К. : Ника-Центр, 2007. 768 с.

2. Вигівська І.М., Грабчук І.Л., Зеленіна О.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємницькими ризиками. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. 2015. Вип. 1. С. 67-79. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2015_1_6.

3. Герасимович І. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління ризиками і резервами підприємства, механізмами і інструментами бухгалтерського і фінансового інжинірингу. *Фінанси, облік і аудит*, 2017. Вип. 2. С. 202–215.

4. Панченко І.А. Роль бухгалтерського обліку в системі ризик-орієнтованого управління. *Вісник ЖДТУ. Серія : Економічні науки*. Житомир, 2012. № 3 (61). С. 138–141.

5. Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2004. 230 с.

Кучеренко Тамара
д.е.н., професор
Уманський національний університет садівництва
м. Умань

ПРОБЛЕМИ ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Основою первинного відображення об'єктів бухгалтерського обліку є документація, яка дозволяє організовувати суцільне і безперервне спостереження за рухом активів і зобов'язань суб'єкта економіки, підтверджує юридичну достовірність даних бухгалтерського обліку. Необхідною умовою завдань обліку основнихзасобів є дотримання законодавчо-нормативних вимог і облікової політики підприємства.

Проблемидокументального оформлення обліку основних засобіввисвітлювалися в працях М. Ф. Аверкиної, А.А. Бєлоусова, М.І.Бондара, Т.А. Бутинець, М.М. Зюкової, С.В. Хоми, М.В. Півторака, О.Ю. Омельченко, В.П. Карєва та ін. Незважаючи на те, що дослідження цих вчених відображаютьпроблеми документального оформлення господарськихоперацій з основними засобами з урахуванням сучасних вимог, вони не є достатньо висвітленими. Основними проблемами первинного обліку основних засобів, на які вказують дослідники даної проблеми [1, 2, 6], є застосування застарілих показників їх руху і оцінки, які нині не використовуються в обліку і звітності підприємств.

Як відомо, первинні документи складаються на бланках типових і спеціалізованих форм, затверджених відповідним органом державної влади. Документування господарських операцій може здійснюватися із використанням виготовлених самостійно бланків, які повинні містити обов'язкові реквізити чи реквізити типових або спеціалізованих форм. У своїй діяльності підприємства мають право застосовувати як типові, так і спеціалізовані форми первинних документів. При цьому їх перелік слід навести у додатку до наказу про облікову політику.

Для первинного обліку основних засобів нині підприємства можуть використовувати форми документів, які затверджено наказом Міністерства

статистики України № 352 від 29.12. 1995 р.[4], тобто такі, які були розроблені і затверджені до впровадження національних стандартів бухгалтерського обліку, а отже містять інформацію, яка не відповідає сучасним вимогам.Сільськогосподарські підприємства можуть використовувати спеціалізовані первинні документи, які затверджено наказом Міністерством Аграрної політики України № 701 від 27.09. 2007 р. [3]. Спеціалізовані форми первинних документів з обліку основних засобів є більш компактними і такими, що в більшій мірі містять інформацію відповідно до вимог П(С)БО 7, а форми документів для нарахування амортизації дають можливість врахувати результати інвентаризації основних засобів та річну суму амортизації, яка помісячно буде корегуватися на амортизацію основних засобів, які надійшли або вибули.Разом з тим окремі показники, наявність яких передбаченоП(С)БО 7 «Основні засоби», виявилися поза реєстрацією втипових і спеціалізованих формах первинного обліку.

Міністерство фінансів України наказом № 818 від 13.09. 2016 р. затвердило типові форми з обліку та списання основних засобів суб'єктами державного сектору та порядок їх складання [5], які можуть використовувати інші суб'єкти економіки, але з врахуванням особливостей господарських операцій і вимог П(С)БО 7 «Основні засоби».

Заслуговує уваги первинне оформлення основних засобів, які придбані у постачальників і в подальшому потребують монтажу для їх введення в експлуатацію. Основні засоби, які в процесі господарської діяльності переведені на консервацію, також потребують огляду комісією для виявлення їх технічного стану, морального зносу, інших характеристик, необхідних для використання за призначенням. Із цією метою, на наш погляд, слід складати Акт введення в введення в експлуатацію основних засобів.

Наказом № 818 передбачено, що Акт введення в експлуатацію основних засобів застосовується для оформлення господарських операцій із зарахування об'єктів незавершених капітальних інвестицій до складу основних засобів, які придбані, створені (виготовлені), а також для введення в експлуатацію безоплатно отриманих основних засобів, проте залишаються поза увагою операції з розконсервації об'єктів основних засобів.

Об'єкти основних засобів, які приймаються в експлуатацію після їх консервації, також можуть потребувати певних витрат на їх модернізацію, реконструкцію, добудову, дообладнання, що збільшує їх первісну вартість. Тому комісія має встановити первісну вартість такого об'єкта з урахуванням морального зносу, суми зменшення корисності та вказати подальший напрямок використання. Згідно вимог П(С)БО 7 «Основні засоби» втрати від зменшення корисності об'єктів основних засобів включаються до складу витрат звітного періоду із збільшенням у балансі суми зносу основних засобів, а щодо об'єктів основних засобів, які раніше були переоцінені – слід провести уцінку (дооцінку) їх залишкової вартості і суми зносу.Тому операції зі зменшення корисності основних засобів мають бути відображені у вказаному акті в частині збільшення суми зносу, оскільки спеціальної форми первинного документа для відображення операцій зі

зменшення корисності об'єктів основних засобів не має.

Для відображення операцій з переоцінки основних засобів типова і спеціалізована форма первинних документів відсутня. Наказом № 818 затверджена форма Акта переоцінки основних засобів, проте показники цього Акту потребують уточнення. Так, для визначення індексу переоцінки в Акті слід вказати справедливу вартість, залишкову вартість об'єкта, суму зносу на дату переоцінки, а потім – суми переоцінки первісної вартості і суми зносу.

Розглянуті операції мають знайти своє відображення у Акті введення в експлуатацію основних засобів у розрізі сум і кореспондуючих рахунків, що сприятиме визначенню справедливої вартості об'єкта.В акті також слід зазначити сумунарахованої амортизації за час використання (до консервації), та метод амортизації, який буде застосовуватися після введення в експлуатаціютакого об'єкта, його ліквідаційну вартість.Також, в Акті слід вказати прізвище матеріально-відповідальної особи за зберігання об'єкта, його підпис.

Таким чином, існуючі форми типових і спеціалізованих первинних документів не охоплюють усі можливі господарські операції, а їх показники не забезпечують вимоги національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Іванова Н.А., Славгородська А.А., БілявськаЛ.В. Актуальні питання обліку і аудиту основних засобі. *Зб. наук. Праць Подільського ДАТУ*. 2012. С. 546–549.

2. Линник В. Г., Зюкова М. М. Проблеми обліку основних засобів в умовах діїНаціональних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні. *Регіональні перспективи*. 2006. №2. С. 19 – 21.

3. Про затвердження спеціалізованих форм первинних документів з обліку основних засобів і інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств та Методичних рекомендацій щодо їх застосування. Наказ Мінагрополітики від 27.09. 2007 р. № 701. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0701555-07.

4. Про затвердження типових форм первинного обліку. Наказ Мінстату від 29.12. 1995 р. № 352.Режим доступу:https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0352202-95.

5. Про затвердження типових форм з обліку та списання основних засобів суб'єктами державного сектору та порядку їх складання. Наказ Міністерства фінансів України № 818 від 13.09. 2016 р. Режим доступу:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1336-16.

6. Роєва О.С. Проблемні питання первинного облікуосновних засобів. *«Економічні науки». Серія «Облік і фінанси»*. Випуск 7 (25). Ч. 3. 2010. С. 74 – 78.Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7%283%29_12.

Попітіч Тетяна
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО ОБЛІКУ

У характеристиці бухгалтерського обліку, як сукупності знань і практик систематизованого інформаційного опису, пояснення і передбачення фактів господарського життя економічного суб'єкта, акцент зроблений на комунікативну функцію бухгалтерського обліку. Відповідно до визначення терміну "бухгалтерський облік", яке наведено у Законі Україні "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", облік є інструментом управління суб'єктом господарювання. Дані звітності не просто характеризують його господарську діяльність, але і є наслідком тих рішень, які приймали власники та управлінський персонал на основі бухгалтерської інформації.

У сучасних умовах відбувається розширення традиційних меж бухгалтерського обліку для складання звітності, що містить в собі інформацію не тільки про фінансове становище фірми, але і про її соціальну активність.

За останнє десятиріччя у вітчизняній науковій літературі набули поширення терміни "бухгалтерський соціальний облік", "соціальний облік", "соціально-орієнтований облік", "екологічний облік" тощо.

Аналіз зарубіжних наукових публікацій К. Адамс, Дж. Беббінгтона, Х. Гернона, Р. Грея, Г. Міке, М. Р. Метьюса, Г. Мюлера, Д. Л. Оуена, М.Х.Б. Перера, І. Томсона показав, що проблематика методології ведення соціального обліку вперше була порушена в 60-70-х рр. XX ст. У зарубіжній практиці існують різні терміни: "соціальний облік", "облік стійкості", "облік соціальної відповідальності". Всі ці поняття об'єднує необхідність ведення такого обліку, який би був обліково-аналітичною основою для формування звітності, що задовольняє потреби зацікавлених користувачів. Єврокомісія в квітні 2013 року висунула пропозицію щодо запровадження елементів соціального обліку до системи звітування великих компаній ЄС. Були прийняті відповідні доповнення до єврозаконодавства, які змушували великі компанії розкривати дані стосовно корпоративної поведінки в галузі охорони навколишнього середовища, соціальних заходів, політики довгострокового зростання та зайнятості.

Сьогодення потребує застосування нових підходів, що розширюють межі бухгалтерського обліку, оскільки якщо традиційні методи і принципи бухгалтерського обліку стримують відображення у звітності затребуваної користувачами інформації, то незабаром така звітність просто втратить свою актуальність.

Потреба користувачів бухгалтерської звітності в інформації про соціально-активну діяльність обумовлює необхідність використання методології та інструментарію бухгалтерського обліку для відображення фактів господарського

життя, пов'язаних з соціально відповідальною поведінкою. Як влучно відмітили проф. Куцик П.О. та проф. Корягін М.В. "соціальні цінності виступають основним критерієм, на основі якого повинен бути сформований набір видів, типів та форматів бухгалтерської звітності на підприємстві" [3, с.20]. Існуючі обмеження бухгалтерської інформації не дозволяють відображати в обліку всі аспекти господарського життя щодо соціальної активності суб'єкта господарювання.

Факти господарської діяльності, пов'язані з соціальною активністю, діляться на три великі підгрупи: економічні, екологічні та соціальні. До них відносяться інновації в галузі енергоефективності; витрати, пов'язані з максимальним зниженням електроспоживання; переробка відходів, що утворюються в результаті діяльності підприємства; боротьба з будь-якими проявами корупції і дискримінації; створення максимально сприятливого середовища для працівників; вибір соціально відповідальних бізнес-партнерів. Обсяг споживання і переробки природних ресурсів, проведення навчання персоналу, взаємодія із ринком праці з приводу скорочення безробіття, освіта, саморозвиток, заходи охорони здоров'я, спортивні заходи, транспортне забезпечення, організація дозвілля, вплив на навколишнє середовище – за допомогою таких показників, що знайшли б своє відображення у фінансовій звітності, компанії могли б визначити свій соціальний вплив на працівників, суспільство, контрагентів.

Аналіз міжнародних стандартів з соціальної відповідальності та звітності дозволяє отримати уявлення про те, які факти господарського життя відносяться до соціально активних.

Для відображення в бухгалтерському обліку факт господарського життя, пов'язаний з соціально активною діяльністю економічного суб'єкта, повинен:

- ✓ бути інтегрованим в основну діяльність і бути пов'язаним із загальною стратегією зі сталого розвитку;
- ✓ мати повторюваний характер і бути застосовний для всіх сегментів діяльності економічного суб'єкта;
- ✓ бути націлений на вирішення соціальних і екологічних проблем і пов'язаний з очікуваннями зацікавлених сторін;
- ✓ бути істотним;
- ✓ мати можливість оцінки зацікавленими сторонами, за допомогою організації зворотного зв'язку;
- ✓ оцінюватися в грошовому вираженні;
- ✓ бути документально підтвердженим.

Можливість відображення в бухгалтерському обліку фактів господарського життя, що пов'язані з соціальною активністю та підлягають грошовій оцінці, сприятиме інтеграції соціального обліку з бухгалтерським, що дозволить розширити традиційні кордони фінансової звітності в інтересах різних груп користувачів.

Систематизованість даних бухгалтерського обліку соціальної активності необхідна для їх порівнянності і можливості перевірки, і обумовлена дотриманням

принципу подвійного запису. Корисність інформації має на увазі
її відповідність стандартам і інформаційним потребам користувачів. Формування такої інформації в межах фінансової звітності дозволить уникнути складання економічними суб'єктами окремих видів фінансової, соціальної та екологічної звітності. Об'єктом бухгалтерського обліку соціальної активності є факт господарського життя, пов'язаний з соціально активною діяльністю. Предметом бухгалтерського обліку соціальної активності є фінансово-господарська діяльність і ступінь її впливу на соціально-економічне середовище. Основним завданням бухгалтерського обліку соціальної активності є формування повної і достовірної інформації щодо соціально активної діяльності економічного суб'єкта і її відображення в розширеній фінансовій звітності.

Таким чином, бухгалтерський облік соціальної активності – процес формування систематизованих корисних даних, що дозволяє розширити традиційні кордони бухгалтерського обліку з метою складання фінансової звітності, та характеризує діяльність економічного суб'єкта, спрямовану на вирішення соціальних і екологічних завдань. Інтеграція соціального обліку з бухгалтерським дозволить доповнити фінансову звітність даними про соціальну активність, корисними широкому колу користувачів.

Список використаних джерел

1. Закон України “Про бухгалтерський облік і звітність в Україні” від 16.07.1999р. № 996-XIV : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14/page (дата звернення 20.03.2019 р.). – Назва з екрана.

2. Директивы Европейского Союза EU-Directive : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eu_law/introduction/what_ directive_en.htm (дата звернення 11.03.2019 р.). – Назва з екрана.

3. Корягін М. В., Куцик П. О. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності : монографія.. К. : Інтерсервіс, 2016. 276 с.

Попович Марія
аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Науковий керівник: к.е.н., проф. Головацька С.І.
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

КРИТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПІДПРИЄМСТВ ПИВОВАРНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Зміни, які відбуваються у сфері управління пивоварним виробництвом, визначають необхідність розробки системи обліку і аналізу витрат, яка б відповідала вимогам ринку та враховувала б організаційно-технологічні особливості пивоварного виробництва. Дослідження стану обліку витрат на пивоварних підприємствах свідчить про те, що в даний час облікова інформація не в повній мірі відповідає сучасним вимогам управління [1].

Для обліку та аналізу окремих видів витрат і вирішення завдань з їх оптимізації в основному використовуються дослідження за допомогою бухгалтерсько-статистичних методів, але останнім часом намітилась також тенденція до застосування економіко-математичних методів за допомогою впровадження в облікову, контрольну та аналітичну практику автоматизованих засобів обробки економічної інформації.

На досліджених пивоварних підприємствах форми облікових регістрів щодо обліку витрат не виконують контрольної функції, адже в них не передбачено відображення нормативних витрат, відхилень, їх причин та винуватців.

Результати дослідження показують, що найбільш доцільною формою ведення бухгалтерського обліку на пивоварних підприємствах в сучасних умовах господарювання з врахуванням стану розвитку нормативної бази є автоматизована журнальна форма бухгалтерського обліку [3].

Вивчення питання стану оперативного обліку та аналізу витрат на виробництво дозволило зробити висновок, що на пивоварних підприємствах цьому виду обліку та аналізу не приділяється особливої уваги.

Особливого значення для усунення недоліків у виробничій діяльності має вдосконалення методів і форм організації процесу калькулювання собівартості продукції. Як свідчать дослідження, на багатьох пивоварних підприємствах послабився інтерес до складання калькуляцій. І якщо складання нормативної калькуляції повної собівартості витрат на пивоварних підприємствах є необхідною умовою обґрунтування ціни, то фактичні калькуляції здебільшого не складаються взагалі, що значно послаблює контроль за ефективністю використання виробничих ресурсів, не дає можливості своєчасно виявити відхилення за центрами виникнення витрат та центрами відповідальності, і своєчасно приймати відповідні рішення.

Надзвичайно актуальною в організації та побудові обліку та аналізу витрат виробництва на пивоварних підприємствах є проблема застосування прогресивних методів бухгалтерського обліку, які б в найбільшій мірі враховували організаційно-

технологічні особливості пивоварного виробництва. Застосування нормативного методу обліку витрат в умовах формування неповної (усіченої) собівартості за багато передільним технологічним процесом є досить проблематичним. Серед головних причин цієї проблеми є нестабільність сучасного форм етапу формування ринкових засад підприємства, а звідси — неритмічність роботи підприємств, розбалансування інформаційних процесів, і, як наслідок, неможливість в таких умовах розробити належну нормативну базу.

Узагальнення результатів проведеного дослідження стану обліку та аналізу витрат на пивоварних підприємствах дозволило зробити висновок про їх не відповідність в достатній мірі сучасним вимогам наукового підходу щодо прийняття управлінських рішень. Про це також свідчить і недосконаліть обсягу та структури облікової інформації про витрати виробництва. Крім того, оперативність надходження її дуже низька. Існуюча система обліку витрат на виробництво підприємств пивоварної галузі харчової промисловості не сприяє посиленню контролю та використанню інформації про витрачання ресурсів для проведення економічного аналізу з метою прийняття рішень за відповідними структурними підрозділами (центрами виникнення витрат).

Слід зауважити, що на даний час на пивоварних підприємствах, як і в Україні в цілому, немає аналогів організаційних форм управлінського обліку і можна говорити лише про систему виробничого обліку. Його функції на сучасному етапі розвитку облікової системи - планування, облік, контроль та аналіз — виконуються різними структурними підрозділами апарату управління підприємством. Вони мають різну мету, в той час як єдиною і основною метою діяльності перелічених структур в сучасний період повинно бути забезпечення виживання підприємства і його економічне зростання [1].

Отже, можна зробити висновок, що пропонуються такі два варіанти ведення управлінського обліку: ведення управлінського обліку відокремлено від фінансового, включаючи відповідні розрахунки, і встановлення вторинної кодифікації всіх затрат для ведення управлінського обліку одночасно з фінансовим (інтегрований управлінський облік). Як фінансова так і управлінська бухгалтерії, за певної автономії є тісно пов'язані між собою, будуються на єдиній первинній інформаційній базі, окремі показники внутрішнього управлінського обліку входять у загальну систему фінансового обліку [2].

Облік витрат на виробництво на пивоварних підприємствах на даному етапі розвитку облікової системи в Україні повинен вестись, на нашу думку, в двох напрямках фінансовому та управлінському в єдиній бухгалтерії.

Проведене дослідження стану економічного аналізу витрат виробництва на пивоварних підприємствах свідчить про те, що він являє собою певну систему показників, яка перевірена на практиці. На сучасному етапі можна говорити про застосування лише деяких елементів цієї системи на пивоварних підприємствах, тобто аналіз витрат на виробництво проводиться не за всіма можливими напрямами. Зокрема, можливості інформаційної бази перспективного аналізу витрат для прийняття стратегічних управлінських рішень не використовуються [1].

Вивчення стану обліку, контролю та аналізу витрат на виробництво та

напрямів їх перебудови в умовах ринку дають можливість зробити висновок, що їх інформаційна база в умовах орієнтованої на ринок економіки не може задовольнити потреби управління, зокрема маркетингу, менеджменту, контролю. Бухгалтерський облік не дає оперативної інформації про витрати виробництва, тому що облікова інформація групується переважно в кінці місяця і відображає події, що минули.

Отже, на підприємствах пивоварної промисловості інформаційна база обліку та аналізу витрат виробництва не в достатній мірі використовується для прийняття управлінських рішень.

З метою покращення стану обліку, аналізу та контролю досліджено сучасні методи та варіанти обліку витрат на виробництво та можливість *їх* застосування на підприємствах пивоварної промисловості.

Список використаних джерел

1. Барановський Н.І. Облік і контроль витрат виробництва на поліграфічних підприємствах України: автореф. дис. на здобуття канд. екон. наук: спец. 08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Н. І. Барановський. Тернопіль, 2005. 21 с.

2. Бойчук А. А. Витрати виробництва: облік та аналіз на пивоварних підприємствах : монографія / А. А. Бойчук ; Хмельниц. екон. ун-т. - Хмельницький. Т. : ХНЕУ : Крок, 2014. 222 с.

3. Головацька С.І., Хаймьонова Н.С. Організаційно-методична модель внутрішнього контролю витрат підприємства Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 12 (45). Ч. 1. Редкол.: відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З. В. Луцьк, 2015. 404 с.

Прилуцька Ірина
Науковий керівник:асистент Бурко К.В.
Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ОЦІНКИ І КАЛЬКУЛЯЦІЇ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Бухгалтерський облік складається з великої кількості складових та включає в себе такі важливі елементи як оцінка та калькуляція.

Питання щодо оцінки та калькуляції в системі бухгалтерського обліку розглянуто в роботах ряду науковцівсеред яких: В.А. Дерій, І.Д. Лазаришина, В.М. Краєвський, М.І. Скрипник, І.В. Супрунова та інші.

Метою даної роботи є визначення роліоцінки і калькуляції та їх взаємозв'язок в системі бухгалтерського обліку.

Оцінка виступає вартісним вимірникомв бухгалтерському обліку, дляузагальнення всіх господарських фактів - явищ та процесів. Застосування оцінки забезпечує реальність і порівнянність показників господарської діяльності підприємств.

За визначеннями науковців оцінка – це спосіб вартісного вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку[1, с.384].

Оцінка всіх об'єктів бухгалтерського обліку повинна бути реальною і єдиною для забезпечення зіставності однойменних показників для аналітичних розрахунків, тому вони є досить важливими.

Реальність оцінки - відображення дійсної величини окремих видів засобів та джерел їх утворення, щозабезпечує точність грошових показників, відображення в них дійсної величини об'єктів обліку[2, с.482].

Єдність оцінки показує однаковість і незмінність. Одні й ті ж об'єкти обліку оцінюються однаково на всіх підприємствах протягом усього терміну перебування їх на одній стадії кругообігу [2, с.483].

Оцінки вартості активів і зобов'язань здійснюється в певній послідовності: визначення об'єкта; цілі і функції оцінки; розробку способів оцінки; обґрунтування найефективнішого способу оцінки з метою визначення достовірної вартості майна і зобов'язань. Точно зафіксований момент часу являє собою дату оцінки. Об'єктамиоцінювання є основні засоби, нематеріальні активи, капітальні і фінансові інвестиції, запаси, дебіторська заборгованість, довгострокові і поточні зобов'язання.

Оцінку можна охарактеризувати як процес визначення вартості об'єкта, за якими повинні визначатися і відображатися статті у фінансовій звітності, а також є складовою методу бухгалтерського обліку, яка тісно пов'язана з іншими його елементами, такими як: баланс, документація, інвентаризація, рахункибухгалтерського обліку та калькуляція.

Калькуляція як елемент методу бухгалтерського облікутісно пов'язана з оцінкою. Основою оцінки засобів підприємств та здійснюваних господарських

процесів є фактична собівартість. Для визначення її величини використовують калькуляцію, що є необхідною умовою обґрунтованої грошової оцінки, а грошова оцінка - невід'ємною складовою калькуляції, яка, власне, і забезпечує виконання калькуляційних розрахунків [3, с.4].

Під калькулюванням слід розуміти спосіб вимірювання собівартості, її розрахунок, визначення величини витрат на виготовлену продукцію, виконані роботи чи надані послуги.[4, с.265]

Існують такі види калькуляції: планова (складається на основі запланованого обсягу виробництва продукції та планових витрат), кошторисна (складається на основі планового обсягу виробництва продукції та кошторисних витрат), нормативна (формується на основі норм витрачання засобів виробництва та робочого часу та нормативного обсягу випуску продукції), звітна (складається на основі фактичних витрат за звітний період та фактичного обсягу виробництва) [4, с.269].

Об'єктом калькулювання може бутипродукціярізного ступеня готовності, види робіт або послуг.Процес обчислення вартості об'єкта обліку являє собою калькулювання собівартості продукції. В залежності від виду, типу і характеру організації виробництва обирають відповідний метод калькулювання собівартості. Найбільш поширеними є такі методи калькулювання собівартості як: простий (котловий), попередільний (попроцесний), позамовний танормативний.

Розрізняють калькуляції виробничої та повної собівартості. В калькуляціях виробничої собівартості відображаються витрати, що виникли у сфері виробництва. Калькуляції повної собівартості відрізняються від калькуляцій виробничої собівартості на величину витрат, пов'язаних з реалізацією продукції.

Таким чином, можна сказати, що оцінка і калькуляція як елементи бухгалтерського обліку тісно пов'язані між собою. Взаємозв'язок між оцінюванням та калькулюванням полягає в тому, що ціна використовується для складання калькуляції, а калькуляція - для вирахування ціни (формування собівартості) нового (створюваного) об'єкта обліку.

Список використаних джерел

1.Малюга Н. М. Оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи. Житомир, ЖІТІ. С. 384 .

2.Супрунова І.В. Розвиток оцінки в бухгалтерському обліку. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. №3 (24). С. 481-483.

3. Дерій В.А. Запозичені (зарубіжні) методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції та їхнє використання в Україні. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2013. №7. С. 3-8.

4. Скрипник М.І. Особливості калькулювання собівартості продукції з використанням «директ-костингу». *Міжнародний збірник наукових праць*. 2012. №1(16). С. 263-272.

Чабанюк Одарка
к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського бліку
Кузьмінська Катерина
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського бліку
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

СОБЛИВОСТІ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З НАДХОДЖЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Ресторанний бізнес в Україні є однією із найбільш значущих складових індустрії гостинності. Ресторанний бізнес є одним із найбільш поширених видів малого бізнесу, тому заклади та підприємства ведуть між собою постійну боротьбу за сегментацію ринку; за пошук нових та за утримання постійних споживачів їхньої продукції та послуг. Значна увага менеджменту приділяється організації обліку, зокрема документальному оформленню операцій надходження та реалізації запасів у розрізі підрозділів та технологічних процесів.

Сировина та купівельні товари до комори (складу) можуть надходити з різних джерел: безпосередньо від виробників, оптово-роздрібних підприємств або фізичних осіб. Від цього залежить вид прибуткового документа. Якщо надходження товарів, продуктів і тари відбувається від постачальників – юридичних осіб, ця операція повинна оформлятися товарно-транспортними накладними, накладними, закупівельними актами; крім вказаних документів окремі товари або продукти повинні мати сертифікати відповідності.

У коморі матеріально відповідальна особа складає наступні документи: накладна на відпуск товару з комори за формою № 13-Опит, затверджена наказом Мінторгу від 20.08.86 р. № 201; товарний звіт – у звіті відображають рух товару і тари в коморі за конкретний період; товарна книга (картки кількісно-сумового обліку); відомість про залишки товарів на складі (коморі) – складається наприкінці місяця за даними товарної книги (карток кількісно-сумового обліку).

Заклад ресторанного господарства, перш ніж приступити до приготування страв, має забезпечити виробництво (кухню) технологічною документацією, а також правильно організованим технологічним документообігом між підрозділами: кухнею, коморою, залами реалізації та бухгалтерією. Адміністрація підприємства повинна скласти та ухвалити наступні документи:

– асортиментний перелік – документ довільної форми, який затверджує керівник підприємства;

– технологічну документацію на страви та вироби – документація із зазначенням опису технологічного процесу виробництва продукції, переліку продуктів, виробничої сировини, речовин і супутніх матеріалів, що застосовуються у процесі приготування, даних про норми їх вмісту в кінцевому харчовому продукті, строку придатності, умов зберігання, способу реалізації (подання)

споживачу вимог до якості страв та виробів;

– калькуляційні карти – документація, в якій проводиться розрахунок ціни реалізації кожної страви та виробу (складаються як на продукцію власного виробництва, так і на купівельні товари);

– меню, прейскуранти – мають бути підписані керівником, бухгалтером (калькулятором), матеріально відповідальною особою (завідувач виробництва, бригадир, буфетник, бармен тощо) і скріплені печаткою суб'єкта господарської діяльності;

– план-меню – є підставою для складання меню для споживачів, а також використовується в документообігу при здійсненні самого технологічного процесу: є підставою для складання вимоги до комори на одержання сировини.

Реалізація продукції підприємствами ресторанного господарства здійснюється споживачам через власні обідні зали, на замовлення покупців додому, шляхом відпуску дрібними гуртовими партіями для колективного споживання. Відпуск страв, кулінарних виробів, напоїв здійснюється через роздавальну, що знаходиться безпосередньо на місці виробництва (кухні), або роздавальну, відокремлену територіально від виробництва (кухні).Розрахунковими документами є чеки РРО, розрахункові квитанції, які складаються на підставі рахунків офіціанта для відвідувачів. Матеріально відповідальна особа складає: товарний звіт; акт про передачу товару і тари під час зміни матеріально відповідальної особи; Журнал обліку столового посуду і приборів, що видаються під звіт працівникам підприємства за формою № 16-Опит, затвердженою наказом Мінторгу від 20.08.1986 р. № 201; акт на забій, лом і втрату посуду і приборів за формою № 17-Опит, затвердженою наказом Мінторгу від 20.08.1986 р. № 201.

Практично всі документи, що складаються під час технологічного процесу (від закупівлі сировини до реалізації готових страв), надходять до бухгалтерії, де проходять облікову обробку. Зокрема, підприємства ресторанного господарства зобов'язані мати Правила роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства, санітарні правила, книгу відгуків і пропозицій.

Отже, до складу закладу ресторанного господарства включають комору (склад), кухню (виробництво) та зал реалізації готових виробів, купівельних товарів, страв що має значний вплив на організацію документообігу. При складанні графіків документообігу враховують специфіку виробництва, організаційну структуру та інформаційні потреби управління на усіх рівнях.

Список використаних джерел

1. Адамович Н. Облік у ресторанному господарстві. *Податки і бухгалтерський облік*. 2017. №48. С. 17.

2. Порядок розробки та затвердження технологічної документації на фірмові страви, кулінарні та борошняні кондитерські вироби на підприємствах громадського харчування (наказ Міністерства економіки України від 25.09.2000 № 210).

3. Давидова О. Ю., Усіна А. І., Сегеда І. В. Ресторанний менеджмент :

підручник; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Х. : ХНУМГ, 2014. 279 с.

Chluska Jolanta
Dr hab., prof. PCz
Politechnika Częstochowska
Częstochowa

UPROSZCZENIA RACHUNKOWOŚCI W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH OD 2019 R.

Polskie podmioty gospodarcze prowadzą rachunkowość zgodnie z Ustawą z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości. Ustawa ta od 2014 r. była nowelizowana. Powodem tych nowelizacji były przepisy Unii Europejskiej, które w Dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26.06.2013 r. (Dyrektywa 34) przewidują uproszczenia prowadzenia rachunkowościw stosunku do jednostek mikro, małych, średnich i dużych. Progi wartości dla poszczególnych jednostek według Dyrektywy 34 zawiera tabela1 a dla podmiotów w Polsce, tabela 2.

Tabela 1. Progi wartości dla możliwych uproszczeń według Dyrektywy 34 (w tys. EUR)

Kryterium	Jednostka mikro	Jednostka mała	Jednostka średnia	Jednostka duża – powyżej
Suma bilansowa	350	4 000	20000	20000
Przychody netto ze sprzedaży	700	8 000	40000	40000
Średnia liczba zatrudnionych w roku obrotowym	10	50	250	250

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26.06.2013 r.

Aby podmiot gospodarczy mógł skorzystać z uproszczeń, Dyrektywa 34 wskazuje, że nie może on, przykładowo dla mikrojednostki, przekroczyć dwóch z trzech wskazanych progów. Za duże jednostki uznaje się takie, któreprzekroczyłyco najmniej dwa z trzech kryteriów. Przestrzeganie ustalonych kryteriów określa się na dzień bilansowy.

W Polsce, również ustalono kryteria, które pozwalają podmiotom gospodarczym stosować uproszczenia w rachunkowości, przede wszystkim w sprawozdawczości finansowej. W polskich podmiotach gospodarczych warunkiem przyjęcia statusu jednostki mikro lub małej jest nieprzekraczanie ustalonych progów w roku obrotowym, za który sporządzają sprawozdanie finansowe, oraz w roku poprzedzającym ten rok obrotowy, a w przypadku jednostek rozpoczynających działalność - w roku obrotowym, w którym rozpoczęły działalność. Warunkiem koniecznym przyjęcia statusu jednostki

mikro lub małej jest podjęcie decyzji o takim statusie i uproszczeniach, przez organ zatwierdzający sprawozdanie finansowe, czyli, przykładowo w spółkach prawa handlowego jest to walne zgromadzenie akcjonariuszy (udziałowców).

Tabela 2. Progi dla statusu jednostki mikro i jednostki małej w Polsce (w mln zł)

Kryterium	Jednostka mikro	Jednostka mała do 2018 r.	Jednostka mała od 2019 r.
Suma aktywów bilansu	1,5	17	25,5
Przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów	3	34	51
Średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty	10	50	50

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ustawy z dnia 29.09.1994r. o rachunkowości.

Jeśli podmiot gospodarczy, stosujący przepisy ustawy o rachunkowości przyjmie status jednostki mikro oraz jednostki małej, może zastosować w rachunkowości szereg uproszczeń dotyczących:

a) prowadzenia ksiąg rachunkowych,
b) wyceny aktywów i pasywów,
c) sporządzenia sprawozdania finansowego,
d) organizacji ksiąg rachunkowych.

W zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych oraz organizacji rachunkowości możliwości i kierunki uproszczeń są stosunkowo niewielkie (Gos, Hońko, Rublewski, 2008, s. 57).W zakresie sporządzenia sprawozdania finansowego, jednostki małe w Polsce mogą je uprościć w następujący sposób:

a) bilans powinien zawierać informacje w zakresie ustalonym w Załączniku nr 5 ustawy o rachunkowości,
b) rachunek zysków i strat powinien zawierać informacje w zakresie ustalonym w Załączniku nr 5 do ustawy, w wariancie kalkulacyjnym albo porównawczym, zależnie od wyboru dokonanego przez kierownika jednostki,
c) zakres informacji dodatkowej określa Załącznik nr 5 do ustawy,
d) jednostka mała może nie sporządzać zestawienia zmian w kapitale (funduszu) własnym,
e) jednostka mała może nie sporządzać rachunku przepływów pieniężnych,
f) jednostka mała, która ma obowiązek sporządzania sprawozdania z działalności, może nie sporządzać tego sprawozdania, pod warunkiem, że w informacji dodatkowej przedstawi informacje dotyczące nabycia udziałów własnych,
g) jednostka mała może nie wykazywać w sprawozdaniu z działalności wskaźników niefinansowych oraz informacji dotyczących zagadnień środowiska naturalnego i zatrudnienia.

Decyzja o przejściu na status jednostki mikro czy jednostki małej powinna być przez właścicieli jednostek gospodarczych przemyślana. Z informacji generowanych przez system rachunkowości korzystającnie tylko kierownicy jednostek, ale przede wszystkim odbiorcy sprawozdań finansowych, którzy na podstawie informacji ekonomicznych i finansowych podejmują decyzje gospodarcze. Jeśli sprawozdania finansowe są uproszczone, również informacje z nich płynące mogą nie być kompletne i

wystarczające, czyli przydatne.

Spis wykorzystanej literatury

1. Gos W., Hońko S., Rublewski M. (2008)*Granice uproszczeń rachunkowości małych i średnich przedsiębiorstw.* [w:] Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości.Tom 47(103). Warszawa.

2. Ustawa z dnia 11.07.2014 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz. U. z 2014 r. poz. 1100.

3. Ustawa z dnia 23.07.2015 r. o zmianie ustawy o rachunkowości oraz niektórych innych ustaw,Dz. U. z 2015 r. poz. 1333.

4. Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości, Dz. U. z 2019 r. poz. 351.

5. Ustawa z dnia 9.11.2018 r. o zmianie niektórych ustaw w celu wprowadzenia uproszczeń dla przedsiębiorców w prawie podatkowym i gospodarczym, Dz. U. z 2018 r. poz. 2244.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Матеріали
Міжнародної науково-практичної
конференції

28 березня 2019 року

Адреса редакції:
Інститут економіки та фінансів ЛТЕУ
вул. Туган-Барановського, 10,
м. Львів, 79005

Видавець:
Видавництво «Крок»
46006, Україна, м. Тернопіль, вул. Гайова, 56
тел. +38 0352 248436

Виготувач:
ФОП Осадца Ю.В
46027, м. Тернопіль, вул. Львівська, 12/2
тел. (0352) 40-08-12, (0352) 40-00-63, (097) 988-53-23
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції серія ТР № 46 від 07 березня 2013 р.

Підписано до друку 30.04.2019 р.
Формат 60х90/16. Папір офсетний. Гарнітура Garamond. Умовн. друк. арк. 11,60.
Тираж 300. Замовлення № 4/2019.