

Громадська організація
«Центр економічних досліджень та розвитку»

Збірник тез наукових робіт учасників
Всеукраїнської науково-практичної конференції

**ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНА ПЕРСПЕКТИВА
ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ
ЕКОНОМІКИ: МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИКА**

Одеса
2019

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думку та погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковим.

Євроінтеграційна перспектива та інвестиційний потенціал економіки: методологія та практика: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 12 жовтня 2019 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». – О.: ЦЕДР, 2019. – 96 с.

Евроинтеграционная перспектива и инвестиционный потенциал экономики: методология и практика: сборник тезисов научных работ участников Всеукраинской научно-практической конференции (г. Одесса, 12 октября 2019 г.) / ОО «Центр экономических исследований и развития». – О.: ЦЭИР, 2019. – 96 с.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Денисов О. Є. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ БАЗИСНИХ РІВНІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	5
Жукова Л. М., Коваленко Т. О. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	9
Комарницька Г. О. СТРАТЕГІЧНИЙ І ТАКТИЧНИЙ ВИМІРИ АКТИВІЗУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	13
Купчинська О. В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ М'ЯСОПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ.....	15
Матвійчук А. А. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	18
Остапенко А. О. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	22
Соболева І. В. СТРУКТУРА АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....	25
Стретович Р. Г. ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ	27
Шайдоров О. І., Шапоренко О. І. ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ЗАГРОЗИ НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ У ПЕРІОД РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	30

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аболхасанзад А. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	34
Галайко А. М. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДЕРЖАВНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	38
Копельчук В. П. РИЗИКИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	42
Мохонько Г. А., Бахтинська Н. О. ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	46
Силенко В. Є., Третиниченко О. Г., Рахимов К. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРАНСПОРТУ ПІДПРИЄМСТВ	49
Слюсар Д. І. УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ ТЕХНОЛОГІЯМИ У ВИРОБНИЧОМУ ПРОЦЕСІ.....	52

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Шкіря Д. М.

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ І СТАНОВЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ГОТЕЛІВ 56

Яков'юк В. А.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ТРАНСКОРДОННИМИ ВОДНИМИ РЕСУРСАМИ 58

СЕКЦІЯ 4. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Заїчко І. В.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТА ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
В СУЧАСНОМУ СВІТІ..... 64

Злобіна К. С.

ПІДХОДИ ДО СКЛАДАННЯ РІЧНОГО ПЛАНУ-ПРОГНОЗУ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 67

Кудлак В. Я., Банира І. А.

ВІТЧИЗНЯНІ ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ 70

Манюкова Н. О.

ЦІЛЬОВА СПРЯМОВАНІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ 72

СЕКЦІЯ 5. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бойко О. В.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ..... 76

Букатка Ю. М.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ..... 79

Ващук О. В., Роше С. С.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 82

Карпик В. О., Сейкіна М. І., Строкова К. А.

ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ВІДНЕСЕННЯ АКТИВУ ДО НЕМАТЕРІАЛЬНИХ
АКТИВІВ ЗГІДНО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ 86

Костишин Н. С., Сікорська О. В.

СПИСАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТИ..... 88

Маргарян А. К.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА..... 92

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Денисов О. Є.

кандидат економічних наук, докторант

Університет економіки та права «КРОК»

м. Київ, Україна

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ БАЗИСНИХ РІВНІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У наукових працях з проблематики економічної безпеки розрізняють мега-, макро-, мезо- та мікрорівні економічної безпеки. До мегарівня відносять міжнародну економіку, а також в комплексному її уявленні глобальну або світову, особливостями цього рівня є градація країн за ступенем економічного розвитку. Україна, на жаль, ще знаходиться далеко не на перших позиціях; це в свою чергу визначає умови функціонування національної економіки. До макрорівня відносять національну економіку, економічну безпеку якої забезпечує стале зростання всіх макроекономічних показників. В українській економіці в теперішній час продовжується зниження за всіма основними економічними показниками. До мезорівня відносять економіку регіонів, кластерів або галузей. Цей рівень, на наш погляд, є найбільш перспективним для економічних перетворень. Особливістю економіки цього рівня є максимальна наближеність ресурсів і результатів до населення. Вдалі економічні перетворення на цьому рівні сприятимуть зростанню економіки країни у цілому. Вважаємо такий вплив більш ефективним і оперативним за дію комплексних загальнодержавних заходів. До мікрорівня класично відносять економіку підприємства. Це базовий рівень економіки регіону та країни, де майже всі економічні перетворення, по суті, направлені на поліпшення функціонування окремого підприємства, їх об'єднань та підприємств.

Як було зазначено вище, після визначення об'єкту дослідження необхідно класифікувати загрози. Під загрозами економічної безпеки розуміють чинники, які роблять неможливими чи значною мірою ускладнюють процес реалізації національних інтересів, чим створюють загрозу для життєзабезпечення нації, її соціально-економічної та

політичної систем. Виявлення загроз та їх усунення повинні бути пріоритетними елементами економічної політики держави. Розглянемо чинники для різних рівнів економічної безпеки.

Розглядаючи глобальну економічну безпеку, вітчизняний вчений Васильців Т.Г. [1, с. 162] вважає, що чинники конкурентоспроможності та ролі країни на світових ринках є головними складовими економічної безпеки в світовій економічній системі. Тоді як на державному та регіональному рівні економічної безпеки країни основна увага приділяється фінансовому, технологічному, інноваційному, інвестиційному, демографічному, соціальному, продовольчому, екологічному, енергетичному та зовнішньоекономічному аспекту. На думку вченого, економічна безпека у галузево-секторальному аспекті представлена елементами внутрішньої структури, а саме, економічною незалежністю, ефективністю функціонування та здатністю до розвитку підприємництва. Розглядаючи економічну безпеку на мікрорівні ієрархії управління основними елементами «життєздатності» підприємства є: фінансова стійкість та незалежність, конкурентоспроможність, ефективність управління і правового захисту, захист інформаційного середовища безпека персоналу, майна та комерційних інтересів. Економічна безпека суспільства (угруповання) та особи має наступні функціональні складові, такі як охорона здоров'я, якість життя і праці, освітній, міграційний, продовольчий та екологічний аспект.

На думку, Іванюти Т.М. та Заїчковського А.О. [2, с. 28] трансформація взаємозв'язків між окремими країнами в глобальну систему є основною складовою глобальної економічної безпеки, а співробітництво держав, вирішення національних проблем та глобальних проблем людства, забезпечення матеріальної основи мирного співіснування, гарантія прогресу та ліквідація економічного відставання і слаборозвинутості держав є невід'ємними складовими міжнародної економічної безпеки. Автори стверджують, що економічна безпека держави – це пряма залежність між рівнем розвитку економічного потенціалу держави і ступенем її залежності від міжнародних ринків та впливу інших держав. Перерахуємо основні складові економічної безпеки держави до яких входять: наявність власних управлінських кадрів, економічно обґрунтована бюджетно-фінансова політика держави, розвинута економічна інфраструктура, внутрішні інвестиції, державні резерви, система стандартизації, правовий захист суб'єктів підприємницької діяльності в даній державі.

Досліджуючи економічну безпеку регіону, слід зазначити, що основними її складовими є ресурсний та виробничий потенціал, інвестиційне забезпечення, ступінь економічної свободи регіонів в державі, регіональна бюджетно-фінансова політика, рівень розвитку ринкової інфраструктури та наявність підготовлених кадрів для місцевого самоврядування. Стосовно економічної безпеки регіонів доцільним є поділ категорії на такі складові: енергетична безпека, фінансова, інвестиційна, інноваційна та соціальна. Безпека підприємства (фірми) повинна забезпечуватися за такими напрямками: економічна, у тому числі комерційна, науково-технічна, інформаційна, кадрова, фізична, соціальна.

Наступним і останнім рівнем економічної безпеки за розумінням науковців є економічна безпека підприємства, яка складається з наступних елементів: виробничих та юридичних відносин, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, організаційних зав'язків, фінансово-комерційного успіху, прогресивного науково-технічного і соціального розвитку [3, с. 56]. Відтак, досліджуючи економічну безпеку підприємства науковці зосереджуються на управлінському, ресурсному, фінансовому, виробничому, науково-технологічному аспектах, що здійснюють безпосередній вплив на відповідні складові економічної безпеки підприємства.

Кириченко О.А. [4, с. 223] досліджуючи складові економічної безпеки, стверджував, що глобальна економічна безпека має такі функціональні складові: глобальну виробничу безпеку, глобальну торговельну безпеку, глобальну фінансово-інвестиційну безпеку та глобальну інфраструктурну безпеку. Розробка пакета міжнародних нормативно-правових актів, що регламентуватимуть відносини між країнами у сфері безпеки та спільні фундаментальні дослідження є проявом міжнародної економічної безпеки. Водночас, національний рівень безпеки має один вид безпеки – національну економічну безпеку, яка включає такі основні складові: фінансову, інноваційну, енергетичну, макроекономічну, ринку праці, трудову ресурсну, технологічну, виробничу, інвестиційну, продовольчу, правову, демографічну, життєвого рівня населення, зовнішньоекономічну та регіональну. У свою чергу, економічна безпека регіонів узагальнено містить такі складові: безпеку політико-правової, економічної, соціальної, управлінської та інформаційної сфер, а також сфери матеріальних ресурсів.

Залежно від завдань дослідження доречно здійснювати диференціацію складових безпеки на компоненти. Основними функціональними складовими економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності є: фінансова, інтелектуальна, кадрова, технологічна, правова, екологічна, інформаційна, силова, ринкова та інтерфейсна. На приватному рівні

економічної безпеки варто виокремлювати два види безпеки: безпеку суб'єктів господарської діяльності різних галузей і сфер господарювання, їх корпоративних та інтеграційних об'єднань і безпеку фізичної особи.

В своїй роботі Жихор О.Б. та Куценко Т.М. [5, с. 82] вважають, що основою міжнародної економічної безпеки є взаємовигідне співробітництво країн у вирішенні національних і глобальних проблем людства, вільний вибір і здійснення країнами незалежної стратегії соціально-економічного розвитку, активна участь в міжнародному поділі праці, створення міжнародних економічних організацій – МВФ, МБРР, ВТО, тощо, партнерські угоди про вільний рух капіталів, товарів та послуг, облік взаємних економічних інтересів, відмова від силового тиску та рівноправні відносини з менш розвинутими країнами.

Найбільш важливими факторами економічної безпеки для України виступають: продовольча безпека, ресурсна залежність, технологічна залежність, енергетична безпека та інформаційна безпека. Насамперед під економічною безпекою регіону, автори розуміють, здатність регіональної влади забезпечити конкурентоздатність, стабільність, стійкість, поступальність розвитку економіки території, органічно інтегрованої в економіку країни, як відносно самостійної структури та виокремлюють такі складові економічної безпеки на регіональному рівні як енергетична, фінансова, інвестиційна, інноваційна та соціальна безпека.

ЛІТЕРАТУРА

1. Васильців Т. Г. Характеристика функціональних складових економічної безпеки сектору інформаційно-комунікаційних технологій України. *Економічний дискус: журнал*. 2017. № 1. С. 161–172.
2. Іванюта Т. М., Заїчковський А. О. Економічна безпека підприємства: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр учбової літератури. 2009. 256 с.
3. Муртіян В. І. Економічна безпека України : навч. посібник. Київ : Либра, 1999. 462 с.
4. Кириченко С. О. Роль контролінгу у системі забезпечення ефективного управління розвитком підприємства. *Сучасні проблеми економіки та підприємництва: журнал*. 2013. Випуск 12. С. 222–227.
5. Жихор О. Б., Куценко Т. М. Економічна безпека: навчальний посібник. Харків : ХІБС УБС НБУ, 2013. 325 с.

Жукова Л. М.
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

Коваленко Т. О.
студентка

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Стрімка динаміка економічних перетворень, які відбуваються в сучасному глобалізованому світі, обумовлює активне переосмислення як самої ролі держави в соціально-економічному розвитку, так і її інноваційної складової.

Як зазначають автори доповіді «Інноваційна Україна 2020», у наступні п'ять-десять років технологічні зміни у розвитку інноваційної діяльності (наприклад, інноваційний розвиток на основі розумної спеціалізації; створення технологічних платформ) поряд із традиційними формами відіграватимуть провідну роль в інноваційному розвитку країни [1, с. 193]. Але перехід до інноваційного типу розвитку відкриває не тільки великі перспективи, а й створює значні ризики для стабільності і збалансованості самого розвитку, тобто інноваційний розвиток для держави – це одночасно і джерело невизначеності, і інструмент зняття невизначеності. Отже, кожне явище і процес потребують глибокого аналізу усього комплексу їх причин і наслідків, які зазвичай виявляються складними і суперечливими.

Хід інноваційного розвитку в Україні обумовлює необхідність істотних перетворень в інституційному середовищі ведення бізнесу, формування сприятливого інноваційного клімату, активізації досліджень і розробок, здійснення прориву у сфері використання цифрових технологій.

Інтеграційні прагнення України до європейського співтовариства спонукають її подолати розрив з країнами ЄС в інноваційному розвитку шляхом формування взаємоузгодженої промислової, технологічної та інноваційної політики з урахуванням потреб розвитку внутрішнього і зовнішніх ринків.

Прискорення технологічного прогресу породжує широкий простір альтернатив національної стратегії розвитку. Розумне звуження цього простору відповідно до національних інтересів для концентрації ресурсів на найбільш вигідних для України напрямках може бути досягнуто шляхом

врахування та використання чинників і інструментів економічної влади держави. Адже саме від дій влади залежить надійність роботи всіх суспільних механізмів інноваційного розвитку, розширення технологічної свободи суб'єктів господарювання та безпечність функціонування всієї соціально-економічної системи.

При переході до нової економічної системи, нового технологічного середовища та до нових владних відносин важливо зрозуміти, що і хто заважає проведенню реформ і як подолати або усунути ці перешкоди. Тут можна погодитися з К. Херманн-Піллатором, який пише: «Головна сила, що протистоїть ринковій економіці, – влада як економічна, так і політична, що породжує безправ'я у суспільстві і несправедливість в економіці» [2, с. 49].

Зміни, які вносять процеси глобалізації в економіку кожної країни, свідчать про те, що на сьогодні в Україні сформувався своєрідний тип економічної системи, який науковці визначають терміном «олігархічна економіка». На відміну від колишніх постсоціалістичних країн Східної Європи, які змогли забезпечити відповідний економічний розвиток і соціальний захист свого населення, в Україні й надалі продовжує поглиблюватися майнове розшарування суспільства: з одного боку, олігархи, які володіють значною часткою власності в країні та мають вагомий вплив на державні органи влади, а з іншого – населення, 80% якого, згідно зі стандартами ООН, перебуває за межею бідності [3, с. 97]. Отже, співвідношення явища олігархії й громадянського суспільства в сучасній Україні – це свого роду симбіотична взаємозалежність двох суперечливих і навіть взаємовиключних сегментів економічної політики.

Спрямування економічної влади на забезпечення нового етапу в розвитку України має базуватися на популяції креативних ідей з утвердження інноваційно-модернізаційного розвитку, які мають виключно національно регламентований характер. Для того щоб володіти потенціалом та можливістю запропонувати новітні смислові установки для суспільства і виступати когерентним інститутом забезпечення лідерства держави, економічна влада має стати провайдером суспільної думки, індикатором її потреб та інтересів [4].

Оскільки сьогодні світ змінюється надзвичайно швидкими темпами, Україні необхідно враховувати європейські та загальносвітові тенденції. У цьому сенсі статусна роль економічної влади полягає у здатності запропонувати альтернативний шлях соціально-економічного розвитку країни шляхом реалізації системних реформ.

Як відмічають автори доповіді «Інноваційна Україна 2020», період заміщення технологічних укладів створює для України унікальні можливості для модернізації на основі інтелектуалізації економіки. Випереджальне освоєння й формування ядра нового технологічного укладу (біо- і лазерні технології, наноматеріали, трансформація охорони здоров'я, сільського господарства, телекомунікацій, авіа-, судно-, приладобудування та ряд інших галузей) можуть дати поштовх структурній перебудові економіки і сприяти забезпеченню її стійкості за умови реформування системи охорони інтелектуальної власності як складової інноваційної політики [1, с. 190].

Найбільш успішним для України прикладом переорієнтації економіки на інноваційно-орієнтовану модель є програма розвитку Ізраїлю «Yozma». Модель передбачала створення венчурних фондів за участю держави з метою виробництва високотехнологічної експортоорієнтованої продукції та створення нових робочих місць.

У Фінляндії також була побудована одна з найбільш ефективних у світі систем інвестування в інноваційні програми розвитку, основою якої став Національний фонд досліджень та розвитку Фінляндії «SITRA» (венчурний фонд фінансування start-up проектів). Головною складовою успішності цієї програми є оптимальна взаємодія держави, науки та приватного бізнесу на основі спільних правил та розподілу обов'язків [5]. Тому в даний час в Україні розвиток венчурних інвестицій в інноваційній сфері має стати одним з пріоритетних напрямів соціально-економічної державної політики.

З метою подолання існуючих прогалин у суспільстві вкрай необхідна мотивація дій економічної влади на розв'язання існуючих проблем в системі державного регулювання інноваційного розвитку економіки [6].

По-перше, це пошук власної траєкторії розвитку, яка б, з одного боку, враховувала світові тенденції і знаходила в них своє місце, з іншого – максимально розкривала існуючий потенціал суспільства [7]. Щоб правильно вибрати орієнтири в такій ситуації, необхідно розуміти глибинні закономірності суспільного розвитку і особливості їх реалізації на сучасному етапі.

По-друге, в нинішніх реаліях необхідно в першу чергу вирішувати проблему реінтеграції країни з метою побудови сучасного суспільства з різноманітними формами власності та рівними можливостями для всіх його адміністративно-територіальних одиниць і кожного окремого суб'єкта.

По-третє, закономірною є необхідність виведення господарчої системи України з тотальної аномалії розвитку. Потрібна система координат, економічною основою якої буде науково-обґрунтована стратегія переходу соціально-економічної системи на нову технологічну модель розвитку, яка б відповідала інтересам народу та суспільства в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. ; НАН України. К., 2015. 336 с.
2. Херманн-Пиллат К. Соціальна риночна економіка як форма цивілізації / К. Херманн-Пиллат // Вопросы экономики. 1999. № 12. С. 48-53.
3. Козюк В. Політекономія олігархічної економіки / В. Козюк, О. Шиманська // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2013. № 3. С. 97-104.
4. Войтович Р. В. Інтелектуалізація еліт як технократична умова інституційного лідерства в державному управлінні / Р. В. Войтович // Вісник НАДУ. 2015. № 1. С. 48-53.
5. Гончаров О. Технологія прориву української економіки [Електронний ресурс] / О. Гончаров // 112 Україна. 2016. Випуск № 10. Режим доступу : <http://journal.112.ua/economics/>
6. Жукова Л. М. Економічна влада в системі цілей державного регулювання / Л. М. Жукова // Бізнес Інформ. 2017. № 10. С. 14-19.
7. Гриценко А. А. Современный кризис в контексте логики социально-экономического развития / А. А. Гриценко // Экономика Украины. 2015. № 6. С. 18-37.

СТРАТЕГІЧНИЙ І ТАКТИЧНИЙ ВИМІРИ АКТИВІЗУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

У ринкових умовах господарювання територіальні утворення навіть попри високий рівень свого інвестиційно-інноваційного потенціалу все ж не мають достатньо капіталу для реалізації усіх суспільно значимих проєктів. Відтак, вони вимушені шукати альтернативні шляхи залучення необхідного фінансового капіталу та застосування інших механізмів розв'язання зазначених завдань, передусім, через застосування державно-приватного партнерства.

Активізування державно-приватного партнерства може мати як стратегічний, так і тактичний виміри. Зокрема, на стратегічному рівні у цьому контексті слід у довгостроковій перспективі насамперед розуміти конкретний кінцевий стан та очікуваний результат цього виду партнерства між державним і приватним суб'єктами та, залежно від цього, реалізувати конкретні заходи, застосовувати адекватний інструментарій, впроваджувати відповідні механізми тощо. Результативність стратегічного рівня активізування державно-приватного партнерства багато в чому визначається не лише наявністю об'єктивного та достатнього інформаційного забезпечення, а й професійною компетентністю відповідних посадових осіб на кожному з рівнів (загальнодержавному, регіональному чи муніципальному).

Сфера стратегічних рішень щодо активізування державно-приватного партнерства є доволі широкою і включає, зокрема:

- установа пріоритетності розподілу ресурсів активізування;
- визначення і якнайкраще використання сильних боків державно-приватного партнерства на кожному з рівнів;
- ідентифікування можливостей активізування державно-приватного партнерства;
- мінімізування негативних наслідків слабких боків і загроз державно-приватного партнерства;
- вибір ключових суб'єктів-партнерів активізування;
- визначення напрямків розвитку потенціалу активізування;

– виокремлення стратегічно важливих бізнес-процесів державно-приватного партнерства тощо.

Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок про те, що стратегічний рівень активізування державно-приватного партнерства повинен мати системний характер, що сприятиме формуванню адекватних реаліям сьогодення цілей, визначенню реальних стратегічних проблем, формуванню завдань, пошуку способів досягнення цілей тощо. Така системність сприятиме усуненню проблеми розбалансованості довгострокових і короткострокових цілей активізування, а також допомагатиме здійснювати стратегічне вирівнювання функціонального управління процесами активізування.

Чітко ідентифікуючи стратегічний рівень активізування державно-приватного партнерства, суб'єкти на відповідному рівні отримують реальні передумови розуміння шляхів досягнення встановлених стратегічних цілей у цьому напрямку і тим самим позитивного впливу такого виду партнерства на людський капітал держави загалом, регіону чи територіальної громади. Належним чином формалізована і представлена громадськості стратегія активізування державно-приватного партнерства посилює довіру до реалізації ініціатив у цьому напрямку і підвищує його привабливість з боку потенційних суб'єктів.

Стратегічність активізування державно-приватного партнерства зумовлює необхідність цілеспрямованої діяльності усіх зацікавлених суб'єктів, що в умовах України доволі часто є складним завданням з огляду на високу динамічність політичної ситуації в країні. Органи влади на відповідному рівні повинні бачити чітку перспективу розвитку цього виду партнерства й розуміти найбільш проблемні у цьому контексті ділянки.

Тактичний рівень активізування державно-приватного партнерства передбачає, між іншим, такі основні дії: формування й застосування процесів та процедур активізування; ухвалення та реалізацію управлінських рішень для кожного з процесів активізування; формування й використання системи моніторингу ефективності активізування з виокремленням відповідних показників, критеріїв, методів, прогнозів тощо.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ М'ЯСОПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

М'ясопереробна промисловість – одна з найважливіших галузей харчової промисловості України, оскільки її діяльність направлена на забезпечення населення країни м'ясопродукцією, ковбасними виробами, м'ясними консервами тощо. У свою чергу, ринок м'ясопродуктів можна вважати одним з індикаторів добробуту та стабільності в країні, оскільки результати роботи м'ясопереробних підприємств напряду залежать від рівня купівельної спроможності населення [1], а також, є індикатором продовольчої безпеки [5]. Окрім того, ринок м'ясопродуктів України має значний експортний потенціал, а тому, можна говорити, що м'ясопереробна галузь має значний вплив на розвиток економіки країни [4]. А тому, аналіз тенденцій розвитку та проблем функціонування ринку м'ясопродуктів є важливим та актуальним завданням.

Ринок м'ясопродуктів являє собою сукупність соціально-економічних відносин, що виникають між виробниками м'яса – сільгоспвиробниками (сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими господарствами, особистими селянськими господарствами та ін.), заготівельними та переробними підприємствами і збутовою мережею (гуртовими та роздрібними підприємствами) і які направлені на забезпечення потреб населення у м'ясі та м'ясній продукції через рух продукції за усіма стадіями відтворювального процесу: від виробника до кінцевого споживача [4]. Виробництво м'яса та м'ясопродуктів в Україні зосереджено, переважно, в індустриальних районах із розвиненою сировинною базою (Вінницька, Черкаська, Дніпропетровська (Січеславська), Київська, Львівська та Волинська області).

В останні роки ринок м'ясопродуктів демонструє поступове зростання. Так, за даними 2018 року, в Україні вироблено 1337,2 тис. т м'ясопродуктів, що на 4,3% вище рівня виробництва 2011 року, на 2,1% вище рівня виробництва 2014 року, проте на 5,3% гірше від рівня попереднього року.

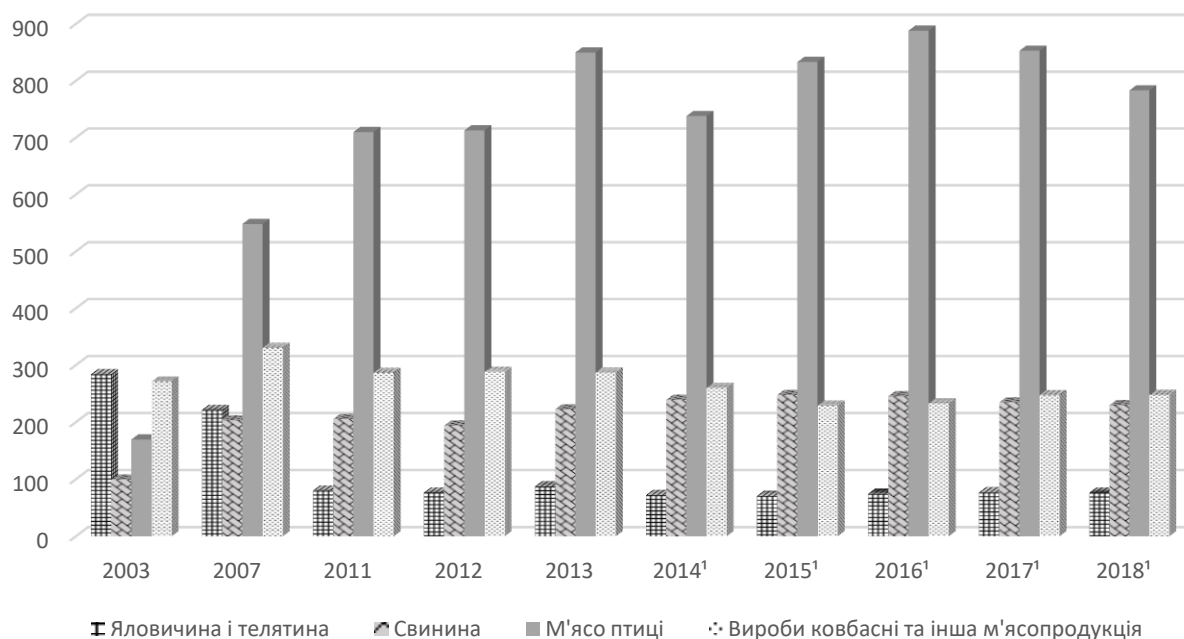


Рис. 1. Виробництво м'яса та м'ясопродуктів в Україні за період 2003-2018 років, тис. т [2]

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

Як видно із даних рис. 1., з 2003 року значно (у 3,6 рази) зросли обсяги виробництва продукції із м'яса птиці та свинини (у 1,3 рази). З іншого боку, виробництво ковбасних виробів та яловичини – впало на 8,5% та 73,1% відповідно. Таким чином видно, що структура ринку м'ясопродукції змінилась у бік збільшення виробництва м'яса птиці (58,6% загального обсягу виробництва). На долю ковбасних виробів приходить 18,5% ринку за даними 2018 року, на долю свинини – 17,8%, інші 5,7% – яловичина та телятина. Зростання обсягів виробництва та споживання м'яса птиці в Україні за останні роки можна пояснити: збільшенням обсягів експорту, розширенням географії продажів, цінами на внутрішньому ринку (м'ясо птиці є дешевшим та, відповідно, більш доступним населенню видом м'ясопродукції).

На рис. 2 наведено дані про обсяги експорту та імпорту м'ясопродукції в Україні за останні кілька років.

Статистичні дані свідчать, що експорт м'ясопродуктів в Україні у 2018 році становив 646,0 млн. дол. США, що на 21,6% більше рівня попереднього року та на 85,3% вище рівня 2013 року. Найбільшим попитом вітчизняні м'ясопродукти користуються у країнах Європи, Азії, Єгипті, ОАЕ. Обсяги імпорту м'яса та м'ясної продукції становили у 2018 році 167,7 млн. дол. США, що на 49,7% більше показника 2017 року і

на 73,3% менше, ніж у 2013 році. Найбільші обсяги імпорту м'ясної продукції в Україні надходили у 2018 році з Нідерландів, Німеччини, Польщі, Угорщини, Франції та Великої Британії. Зміни у виробництві та обсягах експортно-імпортних операцій більшою мірою відбулися за рахунок м'яса птиці [5].

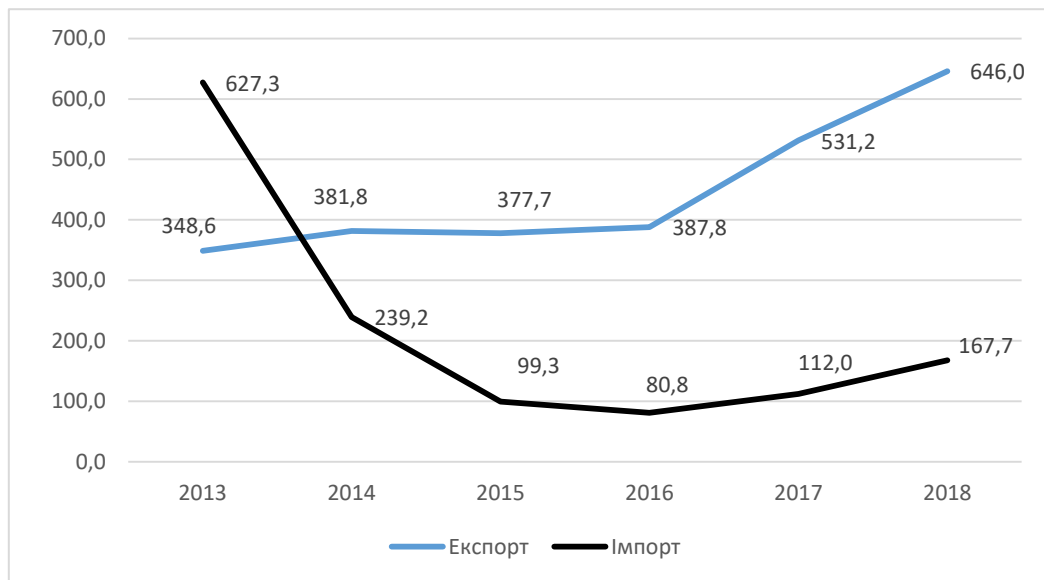


Рис. 1. Обсяги експорту та імпорту м'яса та м'ясопродуктів в Україні за період 2013-2018 років, млн. дол. США [3]

До системних проблем м'ясопереробної галузі та ринку м'ясопродуктів в Україні можна віднести: нестачу сільськогосподарської сировини певного рівня якості, моральний та фізичний знос технологічного обладнання, брак виробничих потужностей, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників м'ясопродукції на внутрішньому й зовнішньому ринках, нерозвинена інфраструктура зберігання, транспортування та логістики продукції. Як зазначають експерти, найгострішою проблемою є стан сировинної бази м'ясної промисловості. Темпи виробництва сировини тваринницької галузі не відповідають потребам харчової та переробної промисловості і не сприяють насиченню ринків м'ясною продукцією. Цілями розвитку ринку на перспективу є збільшення обсягів виробництва товарного м'яса на базі створення сучасних комплексів по забою худоби, розвиток інфраструктури й логістичного забезпечення, що сприяють розширенню можливостей зберігання, транспортування сировини та м'ясопродукції.

Отже, підіб'ємо підсумки. Основними тенденціями ринку м'ясопродуктів в Україні можна вважати стабільне зростання сегменту м'яса птиці та свинини на фоні постійного скорочення поголів'я ВРХ та виробництва

ковбасних виробів. Представлена на ринку м'ясопродукція має невисокі якісні показники та є практично неконкурентоспроможною. Перспективними шляхами розвитку ринку м'ясопродуктів в Україні вважаються: запровадження системи суворого контролю за дотриманням рівня якості сировини та продукції переробки, приведення технологічних процесів виробництва до міжнародних санітарних та ветеринарних вимог, впровадження сучасної техніки тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бергер А. Д. Сучасні тенденції розвитку м'ясопереробної галузі України / А. Д. Бергер // Інтелект ХХІ. – 2017. – № 1. – С. 41-51
2. Виробництво основних видів промислової продукції: економічна статистика / економічна діяльність / промисловість (дані Державної служби статистики України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Зовнішня торгівля товарами: економічна статистика / зовнішньоекономічна діяльність (дані Державної служби статистики України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Карп'як М. О. Ринок м'яса та м'ясопродуктів в Україні в умовах євроінтеграції: зовнішньоекономічні аспекти / М. О. Карп'як // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2018. – Вип. 3. – С. 18-21
5. Рахман М.С. Ааліз структурних зрушень на вітчизняному та зовнішньому ринку м'яса та м'ясопродуктів України / М.С. Рахман, Д.В. Мангушев, А.С. Клімова // Економіка і суспільство: електронне фахове видання. – 2018. – № 18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-18/25-stati-18/2236-rakhman-m-s-mangushev-d-v-klimova-a-s>

Матвійчук А. А.

магістр

*Житомирський державний агроекологічний університет
м. Житомир, Україна*

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Експортний потенціал є одним із важливих векторів розвитку економіки нашої країни. Ця теза зафіксована в багатьох нормативно-правових документах стратегічного та тактичного спрямування, зокрема, в Експортній стратегії України («дорожній карті» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 роки [1], Стратегії розвитку експорту продукції сільського

господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року [2] тощо. Частка аграрного сектору в загальному обсязі експорту товарів за даними I півріччя 2019 року становить 34,8%, тобто 1/3 загального обсягу експорту продукції з України приходить на продукцію аграрного сектору. З огляду на зазначене, питання дослідження експортного потенціалу аграрного сектору економіки України є вкрай важливим та актуальним.

Дані офіційної статистики за останні десять років свідчать про зростання обсягів експорту товарів, зокрема, і сільськогосподарської продукції (рис. 1). Так, за період 2009-2018 рр. загальний обсяг експорту товарів з України зріс з 39,7 млрд. дол. США до 47,3 млрд. дол. США, тобто на 19,1%. За цей самий період експорт сільськогосподарської продукції збільшився з 9,5 млрд. дол. США у 2009 р. до 18,6 млрд. дол. США у 2018 р., що становить 95,2% зростання за десять років. Тобто, за період 2009-2018 рр. обсяг експорту сільськогосподарської продукції збільшився майже у 2 рази. Також, зазначимо, що у 2018 році зафіксовано найвищий рівень обсягів експорту сільськогосподарської продукції за останні десять років – 18,6 млрд. дол. США, що на 4,5% вище показника 2017 р. та на 3,9% вище показника 2012 року (рік, у якому зафіксований історичний рекорд обсягів експорту для України [5]).

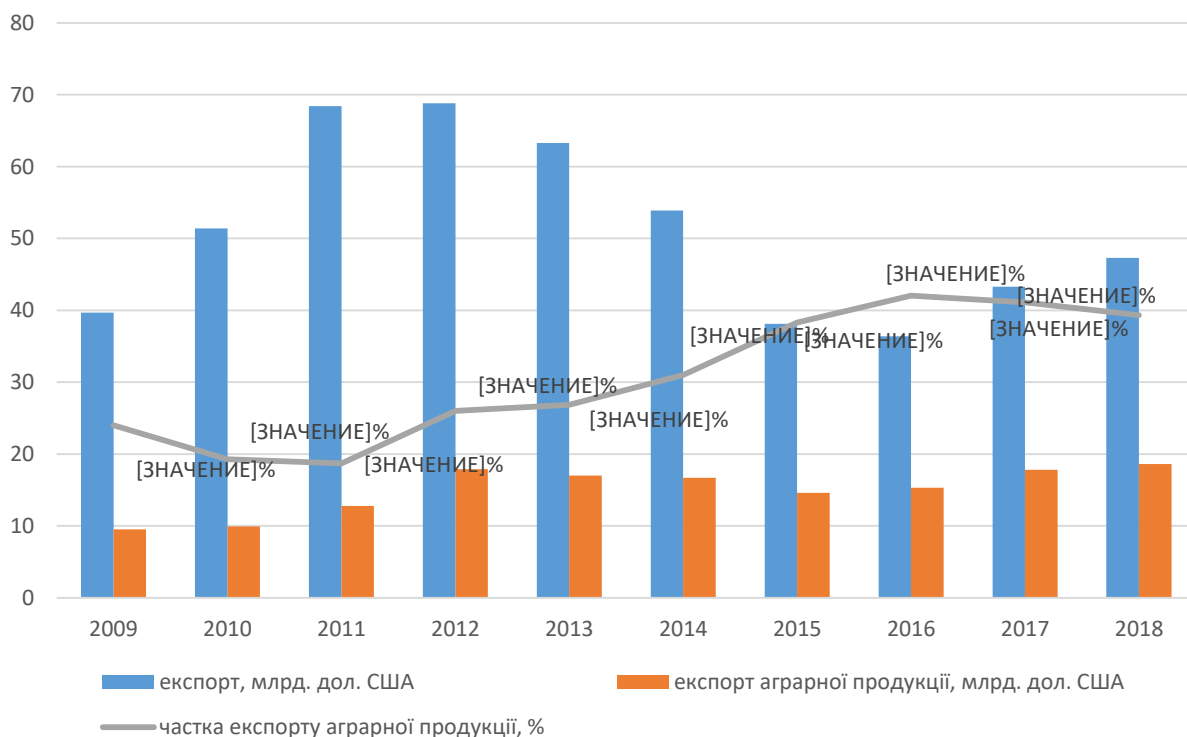


Рис. 1. Обсяги експорту продукції з України у 2009–2018 рр.
Джерело: Державна служба статистики України [4]

Частка експортованої аграрної продукції в загальному обсязі експорту товарів з України за 2009–2018 рр. зросла з 24,0% до 39,3%. При цьому, найбільшу частку сільськогосподарська продукція в сукупному експорті товарів займала у: 2016 р. – 42%, 2017 р. – 41,1%, 2018 р. – 39,3%. Основними ринками збуту вітчизняної сільськогосподарської продукції є Індія, Китай, Нідерланди, Іспанія, Єгипет, Туреччина, Італія, Німеччина, Саудівська Аравія, Білорусь та інші [3].

Особливістю вітчизняного експорту аграрної продукції є те, що він є сировинно-орієнтованим. Зростання обсягів експорту сільськогосподарської продукції останніх років викликано, переважно, шляхом збільшення обсягів експорту сировини, зокрема, продукції рослинництва (пшениця, кукурудза, ячмінь, соя, ріпак). Зокрема, як видно із даних, що наведені на рис. 2, у 2018 р. на долю цих видів продукції рослинництва приходилось 48% загального обсягу експорту аграрної продукції. Найбільші частки в структурі експорту аграрної продукції за даними 2018 року мали: соняшникова олія – 22% (4,1 млрд. дол. США), кукурудза – 19% (3,5 млрд. дол. США), пшениця – 16%; (3,1 млрд. дол. США).

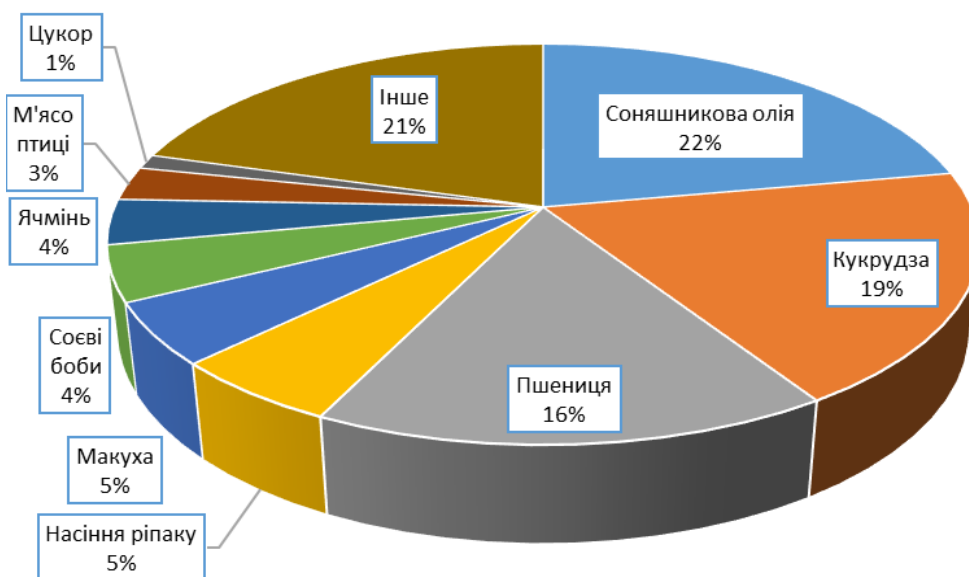


Рис. 2. Структура експорту сільськогосподарської продукції з України у 2018 р.

Джерело: Державна служба статистики України [4]

За цими статтями експорту Україна уже кілька років знаходиться серед світових країн лідерів-експортерів. Таку структуру експорту науковці [5] вважають неефективною, оскільки в основі її лежить експорт сировини та продукції низького рівня обробки, що не може сприяти отриманню

більшого рівня надходжень, формує дефіцит окремих видів продукції на внутрішньому ринку тощо.

Експерти вважають, що ключовими складовими подальшого розвитку аграрного потенціалу України виступають: структура і динаміка посівних площ, врожайність рослинницьких культур, продуктивність тваринництва, природно-кліматичні умови [5; 6]. Тільки шляхом збільшення та покращення якісного значення окреслених складових, можна досягти подальшого розвитку аграрного потенціалу України. Окрім того, для забезпечення розвитку експортного аграрного потенціалу України необхідним є впровадження ефективної та дієвої системи підтримки агровиробників (страхування, кредитування, субсидування, пільги, державні гарантії тощо), експертиза наявної нормативно-правової бази щодо виробництва та експорту сільськогосподарської продукції на предмет їх відповідності міжнародним нормам та створенню механізму мотивації експорту якісної продукції із високим ступенем переробки. Необхідною умовою розвитку аграрного потенціалу України виступає державна підтримка та використання прозорих і доступних усім агровиробникам механізмів здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 № 1017-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80>
2. Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.07.2019 № 588-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2019-%D1%80?lang=uk>.
3. Гуріна Г. С. Експортний потенціал як складова загального економічного потенціалу країни / Г. С. Гуріна // Економіка. Фінанси. Право. – 2018. – № 12(5). – С. 22–25.
4. Зовнішньоекономічна діяльність: дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Пустова Н. О. Експортний потенціал агропромислового комплексу України в контексті сучасних інтеграційних умов / Н. О. Пустова // Економічні інновації. – 2017. – Вип. 64. – С. 256–260.
6. Формування експортного потенціалу України на 2019-2020 МР: чотири агрокроки: електронний журнал «Landlord». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://landlord.ua/news/formuvannia-eksportnoho-potentsialu-ukrainy-na-2019-2020-mr-chotyry-ahrokroky/>

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сьогодні місцеві податки та збори є потужним джерелом формування місцевого бюджету. А тому в Україні існує проблема по забезпеченню необхідним обсягом фінансових ресурсів та стабільністю їх надходжень до бюджету місцевих громад, саме завдяки місцевим податкам та зборам. У нормальному функціонуванні місцевого оподаткування зацікавлена не тільки місцева влада, але і держава, адже місцеві податки та збори включаються в податкову систему країни. Нажаль теперішня система місцевих податків та зборів в Україні не відповідає нормам Європейської хартії місцевого самоврядування. 2011 рік став роком корінних змін у системі місцевого оподаткування – це пов'язано з запровадженням Податкового Кодексу України, зокрема змінився перелік місцевих податків та зборів, деякі податки та збори було виключено причиною цього було те, що вони приносили малий дохід. Але були введені й нові, а саме єдиний податок, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір [1, с. 112]. Хоча туристичний збір та збір за місця для паркування транспортних засобів, не нові, а дещо перейменовані з тих, які існували.

Проаналізуємо динаміку доходів місцевих бюджетів за 2016-2018 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка доходів місцевих бюджетів в Україні за 2016-2018 роки

Показник	2016	2017	2018
Доходи місцевих бюджетів, млн. грн	170 645	229 491	262 251
Місцевих податки і збори, млн. грн	42 261	52 587	58 902
Місцеві податки і збори у загальній сумі доходів місцевих бюджетів, %	24,77	22,91	22,46

Джерело сформовано на основі [2]

Ці показники дають зрозуміти, те що попри збільшення доходів з оподаткування місцевих податків та зборів, їх частка поступово зменшується, так у 2016 році відсоток місцевих податків і зборів у загальній сумі доходів місцевих бюджетів становила 24,77%, а у 2018 році склала 22,46%, що на 2,31% менше. Але якщо порівнювати ці відсотки з даними за 2007-2010, коли місцеві податки та збори становили 1,1%-1,4%, то певний прогрес присутній. Перш за все це пов'язано с децентралізацією, яка дала більше прав та можливостей місцевим органам самоврядування. Перш за все, це відбувається задля покращення суспільних благ населення. Адже місцеві питання повинна місцева влада, а для цього потрібні фінансові ресурси, які отримуються шляхом надходжень від місцевого оподаткування.

Загалом можна виділити такі проблеми у системі місцевого оподаткування [3]:

- Перелік місцевих податків та зборів значно менший у порівнянні з країнами Європейського Союзу, де їх перелік становить 50-100;
- Немоżliвість місцевими органами встановлення додаткових податків та зборів на в своєму регіоні;
- Незацікавленість органами місцевого самоврядування у збільшенні доходів за рахунок місцевих податкам та зборам;
- Невідповідність між забезпеченню населення соціальними потребами та навантаженню податків на них;
- Невелика частка надходжень до зведеного бюджету України місцевими податками та зборами за рахунок фіскальної функції;
- Деякі податкові ставки не можуть забезпечити стабільних надходжень до дохідної частини бюджету, адже є неефективними;

Держава повинна змінити систему місцевого оподаткування так, щоб місцеві органи самоврядування були більш самостійними, незалежними від центральної влади. Адже на даних час значна частина доходів місцевого бюджету це допомога держави, а саме дотації та субвенції, отже присутня залежність від міжбюджетних трансфертів.

До основних дій, щодо покращення ситуацій з місцевим оподаткування є такі як:

- удосконалення законодавчої бази, щодо регулювання місцевих податків та зборів;
- створення таких умов оподаткування, які б сприяла розвитку підприємницької діяльності;
- удосконалення фіскальної функції обов'язкових платежів завдяки покращенню системи адміністрування, оптимізації податкових пільг та

збільшення місцевої податкової бази за рахунок зниження ухилень від оподаткування [3, с. 638];

- введення нових податків та зборів, або повернення старих в дію;
- внести змін до Податкового Кодексу України, а саме, що податки на доходи і податки на майно включатимуться до місцевих податків та зборів;
- Покращення нормативно-правової бази оподаткування;
- Подальше провадження децентралізації, та її удосконалення та розвиток.

Підсумовуючи можна зазначити, що місцеве оподаткування потребує значної уваги, зокрема податкових реформ для забезпечення більшої автономності місцевій владі, задля більш ефективного виконання своїх зобов'язань перед населенням. Адже місцевий бюджет та його економічний стан безпосередньо впливає на економіку нашої країни. Якщо ми хочемо відповідати країнам Європейського союзу то потрібно докласти значних зусиль, що мати такий же економічний розвиток.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – С. 112.
2. Ціна держави [Електронний ресурс] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/>
3. Овчинніков А.В. Місцеве оподаткування в Україні: еволюція та перспективи його розвитку / А.В. Овчинніков // Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск № 8. – С. 634-639.

Соболева І. В.

аспірант кафедри економічної теорії
та економічної політики

*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

СТРУКТУРА АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Антимонopolне регулювання економіки в сучасних умовах потребує детального дослідження через поширення та поглиблення процесів монополізму, і, як наслідок, погіршення рівня життя населення, неефективну структуру виробництва. Взагалі, поняття “регулювання” можна зі впевненістю віднести до складних та багатозначних категорій через застосування даної дефініції в багатьох галузях знань та областях науки. Аналіз наукової літератури, присвяченої питанням регулювання дозволив зробити висновок про те, що сутність поняття регулювання доцільно розкривати на трьох рівнях – глобальному, загальному та конкретизованому. Глобальний рівень характеризується абстрактними визначеннями поняття регулювання, які характеризують таку дефініцію в надто загальному розумінні.

Загальний рівень надає більш конкретні визначення, але без врахування управлінських процесів в певній галузі. Визначення, представлені на даному рівні характеризують сутність регулювання, надаючи специфічних ознак кожній окремій складовій визначення, але без врахування мінливої специфіки певних умов.

Третій рівень – конкретизований, на якому визначення поняття регулювання надаються саме з врахуванням певних особливостей тієї сфери, управлінські процеси якої досліджуються. Слід зауважити про щільний взаємозв’язок окреслених рівнів – кожен наступний рівень ґрунтується на попередньому, тобто визначення, надані на першому рівні виступають основою для загальних визначень, а загальні, в свою чергу, виступають підґрунтям визначень конкретизованого рівня трактування сутності регулювання. Доцільним є також зауваження, що найбільш часто поняття регулювання в глобальному розумінні надаються в різноманітних словниках, в тому числі філософських.

Доцільно також підкреслити відмінності між глобальним та загальним рівнями. Так, глобальний рівень окреслює поняття регулювання саме з філософської точки зору, передбачає абстрактність та занадто широке

тлумачення поняття регулювання. Загальний рівень, на відміну від глобального, є більш конкретним та його відрізняє розгляд регулювання саме з точки зору процесу. Загальний рівень окреслює поняття регулювання вже з організаційної точки зору і саме на них будується конкретизація регулювання в окремій сфері.

Можна надати графічне зображення структури антимонопольного регулювання в Україні (рис. 1).

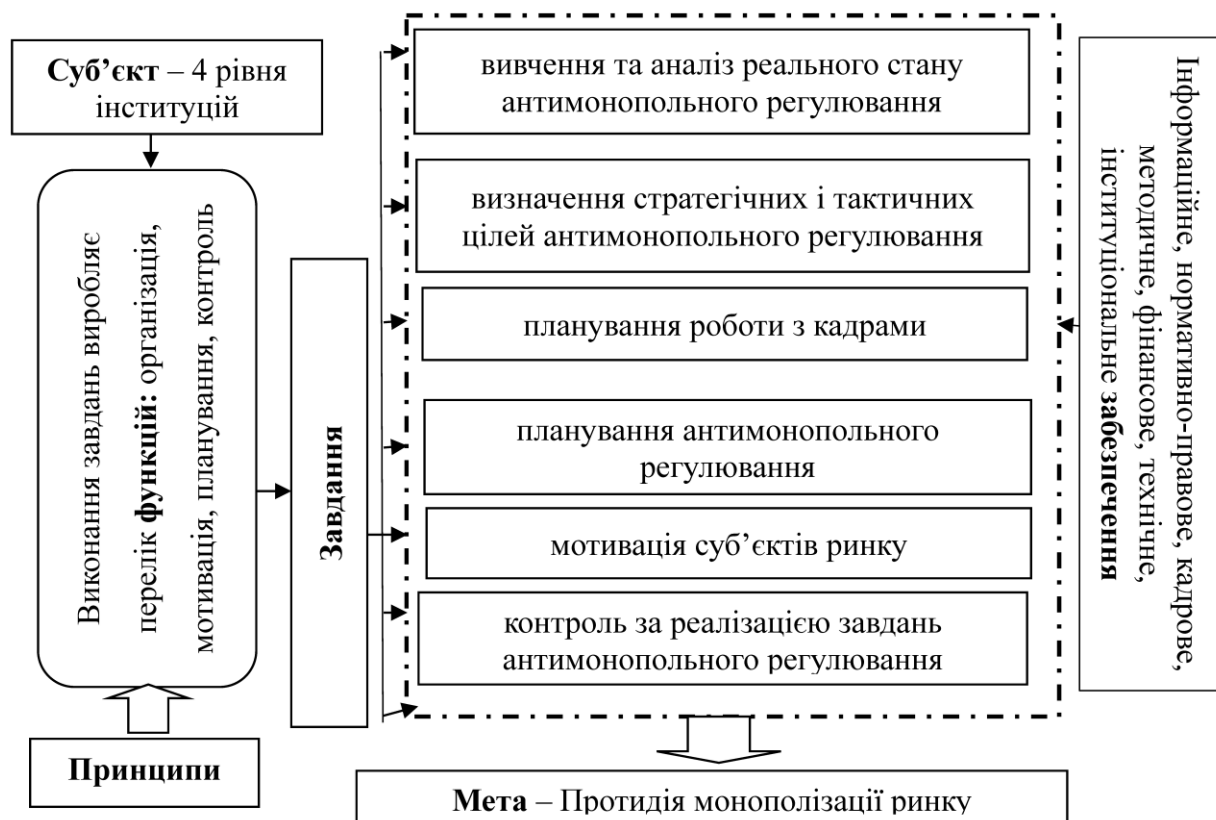


Рис. 1. Структура антимонопольного регулювання в Україні (авторська)

Схема структури антимонопольного регулювання економіки розроблена з урахуванням як загального та і конкретизованого визначення поняття "регулювання", врахування основних складових елементів, розкриття змісту яких дозволяє надати цілісне уявлення про систему антимонопольного регулювання.

Подальших досліджень потребують суб'єкт та об'єкт антимонопольного регулювання економіки, взаємозв'язок суб'єкта та об'єкта в системі антимонопольного регулювання ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Курок О. О. Державне регулювання економіки в ринкових умовах / О. О. Курок // Економічний вісник університету. – 2016. – Вип. 31(1). – С. 164–170. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu_2016_31\(1\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu_2016_31(1)_26).
2. Марков Б. М. Антимонопольне регулювання: зарубіжний досвід та межі його адаптації до реалій України / Б. М. Марков. // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_3_24.
3. Чечель О. М. Принципи та механізм державного регулювання економіки / О. М. Чечель. // Демократичне врядування. – 2014. – Вип. 13. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2014_13_8.

Стретович Р. Г.
магістр

*Житомирський державний агроекологічний університет
м. Житомир, Україна*

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічних операцій є невід'ємною складовою системи державного регулювання економіки країни. Від того, на скільки обрана державою стратегія та тактика митно-тарифного регулювання є дієвою залежить розвиток зовнішньої торгівлі цієї країни з іншими країнами світу, стан зовнішньоекономічних зв'язків та імідж країни на міжнародній арені, обсяг внутрішнього виробництва та ступінь захищеності національних виробників від імпорту.

Формуючи власну систему митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічних операцій держава обирає між політикою протекціонізму та лібералізацією – двома протилежними режимами регулювання, а їх співвідношення було і залишається важливою державною проблемою [1, с. 78]. В умовах євроінтеграційних пріоритетів розвитку України, дослідження теми лібералізації митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічних операцій видається актуальним, оскільки виступає необхідною умовою інтеграції країни у світове господарство та ЄС, зокрема. У загальному випадку поняття «лібералізація» (лат. *liberalis* – вільний) можна визначити як: надання більших свобод у всіх сферах суспільного життя [2], розширення певних прав [3] та зняття обмежень чи їх послаблення [4]. Лібералізація митно-тарифного регулювання зовніш-

ноекономічних операцій передбачає відмову держави від протекціонізму, послаблення або скасування обмежень, що перешкоджають розвитку імпортно-експортних процесів і впровадження ринкових механізмів регулювання зовнішньої торгівлі, обмежених тільки рядом юридичних зобов'язань.

Метою лібералізації митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічних операцій можна вважати створення державою умов для забезпечення свободи суб'єктів господарської діяльності в процесі здійснення експортно-імпортних операцій. При цьому, інструментами управління з боку держави можуть виступати наступні складові митно-тарифного регулювання: види та рівень ставок ввізного / вивізного мита, склад і рівень митних податків та платежів, система товарної класифікації тарифу, структура митного тарифу, методи визначення країни походження товару [1, с. 81].

Тенденція лібералізації митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічних операцій характеризується зниженням розміру мит, скороченням використання валютних і кількісних обмежень. Так, в Україні, укладання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і його державами-членами дало поштовх для лібералізації системи митно-тарифного регулювання і приведення цієї системи до міжнародних вимог і норм. Зокрема, активізувались процеси перегляду та зниження розміру мит на певні групи товарів. Починаючи з моменту укладання Угоди відбулось:

- зниження ввізних мит на товари ввезені в України з країн ЄС (у середньому з 4,5% до 1,7%);
- скасування додаткових тимчасових імпортних надбавок на певні категорії товарів;
- скасування більшої частини ввізних мит країн ЄС для товарів вітчизняного виробництва.

Окрім того, Україна є учасником кількох угод про зону вільної торгівлі з такими країнами, як: СНД, країни ЄАВТ (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія), Чорногорія, Македонія, Грузія, Канада, Ізраїль та ін.

У 2018 р. важливим кроком на шляху лібералізації митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічних операцій в Україні стало приєднання до Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження (Конвенція Пан-Євро-Мед), в рамках якої вітчизняним експортерам надаються можливості використовувати вітчизняну сировину для перероблення в країнах-членах Пан-Євро-Мед без втрати статусу українського походження товару.

Зниження ставок мита супроводжується в Україні підвищенням ролі нетарифних заходів. Усе активніше застосовуються інструменти нетарифного регулювання: сертифікація, норми екологічної безпеки, санітарні та фітосанітарні вимоги й т. д. [5, с. 25]. Так, ввезення товарів на територію України передбачає проведення наступних видів державного контролю: санітарно-епідеміологічний, фітосанітарний, радіологічний, контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти (корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин); контроль за переміщенням культурної спадщини.

В країні зростає значення спеціальних захисних, антидемпінгових і компенсаційних заходів, обмежень зовнішньої торгівлі послугами і об'єктами інтелектуальної власності.

Отже, лібералізація митно-тарифного регулювання зовнішньо-економічних операцій дозволяє суб'єктам господарювання вийти на світові ринки, при цьому підвищується зацікавленість підприємств у випуску конкурентоспроможної продукції на основі інноваційних технологій. Вона створює можливості для підвищення самостійності суб'єктів зовнішньо-економічної діяльності, наділення всіх економічних агентів правом здійснення зовнішньоторговельних операцій; включення вітчизняних виробників в конкурентну боротьбу на зовнішніх ринках; орієнтації підприємств на ефективність господарювання і підвищення якості продукції через цінові сигнали світового ринку; встановлення та підтримки порівняльних економічних переваг; значного розширення ринків збуту і отримання ефекту від масштабу виробництва тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Сторожчук В. М. Лібералізація митно-тарифного регулювання як системний об'єкт дослідження. Бізнес Інформ. 2017. № 3. С. 78–83.
2. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 396 с.
3. Політологічний енциклопедичний словник / уклад.: Л. М. Герасіна, В. Л. Погрібна, І. О. Поліщук та ін.; за ред. М. П. Требіна. Харків: Право, 2015. 816 с.
4. Політична економія: підручник / за ред. Ніколенко Ю. В. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 632 с.
5. Нестеренко О. Д. Лібералізація зовнішньої торгівлі України агропродовольчою продукцією в умовах євроінтеграції. Економічний простір. 2016. № 111. С. 15–26.

Шайдоров О. І.

аспірант кафедри управлінських технологій

Шапоренко О. І.

доктор наук з державного управління, професор,
професор кафедри управлінських технологій

Університет «КРОК»

м. Київ, Україна

ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ЗАГРОЗИ НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ У ПЕРІОД РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

В Україні на даний момент залишається гострою проблема корумпованості, наркобізнесу, проституції, нелегального виробництва і збуту продукції, фіктивних угод і грошових операцій. Державне управління економікою країни залишається недосконалим. Неєфективна податкова політика веде до зменшення надходжень до держбюджету через розростання тіньового сектора [3–5].

На цьому етапі історичного розвитку об'єктивно існують наступні найбільш реальні загрози національній економіці, недопущення або подолання яких має бути найважливішим елементом державної політики України.

Внутрішні загрози:

- успадкована від минулого структурна деформованість економіки;
- низька конкурентоспроможність національної економіки;
- погіршення стану науково-технічного потенціалу;
- відставання приросту розвіданих запасів корисних копалини від масштабу їх видобутку;
- високий рівень монополізації економіки, посилення паливно – сировинної її спрямованості;
- низька інвестиційна активність і переважання вкладень капіталів у посередницьку і фінансову діяльність у збиток виробничої;
- посилення майнового розшарування населення з прибутками нижче за прожитковий мінімум і безробітних, високий рівень інфляції;
- посилення територіальної диференціації рівня економічного соціального розвитку регіонів;
- криміналізація економіки та ін.

Зовнішні загрози:

- завоювання іноземними фірмами внутрішнього ринку України за багатьма видами товарів народного споживання і, як наслідок, залежність

України від імпорту багатьох видів продукції, у тому числі стратегічного значення, а також комплектуючих виробів для машинобудування;

- переважання сировинних товарів, що склалося в українському експорті, втрата традиційних ринків збуту військової і машинобудівної продукції;

- придбання іноземними фірмами українських підприємств у цілях витиснення вітчизняної продукції як із зовнішнього, так і внутрішнього ринку;

- дискримінаційні заходи зарубіжних країн або їх співтовариств в зовнішньоекономічних відносинах з Україною;

- високий рівень зовнішнього боргу, його зростання і пов'язане з цим збільшення витрат бюджету на його погашення, а так само посилення спроб його використання для дії на ухвалення економічних і політичних рішень;

- недостатній експортний і валютний контроль і невлаштованість митного кордону;

- нерозвиненість транспортної інфраструктури експортно-імпортних операцій.

Найбільш серйозними загрозами національній економіці країни є наступні:

- спад виробництва і втрата ринків;

- руйнування науково-технічного потенціалу деіндустріалізація економіки;

- небезпека втрати продовольчої незалежності країни;

- зростання безробіття і послаблення трудової мотивації;

- істотне збільшення зовнішнього боргу;

- криміналізація економіки.

Серед найбільш серйозних внутрішніх загроз зазначають:

- перетворення української економіки на об'єкт політичного протиборства політичних еліт, партій і рухів;

- розрив господарських зв'язків по горизонталі і вертикалі, втраті керованості цими зв'язками;

- деградація техніко-технологічної бази господарства;

- безробіття;

- інфляція.

Серед зовнішніх погроз відмічають:

- лавиноподібне наростання імпортової залежності;

- надмірна відкритість економіки;

- перетворення України в експортера природних ресурсів;

– послаблення її позицій на ринках країн СНД [2; 3].

Як видно, ця проблема доволі широко висвітлена, тому хотілося б розглянути загрози соціальній економіці з позиції небезпеки для держави. На наш погляд, у період ринкових перетворень національної економіки найбільшу небезпеку становлять такі загрози:

Серед внутрішніх загроз національній економіці у період ринкових перетворень визначено такі, як [1–5]:

1. Структурна деформованість економіки. Ця проблема, на наш погляд, є однією з головних структуротворних загроз безпеки України. Суть успадкованої від колишнього СРСР структурної деформації полягає в гіпертрофованому розвитку галузей військово-промислового комплексу, паливно-енергетичного комплексу і важкої промисловості, з одного боку, і відсталому стані галузей та сфер виробництва, що працюють безпосередньо на задоволення потреб людини, з іншого (легка і харчова промисловість, сфера послуг та ін.). У країні склалася економічна структура, яка постійно відтворювалася, не забезпечуючи належного розвитку названих галузей і сфер господарства, і при подібній структурі вийти з кризової ситуації буде дуже складно.

2. Низька конкурентоспроможність національної економіки. Ця проблема спричинена відсталістю технологічної бази, більшості галузей, високою енергомісткістю і ресурсомісткістю виробництва, низькою якістю продукції і високими витратами виробництва. Спад інвестиційної активності посилив тенденції старіння виробничого потенціалу країни, проте оновлення фізично і морально застарілих основних фондів не спостерігається. Таким чином, відбувається наростання зношування основних фондів, особливо за машинами і устаткуванням.

3. Погіршення стану науково-технічного потенціалу країни. В результаті економічної кризи сталася втрата позицій на окремих напрямках науково-технічного розвитку. Серйозним ударом для економіки країни став виїзд за кордон і відхід в інші сфери діяльності висококласних наукових фахівців; сталася втрата престижності інтелектуальної праці; припинили своє існування багато наукових установ.

4. Посилення паливно-сировинної спрямованості розвитку економіки. Виразно виявляється тенденція до перетворення України в паливно-сировинний придаток розвинених країн. Ця проблема успадкована Україною від колишнього СРСР.

5. Відставання приросту розвіданих запасів корисних копалини від масштабу їх видобутку. Перетворення української держави на паливно-сировинний придаток розвинених країн призводить до збільшення

масштабів видобутку корисних копалин. Проте через скорочення фінансування робіт із розвідки запасів корисних копалини збільшення їх видобутку відбувається за рахунок вже відкритих родовищ, що з часом може обернутися дефіцитом ресурсів для власних потреб і залученням іноземного капіталу для виходу з кризи, що поставить Україну в ще більшу залежність від розвинених країн.

6. Низька інвестиційна активність. Кризовий стан економіки проявляється, передусім, в істотному зниженні інвестиційної та інноваційної активності. Українська економіка, маючи в розпорядженні величезні ресурси, потужний інвестиційний та інноваційний потенціал, проявляє ознаки стагнації інвестиційної й інноваційної активності, що автоматично відбивається на економічній безпеці країни.

8. Посилення територіальної диференціації рівня економічного і соціального розвитку регіонів та ін.

ЛІТЕРАТУРА

1. Васенко В.К. Тіньова економіка країни та шляхи її детінізації / В.К. Васенко // Вісник Черкаського університету. – 2016. – № 1. – С. 15–23.
2. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. З.С. Варналій. – К : Знання, 2009. – 647 с.
3. Лаврик С.С. Сучасні проблеми подолання тіньової економіки України / С.С. Лаврик // Финансы, учёт, банки. – № 1. – 2016. – С. 256–264.
4. Пушак Я.Я. Рівень тіньової економіки та її вплив на соціальну компоненту економічної безпеки держави / Я.Я. Пушак, М.В. Вінічук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Вип. 22, Ч. 1, 2017. – С. 139–143.
5. Рудзевич О.П. Проблема тіньової економіки / О.П. Рудзевич, В.М. Кий // Сучасні проблеми економіки і підприємництво. – Вип. 17. – 2016. – С. 40–46.

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аболхасанзад А.
здобувач

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Актуальність проблем, пов'язаних з теоретичним обґрунтуванням та практичним застосуванням методів визначення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання підтверджується досить значною кількістю публікацій щодо означеної проблематики.

За результатами аналізу робіт вітчизняних дослідників можна стверджувати, що у науковій літературі викладені такі основні методи визначення інвестиційної привабливості підприємств.

1. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства з використанням коефіцієнтного аналізу та подальшим визначенням відповідного інтегрального показника.

Приклад обґрунтування згаданого методу наведений у роботі Т. П. Басюк, що пропонує визначати показник інвестиційної привабливості підприємств готельно-ресторанного бізнесу з використанням показників за групами: оцінка майнового становища, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності підприємства. Показники автором роботи не конкретизуються, а узагальнюючий показник інвестиційної привабливості запропоновано визначати із співвідношення (1):

$$I = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n d_i \frac{|X_{ij} - X_{i \max(\min)}|}{X_{i \max} - X_{i \min}}, \quad (1)$$

де X_{ij} – значення i -го показника;

d_i – рівень вагомості i -го показника;

n – кількість показників;

$X_{i \min}$ – мінімальне значення i -го показника (при мінімізації);

$X_{i \max}$ – максимальне значення i -го показника (при максимізації).

Для розрахунку вагомості показників автором пропонується використання методу рангової кореляції, який передбачає врахування експертних оцінок [1, с. 16].

2. *Оцінка інвестиційної привабливості з використанням експертних методів.*

Прибічником застосування цього методу є К. М. Крамаренко що значну увагу приділяє аналізу методики бальної оцінки, з анкетуванням експертів та визначенням значущості кожного показника і групи показників у загальних результатах оцінки. Проведення бальної оцінки, на думку автора, передбачає нормалізацію результатів експертних оцінок. При цьому синтетичний (груповий) інтегральний показник пропонується розраховувати як суму стандартизованих значень показників що включаються до певної групи. Інтегральний показник інвестиційної привабливості автор пропонує визначати з використанням вагових коефіцієнтів за формулою (2):

$$K_j = \sum_{i=1}^m S_{ij} \times \alpha_i, \quad (2)$$

де K_j – інтегральний показник j -ї групи, частка одиниці;

S_{ij} – нормалізоване значення i -го показника, частка одиниці;

α_i – вагомість i -го показника;

m – кількість показників у групі [2, с. 103].

Такий підхід не позбавлений суперечностей, бо в процесі стандартизації значень показників можна отримати негативні стандартизовані значення показників, що приведе до викривлення результатів, бо позитивний вплив одних показників буде нівельовано негативним впливом інших.

3 *Застосування кореляційно-регресійного аналізу для визначення рівня інвестиційної привабливості підприємств.*

Застосування описаного методу міститься у роботі Ю. В. Скрипника [3, с. 798]. За результатами аналізу 44 сільськогосподарських підприємств, автором розроблена наступна регресійна модель (3):

$$Y_x = 0,8951 + 0,2731x_1 + 0,1972x_2 + 0,2613x_3 + 0,8022x_4 + 0,0169x_5, \quad (3)$$

де Y_x – рівень інвестиційної привабливості

x_1 – віддача основних засобів;

x_2 – віддача власного капіталу;

x_3 – віддача оборотних активів;

x_4 – коефіцієнт фінансової автономії (частка власного капіталу у його загальній величині);

x_5 – рентабельність продажів.

Аналізуючи пропозиції викладені у цій роботі варто відзначити, що автор наводить досить високі значення коефіцієнтів кореляції та детермінації, але виходячи з економічного змісту показників, можна зробити висновки про можливість впливу змін одного факторного показника на інші, що у спеціальній літературі отримало назву мультиколінеарності. Це стосується перших трьох факторів моделі, адже, судячи з методики розрахунку, для їх визначення використовується виручка підприємства.

4. Використання вартості підприємства як критерію його інвестиційної привабливості.



Рис. 1. Переваги та недоліки методів визначення інвестиційної привабливості підприємств

Згаданий метод викладений у роботі С. В. Онищенко [4, с. 90-95]. Дослідник наполягає на тому, що інвестиційна привабливість підприємства (зокрема, акціонерного товариства), залежить від: внутрішньо генерованого гудвілу акціонерного товариства; значення інтегрального показника інвестиційної привабливості, що визначений з використанням системи збалансованих показників, неформалізованих параметрів, що характеризують внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства. Автор пропонує використовувати методи, що вже зустрічалися вище: на основі використання звітної інформації підприємств визначаються середні значення показників; результати розрахунків стандартизуються з використанням розмаху; вагомість встановлюється для показників та їх груп на декількох рівнях. При цьому нормативні значення показників підприємства встановлюються інвестором що, на нашу думку є досить логічним, бо інвестиційна привабливість визначається саме в інтересах інвестора, а її високий рівень є ключовим критерієм залучення інвестиційних ресурсів. Переваги та недоліки проаналізованих методів визначення інвестиційної привабливості наведено нижче (рис. 1).

Таким чином, за результатами аналізу основних методів визначення інвестиційної привабливості підприємств варто зробити такі висновки:

1. Сьогодні не розроблено єдиного комплексного підходу до визначення інвестиційної привабливості підприємств.

2. Методи, що обґрунтовуються вітчизняними та іншими дослідниками є універсальними і потребують уточнення (особливо у разі врахування галузевих чинників, що впливають на діяльність енергетичних, будівельних, житлово-комунальних та інших підприємств).

3. Визначення інвестиційної привабливості підприємств на основі вартісних показників можливе лише за умов наявності в Україні розвинутого фондового ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Басюк Т. П. Інвестиційна привабливість підприємств готельно-ресторанного бізнесу. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2013. № 4. С. 12–18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2013_4_4.

2. Крамаренко К. М. Інвестиційна привабливість підприємства та методичні підходи до її визначення. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 10. С. 101–104. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_10_22.

3. Скрипник Ю. В. Інвестиційна привабливість сільськогосподарського підприємства *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. С. 794–799. URL: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/165.pdf>.

4. Онищенко С. В. Інструментарій оцінки та моніторингу інвестиційної привабливості акціонерних товариств будівельної галузі в системі вартісно-орієнтованого корпоративного управління. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. 2009. № 3. С. 88–97. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2009_3_11.

Галайко А. М.

аспірант кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту

*Львівський національний університет
імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДЕРЖАВНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Формування та використання грошових коштів в сільському господарстві має ряд особливостей, котрі визначаються специфікою товарного виробництва, невисокою інвестиційною привабливістю, наявністю пріоритетності державних програм фінансування. Зокрема, загальноприйнятими особливостями формування і розподілу грошових коштів в сільському господарстві є [5, с. 154]:

1) пріоритетність вкладання та використання. Сезонність товарного виробництва вимагає істотних капіталовкладень в літні та весняні періоди, а фінансові надходження потрібно очікувати в осінній період. У такий спосіб появляється розрив між надходженням та витрачання фінансових ресурсів, що потребує формування заощаджень чи залучення кредитів;

2) сезонні схильності або пріоритети. Влітку або весною усі наявні фінансові ресурси витрачаються на купівлю сировини, матеріалів, інших обігових засобів та на проведення поточних витрат, а восени, коли продається основна частина виготовленої продукції, суб'єкти господарювання мають можливість вкласти одержані грошові ресурси в нову техніку, обладнання та провести інші капітальні вкладення.

3) високі ризики вкладених грошових коштів. Несприятливі природно-кліматичні фактори в рослинництві (вимерзання, засуха, повінь та таке ін.) і надзвичайні випадки у тваринництві (падіж, хвороби) можуть завдати

великих фінансових збитків, коли грошові кошти не тільки не відтворюються, а й істотно знижуються.

Сьогоднішня практика фінансового забезпечення державних сільськогосподарських підприємств не є системно і комплексною та має ряд недоліків, котрі не дають можливості задовольнити фінансові потреби державних суб'єктів агропромислового комплексу [4, с. 100]. Існують ще такі недоліки фінансування державних сільськогосподарських підприємств, як-от: керівництво є найманим та часто не зацікавленим в одержанні максимального результату, компанія не може бути членом кооперативу або засновником інших суб'єктів підприємництва, витрачання грошових коштів відбувається згідно затвердженого кошторису [2, с. 11].

На сьогодні не створено комплексної теоретико-методологічної бази, яка дає можливість управляти фінансовими потоками у поєднанні зі визначенням потрібних ресурсів в умовах залучення капіталу, зміни впливу факторів, генерування грошових потоків з врахуванням амортизаційної, податкової і дивідендної політики та умов комерційного кредитування. Дана ситуація ставить фінансових менеджерів державного суб'єкта господарювання в скрутне становище і вони мають необхідність в практичному вирішенні даної проблеми [7, с. 62].

Державні сільськогосподарські підприємства мають недосконалу сучасну бухгалтерську звітність, котра не дає можливості одержати об'єктивну оцінку фінансової діяльності суб'єкта господарювання, оскільки є суб'єктивним відображенням деяких варіантів облікової політики, а також характеризується значними відмінностями у визнанні податкового та бухгалтерського прибутку. Великі відмінності є у визначенні витрат та доходів, на основі чого створюється прибуток чи збиток компанії. У державних сільськогосподарських підприємств є сезонні роботи – виробничий цикл не збігається із початком та завершенням календарного року. Появляються касові розриви, коли фінансові ресурси за продукцію ще не надійшли, а платежі по лізингу чи кредитами необхідно вже віддавати. Необхідно сконцентрувати увагу на тому, що в тваринництві сезонні коливання витрат та доходів виражені не настільки яскраво, як це є у галузі рослинництва. З вищенаведеного виникає проблема у важкості планування фінансових результатів діяльності фірми у цілому [6].

Проблема оцінювання джерел формування грошових коштів для державних сільгоспідприємств полягає в тому, що державні сільськогосподарські фірми вкладають грошові кошти на довгий період.

Основна ціль даного підходу полягає в забезпеченні ефективної роботи державної сільськогосподарської компанії, в зростанні її ринкової вартості. Реалізувати таку ідею можна шляхом виконання наступних завдань: оцінювання вартості джерел формування грошових коштів; проведення відбору джерел грошових ресурсів для інвестиційної і операційної (поточної) діяльності; розроблення системи заходів стосовно формування та використання грошових ресурсів; проведення оцінки та контролю використання грошових коштів. Такий підхід до управління грошовими коштами державних сільськогосподарських суб'єктів підприємства не враховує їх фінансову діяльність [1, с. 193].

Процес бюджетування базується на загальній концепції розвитку суб'єкта господарювання, детальніше формує фінансовий та економічний аспект стратегії та є єдиною системою взаємопов'язаних технічних економічних та організаційних змін на визначений термін часу. Для керівників вітчизняних компаній процес бюджетування на рівні суб'єкта господарювання є не зовсім зрозумілим. Існує повна відсутність взаємозв'язку цілей короткострокового, середньострокового та довготермінового періодів чи часткове їх відображення в певних бізнес-планах. За відсутності налагоджених процедур та визначеної послідовності планування, планово-економічні служби часто лише збирають інформацію про обсяг доходів та витрат (результат фінансової діяльності). За таких умов складається ситуація, при котрій, внаслідок нескоординованих та розрізаних дій підрозділів компанії при плануванні діяльності появляється бюджетний зазор; не забезпечується оперативність і достовірність подачі даних керівництву, несвоєчасне складання зведеного бюджету по видах діяльності і підрозділах, центрах відповідальності. Виходячи з вище наведеного, існує проблема бюджетного контролю і бюджетного планування державних суб'єктів господарювання [3, с. 238].

На нашу думку, необхідно забезпечити системне та комплексне фінансування державних сільськогосподарських підприємств, створити комплексну теоретико-методологічну базу управління фінансовими потоками, вдосконалити бухгалтерську звітність, пов'язати короткострокові, середньострокові та довготермінові періоди бюджетування та в повному обсязі відобразити їх в бізнес-планах, налагодити процедури та визначити послідовність планування, використовувати підходи до управління фінансовими ресурсами, які враховують усі аспекти фінансово-господарської діяльності. З метою уникнення касових розривів необхідно укладати лізингові та кредитні

договори так щоб платежі за по лізингу і кредитами збігалися із фінансовими надходженнями від діяльності. Альтернативним варіантом може бути формування фінансових резервів, які будуть використовуватися для платежів по лізингу чи кредиту, коли грошові надходження від діяльності ще не надійшли. Це дасть можливість уникнути додаткових витрат, які пов'язані із нарахуванням пені за несвоєчасне погашення кредиту. Для того щоб керівництво державних сільськогосподарських підприємств було зацікавлене в отриманні максимального результату необхідно до їх посадових окладів надавати набавки в розмірі 20% чистого прибутку державного аграрного суб'єкта господарювання. Якщо державне сільгоспідприємство отримало чистий прибуток, то 20% від нього в наступному році має бути розділено на 12 місяців і надаватися у вигляді щомісячних надбавок до посадових окладів керівництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Байрак О. М. Теоретичні аспекти управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. М. Байрак // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2013. – Вип. 83. – С. 189–196. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/zhpumus_2013_83_33.
2. Боднар О. А. Особливості формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах [Електронний ресурс] / О. А. Боднар, В. А. Кучер // Modern economics. – 2017. – № 6. – С. 6–14. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2017_6_3.
3. Данилевська-Жугунісова О. Є. Аналіз бюджетування в системі фінансового планування аграрних підприємств [Електронний ресурс] / О. Є. Данилевська-Жугунісова // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2016. – Вип. 244. – С. 236–242. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnauecon_2016_244_27.
4. Демчук Н. І. Фінанси сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Н. І. Демчук // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2017. – № 3 (25), 2 т. – С. 98–100. – Режим доступу: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15058934422099.pdf>.
5. Ковальчук С. В. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / С. В. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 4 (4) – С. 152–156. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_4_4/152-156.pdf.
6. Колеснік Я. В. Шляхи вдосконалення фінансового стану сільськогосподарського підприємства / Я. В. Колеснік, А. В. Харіна // Ефективна економіка. – 2018. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6770>.
7. Лагодієнко Н. В. Управління фінансовими потоками аграрного підприємства / Н. В. Лагодієнко // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 18(3). – С. 60–64. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2014_18%283%29_11.

Копельчук В. П.
директор центру кар'єри та професійного зростання
Донецький національний університет імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна

РИЗИКИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Активізація інвестиційної діяльності підприємств являється одним із ключових умов розвитку економіки регіону, а від так і країни. За допомогою інвестицій створюються нові підприємства, нові робочі місця, мають можливість до розширення діючі підприємства, забезпечується освоєння і вихід на ринок нових видів товарів і послуг. Інвестування в проекти по створенню або розширенню підприємств пов'язане з великими ризиками, відповідно інвесторів в першу чергу цікавлять ті інвестиційні проекти, що пов'язані з розширенням вже існуючих підприємств, їх диверсифікація, модернізація. Здатність виробничої системи пристосуватися до змінного оточуючого середовища, а також до внутрішніх управлінських і виробничих змін, визначає її адаптаційні можливості.

Сучасне суспільство важко уявити без такого економіко-правового явища, як інвестування. Однією з найгостріших проблем активізації інвестиційної діяльності в Україні є нестача інвестиційних ресурсів. На сьогодні однією з головних проблем національної економіки є забезпечення стійкого економічного росту. Інвестиційна діяльність визначає розвиток економіки в перспективі, так як від масштабів цієї діяльності, направленості інвестицій та ефективності їх використання, особливо капітальних інвестицій, залежить удосконалення структури загального виробництва і темпів розвитку національної економіки. Для країни важливо визначити новий орієнтований на ефективну інвестиційну діяльність вектор розвитку, що дасть можливість переходу економіки від ресурсно-сировинної спрямованості до інноваційної.

Загальний рівень та темпи розвитку галузей сфери легкої промисловості України значною мірою визначаються макро та мікроекономічними пропорціями суспільного економічного відтворення, які формують відповідні грошові потоки та рух фінансових ресурсів згідно із дією економічних законів господарювання. Ринкові умови господарювання вимагають від вітчизняних підприємств постійно знаходитись на конкурентному рівні, розробляючи ефективні стратегії розвитку. Їхня реалізація потребує ґрунтовної оцінки інвестиційного потенціалу

підприємства, що дозволяє виявити власні можливості для досягнення цілей та обсяг необхідних зовнішніх залучень. Залучення інвестиційних ресурсів в економіку легкої промисловості країни шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату, разом із питаннями законодавчого забезпечення гарантій збереження капіталу і оподаткування, мають вагомим практичне значення. Але зазначимо, що лише розрахунки показників необхідних обсягів залучення інвестицій без детального обґрунтування можливостей їх максимально ефективного використання не можуть бути адекватними критеріями оцінки рівня економічного розвитку галузі та підвищення її конкурентоспроможності.

Інвестиційний потенціал підприємства дозволяє виявити власні можливості для досягнення цілей та обсяг необхідних зовнішніх залучень. Потенціал підприємства як економічну категорію слід прирівнювати до виробничого потенціалу, фінансового потенціалу та інвестиційного потенціалу. Загалом термін потенціал (від лат. *potential* – сила) означає можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані [1]. Так само, на думку Л. Абалкіна, потенціал – це узагальнена сукупна характеристика ресурсів [2, с. 156].

За визначенням Л.Д. Ревуцького величина інвестиційного потенціалу підприємства не може бути визначеною чітким кількісним вимірюванням і є індикативним показником. Учений пояснює це тим, що позиковий інвестиційний капітал, який до нього входить, може змінюватися у широких межах і внаслідок суб'єктивних й об'єктивних обставин не може бути встановлений точно й однозначно [3].

Деякі дослідники, визначаючи інвестиційний потенціал підприємства, спираються на ресурсні можливості об'єкта інвестування при залученні інвестицій. Так, А.В. Русавська зазначає, що інвестиційний потенціал відображає ступінь можливості вкладення коштів в активи тривалого користування, включаючи вкладення у цінні папери з метою отримання прибутку або інших результатів [4]. Таке визначення не конкретизує питання щодо джерела походження коштів (власних або залучених) та об'єкта вкладення (з точки зору підприємства – власне виробництво, або інші інвестиції). У цьому визначенні не наводиться, яким чином оцінюється відповідний ступінь можливості.

У межах «ресурсного» підходу І.М. Голайдо трактує інвестиційний потенціал як певним чином упорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, що дозволяє досягти ефекту синергії під час їх використання [5]. Аналогічної думки дотримується М.А. Абікаєв, який вважає, що кількісні та якісні характеристики інвестиційного потенціалу відображають

упорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, які включають матеріально-технічні, фінансові та нематеріальні активи (права власності на об'єкти промисловості, видобуток корисних копалин, акумулювання інформації, накопичені знання тощо) [6]. У працях М.А.Абикаєва та В.В.Бочарова також зустрічається тлумачення інвестиційного потенціалу – як джерела для майбутнього інвестування [7, с. 71]. Дослідники С.А. Лосева, В.І. Зубкова та О.В. Наківайло визначають фінансово-інвестиційний потенціал підприємства як сукупність фінансових та інвестиційних ресурсів підприємства, які дозволяють йому провадити ефективну діяльність, націлену на забезпечення його результативної та стійкої господарської діяльності [8, с. 35]. Інвестиційний потенціал підприємства у такому трактуванні формується під впливом двох факторів: тих, що впливають нагромадження інвестиційних ресурсів підприємства, і тих, що впливають на формування інвестиційних потреб підприємства.

На погляд Є.В. Лапіна [9, с. 110], інвестиційний потенціал підприємства характеризується його спроможністю формувати власні та залучати позикові інвестиційні ресурси. У структурі інвестиційного потенціалу підприємства дослідник виокремлює потенціал виробничих (капітальних) інвестицій та потенціал фінансових інвестицій.

Інші дослідники, визначаючи інвестиційний потенціал, виходять з позицій загальної пропозиції інвестиційних ресурсів на ринку, які взагалі можуть бути залучені в інвестиційні проекти. У цих тлумаченнях об'єкт інвестування не є ключовим для оцінювання інвестиційного потенціалу. Натомість пріоритетним в оцінюванні інвестиційного потенціалу є визначення сукупної пропозиції ресурсів, які реально та потенційно можуть бути інвестовані. З огляду на цей підхід заслуговує на увагу визначення інвестиційного потенціалу, Ф.С. Тумусова, який розглядає його як сукупність інвестиційних ресурсів, що складають ту частину нагромадженого капіталу, яка функціонує на інвестиційному ринку у формі потенційного інвестиційного попиту, здатного перетворитися у реальний інвестиційний попит, який задовольняє матеріальні, фінансові та інтелектуальні потреби відтворення капіталу [10, с. 51].

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок, що потенціал підприємства є резервом його розвитку. Безпосередньо ресурсною складовою якого є інвестиційний потенціал. Встановлено, що формування інвестиційного потенціалу підприємства є складним процесом, що передбачає існування в його структурі фінансового, майнового, кадрового та виробничого потенціалів. Виявлено, що на формування інвестиційного

потенціалу підприємства впливає ряд факторів, серед яких можна виділити зовнішні та внутрішні (відповідно до рівня та масштабу впливу), а також об'єктивні, об'єктивно-суб'єктивні та суб'єктивні (відповідно до об'єктивності впливу та виникнення). Дослідження основних варіантів формування інвестиційного потенціалу підприємств показало, що вітчизняні суб'єкти господарювання перебувають під впливом негативних зовнішніх факторів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Стаття «Потенціал» [Електронний ресурс] / Вільна енциклопедія ВІКІПЕДІЯ, 2012. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB>
2. Абалкин Л. И. Новый тип экономического мышления [Текст] / Л. И. Абалкин. – М.: Экономика, 1987. – 387 с.
3. Ревуцкий Л. Д. Инвестиционный капитал и инвестиционный потенциал предприятия [Текст] / Л. Д. Ревуцкий // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 3.
4. Русавская А. В. Инвестиции и инвестиционный потенциал региона [Электронный ресурс] / Управление экономическими системами, 2011. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-37-372012/item/988-2012-01-28-05-36-33>
5. Голайдо И. М. Инвестиционный потенциал региона [Текст] / И. М. Голайдо // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 17 (74).
6. Абыкаев Н. А. Инвестиционный потенциал и экономический рост (методологический аспект) [Текст] / Н. А. Абыкаев // Экономист. – 2000. – № 6. – С. 58.
7. Абыкаев Н. А. Региональное управление. Зарубежный опыт [Текст] / Н. А. Абыкаев, В.В. Бочаров. – М: [б.в.] , 2001.
8. Лосева С. А. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями / С. А. Лосева, В. И. Зубкова, А. В. Накивайло // Культура народов Причерноморья. – 2001, – № 20. – С. 34-37.
9. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия и механизм ее реализации [Текст] / Е. В. Лапин // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2004. – № 9(68). – С. 109-123.
10. Тумусов, Ф. С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика [Текст] / Ф. С. Тумусов. – М.: Экономика, 1999. – 272 с.

Мохонько Г. А.
доцент кафедри менеджменту

Бахтинська Н. О.
студентка

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

За сучасних умов розвитку економіки України стабільність позицій підприємства на ринках, позитивна динаміка фінансово-економічних результатів, діловий успіх багато в чому визначаються ступенем адаптації підприємства до динамічних змін зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища. У зв'язку з цим набуває важливості проблема забезпечення стійкого розвитку підприємства, зокрема дослідження передумов розвитку поліграфічних підприємств в Україні.

На сьогодні видавничо-поліграфічна галузь займає важливе місце, оскільки забезпечує інформаційні, наукові, освітні та культурні потреби суспільства у друкованій інформації. Останнім часом спостерігається чіткий поділ видавничо-поліграфічної галузі на окремі підгалузі: видавничу, поліграфічну та книжкову торгівлю, кожна з яких прагне якнайменше залежати одна від одної, самостійно вирішують нетрадиційні для неї потреби.

Про позитивну тенденцію розвитку промислових підприємств в Україні свідчить статистика індексів промислового виробництва за останні роки, яка представлена Міністерством фінансів (табл. 1).

Таблиця 1

**Зведена таблиця індексів промислового виробництва
за 2016-2019 рр., %**

Значення індексу промислового виробництва	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р. (за перше півріччя)
січень	81,4	82,5	86,1	86,2
квітень	96,6	93,1	95,0	98,2
липень	107,0	100,3	101,4	103,6
жовтень	105,7	106,9	110,0	
За рік	103,1	97,1	95,3	91,0 ¹

¹ за перше півріччя 2019 р.

Джерело: сформовано на основі [1]

Аналіз зведених даних індексів промислового виробництва в 2016-2019 рр., відображених в таблиці 1 свідчить про збільшення обсягів промислового виробництва з кожним роком.

В той же час, згідно статистичного збірника «Україна-2017» Державної служби статистики за три роки в індексі цін виробників промислової продукції відбулися зміни: 2015 р. – 136,0%, 2016 р. – 120,5%, 2017 р. – 26,4%, що може свідчити про більш високі показники інфляції, а його зміни, в свою чергу, є певним інфляційним індикатором [2].

Одним із індикаторів позитивних змін у забезпеченні стійкого розвитку в Україні є збільшення промислових підприємств, які активно рухаються в напрямку розвитку інноваційної економіки (табл. 2).

Так, вже у 2017 році у сфері поліграфічної діяльності кількість впроваджених нових технологічних процесів зросли вдвічі порівняно з 2015 р., що дає можливість стверджувати про наявність нововведень та використання ІТ на вітчизняних підприємствах.

Таблиця 2

Розподіл промислових підприємств за видами діяльності за інноваційною складовою, 2017 р.

Промислові підприємства за видами діяльності	Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, за типами інновацій	Кількість промислових підприємств, що реалізували інноваційну продукцію	Кількість впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах	Кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах
1	2	3	4	5
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	8,4	10	336	15
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	12,5	22	57	31

1	2	3	4	5
Постачання електроенергії, газу, пари	7,9	1	48	3
Водопостачання; каналізація	4,7	1	25	3

Джерело: сформовано на основі [3]

Отже, в зв'язку з технологічними, економічними та конкурентними змінами в Україні поліграфічні підприємства мають можливість використовувати ефективні інструменти в напрямку стійкого розвитку, а використання інноваційних технологій, впровадження нових технологічних процесів, зростання кількості поліграфічних підприємств, що впроваджують інноваційну діяльність та реалізують інноваційну продукцію свідчать про правильний вектор розвитку та стійку позицію даних підприємств на ринку поліграфічних послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Міністрство фінансів. Індекс промислового виробництва. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/industrial/>
2. Державна служба статистики України. Збірник «Україна-2017». URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_ukraina2017.pdf
3. Державна служба статистики України. «Україна у цифрах 2017». Статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/08/Ukr_cifra_2017_u.pdf

Силенко В. Є.
доцент кафедри
міжнародних перевезень та митного контролю

Третиниченко О. Г.
старший викладач кафедри
міжнародних перевезень та митного контролю

Рахимов К.
студент

*Національний транспортний університет
м. Київ, Україна*

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРАНСПОРТУ ПІДПРИЄМСТВ

Умови експлуатації рухомого складу при виконанні міжнародних перевезень значно відрізняються в залежності від маршрутів перевезень, які пролягають по дорогам різних категорій з різним рельєфом місцевості.

При плануванні витрат палива необхідно враховувати дорожньо-кліматичні умови експлуатації рухомого складу.

На основі статистичних даних по витратах палива автомобіля можуть бути встановлені коригуючі коефіцієнти, які враховують вплив дорожніх умов на витрати палива. Значення коригуючих коефіцієнтів для всіх автомобілів є однаковими. Це можливо у випадку однакової зміни режимів роботи автомобілів різних марок при однаковій зміні дорожніх умов.

Однак результати багатьох досліджень та досвід експлуатації, як вже визначалося, в загальному випадку не підтверджує такого твердження, тому підвищити ефективність коригування норм і нормативів можливо з урахуванням не тільки змінного характеру дорожніх факторів, але і рівня прилаштованості автомобілів різних марок до зміни дорожніх умов [1, с. 12].

Якщо виходити з категорії умов експлуатації рухомого складу, коригуючий дорожній коефіцієнт до норм витрат палива може бути визначений, як середньозважена величина:

$$K_{\partial} = K_{\partial 1} \frac{L_1}{L_{заг}} + K_{\partial 2} \frac{L_2}{L_{заг}} + \dots + K_{\partial 5} \frac{L_5}{L_{заг}} \quad (1)$$

де $L_1 \dots L_5$ – пробіг автомобіля в різних умовах експлуатації

$K_{\partial 1} \dots K_{\partial 5}$ – коригуючий коефіцієнт до норм витрат палива відповідно до умов експлуатації.

При розрахунку коригуючих коефіцієнтів до норм витрат палива за напрямками перевезень середньозважений коригуючий коефіцієнт дорожніх умов повинен враховувати пробіг автомобіля в умовах міста, якість дорожнього покриття, та рельєф місцевості в країнах відправлення, призначення та транзитних, [2, с. 9] що в кінцевому випадку відбивається на швидкості руху автомобіля:

$$K_{\partial} = K_{\partial m} \frac{l_m}{l_{заг}} + K_{\partial i} \frac{l_1}{l_{заг}} + \dots + K_{\partial n} \frac{l_n}{l_{заг}} \quad (2)$$

де $K_{\partial m}$ – коригуючий дорожній коефіцієнт до норм витрат палива в умовах міста

$K_{\partial 1} \dots K_{\partial n}$ – коригуючий дорожній коефіцієнт в різних умовах експлуатації

l_m – пробіг автомобіля в умовах міста

$l_1 \dots l_n$ – пробіг автомобіля в різних дорожніх умовах

Диференційований коригуючий температурний коефіцієнт до норм витрат палива може бути розрахований за формулою:

$$K_t = K_{t1} \frac{d_1}{d} + K_{t2} \frac{d_2}{d} + \dots + K_{tn} \frac{d_n}{d} \quad (3)$$

де $K_{t1} \dots K_{tn}$ – коригуючі коефіцієнти, які враховують різні температурні умови

$d_1 \dots d_n$ – кількість днів перебування в різних температурних умовах

Результати розрахунків лінійних та питомих витрат палива за напрямками міжнародних перевезень наведено в табл. 1. Аналіз отриманих результатів дозволяє зробити висновок, що при збільшенні довжини вантажної їздки зменшуються середні лінійні (л/100 км) та питомі (г/ткм) витрати палива, зменшуються додаткові норми витрат палива на виконання транспортної роботи (г/ткм), що вимагає внесення змін в діючі нормативи [3, с. 33]. В результаті розрахунків отримані коригуючі коефіцієнти до норм витрат палива при роботі автомобілів на міжнародних перевезеннях, які враховують дорожньо-кліматичні умови експлуатації по Україні та ЄС.

**Результати розрахунків показників паливної економічності
за напрямками перевезень**

Напрямок перевезень	Коефіцієнт коригування дорожніх умов <i>0,01K</i>		Додаткова норма витрат палива, л/100 ткм	
	По наказу АТП	Розрахунковий по напрямку	По наказу АТП	Розрахунковий по напрямку
Україна	- 0,1	- 0,05	0,9	0,9
Росія	- 0,1	- 0,05	0,9	0,9
Польща	- 0,1	- 0,08	0,9	0,84
Німеччина	- 0,1	- 0,137	0,9	0,72
Австрія	- 0,1	- 0,135	0,9	0,73
Нідерланди	- 0,1	- 0,16	0,9	0,68
Норвегія	- 0,1	- 0,154	0,9	0,69

ЛІТЕРАТУРА

1. Маяк М.М., Топливная экономичность автомобилей в сложных условиях движения / Маяк М.М. – К.: Высшая шк., 1990. – 215 с.
2. Сахно В.П., Жаров К.С. До визначення їздових циклів та поздовжніх профілів доріг. Автошляховик України. 2012. (№ 1). С. 7-11.
3. Норми витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті Затверджені наказом Міністерства транспорту України від 10 лютого 1998 р. № 43 (із змінами і доповненнями, останні з яких унесено наказом Міністерства інфраструктури України від 24 січня 2012 року № 36)

Слюсар Д. І.
магістрант спеціальності «Адміністративний менеджмент»
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ ТЕХНОЛОГІЯМИ У ВИРОБНИЧОМУ ПРОЦЕСІ

Ефективність оптових продажів з погляду їх кінцевих результатів, а саме: збільшення об'ємів продажів, розширення ринків збуту, зростання прибутку, зниження витрат, у вирішальній мірі залежить від рівня організації інформаційного забезпечення процесів виробництва, який, у свою чергу, багато в чому визначається професійними і особистими якостями працівників організації.

На сьогодні немає чіткого, всіма визнаного поняття інформації. Термін «інформація» походить від латинського *informatio* – роз'яснення, виклад або відомості, передані людьми усним, письмовим й іншим способом (за допомогою умовних сигналів, технічних засобів і т. д.) [1, с. 5]. Інформаційними процесами можна відзначити наступні:

- збір, прийом, сприйняття інформації (процеси, які відображають взаємодію людини із зовнішнім середовищем);
- передача інформації між окремими людьми або їх групами, від людини, групи людей;
- переробка, аналіз, відбір інформації, створення нової інформації;
- використання інформації;
- запам'ятовування, збереження інформації.

У бізнесі важливим є виконання функцій стратегічного ресурсу, і тому інформація повинна відповідати таким вимогам:

- зміст інформаційного ресурсу повинен забезпечувати оперативність і очікувану якість управлінських рішень;
- зміни зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства повинні оперативно відображатися в змінах структури і змісту інформаційного ресурсу;
- структура організації інформаційного ресурсу повинна відповідати інформаційним потребам споживачів;
- характер змін інформаційного ресурсу повинні бути адекватними характеру змін інформаційних потреб;
- організація процесів інформаційного забезпечення також повинна передбачати оперативний доступ до інформаційного ресурсу.

Забезпечення процесів управління на підприємстві дуже залежить від ступеня організації інформації, що поступає, тому необхідно розуміти як управляти цією інформацією. Управлінська інформація – це дані, які є об'єктом зберігання, передачі, перетворення і використовуються для активного впливу на регулювання виробничої діяльності організації.

В даний час інформаційні технології дозволяють стрімко розвиватися підприємствам, організаціям, фірмам. Багато підприємств вже використовують різні види інформаційних систем, які реалізують стандартні моделі управління, і такими системами є: MPS (Master Production Schedule) – головний виробничий план; BOM (Bill of Material) – структура елементів складного виробу; MRP (Material Requirements Planning) – планування потреби в матеріалах; CRP (Capacity Requirements Planning) – планування виробничих потужностей; SIC (Statistical Inventory Control) – статистичне управління запасами; MRP II (Manufactory Resource Planning) – планування ресурсів виробництва; ERP (Enterprise Resource Plannins) – планування ресурсів підприємства; CSRP (Customer Synchronized Resource Planning) – планування ресурсів, синхронізованого із споживачем [2].

Застосування таких інформаційних технологій дозволить розвивати підприємство в такому напрямі:

- модернізація системи виробництва завдяки автоматизації виробничих процесів, впровадження інформаційних систем управління постачанням і запасами ресурсів, управління продажами;

- підвищення конкурентоспроможності, пов'язаного із створенням електронних банків даних щодо діяльності основних конкурентів, впровадження бенчмаркетинга, інформаційних систем управління якістю, інноваціями у сфері управління, інформаційно-забезпечуючої маркетингової політики;

- розвиток міжнародного економічного співробітництва, яке ґрунтується на використанні глобальних комп'ютерних системах, і сприяють комерційним зв'язкам між компаніями, країнами і регіонами.

Інформаційні технології управління – це сукупність методів, процесів і програмно-технічних засобів, об'єднаних в технологічний ланцюжок, який забезпечує збір, обробку, зберігання і розповсюдження (транспортування) інформації в цілях зниження трудомісткості використання інформаційного ресурсу, а також підвищення його надійності й оперативності.

Технологія інформаційної діяльності включає такі поняття, як матеріально-технічна база, види інформаційної технології, система

ведення записів, носії інформації, інформаційні бази даних, пакети прикладних програм.

Таким чином, електронна техніка дозволяє скорочувати управлінські витрати і прискорювати ухвалення обґрунтованих управлінських рішень; значно підвищувати ефективність проектно-конструкторських розробок; забезпечує ефективне планування; сприяє полегшенню праці секретарів і діловодів, а в бухгалтерському обліку – полегшує складання письмових фінансових документів, здійснення безкасових зв'язків з банками і фінансовими закладами [3].

Актуальні проблеми сучасного менеджменту, пов'язані з підвищенням ефективності і конкурентоспроможності організацій, що дозволяє здійснювати управління ланцюгом витрат, розробляти і реалізувати корпоративну стратегію планування нової продукції, забезпечувати організацію і контроль як єдине економічне ціле.

Система планування потреби в товарах, устаткуванні, техніці (MRP) і система планування ресурсів підприємства (ERP) охоплюють велику частину виробничого циклу і частину логістичного циклу з погляду планування і управління вартістю. Хоча в деяких системах підтримуються системи сервісу і конфігурації, але вони мало інтегровані в інших частинах системи. Зокрема, вони не дозволяють отримувати наскрізну систему планування і аналізу собівартості у всьому життєвому циклі товару.

Концепція CSRP (Customer Synchronized Resource Planning) є сучаснішою, вона охоплює майже повністю весь життєвий цикл товару [2]. Це дуже важливо з погляду управління вартістю. Щоб правильно управляти вартістю товару, щоб розуміти, скільки коштує просування, виробництво і обслуговування товару даного типу, необхідно враховувати всі елементи його функціонального життєвого циклу, а не тільки виробництва, як у всіх стандартних системах. Витрати на сервіс, логістику і дуже часто на маркетинг розглядаються як накладні витрати. З погляду бухгалтерії може це і добре, але з погляду управління собівартістю і оцінки реальних витрат це погано. Тому, що в цій ситуації відсутні реальні витрати на конкретні види товарів, а це дуже істотний компонент.

Суть даної концепції CSRP полягає в тому, що при плануванні і управлінні підприємством можна і потрібно враховувати не тільки основні виробничі і матеріальні ресурси, але й ті ресурси, які зазвичай розглядаються як допоміжні або накладні. Це все ресурси, які споживаються під час управлінської роботи з клієнтом, після продажного

обслуговування проданих товарів, перевалочних і обслуговуючих операцій, а також внутрішньо цехових ресурсів, тобто всього функціонального життєвого циклу товару. Це має вирішальне значення для підвищення конкурентоспроможності підприємства, де життєвий цикл товару невеликий і необхідно оперативно реагувати на зміну потреб споживача.

Реалізація концепції CSRP дає можливість управляти замовленнями клієнтів, і всією роботою з ними на порядок вище, ніж це було можливо раніше, тому менеджерам, система інформаційного забезпечення дозволить зібрати всю інформацію, запобігти втратам і забезпечить правильність ухвалення управлінського рішення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Джинчарадзе Н.Н. Інформаційна культура: [моногр.] / Н.Н. Джинчарадзе. – К. : Наук. думка, 1999. – 147 с.
2. Новак В.О. Інформаційні системи в менеджменті: Підручник / В.О. Новак, Ю.Г. Симоненко, В.П. Бондар, В.В. Матвеев. – К. : Каравела; Піча Ю.В., 2008. – 616 с.
3. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Информационные системы в экономике. М. : Вузовский учебник, 2006. – 300 с.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Шкіря Д. М.

студентка факультету міжнародних економічних відносин
та туристичного бізнесу та країнознавства

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ І СТАНОВЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ГОТЕЛІВ

Готельна індустрія є складовою сфери послуг, яка в наш час розвивається швидкими темпами. Щороку у світі будуються сотні нових готелів, укрупнюються потужні готельні мережі, річна кількість туристів становить понад один мільярд чоловік, і має тенденцію до зростання.

За наявності великої кількості пропозиції на ринку готельних послуг панує жорстка конкуренція. У боротьбі за споживача управління готелів змушене розробляти стратегії своєї діяльності, щоб запропонувати споживачеві такий продукт, який би найповніше задовольняв його потреби і очікування, був унікальним та кращим за інші. Наука і техніка не стоять на місці, тому сьогодні готелі починають використовувати новий метод залучення споживачів – впровадження концепції «екологічного готелю», яка є особливо актуальною в період світових екологічних та економічних криз.

Вагомими складником конкурентоспроможності готелю є його екологічність. Екологізація готельних послуг у сучасних умовах набуває великого значення у зв'язку з необхідністю збереження довкілля, зростанням попиту туристів на екологічно безпечні послуги і товари. У багатьох країнах починають працювати екоготелі, що надають клієнтам специфічні послуги, а саме: відсутність електроенергії та водопостачання, опалення виключно натуральною деревиною, незайманий ліс навкруги, будівлі тільки з натурального дерева та інших матеріалів [2, с. 46].

Екологічний готель (екоготель) – це екологічно-сертифіковане житло, метою якого є поліпшення стану навколишнього середовища шляхом зведення до мінімуму власного негативного впливу на довкілля [3, с. 72].

Людство, нарешті, усвідомило, якої колосальної шкоди завдає природі відходами своєї життєдіяльності. Замислившись над катастрофічними наслідки, люди стурбовані охороною природи. Екологічні готелі мають на меті зберігати здоров'я гостей, раціонально використовувати природні ресурси та позиціонують себе як такі, що несуть відповідальність за вплив підприємства на навколишнє природне середовище.

Такі готелі, згідно з європейськими стандартами, повинні відповідати наступним вимогам: мати систему екологічно чистого опалення, власні очисні споруди стічних вод, проводити класифікацію всіх відходів, використовувати електрику, що виробляється за допомогою безпечного для навколишнього середовища палива, для освітлення застосовуються економічні лампи, їжа в таких готелях готується з екологічно чистих продуктів, інколи навіть вирощених на спеціально відведеній території закладу.

У світі існує низка організацій, які займаються розроблення й упровадженням систем екологічної сертифікації. Серед них – British Airways Holidays (BAH), Certification for Sustainable Tourism (CST), Green Globe, Green Key, HAC Green Leaf, HVS Eco Services, Touristik Union International (TUI), Green Hotel («Зелений готель»). Дані організації присвоюють знак якості готелям, що засвідчує відповідність послуг закладу екологічним вимогам [5, с. 169].

Концепція екологізації сфери послуг почала впроваджуватися в розвинутих країнах світу ще в IX ст. Сьогодні у світі нараховується близько 4 тис. готелів, які в той чи інший спосіб намагаються знизити рівень шкоди довкіллю. Готельне господарство України демонструє значне відставання у цій сфері, але в 2011 р. перший екологічний сертифікат за міжнародною програмою екологічної сертифікації готелів та курортів Green Key отримав готель Radisson Blu Hotel (м. Київ) [4, с. 83].

Проаналізувавши діяльність підприємств готельного господарства України, що пройшли екологічну сертифікацію Green Key, можна зробити такі висновки:

- більшість екоготелів належить до мережевих готелів відомих світових брендів (Radisson Blu, Reikartz, Maison Blanche);
- сертифікат Green Key отримали дуже різні готелі – від великих місцевих, таких як «Дністер Прем'єр Готель» до таких, що знаходяться на вершині гори («Ковчег») або являють собою корабель («Баккара Арт-готель»);
- зірковість таких готелів – три-п'ять зірок, що свідчить про різний рівень комфорту;
- цінова політика залежить більше від місця розташування та наявності більш широкого спектру послуг;

– більшість готелів досить нові, а ті, що були побудовані ще за часи існування СРСР або раніше, повністю реконструйовані [1].

Отже, екологічні готелі – це готелі майбутнього, які здатні покращувати стан природного середовища, виховувати в суспільстві екологічну свідомість та відповідальність. Інноваційні методи по впровадженню екологічної політики в готельну індустрію сприяють, перш за все, реалізації соціальних цілей, а вже потім – являються інструментом підвищення рентабельності та конкурентоспроможності готельного підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Green Key. URL: <http://www.greenkey.org/Menu/Criteria/Hotels>.
2. Дмитрук О.Ю., Щур Ю.В. Екологічний туризм як дидактична основа раціонального природокористування та геоекологічної освіти. Регіональні екологічні проблеми. К., 2002. С. 45–50.
3. Галушкіна Т.П. Джерела економічного зростання в умовах моделі «зеленої» економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 5. С. 71-74. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2013_5_18.
4. Грабовенська С.П. Напрями підвищення конкурентоспроможності України в туристичній сфері. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 22. С. 83–88.
5. Капліна А.С. Методичний підхід до оцінки якості готельних послуг. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Економіка, організація і управління підприємством. 2016. № 1 (38). С. 168–173.

Яков'юк В. А.
здобувач

*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРАНСКОРДОННИМИ ВОДНИМИ РЕСУРСАМИ

У сфері сучасних міжнародних відносин транскордонні водні ресурси розглядаються як засоби для отримання соціальних та економічних вигод і як потенційне джерело конфліктів.

Так, ряд зарубіжних учених зазначають, що раціональне освоєння та управління транскордонними водними ресурсами можуть бути каталізатором ефективного міжнародного співробітництва, сприяють отриманню економічної вигоди для сусідніх країн, покращенню міждержавних взаємовідносин та вирішенню інших політичних проблем [1, с. 4].

Водночас, в останні півстоліття спостерігається загострення політичної напруженості, пов'язаної з транскордонними проблемами, які виникають при використанні спільних водних об'єктів. Як зазначають індійські дослідники В.П. Кападія та М.Б. Йоши, управління водою все в більшій мірі розглядається як «управління конфліктом» [1, с. 26].

Зазначені позитивні та негативні чинники зумовили необхідність створення ефективного економічного і правового забезпечення регулювання міжнародних відносин у сфері водокористування. При цьому, спостерігається стійка тенденція переходу до вирішення проблем використання транскордонних водних ресурсів від міжнародного (міждержавного) рівня, до місцевого, на рівні штатів, регіонів, муніципалітетів тощо [1, с. 25; 2, с. 16].

На основі вивчення світового досвіду управління водними ресурсами нами пропонуються основні напрямки та етапи удосконалення організаційно-економічного механізму управління транскордонними водними ресурсами, які передбачають заходи на міжнародному та національному рівнях (рис. 1).

Одним з визначальних та вихідних етапів удосконалення організаційного механізму управління транскордонними водними ресурсами як на міжнародному, так і на національному рівнях вважаємо *забезпечення повноцінного функціонування нормативно-правового регулювання цих процесів*.

Усвідомлюючи, що ефективно вирішення питань управління транскордонними водними ресурсами може бути забезпечене лише шляхом тісного співробітництва і погодженої водогосподарчої діяльності, міжнародна спільнота, особливо розвинуті країни, активно долучилися до міждержавної нормотворчої роботи у цьому напрямку. Правова базисна основа створена. Так, основними правовими актами, які визначають сучасні транскордонні водні відносини, є Конвенції «Про охорону та раціональне використання транскордонних водостоків і міжнародних озер», «Про доступ до інформації, участь громадськості в ухваленні рішень і доступ до правосуддя з питань довкілля», «Щодо оцінювання впливу на навколишнє середовище в транскордонному контексті» та інші [3].

Для реалізації міждержавних угод необхідною умовою також вважаємо формування та підтримання правосвідомості суб'єктів управління транскордонними водними ресурсами. Так, для прикладу, у басейні річки Ла-Плата в силу політико-економічних причин Аргентиною, Болівією, Бразилією, Парагваєм та Уругваєм ігнорується виконання Угоди щодо співпраці у сфері водних ресурсів (1970 р.), у зв'язку з чим міжнародна співпраця у її рамках експертами вважається неефективною [4; 5].

Міжнародний рівень управління ТКВР	Національний рівень управління ТКВР
<i>Організаційний механізм управління ТКВР</i>	
<p>1. <i>Забезпечення функціонування нормативно-правового середовища:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - розробка та вдосконалення міждержавних басейнових угод; - формування та підтримання правосвідомості суб'єктів управління ТКВР. 	<p>1. <i>Забезпечення функціонування нормативно-правового середовища:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - імплементація національного законодавства до міжнародних угод; - забезпечення виконання міждержавних та басейнових угод.
<p>2. <i>Формування мотивації:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - усунення проблем, конфліктів; - визначення можливих вигод. 	<p>2. <i>Вдосконалення структури управління ТКВР, розташованими у межах національної території:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - реорганізація діючих органів і механізмів; - створення нових органів; - відпрацювання нових механізмів.
<p>3. <i>Визначення цілей спільного управління ТКВР</i></p>	<p>3. <i>Залучення міжнародних організацій до співробітництва у сфері управління ТКВР</i></p>
<p>4. <i>Створення ефективно діючих спільних органів управління ТКВР:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - управлінських; - консультативно-дорадчих; - виконавчих. 	
<p>5. <i>Розробка та реалізація планів, проектів управління ТКВР</i></p>	<p>4. <i>Розробка та реалізація планів, проектів управління ТКВР та пов'язаними з ними національними водними ресурсами</i></p>
<i>Економічний механізм управління ТКВР</i>	
<p><i>Впровадження фінансово-економічних механізмів управління ТКВР:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - фінансування діяльності спільних органів; - фінансування реалізації проектів, програм, робіт; - запровадження фіскальних важелів управління ТКВР. 	<p><i>Вдосконалення фінансово-економічних механізмів управління ТКВР:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - запровадження принципів «забруднювач платить», «вода оплачує воду»; - розробка нових критеріїв і принципів розподілу коштів; - надання підтримки проектам і програмам у сфері управління ТКВР.

Рис. 1. Основні напрямки та етапи удосконалення організаційно-економічного механізму управління ТКВР

На *національному рівні* основою удосконалення організаційного-правового механізму управління транскордонними водними ресурсами вважаємо імплементацію національного законодавства до міжнародних правових норм, басейнових угод, забезпечення їх виконання. Трансформуючи ці напрямки до України вбачається необхідним, в контексті реалізації Угоди про асоціацію України і ЄС, активізувати процеси ратифікації та затвердження ряду основних міжнародних конвенцій (Конвенція ООН про право несудноплавних видів використання міжнародних водотоків, Конвенція про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті, Конвенція про транскордонний вплив промислових аварій тощо).

Важливу роль в удосконаленні організаційного механізму управління транскордонними водними ресурсами відіграють *формування мотиваційних засад співробітництва*. Для цього важливо своєчасно виявляти проблеми та загрози у транскордонному водному басейні, передумови до конфліктних ситуацій, вивчати та визначати можливі вигоди від спільного управління транскордонними водними ресурсами. На підставі такого аналізу варто формувати *мету управління* такими ресурсами на міжнародному рівні.

Основним і відповідальним елементом удосконалення організаційного механізму управління транскордонними водними ресурсами на міждержавному рівні вважаємо *створення ефективно діючих спільних органів*. За характером вони повинні мати декілька складових:

- органи, уповноважені приймати управлінські рішення;
- органи, наділені консультативно-дорадчими повноваженнями;
- органи, які здійснюють виконавчі (технічні) повноваження.

Одним із найбільш ефективних напрямків реалізації завдань управління транскордонними водними ресурсами є *розробка та втілення проектів і програм розвитку транскордонних басейнів*, а також пов'язаних з ними національних водних ресурсів. Про важливість і ефективність такого напрямку свідчить практика управління транскордонними водними ресурсами басейну річки Ніл. Так, для усунення протиріч та ефективного і екологічнобезпечного використання транскордонних водних ресурсів у рамках створеного партнерства прибережних країн басейну річки Ніл (Ініціативи басейну Нілу) реалізовується 3 головних програми, у рамках кожної з яких діють ряд довгострокових багатоцільових та короткострокових специфічних проектів і підпрограм. На думку експертів, реалізація таких проектів і програм забезпечує унікальний форум для

країн басейну Нілу, сприяє досягненню згоди щодо використання вод річки з урахуванням взаємних матеріальних вигод [4, с. 68].

Напрямки вдосконалення *економічного механізму* управління транскордонними водними ресурсами на міждержавному рівні вбачаємо у *забезпеченні стабільного фінансування діяльності спільних органів, акумулювання фінансових ресурсів для впровадження і реалізації басейнових програм та проектів, запровадження спільних або узгоджених фіскальних важелів процесів використання водних ресурсів*. Важливу роль можуть відігравати міжнародні недержавні структури, які, наприклад, забезпечують основну долю фінансування діяльності африканської водної організації в басейні згаданої річки Ніл.

На сучасному етапі *реформування структури управління національними водними ресурсами* необхідною умовою ефективного управління транскордонними водними ресурсами, до яких має доступ Україна, вважаємо функціонування або створення спеціальних органів та механізмів реалізації завдань управління такими ресурсами. Зокрема, існуюча системи управління водними ресурсами в Україні передбачає діяльність басейнових управлінь водного господарства та регіональних офісів водних ресурсів, які, зважаючи на існуючі фінансово-економічні інструменти управління, реалізують свої повноваження у переважній більшості основі адміністративно-територіального принципу, відокремлені підрозділи з питань використання та управління транскордонними водними ресурсами у їх штатах відсутні.

З огляду на викладене, нами пропонується повністю відмовитися від адміністративно-територіального принципу управління водними ресурсами, переформатувати регіональні офіси водних ресурсів (там де вони лишилися) у регіональні офіси відповідних басейнових управлінь. Виокремити в басейнових управліннях та їх регіональних офісах, водні басейни яких відносяться до транскордонних, ділянки управління транскордонними водними ресурсами та організації міжнародного співробітництва, делегувавши таким структурам певні повноваження щодо підготовки проектів угод та прийняття рішень.

Для прискорення інтеграції України у ЄС вважаємо доцільним *залучати до управління національними водними ресурсами міжнародні організації*, надавати методичну підтримку басейновим управлінням водних ресурсів у питаннях управління транскордонними водними ресурсами, реалізації проектів і програм використання таких ресурсів.

Шляхи вдосконалення *фінансово-економічних механізмів* управління транскордонними водними ресурсами на національному рівні вбачаємо у

запровадженні сучасних принципів сфери природокористування «забруднювач платить», «вода оплачує воду», а також перегляду системи формування бюджетів фондів охорони навколишнього середовища та порядку зарахування коштів до бюджетів різних рівнів. Зокрема, пропонується зараховувати кошти, які надходять до бюджетів у якості плати за використання водних ресурсів, нанесену шкоду таких ресурсам, на окремі бюджетні рахунки, з яких передбачити виділення фіксованого розміру для проведення водоохоронних заходів. Передбачити створення за рахунок іншої частини коштів резервні фонди на випадки посух, повеней та інших надзвичайних подій.

Також вважаємо доцільним окремими статтями видатків передбачити фінансування заходів з управління транскордонними водними ресурсами, підтримки проектів та програм у цій сфері. Це сприятиме розвитку міжнародного співробітництва, реалізації спільних міждержавних проектів і угод на умовах співфінансування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Трансграничные водные ресурсы: совместное использование. *Информационный сборник № 1 (30)*, Ташкент: НИЦ МКВ, 2009. 56 с.
2. К. Садофф, Т. Грейбер, М. Смит и Г. Бергкамп (2011). Вместе – Управление трансграничными водами. Гланд, Швейцария: IUCN. URL : https://www.preventionweb.net/files/19583_2008016ru1.pdf.
3. Яков'юк В.А. Методика оцінки ефективності управління транскордонними водними ресурсами. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. Серія: Економічні науки, 2019, Випуск 53. С. 82-88.
4. Рысбеков Ю.Х. Трансграничное сотрудничество на международных реках: проблемы, опыт, уроки, прогнозы экспертов. Под ред. В.А. Духовного. Ташкент: НИЦ МКВК, 2009. 202 с.
5. Зацерковний В.І. Аналіз системи управління водогосподарським комплексом України та пошук шляхів щодо її вдосконалення. *Наукоємні технології*. Київ : НАУ, 2017. № 4 (36). С. 358-367.

СЕКЦІЯ 4. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Заїчко І. В.

старший викладач

Науково-дослідний інститут

Київського національного університету культури і мистецтв

м. Київ, Україна

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТА ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Забезпечення фінансової безпеки держави є важливим завданням для багатьох країн. Проблема фінансової безпеки вже давно знаходиться в центрі уваги науковців. Незважаючи на повну відсутність спеціальних праць по заявленій темі, існує досить широка методологічна база, на яку можна спертися. Слід виділити роботи і публікації вітчизняних економістів, присвячені питанням розвитку систем економічної та фінансової безпеки. Серед них: Алексеєнко Л., Бабич А. Богдан Т., Зайчикової В., Зятковського І., Кириленко О., Павлова Л. Н., Федосова В., Юрія С., Ярошенко Ф. та ін. При всьому цьому в аналізі проблеми фінансової безпеки виникає необхідність посилення наукових досліджень в сфері безпеки держави. Окремі її напрямки досі не отримали відповідного сучасній, складній ситуації розвитку світової економіки, аналізу. Проте, визначена необхідність забезпечення стійкого розвитку держави, що вимагає виявлення напрямків і особливостей впливу фінансової безпеки на національну економіку.

Вагомим елементом дослідження питань фінансової безпеки є система її забезпечення, а центральною ланкою оцінки ефективності її побудови та функціонування є фактична присутність організаційно-економічного механізму. Наявність загальної схеми забезпечення фінансової безпеки держави має гарантувати реальність довгострокових і короткострокових національних інтересів держави. При цьому, необхідно здійснювати координацію фінансового контролю, що спиратиметься на самостійність контролюючих суб'єктів, їх відповідальність, а це, у свою чергу, забезпечить досягнення бажаного остаточного результату [1, с. 287], зміцнить єдність системи фінансового управління та фінансового контролю у вирішенні стратегічних завдань розвитку країни.

Система фінансового управління складними організаційними елементами, має базуватися на розумінні: форм і методів економічного управління з мотивацією систем стимулювання; форм і методів тактичного і оперативного управління; важелів і методів формування системи управлінських параметрів з елементами самоорганізації; системи обґрунтованих обмежень фінансового і адміністративного характеру; інформаційної системи формування нормативної бази управлінських рішень» [2, с. 65]. Оскільки, для забезпечення дієвості держава потребує фінансів, а фінанси є таким же інструментом самої держави-структури, як система судочинства, збройні сили і поліція [3, с. 14], доцільно зазначити, що всі без винятку визначення відповідного феномену, як і існуючі до нього підходи, піддаються критиці. Сьогодні науковці, які досліджують фінансову безпеку, намагаються з'ясувати її сутність в усіх аспектах. Самі «фінанси» вони розглядають як «економічну категорію, що відображає створення, розподіл і використання фондів фінансових ресурсів для задоволення потреб господарської діяльності, надання різноманітних послуг населенню з боку держави, забезпечення виконання державою її функцій» [4, с. 7].

Існує велика кількість оригінальних дефініцій фінансів, де як стрижневої основи використовуються такі характеристики, як система або сукупність відносин, захищеність, здатність, сукупність умов або факторів та ін. В даному аспекті відбувається ототожнення призначення самих фінансів і сутності фінансової безпеки. Суб'єкти управляють об'єктами відповідно до нормативної законодавчої бази, що визначає повноваження. Останні реалізуються фінансовими інститутами та здійснюються у формі взаємодії, дії і протидії. Наявність дії і протидії зумовлює необхідність створення механізму, що забезпечує фінансову безпеку. Розкриваючи її зміст в сучасній економіці, можна констатувати, що вона існує в умовах змішаного суспільства і багатоукладності національного господарства. Національні інтереси включають в себе поряд з фінансово-економічними інтересами суспільства як цілого інтереси різних соціальних груп і являють собою певну єдність. Специфіка та суперечності національних фінансово-економічних інтересів наших днів визначаються низкою взаємопов'язаних факторів: різноманіттям форм власності, диференціацією соціальної структури, що виявляється, з одного боку, розмиванням класових критеріїв організації суспільства, а з іншого – тенденціями посилення соціальної диференціації.

З урахуванням сказаного можна виділити три підсистеми національних інтересів (і, отже, фінансової безпеки), що утворюють певну єдність:

інтереси суспільства в цілому, як умова його існування та безпеки; інтереси, реалізація яких означає здійснення принципів соціальної держави та безпеки громадян; інтереси підприємництва та його безпеки. Така структура національних економічних інтересів і фінансової безпеки, з одного боку, визначає пріоритети розвитку, а з іншого, – розкриває основу протиріч інтересів у суспільстві, що зумовлені неправильним розумінням повноважень фінансових органів. Це впливає на стан організаційно-економічної складової фінансової безпеки і викликає критичні заперечення дослідників, на думку яких, практично неможливо знайти ситуацію, коли стосовно будь-якого суб'єкта відсутня всяка небезпека і, тим більше, загроза. Тому, формування механізму забезпечення фінансової безпеки передбачає необхідність мобілізації ресурсів для усунення, нейтралізації до допустимого рівня ризиків і загроз, які існують в теперішній період часу, та розробки активних заходів зі зниження, мінімізації фактичних збитків і втрат. Як зазначає О. Савицька, фінансова безпека є складною багаторівневою системою, яку утворюють ряд підсистем, кожна з яких має власну структуру і характер розвитку. Система фінансової безпеки держави включає бюджетну, валютну, грошово-кредитну, боргову безпеки, безпеку страхового ринку та безпеку фондового ринку. Стратегія фінансової безпеки має бути зорієнтованою на розробку і послідовне здійснення заходів щодо закріплення і розвитку позитивних процесів і подолання негативних тенденцій у сфері фінансових відносин. При цьому мають бути визначені найближчі цілі цієї стратегії та механізм їх реалізації [5, с. 14].

Відбувається ототожнення безпеки з відсутністю небезпеки, безпека розглядається як властивість системи, в основі якої мають бути відсутні негативні тенденції у фінансовій системі а сама безпека визначається як певний стан, що забезпечує стабільність. З огляду на вищевикладене, можна зауважити, що забезпечення фінансової безпеки – це діяльність держави та всього суспільства, спрямована на стабільне функціонування фінансової сфери, на захист національних цінностей та інтересів у цій галузі. Ця діяльність має бути спрямована на попередження і протидію загрози правам і свободам людини, матеріальним і духовним цінностям суспільства, конституційному ладу, суверенітету і територіальній цілісності країни, а також всебічно сприяти розвитку держави та її громадян в першу чергу в плані підвищення якості їх життя.

Отже, фінансова безпека є важливим компонентом національної безпеки країни і від її рівня залежить в цілому благополуччя держави. Задля досягнення найвищого рівня фінансової безпеки державі необхідно

виробити механізм забезпечення фінансової безпеки, а також впровадити ефективну інфраструктуру, яка забезпечить фінансову безпеку. Головним аспектом у досягненні фінансової безпеки держави виступає постійний моніторинг та оцінка її рівня, а також розробка та застосування заходів щодо зміцнення фінансової безпеки держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кульчицький М. І. Управління фінансами і фінансовий контроль на регіональному рівні / М. І. Кульчицький // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Випуск 3 (08) 2017. № 03. С. 285-288.
2. Бурков В. Н., Кондратьев В. В. Механизмы функционирования органов за- ционных систем. Москва: Наука, 1981. 384 с.
3. Баскаков А. Ю. Проблеми досягнення економічної безпеки в умовах фінансової глобалізації / А. Ю. Баскаков // Матеріали Міжнародної науково-практичної конфе- ренції «Аналіз сучасних економічних процесів та інформаційні технології». – Д., 2011. – С. 13-16.
4. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підручник / О. Д. Василик. – К.: НІОС. – 2003. – 416 с.
5. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України / О. Савицька // Економічний форум. – 2012. – № 3. – С. 14.

Злобіна К. С.

директор

*ТОВ «ВІН-ГРУП»
м. Дніпро, Україна*

ПІДХОДИ ДО СКЛАДАННЯ РІЧНОГО ПЛАНУ-ПРОГНОЗУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розробка стратегії і тактики виробничо-господарської діяльності підприємства є найважливішим завданням для будь-якого підприємства. До цієї діяльності належить планування.

Методичне забезпечення розробки довгострокових і поточних планів, чинне в умовах планової економіки, застаріло і не застосовується, а нові посібники не розробляються. Так, наприклад, існували галузеві та міжгалузеві «Методичні рекомендації з розробки техпромфінплану виробничого об'єднання, підприємства», відповідно до яких підприємства розробляли комплексний план за всіма напрямками своєї діяльності. Ці методичні вказівки для ринкових умов неприйнятні, тому підприємства

плани по ним не розробляють. Окремі підприємства розробляють бізнес-плани. Але методика їх складання не відпрацьована. На нашу думку, для планування виробничо-господарської діяльності підприємств потрібні інші методичні підходи, які можуть бути засновані на досвіді розробки як техпромфінплану, так і бізнес-плану. Для цього слід розробити нові методичні вказівки для планування поточної діяльності та розвитку підприємств в нових умовах господарювання, де значну увагу приділити питанням фінансової діяльності, які в умовах планової економіки були слабо розроблені.

У сформованих умовах ринкової економіки підприємства не можуть точно визначати попит на свою продукцію, тому довгострокові і навіть річні плани підприємства пропонується розробляти у вигляді прогнозів і план-прогнозів.

Виходячи з аналізу існуючих рекомендацій з розробки планів підприємства, пропонуються наступні методичні підходи та макет розробки річного плану-прогнозу фінансово-економічної діяльності підприємства.

Він являє собою розгорнуту програму усієї виробничо-господарської і соціальної діяльності колективу підприємства, спрямовану на виконання завдань по прибутку, на більш ефективне використання наявних потужностей і всіх видів ресурсів – матеріальних, трудових і фінансових.

Він може розроблятися щорічно за наступними взаємопов'язаними розділами: основні показники; план виробництва; план підвищення ефективності виробництва; планові техніко-економічні нормативи і норми; план інвестиційних вкладень; план по праці та заробітній платі; план по прибутку та рентабельності виробництва; план по фондах економічного стимулювання; баланс доходів і витрат, взаємовідносини з бюджетом, кредитні взаємовідносини; план соціального розвитку.

На відміну від директивного таке планування означає системне планування не тільки виробництва, але і всіх сторін діяльності підприємства.

Різні методичні підходи складання прогноз-плану розглядалися багатьма вченими. Всі ці рекомендації застосовні для підприємств, що працюють за законами розвинутої ринкової економіки. Але ринкові відносини в нашій країні ще далекі від рівня розвинутих країн, тому пряме використання зарубіжних методичних розробок при складанні плану-прогнозу викликає значні труднощі.

План-прогноз – це документ внутрішньо фірмового планування, в якому викладаються всі основні розділи виробничої і комерційної діяльності

підприємства; аналізуються проблеми, з якими може зіткнутися підприємство, і визначаються способи вирішення виробничо-фінансових завдань.

У практиці українських підприємств плани-прогнози знайшли широке застосування при розробці інвестиційних проєктів, так як цей документ забезпечує впевненість майбутніх інвесторів у прибутковості вкладення капіталу. Крім того, плани-прогнози широко застосовуються в процесі пост приватизаційної діяльності підприємств. В цілому для планування роботи підприємства плани-прогнози застосовуються значно рідше.

За допомогою плану-прогнозу підприємство може вирішити наступні завдання:

- визначити ємності та перспектив розвитку ринку збуту послуг;
- прогнозування прибутку;
- визначення доцільності розвитку нового виробництва тощо.

В Україні законодавство не вимагає обов'язкової розробки прогноз-плану, але сама господарська діяльність обумовлює його складання для забезпечення достатнього рівня прибутковості.

План-прогноз можна складати на кілька років вперед з подальшим коректуванням. При цьому, як правило, використовується бухгалтерська, статистична та інші види інформації, а також організаційний план, який включає в себе: експрес-аналіз поточного фінансового стану підприємства; аналіз впливу на господарську діяльність підприємства зовнішніх і внутрішніх факторів; визначення завдань на планований період.

Основним і найбільш розробленим має бути фінансовий план, який включає наступні документи: прогноз обсягу продажів і фінансових результатів, потребу в додаткових інвестиціях і формування джерел фінансування, моделі грошових потоків і графік досягнення беззбитковості.

Цей розділ прогноз-плану узагальнює дані попередніх розділів і представляє їх у вартісному вираженні. Прогноз фінансових результатів буде прийнятним, якщо достовірні відомості про перспективи зростання основних виробничих показників.

Якщо підприємство вишукує додаткові резерви зростання виробництва, то при прогнозуванні їх обсягів і інших фінансових показників повинно це враховуватися. Складніше всього прогнозувати необхідний фонд оплати праці, так як зарплату необхідно збільшувати у зв'язку з інфляцією, а це можна здійснити тільки у разі зростання прибутковості виробництва.

У ринкових умовах найважливішими, що характеризують ефективність кінцевих результатів стають фінансово-економічні показники: обсяг виробництва, витрати, прибуток, рентабельність, податки, фінансові потоки, джерела фінансових інвестицій, фінансове становище підприємства.

Цим показниками необхідно приділяти основну увагу, тому пропонується новий плановий документ доцільно назвати план-прогнозом фінансово-економічної діяльності підприємства.

Пропоновані нами методичні підходи щодо розробки план-прогнозу фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах трансформації економіки підприємств до ринку є, на нашу думку, оптимальними при здійсненні процесу планування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Решетняк Е.И. Планирование бизнеса в условиях нестабильности внешней среды [Текст] / Е.И. Решетняк // Проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 55–59.
2. Платонова М.О., Харитонов Т.В. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник [Текст] / М.О. Платонова, Т.В. Харитонов. – М.: Видавництво «Справа і Сервіс», 2005. – 432 с.
3. Мойсеєнко І.Є. Фінансове планування підприємств [Текст] / І.Є. Мойсеєнко // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 155–158.

Кудлак В. Я.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів

Банира І. А.

студентка магістратури

*Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна*

ВІТЧИЗНЯНІ ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ

Згідно «Методичних рекомендацій щодо організації корпоративного управління в банках України», які були затверджені рішенням Правління НБУ від 3.10.2018 р.: «корпоративне управління – система відносин між учасниками, радою банку, правлінням банку та іншими зацікавленими

особами, яка забезпечує організаційну структуру та механізми, через які визначаються цілі банку, способи досягнення цих цілей, а також здійснюється моніторинг їх виконання. Корпоративне управління визначає спосіб розподілу повноважень і відповідальності між органами управління, а також способи прийняття ними рішень» [1].

Слід зазначити, що згадані Методичні рекомендації були розроблені в контексті загального реформування системи корпоративного управління у вітчизняних банках. В них враховані рекомендації Базельського комітету з питань банківського нагляду щодо корпоративного управління.

Сучасна вітчизняна модель корпоративного управління в банках базується на німецькій та англо-американській моделях та характеризується дворівневою системою органів управління [2, с. 6].

До особливостей та визначальних рис англо-американської моделі належить:

1. Наявність трьох основних ланок корпоративного управління банку, а саме: акціонерів, директорів, менеджерів.

2. Значна розпорошеність акціонерного капіталу.

3. Однорівнева структура органів управління, характерною особливістю якої є те, що рада директорів включає як незалежних, так і виконавчих директорів.

4. Розподіл контролю та володіння.

Німецька модель корпоративного банківського управління має наступні особливості.

1. Законом встановлюється кількісний склад спостережної ради.

2. Представники трудового колективу та профспілок включаються в склад спостережної ради.

3. Встановлена дворівнева система управління, яка передбачає наявність виконавчої та спостережної ради.

4. Наявна довгострокова стратегія контролю.

В структуру корпоративного управління банком в Україні включають: загальні збори учасників банку; раду банку; правління банку тощо.

Реформування системи корпоративного управління українських банків покликано вирішити наступні проблеми:

1. Невизначеність стратегії та абстрактність бізнес моделі, що призводить до відсутності в керівництва бачення місця банку у банківському секторі.

2. Діяльність органів корпоративного управління вітчизняних банків, зокрема наглядової ради та правління, доволі часто зосереджена на обслуговуванні пов'язаних осіб.

3. Неналежна кваліфікація членів органів управління. Заангажованість незалежних членів ради.

4. Організація роботи та розподіл повноважень між членами правління не запобігає ризику конфлікту інтересів.

5. Неадекватна система оцінки ризиків.

6. Формалістична робота внутрішнього банківського аудиту [2, с. 15].

Запорукою ефективного та надійного корпоративного управління в банках України є: чіткий та зрозумілий розподіл відповідальності та повноважень; незалежність системи стримування та протипаг; підзвітність; належний рівень кваліфікації всіх учасників системи корпоративного управління.

ЛІТЕРАТУРА

1. Методичні рекомендації щодо організації корпоративного управління в банках України // Верховна Рада України. Офіційний веб-портал. – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr814500-18>

2. Бевз Олександр. Реформакорпоративного управління в банках / О. Бевз. – Національний банк України, 2018. – 21 с.

Манюкова Н. О.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин

Сумський державний університет

м. Суми, Україна

ЦІЛЬОВА СПРЯМОВАНІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Реструктуризація банківської системи є одним з основних ЗАСОБІВ поліпшення поточної фінансової ситуації всередині країни. Вона покликана стабілізувати або покращити фінансовий стан банківських установ, зробити їх надійними, конкурентоспроможними, динамічно функціонуючими відповідно до потреб реального сектору економіки.

На рисунку 1 зображена структурно-логічна схема реструктуризації банківської системи. На мету перетворень, яка стає основою даного процесу, безпосередній вплив здійснюють умови зовнішнього та внутрішнього фінансового ринку. Стан банківської системи тісно пов'язаний з економічною ситуацією всередині країни, а сучасні глобалізаційні тенденції ставлять її в залежність від поточних умов

міжнародного фінансового ринку. В такому випадку банківський сектор може опинитись у ситуації розбалансованості, втратити клієнтів, а разом з ними доходи та ліквідність.

Мета реструктуризації визначається виходячи з існуючих умов та проблем, які безпосередньо зумовлюють впровадження тих чи інших заходів. Основною метою реструктуризації банківської системи є покращення її фінансового стану, підвищення ліквідності та платоспроможності, забезпечення довіри кредиторів, запобігання можливим кризовим явищам та подолання їх проявів, нарощування конкурентних переваг банків.

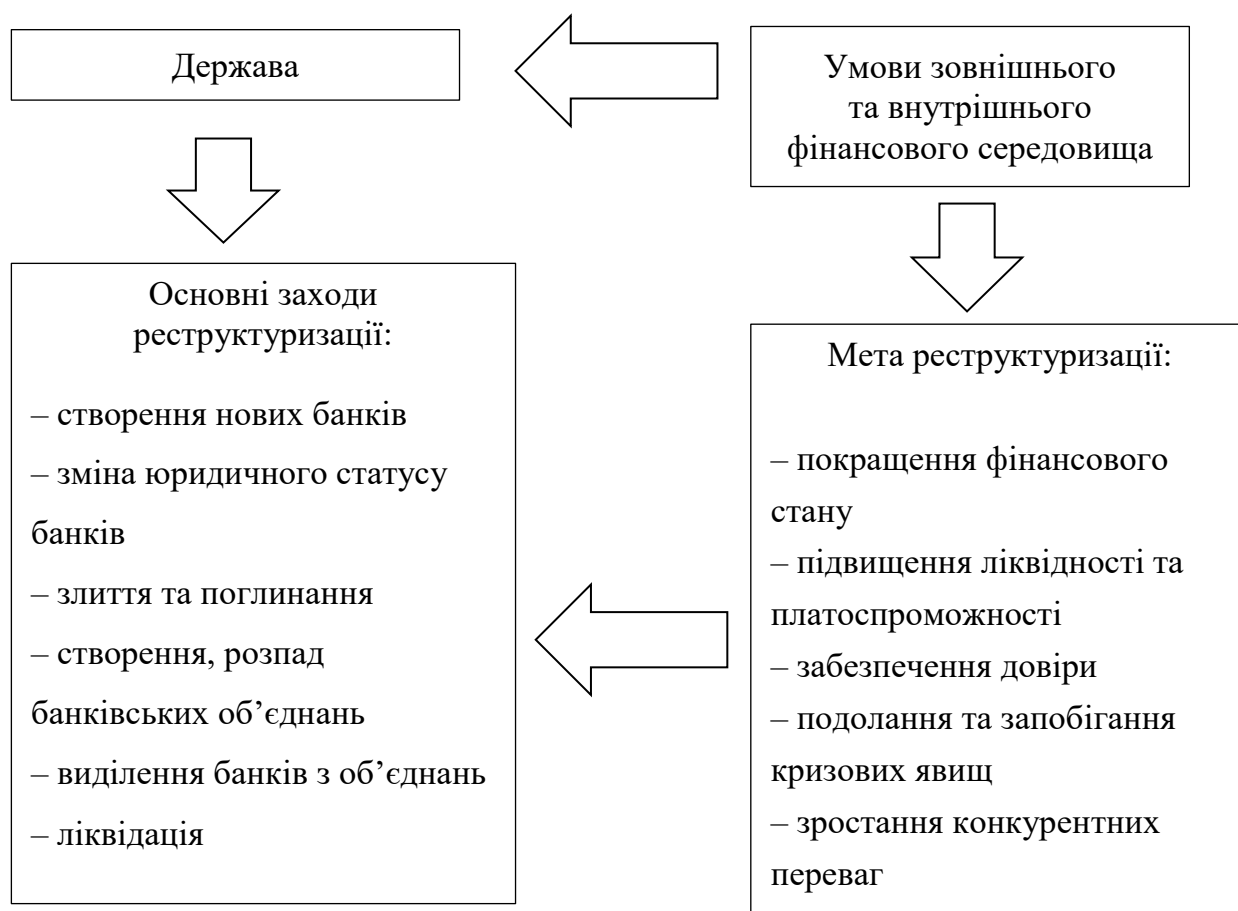


Рис. 1. Структурно-логічна схема реструктуризації банківської системи

Враховуючи ситуацію, що склалася в банківській системі, державні органи управління приймають рішення щодо перетворень в структурі банківського сектору всередині країни. До таких перетворень належать: створення нових банків, зміна юридичного статусу існуючих, зміна форми власності банків, зміна співвідношення універсальних та спеціалізованих банків, а також банків і небанківських установ, злиття та поглинання, створення або розпад банківських об'єднань, вихід банків із об'єднань,

ліквідація неплатоспроможних банків [1; 2; 4]. Окрім цього можуть змінюватися вимоги до банків на правовому рівні, посилюватися контроль за їх діяльністю [5, с. 7].

Реструктуризація банків має важливе значення для посилення функції фінансового посередництва банківської системи країни. Втручання через фінансові інновації, збільшення капіталу, перегляд нормативно-правової бази є важливими для забезпечення успішної реструктуризації банків з метою підвищення фінансової ефективності.

Звичайно, зміни в структурі банківського сектору можуть відбуватися й без участі держави, коли на національний ринок приходять банки з іноземним капіталом (або згортають свою діяльність); також акціонери можуть самостійно приймати рішення щодо злиття, поглинання, створення об'єднань задля підвищення рівня прибутковості банківських установ. В такому випадку реструктуризація як програма центрального банку з оздоровлення банківської системи втрачає цілеспрямований характер.

Виходячи з мети реструктуризації визначаються конкретні завдання, покликані на її досягнення. Основними з них є [1; 3; 4]:

- подолання причин банківської кризи, якщо така має місце;
- фінансове оздоровлення проблемних банків, що мають перспективи розвитку чи є системно важливими;
- формування нової, вдосконаленої структури банків;
- впровадження нових вимог до діяльності банків та інструментів їх регулювання;
- відновлення довіри населення до банківської системи;
- захист інтересів вкладників;
- стимулювання міжбанківського партнерства;
- підвищення рентабельності банків;
- м'яке виведення з фінансового ринку нежиттєздатних установ.

Таким чином, всі вищенаведені завдання вказують на одну основну мету реструктуризації банківської системи – впровадити заходи, відповідні умовам економічного середовища, що приведуть до якісних змін в банківській системі та позитивно вплинуть на її ефективність. Визначення проблем, мети, та завдань реструктуризації є ключовим питанням в формуванні економічної стабільності держави, яка значною мірою залежить від стану банківського сектору.

ЛІТЕРАТУРА

1. Васильченко З. М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: Моногр. – К.: Кондор, 2006 – 528 с.

2. Міщенко В. І. Реорганізація та реструктуризація комерційних банків: Навчальний посібник / В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 216 с.

3. Стратегія Національного банку України щодо реструктуризації та реорганізації банків у стані фінансової скрути. Постанова правління НБУ № 502 від 1 грудня 1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0502500-98/print>.

4. Фітас Н. Ю. Реструктуризація як один з інструментів виходу з кризи / Н. Ю. Фітас // Фін.-кредит. діяльн.: пробл. теорії та практики. – 2012. – Вип. 2. – С. 97–101.

5. Hoggarth G. On the resolution of banking crises: Theory and evidence / G. Hoggarth, J. Reidhill, P. Sinclair // Bank of England. – 2004. – Working Paper № 229.

СЕКЦІЯ 5. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бойко О. В.
студентка

*Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

Заробітна плата – це одна з найскладніших та найважливіших економічних категорій. Вона є системо утворюючим компонентом механізму функціонування ринку праці, одним з основних факторів, що регулює його розвиток у професійному, галузевому та регіональному аспектах.

Рівень життя всіх працівників, а також їх родин, залежить у першу чергу від рівня оплати праці та механізму її виплати. Саме вона є основним джерелом доходів найманих працівників та основою матеріального добробуту членів їхніх сімей з одного боку, а також суттєвою часткою витрат виробництва для роботодавців і ефективним засобом мотивації працівників для досягнення цілей підприємства з іншого боку.

Найгострішою соціальною проблемою в Україні є велика різниця між високою вартістю життя і низькою ціною праці. Дослідження співвідношення країн ЄС за рівнем заробітної плати засвідчило, що Україна належить до трійки країн Європи з найнижчим рівнем оплати праці [1]. Серед накопичених проблем у сфері оплати праці особливе місце посідає низька питома вага витрат на робочу силу в собівартості виробництва.

Одним з чинників незначної частки заробітної плати в собівартості продукції є низький рівень доданої вартості, створюваної на українських підприємствах. Ця проблема є найбільш характерною для експортної продукції металургійної та хімічної галузей. Якби Україна експортувала не сировину та напівфабрикати, а товари з більш глибокою переробкою, тим вищою була б і частка заробітної плати в собівартості.

За даними Всесвітнього банку в нашій державі понад 70% населення належить до категорії бідних. Особливістю українських реалій є й те, що певна частка зайнятого населення, в тому числі висококваліфіковані працівники, також належать до категорії бідних саме через низький рівень

доходів від зайнятості. Тобто, навіть маючи роботу, людина фактично не може нормально відтворювати себе на ті кошти, які їй платить держава або роботодавець.

Актуальність теми дослідження є очевидною, оскільки зумовлена необхідністю наближення рівня продуктивності праці, заробітної плати і доходів найманих працівників до рівня розвинених країн шляхом створення відповідних умов для високопродуктивної трудової діяльності між роботодавцями та державою.

Ключові проблеми оплати праці в умовах вітчизняної економіки є предметом дослідження багатьох науковців: О. С. Ветлужська, В. С. Василенко, Ю. М. Іванечко, П. М. Матюшко, А. І. Радчук, Т. В. Сизикова, А. О. Гордеюк, С. В. Цимбалюк та ін. У своїх працях науковці розглядають змістовно найважливіші проблеми оплати праці в умовах вітчизняної економіки.

Згідно Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [2].

Заробітна плата повинна відбивати існуючі в державі соціальні, економічні та виробничі відносини. У свою чергу, такі відносини виявляються через реалізацію функцій заробітної плати:

➤ *відтворювальна функція* заробітної плати полягає у забезпеченні працівників та членів їх сімей необхідними життєвими благами для відтворення робочої сили, для відтворення поколінь;

➤ *стимулююча або мотивуюча функція* полягає у встановленні залежності її розміру від кількості й якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства;

➤ *регулююча функція* полягає в оптимізації розміщення робочої сили за регіонами, галузями господарства, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури;

➤ *соціальна функція* заробітної плати відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманим працівником і власником засобів виробництва;

➤ *функція формування платоспроможного попиту населення* полягає в узгодженні платоспроможного попиту, під яким прийнято розуміти форму виявлення потреб, забезпечених грошовими коштами покупців, з одного боку, і виробництва споживчих товарів – з іншого [3].

Наведені функції заробітної плати тісно взаємопов'язані між собою, і лише за їхньої сукупної наявності досягається ефективна організація заробітної плати. Але за сучасних умов в Україні заробітна плата не спроможна виконувати ці функції. Її рівень забезпечує не більше 21% відтворення робочої сили, що не відшкодовує навіть прямих затрат праці і не викликає зацікавленість в переорієнтації робочої сили на пріоритетні сфери діяльності. На сьогодні вона зберігає зайнятість, запобігає безробіттю ціною зниження заробітної плати, сприяє забезпеченню соціальних гарантій, стримує інфляцію (через затримку виплати заробітної плати), здійснює перерозподіл зайнятих за галузями і сферами економіки та посилює мобільність робочої сили [4, с. 148].

Причинами загострення проблеми державного регулювання оплати праці є:

- відсутність дієвого контролю з боку держави за політикою оплати праці;
- недосконалість науково-методичного забезпечення процесу регулювання оплати праці;
- невиконання чинного законодавства [5, с. 173].

Діючи на сьогодні в Україні ставки прибуткового податку гальмують зростання заробітної плати, через що трудові прибутки, які в нормальній ситуації мають виражатися у формі оплати праці, стають «тіньовими», фальсифікуючи статистику загальних прибутків населення, звідси мільйонне недоврахування коштів у державному бюджеті та соціальних фондах, особливо пенсійному. Приведення податкового законодавства у відповідність до вимог часу дасть змогу знизити податковий прес на підприємства і забезпечити можливість збільшення фонду оплати праці [6, с. 67].

Оптимальними шляхами вирішення проблем оплати можна вважати такі:

- удосконалення тарифної системи та нормування праці;
- посилення мотивації працівників підприємств до праці;
- активна участь держави у регулюванні оплати праці;
- зміна орієнтації підприємців і менеджерів у сфері стимулювання праці з кількісних на якісні показники діяльності тощо.

Потужним стимулом для всебічного розвитку вітчизняної економіки, може бути підвищення заробітної плати, завдяки якому можна розраховувати на зростання внутрішнього попиту, піднесення національного виробництва, створення нових робочих місць, загальне поліпшення життя

населення та формування в суспільства відчуття захищеності та впевненості в майбутньому.

Удосконалювання систем оплати праці, пошук нових рішень, глибоке вивчення західного досвіду може допомогти вирішити в Україні цілу низку проблем, пов'язаних із заробітною платою, якісно поліпшити її стан та створити підґрунтя для підвищення зацікавленості працівників до високопродуктивної праці вже в найближчому майбутньому. Все це в комплексі може стати стимулом до економічного підйому нашої країни.

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистична служба Європейського Союзу Eurostat URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
2. Закон України «Про оплату праці» №108/95 від 24.03.1995 р. (зі змінами і доповненнями) URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
3. Шило Ж. С., Поліщук О. Ю. Проблеми заробітної плати та вартості робочої сили в Україні URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_1/45.pdf.
4. Завіновська Г. Т. Економіка праці: навч. посіб. К. : КНЕУ, 2017. 417 с.
5. Гриневич С. С., Кузьменко Н. В. Державне регулювання заробітної плати. Київ, 2016. 286 с.
6. Синяєва Л. Проблеми регулювання оплати праці та шляхи їх вирішення в Україні. Київ, 2016. 395 с.

Букатка Ю. М.
студентка

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Щоб здійснювати господарську діяльність підприємства всіх форм власності необхідно використовувати виробничі запаси, які є важливою частиною активів підприємства. Сформовані виробничі запаси гарантують економічну безпеку підприємства та є запорукою його нормальної діяльності. Тому правильна організація обліку допомагає покращити ефективність роботи підприємства в цілому.

Для того, щоб правильно організувати облік запасів на підприємстві необхідно чітко розуміти, що таке запаси, та що до них відноситься. Згідно з визначенням відповідно до П (С) БО 9, запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської

діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством. Запаси визнаються активом, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена [1].

Для успішного здійснення виробничого процесу на підприємстві є наявність та раціональне використання виробничих запасів, яке є неможливе без зведених документів, які визначають рух запасів в цілому. Виробничі запаси – це придбані або самостійно виготовлені запаси, що підлягають подальшій переробці на підприємстві або утримуються для іншого споживання у ході нормального операційного циклу. Для їх обліку призначено рахунок 20 «Виробничі запаси» [2, с. 203].

Щодо питань раціонального й ефективного використання всіх виробничих запасів, особлива роль повинна насамперед належить їх первинному обліку.

Недоліки організації обліку виробничих запасів найбільш частіше виявляються при інвентаризації, звірванні даних складського обліку, коли визначаються нестачі й значні розбіжності за рахунок пересортування окремих видів матеріалів, а також помилок у первинних документах і облікових регістрах, що характеризують надходження й рух матеріалів. Тільки при правильній організації документування та складського обліку виробничих запасів можливо зменшення матеріальних витрат [3].

Ще одним з напрямів покращення є доцільність ведення синтетичного та аналітичного обліку виробничих запасів по рахунках, які вже існують, використовуючи їх поділ на субрахунки та аналітичні рахунки, адже деталізація окремих субрахунків з обліку виробничих запасів спрощує отримання бухгалтерської інформації внутрішніми користувачами.

Значно поліпшити організацію обліку виробничих запасів можна, удосконалюючи процес документування, тобто ширше використовуючи накопичувальні документи (лімітно-забірні картки, відомості, картки складського обліку та інші)

Також покращенню документального забезпечення сприяє особливе впорядкування первинної документації, широке впровадження типових уніфікованих форм, забезпечення строгого порядку приймання, зберігання і витрачання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів тощо. Актуальним напрямом для ефективного документування є покращення та застосування комп'ютерних технологій, це значно підвищить

продуктивність праці бухгалтерів та суттєво вплине на організацію підприємства.

Отже, щоб вдосконалити та покращити ефективність обліку виробничих запасів на підприємстві необхідно:

- правильне визначення первісної вартості виробничих запасів при їх надходженні на підприємство, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;
- правильне визначення первісної вартості виробничих запасів при їх надходженні на підприємство, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;
- підвищення оперативності інформаційного забезпечення, управління виробничими запасами підприємства;
- чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів на підприємстві
- вдосконалення системи обліку виробничих запасів в частині їх оцінки та документування;
- раціональна організація складського обліку запасів;
- удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт обліку виробничих запасів [4].

Таким чином, реалізація перелічених напрямів вдосконалення обліку запасів на підприємствах призведе до значного підвищення результативності їх фінансово-економічної діяльності, дозволить здійснювати контроль за наявністю, рухом та використанням виробничих запасів, а також допоможе суттєво досягти їх економії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» затверджене наказом Міністерства фінансів України із змінами та доповненнями № 246. Від 20.10.1999 р. (із змінами та доповненнями) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99?lang=ru>
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: навч. посіб. Житомир, 2009. 912 с.
3. Мілько Л. В., Хотенчук Я. А. Питання вдосконалення обліку виробничих запасів URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2423>
4. Світлична В. Ю. Актуальні проблеми організації і ведення обліку виробничих запасів підприємствами України URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5019/1D0%B2%D1%96.pdf>

Ващук О. В.

кандидат економічних наук

Роше С. С.

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»

*Нікопольський економічний університет
м. Нікополь, Дніпропетровської області, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Найбільш ефективно використання наявних ресурсів підприємства завжди виступатиме запорукою отримання перемоги в конкурентній боротьбі між різними товаровиробниками в сучасних ринкових відносинах. Зазначене спонукає адміністрацію та трудові колективи постійно шукати резерви підвищення ефективності використання всіх матеріально-речових факторів виробництва, і в першу чергу, основних засобів. Саме тому стан та умови використання основних фондів – один із найважливіших аспектів аналітичної роботи, яку необхідно проводити на підприємстві. Адже основні засоби, без яких не може обійтися жодне виробниче підприємство, матеріально втілюють досягнення науково-технічного прогресу та сучасної інженерної думки, які є головним фактором підвищення ефективності будь-якого виробничого процесу.

Раціонально-оптимальне використання основних фондів та виробничих потужностей підприємства сприяє покращенню всіх його техніко-економічних показників: економії капітальних вкладень, збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, зростанню продуктивності праці, підвищенню фондівддачі, збільшенню прибутковості та рентабельності, і в кінцевому розрахунку – забезпечується підвищення конкурентоспроможності виробництва та готової продукції [1]. Ефективне використання основних засобів сприяє також прискоренню оборотності оборотних засобів. Чим краще експлуатуються основні засоби, тим швидше оборотні засоби проходять фазу виробництва і тим менша потреба в їх прирості [2].

Але прийняття ефективних управлінських рішень щодо використання основних засобів неможливе без раціональної організації системи бухгалтерського обліку. Під організацією бухгалтерського обліку розуміють систему умов та елементів побудови облікового процесу з метою отримання достовірної та своєчасної інформації про господарську

діяльність підприємства і здійснення контролю за раціональним використанням виробничих ресурсів і готової продукції [3].

Удосконаленню ефективності обліку та контролю основних засобів присвячені дослідження науковців України та зарубіжних країн. Великий внесок у розроблення теоретичних основ і методологічних підходів до розв'язання проблеми обліку й контролю основних засобів та їх використання внесли Ф.Ф. Бутинець, О.Ф. Вербило, А.Г. Загородній, Л.П. Кулаковська, Г.М. Курило, В.В. Сопко, С.В. Кочерга, В.В. Сопко, Л.К. Сук, В.Г. Швець, Н.М. Ткаченко та інші. Незважаючи на значні напрацювання вчених на сьогодні єдності поглядів на особливості обліку та контролю основних засобів не досягнуто.

Необхідність удосконалення теоретичних і практичних засад організації обліку основних засобів промислових підприємств продовжується у напрямку розширення їх управлінських можливостей. Зусилля науковців та практиків спрямовуються на максимальне пристосування організації обліку до практичних потреб суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху основних засобів та ефективності їх використання. Основними шляхами удосконалення організації обліку основних засобів є раціоналізація методів і способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації, адаптованих до сучасних умов, так і кожної форми документів і реєстрів обліку, де фіксуються всі відомості щодо стану та руху основних засобів підприємства.

Згідно з П(с)БО 7 основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [4]. Від правильності використання основних засобів, залежить ефективність всього виробництва та розмір отриманого прибутку. На бухгалтерів покладається велика відповідальність щодо правильності ведення обліку основних засобів з моменту надходження їх на підприємство та до моменту списання з балансу. Якісний стан основних засобів, ступінь їх розвитку і відповідність останнім досягненням науково-технічного прогресу визначають рівень виробничих потужностей підприємства, здатність його виробничого апарату розв'язувати поставлені задачі.

У процесі господарської діяльності промислові підприємства, як і всі інші суб'єкти господарювання, використовують основні засоби.

Правильність обліку та контролю за збереженням та ефективним використанням даного виду майна на кожному підприємстві забезпечується наказом про облікову політику, який обов'язково повинен містити розділ щодо обліку основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, а також посадову інструкцію бухгалтера з обліку основних засобів. Облік основних засобів на підприємствах складається з таких частин [5]:

- введення в експлуатацію об'єктів основних засобів;
- поліпшення та ремонт об'єктів основних засобів;
- нарахування амортизації основних засобів
- ліквідація об'єктів основних засобів.

Таким чином, організація обліку основних засобів – це досить складна ділянка бухгалтерської роботи, до того ж сьогодні їх бухгалтерський та податковий облік здійснюються по-різному.

Залишається досить актуальним ефективне використання основних засобів та виробничих потужностей для підприємства, оскільки їх повніше використання сприяє зменшенню потреб у введенні в експлуатацію нового виробничого обладнання, веде до збільшення обсягів випуску продукції, а отже і прибутку підприємства, який, в свою чергу, сприяє покращенню фінансово-майнового стану підприємства, підвищенню його рентабельності та ліквідності.

Проводячи дослідження організації обліку основних засобів на промислових підприємствах Нікопольського регіону нами було виявлено ряд невирішених проблем, на які наголошується у працях сучасних дослідників, а саме:

1. Способи ведення бухгалтерського обліку в основному відповідають вимогам прийнятої облікової політики і застосовуються майже всіма промисловими підприємствами регіону.

2. Новий порядок бухгалтерського обліку основних засобів, передбачений П(С)БО 7, застосовується підприємствами достатньо довгий час, але фактично типові форми первинного обліку основних засобів не приведені у відповідність із ним. Тому необхідно удосконалити форми первинного обліку основних засобів таким чином, щоб вони підвищили свою інформаційність і аналітичність, бо багато граф нині не заповнюються, так як відсутнє економічне обґрунтування їхнього змісту. Типові форми первинного обліку варто доповнити такими показниками, як термін корисного використання, ліквідаційна вартість та методи амортизації [5]. Також варто було б надавати коротку характеристику технічних даних та визначення приблизних строків модернізації та

реконструкції основних засобів, що дасть наявну уяву про встановлення первинного ресурсу об'єкта основних засобів.

3. Велика кількість нормативних актів та методичних рекомендації з податкового та фінансового обліку основних засобів приводить до нечіткого формування обліку ремонтів, тому-то такі витрати можуть трактуватися двояко, що вимагає детального уточнення.

4. Вимагає удосконалення і облік ОВФ шляхом внесення змін до облікової політики шляхом розкриття таких аспектів організації обліку основних засобів, як висвітлення витрат по утриманню основних засобів, їх ремонту та модернізації; використання номенклатури обліку основних засобів, яка б характеризувала особливості руху та використання об'єктів на підприємстві; аналітичний облік варто вести не тільки за видами та окремими інвентарними одиницями, а також за окремими матеріально відповідальними особами.

Таким чином, удосконалення теоретичних і практичних засад організації обліку основних засобів допоможе розширити управлінські можливості підприємства шляхом підвищення ефективності використання його основної частки наявних активів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бутинець Т. А. Основні засоби: точка зору економіста / Т. А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – С. 22–36.
2. Визнання основних засобів. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://minfin.com.ua/taxes/-/gospoper/bo_2_1_1_osnzasobi.html
3. Лоя М. І. Проблемні аспекти розвитку бухгалтерського обліку в сучасних умовах нестабільності економічного середовища // «Молодий вчений», № 3 (18), березень, 2015 р. С. 16-19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvchenu.in.ua/files/journal/2015/3/45.pdf>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Затв. наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
5. Стригуль Л. С. Шляхи удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві / Л. С. Стригуль, А. С. Тимонова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 32 (1075). – С. 47-50.

Карпик В. О.

магістр

Сейкіна М. І.

магістр

Строкова К. А.

магістр

Національний технічний університет

«Дніпровська політехніка»

м. Дніпро, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ВІДНЕСЕННЯ АКТИВУ ДО НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ЗГІДНО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

Бухгалтерський облік нематеріальних активів регулюється П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [1], а стосовно міжнародних стандартів – МСБО 38 «Нематеріальні активи» [2]. Деякі аспекти обліку регламентуються Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку нематеріальних активів № 1327 [3].

Згідно з п. 4 П(С)БО 8, нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований. Аналогічне визначення містить і § 8 МСБО 38, при цьому в стандарті уточнюється, що актив – це ресурс, який:

- контрольований суб'єктом господарювання в результаті минулих подій; та
- від якого очікують надходження майбутніх економічних вигід до суб'єкта господарювання.

У нас таке саме визначення активу наведено в Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Разом з тим на відміну від вітчизняного стандарту, у МСБО 38 описується процедура аналізу відповідності нематеріального активу критеріям активу.

Зокрема, процедуру ідентифікації нематеріального активу наведено в § 12 МСБО 38, де сказано, що актив є ідентифікованим, якщо він:

- 1) може бути відокремлений, тобто його можна відокремити або відділити від суб'єкта господарювання і продати, передати, ліцензувати, здати в оренду або обміняти індивідуально або разом з пов'язаним з ним контрактом, ідентифікованим активом чи зобов'язанням, незалежно від того, чи має суб'єкт господарювання намір зробити це, або

2) виникає внаслідок договірних або інших юридичних прав, незалежно від того, чи можуть вони бути передані або відокремлені від суб'єкта господарювання або ж від інших прав і зобов'язань.

Критерії ідентифікації, зокрема, використовуються для того, щоб відокремити нематеріального активу від гудвілу (згідно § 11 МСБО 38). Гудвіл, визнаний під час об'єднання бізнесу, є активом, який відображає майбутні економічні вигоди, що виникають від інших активів, придбаних під час об'єднання бізнесу, які не можна ідентифікувати індивідуально або визнати окремо. Через це гудвіл не відноситься до нематеріального активу (згідно § 48–49 МСБО 38).

Критерії контролю наведено в § 13–16 МСБО 38. Зокрема, у § 13 МСБО 38 зазначено, що суб'єкт господарювання контролює актив, якщо він має повноваження отримувати майбутні економічні вигоди, що надходять від основного ресурсу, та обмежувати доступ інших до цих вигід.

Здатність суб'єкта господарювання контролювати майбутні економічні вигоди від нематеріального активу здебільшого виходить із юридичних прав, які можна забезпечити у судовому порядку. У разі відсутності юридичних прав контроль довести складніше. Проте юридичне забезпечення права не є необхідною умовою для контролю, оскільки суб'єкт господарювання може мати змогу контролювати майбутні економічні вигоди в інший спосіб.

Так, майбутні економічні вигоди можна отримати від знання ринку та технічних знань. Суб'єкт господарювання контролює ці вигоди, якщо, наприклад, знання охороняються юридичними правами, такими як авторські права, обмеження торговельних угод (там, де це дозволено) або юридичними зобов'язаннями працівників зберігати конфіденційність (§ 14 МСБО 38). Приклад визнання нематеріального активу за відсутності юридичних прав наведено в § 16 МСБО 38.

Майбутні економічні вигоди, що надходять від нематеріального активу, можуть включати дохід від продажу продукції чи послуг, скорочення витрат або інші вигоди, які є результатом використання активу суб'єктом господарювання. Наприклад, використання інтелектуальної власності у виробничому процесі може зменшити майбутні виробничі витрати, а не збільшити майбутні доходи (згідно § 17 МСБО 38).

ЛІТЕРАТУРА

1. Положення (Стандарт) Бухгалтерського Обліку 8 «Нематеріальні активи». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 № 242. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.

2. Міжнародний Стандарт Бухгалтерського Обліку 38 «Нематеріальні активи». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050.

3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів. Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 16.11.2009 № 1327. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v1327201-09>.

Костишин Н. С.

кандидат економічних наук, доцент

Сікорська О. В.

студентка магістерської програми «Облік і оподаткування»

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу

Тернопільського національного економічного університету

м. Чортків, Тернопільська область, Україна

СПИСАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТИ

На підприємствах України організація обліку дебіторської заборгованості має досить важливе значення, оскільки дозволяє групувати інформацію і отримувати достовірні дані з розрахункових операцій. Для отримання повної та неупередженої інформації щодо дебіторської заборгованості керівник підприємства повинен забезпечити належну організацію такого обліку та залучити відповідних кваліфікованих працівників. Оскільки дебіторська заборгованість становить значну частку у загальній структурі активів підприємства, то при організації та веденні обліку працівники бухгалтерії повинні приділяти особливу увагу її розміру. Зокрема, необхідно визначати величину резерву сумнівних боргів і враховувати її за чистою реалізаційною вартістю при визначення суми балансу а також контролювати дебіторську заборгованість в розрізі всіх дебіторів.

Питання дебіторської заборгованості здавна цікавило як науковців-економістів, так і практиків. Особливості її виникнення, відображення в обліку у відповідності до вітчизняних нормативно-законодавчих актів та міжнародних стандартів присвячені публікації Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Н.Р. Домбровської, З.-М.В. Задорожного, Я.Д. Крупки та багатьох інших.

Привертає увагу дослідження О.С. Гавриловського, в якому вектор направлено на особливості списання дебіторської заборгованості за

рахунок формування резерву сумнівних боргів [1]. Для визначення резерву сумнівних боргів бухгалтерам підприємств слід дотримуватись ряду вимог П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», тобто заборгованість повинна бути поточною і не належати до безнадійної [2]. Що ж стосується вимог Податкового кодексу України (ПКУ), то з 01.01.2017 року прийнято ряд змін, відповідно до яких діюча норма п. 139.2 передбачає можливість включення до складу витрат з метою оподаткування списаної заборгованості (у тому числі з використанням резерву сумнівного боргу) за умови, що така списана заборгованість повністю відповідатиме вимогам безнадійної, що передбачені положеннями п. 14.1.11 цього кодексу [3].

Отже, сьогодні надалі залишаються недостатньо дослідженими практичні аспекти оподаткування списання дебіторської заборгованості, зокрема коли минув термін позовної давності, у відповідності до чинних змін законодавства та певних особливостей діяльності суб'єктів господарювання.

Метою дослідження є вивчення сучасних змін нормативно-правових документів, яким регулюється списання дебіторської заборгованості, що виникає в результаті діяльності підприємств та розкриття особливостей її відображення в обліку та оподаткуванні.

Під товарною дебіторською заборгованістю слід розуміти заборгованість підприємства-дебітора перед підприємством-кредитором, за якою такий дебітор повинен отримати продукцію (товари). Це стосується тих товарів, які ще не отримані від контрагента, але передоплату за них уже здійснено.

Відповідно до ПКУ, покупець – платник ПДВ має право на податковий кредит з податку на додану вартість у день перерахування коштів за товари (роботи, послуги) [3, п. 198.3]. При умові, що такі товари (послуги) плануються застосовуватися в оподатковуваних операціях та в господарській діяльності при наявності відповідно складеної податкової накладної та зареєстрованої в Єдиному реєстрі податкових накладних [3, п. 198.6].

Тож загалом покупець має право на податковий кредит з ПДВ навіть якщо продавець затримує поставку товару (послуг). Проте, бувають випадки, коли постачальник не виконає своїх зобов'язань. Відтак, підприємство-покупець змушене прийняти рішення списати з обліку суму такої заборгованості. У цей момент обліковців хвилює питання правильного відображення ПДВ.

Вирішення цього завдання можливе у кількох варіантах. Зокрема, можна не коригувати податковий кредит з ПДВ по сумах безнадійної

дебіторської заборгованості. Звичайно, покупець заплатив кошти, а продавець не виконує своїх обов'язків, тобто не постачає товари (роботи, послуги), при цьому (згідно з ПКУ) він зобов'язаний поставити собі при отриманні коштів податкові зобов'язання з податку на додану вартість. Але товари (роботи, послуги), за які було здійснено передоплату продавцю в оподатковуваних операціях в межах господарської діяльності покупця та в оподатковуваних операціях, не були використані. Покупець їх ще не отримав. Тож формально виходить, що в даному випадку підприємство не має право на податковий кредит з ПДВ, тобто діють норми п. 198.5 ПКУ [3]. В цьому пункті вказано, що платник податку зобов'язаний нарахувати податкові зобов'язання, виходячи з бази оподаткування, визначеної відповідно до п. 189.1 ПКУ та скласти не пізніше останнього дня звітнього (податкового) періоду і зареєструвати в Єдиному реєстрі податкових накладних в терміни, встановлені ПКУ (15 календарних днів) для такої реєстрації, відповідні податкові накладні за товарами/послугами, необоротними активами, під час придбання або виготовлення яких суми податку були включені до складу податкового кредиту, у разі якщо такі товари/послуги, необоротні активи призначаються для їх використання починають використовуватися, зокрема, в: 1) в операціях, що не є об'єктом оподаткування; 2) в операціях, що не є господарською діяльністю платника податку.

Приймаючи рішення про списання безнадійної дебіторської заборгованості, керівництво суб'єкта господарювання фактично визнає, що такі товари так і не почнуть використовуватися в оподатковуваних та в господарських операціях. Тому за датою списання це підприємства втрачає право на податковий кредит з ПДВ за такими не отриманими товарами [3, п. 198.3].

У такому випадку слід нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ відповідно до п. 198.5 ПКУ, при цьому базою для нарахування слід визначити із вартості придбання товарів. На доцільність нарахування податкових зобов'язань з ПДВ у такій ситуації вказують й податківці: «У випадку, якщо покупцем на дату перерахування попередньої (авансової) оплати за товари/послуги був сформований податковий кредит, але протягом терміну позовної давності такі товари/послуги від постачальника так і не отримані, то такий платник податку (покупець) при списанні дебіторської заборгованості зобов'язаний самостійно зменшити раніше сформований ним податковий кредит за такою операцією на підставі бухгалтерської довідки» [4].

З прийняттям змін до Податкового кодексу України було усунуто колізію між правилами ведення бухгалтерського обліку та вимогами ПКУ з оподаткування прибутку підприємств в частині визнання витрат при списанні безнадійної дебіторської заборгованості. Зокрема, в обліку така заборгованість відносилась до складу витрат вже в періоді формування резерву сумнівного боргу (тобто набагато раніше, ніж приймалось рішення про її списання в обліку), а для цілей оподаткування в складі витрат могла залишатись без коригування лише списана безнадійна дебіторська заборгованість, яка відповідала критеріям визнання її безнадійною за положеннями п. 14.1.11 ст. 14 ПКУ і списувалась без попереднього формування резерву сумнівного боргу [3].

На практиці бухгалтери, дотримуючись вимог П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» або МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» – визнання та облік дебіторської заборгованості як фінансового інструменту і припинення її визнання активом», при виникненні ознак непогашення поточної дебіторської заборгованості створювали резерв сумнівного боргу (у повному обсязі чи з використанням коефіцієнту сумнівності), відтак, при визначенні об'єкту оподаткування мали збільшити свій фінансовий результат на суму створеного резерву сумнівного боргу і у подальшому, при списанні сумнівної заборгованості, не мали можливості поновити своє право на визнання витрат у податковому обліку [2; 5].

Діюча норма п. 139.2 ст. 139 ПКУ чітко передбачає можливість включення до складу витрат з метою оподаткування списаної заборгованості (у тому числі з використанням резерву сумнівного боргу) за умови, що така списана заборгованість повністю відповідатиме вимогам безнадійної, що передбачені положеннями п. 14.1.11 ст. 14 ПКУ. Головне твердження консультантів ДФС – безумовна відповідність списаної заборгованості ознакам, що наводяться у визначенні п. 14.1.11 ст. 14 ПКУ. За недотримання хоча б однієї незначної вимоги кожного окремо взятого пункту (за терміном давності, ліквідованого контрагента, чи визнаного банкрутом і т. ін.) вважатиметься, що заборгованість не відповідає ознакам безнадійної, або дії кредитора були недостатньо належними та, відповідно, така заборгованість буде збільшувати фінансовий результат для цілей оподаткування.

Тож, у випадку списання безнадійної заборгованості суб'єктам господарювання слід буди пильними, не нехтувати окремими заходами та пам'ятати що до уваги слід брати найменші деталі чи їх відсутність.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гавриловський О. С. Особливості оподаткування резерву сумнівних боргів : [Електронний ресурс] / О. С. Гавриловський // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(1). – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10%281%29__19.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
3. Податковий кодекс України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Лист ДФС від 28.12.2017 № 3195/6/99-99-15-02-02-15/ПК: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/print-72767.html>
5. МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029

Маргарян А. К.

студент

Київський національний університет

імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Важливе значення в забезпеченні фінансового аналізу відіграє його інформаційне забезпечення, основним джерелом якого виступає фінансова звітність. Особлива побудова форм фінансової звітності малих підприємств (суб'єктів малого підприємництва), а саме – узагальнення сум доходів та витрат, необоротних і оборотних активів в показниках фінансової звітності малих підприємств не дозволяє використовувати загальну методіку фінансового аналізу. А тому виникає потреба в дослідженні особливостей інформаційного забезпечення процесу аналітичної роботи з проведення фінансового аналізу, систематизації та побудові методіки аналізу фінансового стану малих підприємств в умовах особливостей спрощеної структури фінансової звітності та обмежених обсягів інформаційного забезпечення всіх етапів аналітичного процесу.

Організація аналітичної роботи на підприємстві включає:

- розробку загальних засад і порядку проведення аналізу;

- планування роботи в цілому, окремих її робіт та етапів;
- матеріальне, науково-методичне та кадрове забезпечення;
- загальне керівництво;
- прийом виконаних аналітичних робіт, порядок їх оформлення;
- контроль за реалізацією на практиці розроблених заходів із метою поліпшення діяльності підприємства.

Зокрема, аналітична робота підприємства розпочинається з планування. Розрізняють загальний план аналітичної роботи на підприємстві та план (програму) конкретних аналітичних робіт. Загальний план роботи складається на рік із розбивкою за кварталами. У плані зазначаються розділи основної діяльності та об'єкти, що мають вивчатися, періодичність і терміни проведення робіт, відповідальні технічні виконавці, технічні засоби та джерела інформації, потрібні для здійснення аналізу.

Усі джерела даних для економічного аналізу поділяються на нормативно-планові, облікові та позаоблікові (рис. 1).

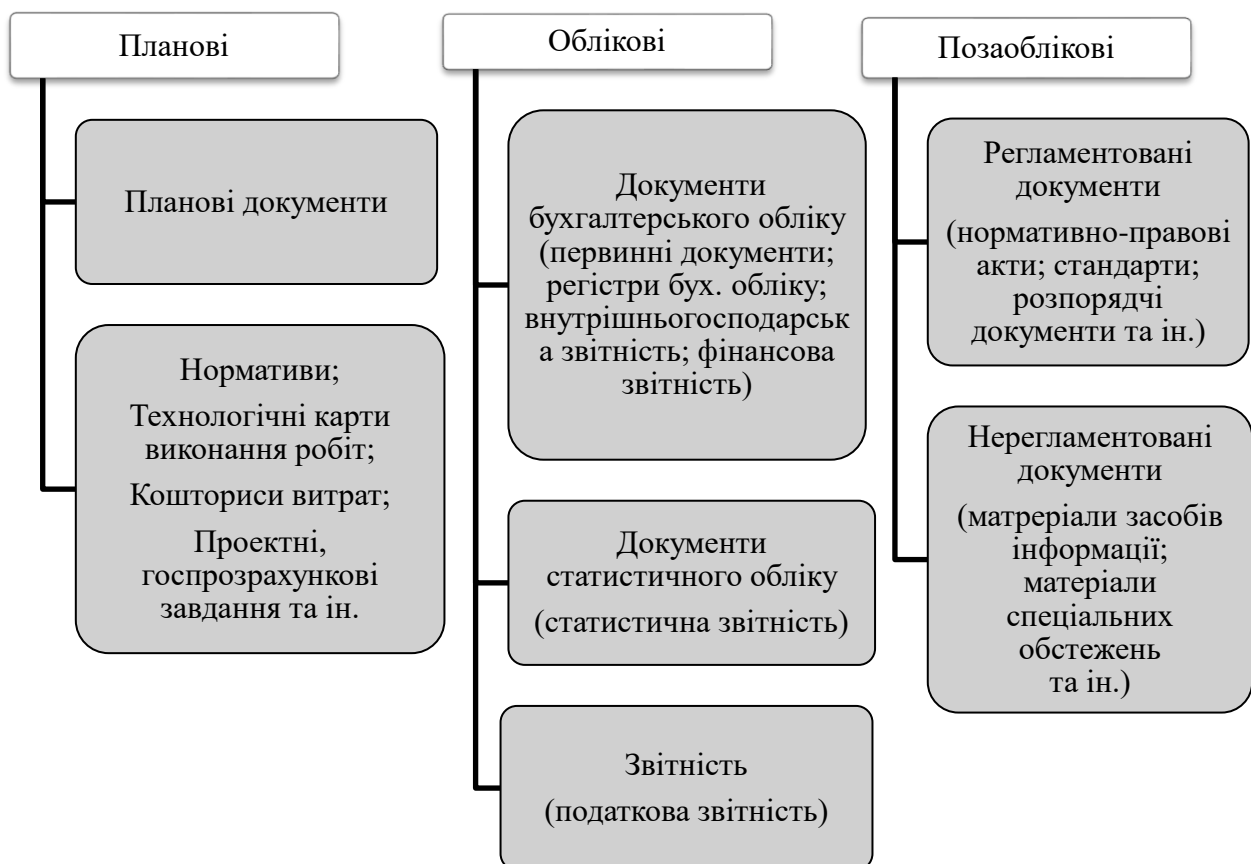


Рис. 1. Джерела інформації для проведення економічного аналізу
Джерело: складено автором за [2]

У планах окремих робіт, які складаються відповідно до загального плану аналітичної роботи, передбачаються об'єкти, етапи аналізу, терміни виконання й завдання робіт тощо.

Якщо аналіз виконують сторонні організації, аналітиками можуть бути аудитори, працівники банків і наукові адміністрації, відомчі ревізори та інші працівники контролюючих організацій [1].

Аналіз проводять економічні підрозділи підприємства, але до виконання аналітичних робіт залучаються також працівники технічних, технологічних та інших служб.

Основними функціями аналізу є:

- науково-дослідницька – виявлення закономірностей і тенденцій економічних явищ та процесів на основі глибокого вивчення дії та впливу економічних законів;

- інформаційно-аналітична – збирання та обробка необхідних даних, оцінка їх достовірності, зведення, групування та виконання інших розрахунків, необхідних для оцінки і прийняття управлінських рішень;

- оцінююча – характеристика, узагальнення результатів господарювання та формулювання висновків про їх досягнутий рівень;

- планова – обґрунтування поточних і стратегічних планів економічного розвитку;

- контролююча – контроль за виконанням планів і управлінських рішень, реалізацією заходів з раціонального використання ресурсів, поліпшення економічних результатів тощо;

- пошукова – виявлення резервів підвищення ефективності господарювання;

- мобілізуюча (конструктивна) – розробка заходів щодо використання виявлених резервів;

- інноваційна – сприяння впровадженню передових досягнень науково-технічного прогресу, сучасних технологій, інформаційно-комп'ютерних систем тощо;

- пропагандистська – обнародування та розповсюдження інформації про передовий досвід господарювання, нові методики аналізу, сучасні технології та інновації тощо [3].

Отже, економічний аналіз господарської діяльності є важливим знаряддям контролю за роботою підприємств, дієвим засобом зміцнення комерційного розрахунку і дотримання режиму економії, сприяє ліквідації недоліків, поширенню передового досвіду, виявленню і мобілізації невикористаних резервів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Купалова Г.Л. Теорія економічного аналізу [Текст]: навч. посібник / Купалова Г.Л. – К.: Знання, 2013. – 639 с.
2. Черниш С.С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка», 2012. № 5. – С. 142–146.
3. Чуєв І.Н. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності: Підручник / Чуєв І.Н., Чуєва Л.Н. – К.: Дашков і К, 2013. – 284 с.

Наукове видання

**ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНА ПЕРСПЕКТИВА
ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІКИ:
МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИКА**

12 жовтня 2019 року, м. Одеса

Збірник тез наукових робіт учасників
Всеукраїнської науково-практичної конференції

Підписано до друку 18.10.2019. Формат 60x84/16.
Ум. друк. арк. 5,58. Замовлення № 1019-10. Ціна договірна.
Віддруковано з готового оригінал-макета.
Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі:
ГО «Центр економічних досліджень та розвитку»
м. Одеса, вул. Велика Арнаутська, 17
+38 066 649 13 14