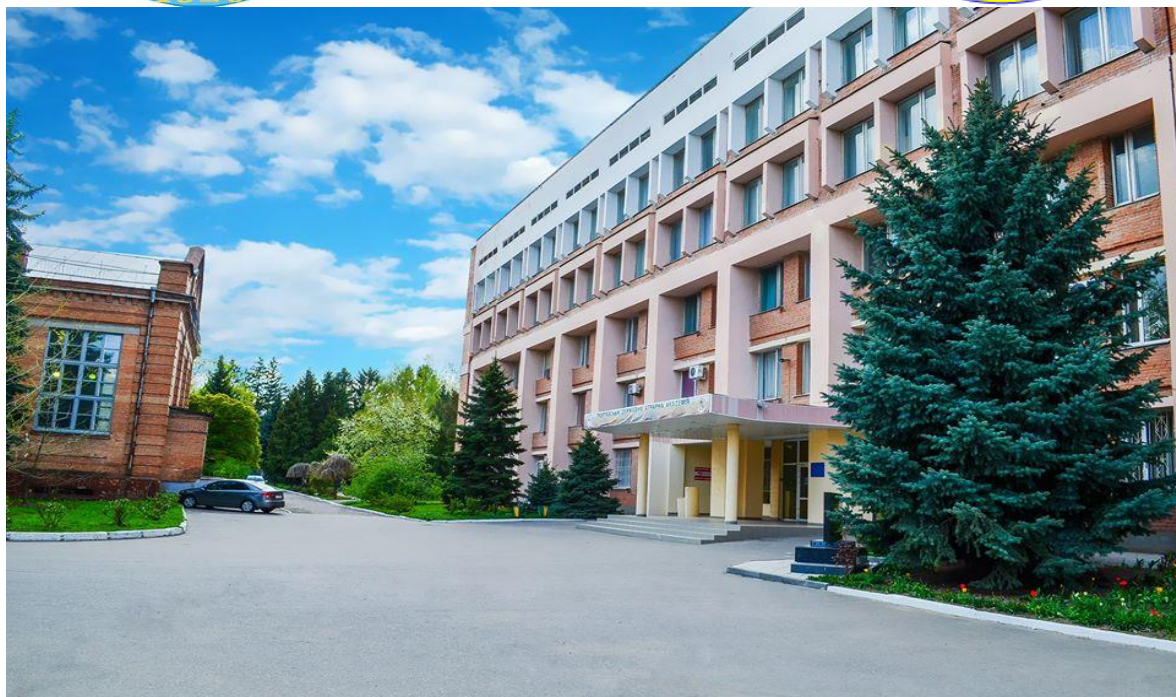


Міністерство освіти і науки України
Полтавська обласна державна адміністрація
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
Сумський національний аграрний університет
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
Тернопільський національний економічний університет
Миколаївський національний аграрний університет
Полтавська державна аграрна академія
Факультет обліку та фінансів
Кафедра фінансів і кредиту
Рада молодих вчених Полтавської державної аграрної академії



***VI Всеукраїнська науково-практична конференція
молодих вчених***

***«Наукове забезпечення розвитку національної економіки:
досягнення теорії та проблеми практики»***

**31 жовтня 2019 року
м. Полтава**

УДК 338.439.5

ББК 65.9 (4УКР) 42

Редакційна колегія:

Аранчій В. І. – кандидат економічних наук, професор, ректор Полтавської державної аграрної академії.

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

Чумак В. Д. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів і кредиту Полтавської державної аграрної академії, професор кафедри.

Зоря О. П. – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана факультету обліку та фінансів з наукової роботи, доцент кафедри фінансів і кредиту Полтавської державної аграрної академії.

Безкровний О. В. – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана факультету обліку та фінансів, доцент кафедри фінансів і кредиту Полтавської державної аграрної академії.

Зоря С. П. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, голова Ради молодих вчених Полтавської державної аграрної академії.

Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики : матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених (м. Полтава, 31 жовтня 2019 року). Полтава, 2019. 175 с.

У збірнику надруковані матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених «Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики». Відповідальність за зміст і редакцію наукових праць несуть їх автори. Для здобувачів вищої освіти і молодих вчених закладів вищої освіти.

**Євген Анібрось, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Анна Решетило, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Максим Бова, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Зарубіжний та вітчизняний досвід економічних перетворень у сільському господарстві з усіма досягненнями і проблемами підтверджує думку про необхідність пріоритетного розвитку основних напрямів аграрного виробництва. Аграрна політика повинна бути спрямована на створення таких фінансових відносин і форм господарювання, які сприятимуть підвищенню рентабельності аграрного виробництва, збільшенню прибутковості сільськогосподарської діяльності. Проте, отримання високого прибутку ще не говорить про рентабельність та подальшу стабільність господарської діяльності підприємства.

На нашу думку, окрім розрахунку величини балансового, чистого, економічного прибутку, необхідно також оцінювати якість прибутку. Якщо прибуток зароблений завдяки ініціативі, впровадженню інновацій, використанню методів ризик-менеджменту, раціональному використанню коштів, отриманих від економії в масштабах виробництва або далекоглядної політики щодо дебіторської та кредиторської заборгованості, то можна охарактеризувати якість такого прибутку як високу. Якщо ж прибуток отриманий при тимчасових сприятливих обставинах, або при порушенні умов конкуренції, то такий прибуток носить короткостроковий характер і має низьку якість. Якість прибутку формує якість рентабельності.

Різноманіття показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи: показники рентабельності продукції; показники рентабельності виробництва; показники рентабельності капіталу (активів); показники, розраховані на основі потоків готівкових грошових коштів. При цьому, з нашої точки зору, рентабельність продукції і капіталу багато в чому залежать від рентабельності виробництва. Кожен з вихідних показників розкладається в факторну систему з різним ступенем деталізації, що задає межу виявлення та оцінки виробничих резервів. Тому, при аналізі шляхів підвищення рентабельності важливо розділяти вплив зовнішніх і внутрішніх факторів.

Товарне сільськогосподарське виробництво має вестися відповідно з такими внутрішніми факторами підвищення його рентабельності, як: техніко-технологічні, організаційно-господарські, загальноекономічні, соціальні і природні. Організаційно-економічними факторами підвищення рентабельності є інтеграція, підвищення врожайності, зниження витрат, застосування нової техніки, технології, розвиток насіннєвої і племінної справи. Економічні чинники підвищення рентабельності пов'язані з вибором найбільш ефективних форм і принципів побудови економічних відносин, методів управління і стимулювання, відповідних

змісту господарського механізму ринкової орієнтації підприємств. Соціальні фактори підвищення рентабельності визначаються вкладенням ресурсів у покращення умов праці та життя працівників і спеціалістів аграрних підприємств. Природні фактори підвищення рентабельності виробництва пов'язані з заходами, спрямованими на підвищення родючості землі.

До зовнішніх факторів, що впливають на рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва, відносяться: природні умови; транспортні умови; соціально-економічні умови; рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків; ціни на виробничі ресурси, державне регулювання цін на сільськогосподарську продукцію з метою подолання диспаритету цін, рівень розвитку страхового ринку.

Система обліку витрат на підприємстві, особливо на сільськогосподарському, що працює в умовах ринку, – це серце всієї системи фінансового управління рентабельністю, так як саме тут збирається вся інформація про фактичні витрати, а значить, створюються основи для підрахунку фактичного прибутку. Управління витратами – це знання того, де, коли і в яких обсягах витрачаються ресурси підприємства; прогноз того, де, для чого і в яких обсягах необхідні додаткові фінансові ресурси; вміння забезпечити максимально високий рівень віддачі від використання ресурсів. Управління витратами – це вміння економити ресурси і максимізувати віддачу від них, а значить підвищувати рентабельність.

Література:

1. Андрійчук В. Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва. *Економіка АПК*. 2005. № 5. С. 53–63.
2. Дієсперов В. С. Рентабельність і дохідність. *Економіка АПК*. 2008. № 6. С. 57–62.
3. Мацибора В. І. Економіка сільського господарства : підручник. Київ : Вища школа, 1994. 415 с.
4. Месель-Веселяк В. Я. Дохідність і розширене відтворення в агропромисловому виробництві. *Економіка АПК*. 2008. № 5. С. 12–18.

**Дмитро Аранчій, к.е.н., доцент кафедри;
Марина Гончар, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Олена Білотор, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

РОЛЬ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Одним із важливих інструментів управління необоротними активами є оптимізація загального обсягу та складу необоротних активів підприємства. Така оптимізація відбувається з урахуванням прихованих в процесі аналізу ймовірних резервів збільшення виробничого використання необоротних активів

у майбутньому періоді. До числа основних з таких резервів відносяться: збільшення виробничого використання необоротних активів у часі і збільшення виробничого використання необоротних активів за міцністю і являє собою амортизаційну політику.

Останнім часом підвищення ролі амортизаційної політики господарюючого суб'єкта, за рахунок зростання впливу амортизаційних відрахувань на інвестиційну діяльність, збільшення питомої ваги амортизації в сукупності джерел фінансування інвестицій і обсязі інвестиційних ресурсів підприємств повинні стати пріоритетним завданням економічного розвитку.

Амортизаційна політика за своєю сутністю є категорією управлінською, оскільки згідно визначення академічного тлумачного словника термін «політика» у дослівному перекладі означає участь у справах держави, визначення форм, завдань, змісту її діяльності. На сьогодні, за твердженням Л. Бабич, доцільно виділяти декілька альтернативних підходів до обґрунтування її економічного змісту: метод амортизаційних відрахувань, компенсаційний (витратний) метод тощо.

Амортизаційна політика, як будь-яка політика має свою стратегію і тактику. Стратегія амортизаційної політики, за словами М. Проданчук, об'єднує в собі цілі і методи довгострокового характеру і направлена на ліквідацію причин, що породили недоліки в процесі відшкодування і відтворення основного капіталу [3].

Загальновизнаний факт паралельного функціонування амортизаційної політики на рівні держави – макрорівні та окремого господарюючого суб'єкта – макрорівні дає підстави вказати на наявність як подібних, так і відмінних її елементів.

Зміст амортизаційної політики підприємства та держави складає взаємодія економічних категорій та важелів, які виявляють свою дію через сутність і функції амортизації. Це досягається в процесі оптимізації розподілу та перерозподілу національного доходу як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівні, тобто на рівні підприємств та на загальнодержавному рівні.

Основними складовими елементами амортизаційної політики, на рівні окремого суб'єкта підприємництва є ряд загалом подібних складових як на макрорівні, зокрема:

- визначення термінів корисного використання основного капіталу з одночасним врахуванням обмежень передбачених Податковим кодексом України;

- вибір і обґрунтування методів нарахування амортизації в залежності від напрямку та стратегії діяльності підприємства в частині споживання економічних вигод, що отримують від активу.

- забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань для забезпечення додаткових умов отримання доходу на рівні необхідному для відновлення зношеного майна;

– мінімізація морального і фізичного зносу основного капіталу шляхом впровадження нової техніки і технологій, вдосконалення ремонтно-експлуатаційного обслуговування, диференціація термінів корисного використання залежно від зносу тощо.

В той же час саме амортизаційній політиці на макрорівні більш притаманні вибір найбільш ефективних форм відтворення необоротних активів та оцінка і переоцінка їх окремих складових.

Одним із найвпливовіших елементів формування амортизаційної політики підприємства слід визнати правильність вибору методу амортизації. Так, як зазначає А. Великодна, зарахувавши об'єкт до складу основних засобів, підприємство має право нараховувати амортизацію за одним з методів, передбачених П(С)БО 7 «Основні засоби»: прямолінійним, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивним та виробничим [2].

Кожен з методів має свої переваги та обмеження, розглянувши які, можна зазначити, що прямолінійний метод доцільно застосовувати для об'єктів, умови експлуатації яких, фізичний а моральний знос практично не залежать від обсягу виробництва. До таких основних засобів відносяться, наприклад, адміністративні будівлі, виробничі цехи, інші споруди, меблі та такі інші об'єкти.

Методи прискореної амортизації та виробничий метод, навпаки, доцільно обирати для основних засобів, умови експлуатації яких залежать від обсягів виробництва, інтенсивності експлуатації, потреби у технологічному оновленні, тобто таких чинників, які впливають на зменшення продуктивності основного засобу під час використання. До таких основних засобів відносяться, насамперед, виробничі машини та обладнання.

Обрання конкретного методу визначається в першу чергу фактором морального зносу. Так, метод зменшення залишкової вартості та кумулятивний метод найпридатніший для обладнання, продуктивність якого в міру його експлуатації зменшується поступово, а витрати на його підтримку в робочому стані незначні.

В переважній більшості на практиці для нарахування амортизації застосовується прямолінійний метод нарахування амортизації, як найпростіший. Проте обрання єдиного методу нарахування амортизації для різних груп основних засобів не є економічно обґрунтованим рішенням, оскільки даний метод не враховує ступінь морального зносу основних засобів, особливості експлуатації у різні роки та необхідності збільшення витрат на ремонт у останні роки служби.

Оскільки підприємства мають на балансі різноманітні об'єкти основних засобів, то для кожної з їх груп доцільно обирати конкретний метод нарахування амортизації, так як між групами існують характерні відмінності як в термінах корисного використання, так і в отриманні економічних вигод від використання кожного з об'єктів основних засобів.

У процесі формування амортизаційної політики підприємства за твердженням Є. Березницького, враховуються ряд взаємопов'язаних факторів (рис. 1).



Рис. 1. Фактори впливу на формування амортизаційної політики підприємства [1]

В цілому, слід зауважити, що оцінка відображених на рис. 1 факторів є першим етапом формування амортизаційної політики підприємства.

Говорячи про визначальний вплив амортизаційної політики на фінансово-господарську діяльність підприємства, слід зауважити, що вона є важливою складовою облікової політики підприємства. Амортизаційна політика дозволяє альтернативно підійти до визначення розмірів амортизаційних відрахувань, здійснювати управління витратами і фінансовими результатами, накопичувати необхідні фінансові ресурси і раціонально використовувати їх на потреби відтворення необоротних активів.

Підсумовуючи проведені дослідження зауважимо, що амортизаційна політика підприємства у значній мірі відображає амортизаційну політику держави на різних етапах її економічного розвитку. Вона базується на встановлених державою принципах, методах і нормах амортизаційних відрахувань. Разом з тим, кожне підприємство має змогу індивідуалізувати свою амортизаційну політику, враховуючи конкретні умови, що визначають її параметри.

Література:

1. Березницький Є. В., Койнаш А. П., Шендрик А. А. Формування амортизаційної політики підприємства для зростання його інвестиційної привабливості. *Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю* : матеріали ІІ всеукраїнської науково-практичної конференції. Полтава, ПДАА, 2017. С. 298–300.
2. Великодна А. Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2016. № 4. С. 262–266.
3. Проданчук М. А. Концепція амортизаційної політики та її вплив на формування основних засобів. *Економіка АПК*. 2016. № 3. С. 29–34.

РОЛЬ КРЕДИТУВАННЯ АПК В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Роль агропромислового комплексу в економічній, соціальній, екологічній та політичному житті суспільства дуже значна. Підприємства АПК багато в чому визначають рівень продовольчої безпеки (самозабезпеченості) регіону, його політичної та економічної стійкості. Сільське господарство має величезне значення у забезпеченні населення якісними продуктами харчування, збереженні природного середовища, сприяє сталому розвитку сільських територій. У структурі АПК, як правило, виділяють галузі, що забезпечують виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку, зберігання та реалізацію, машинобудування засобів виробництва для комплексу та його обслуговування.

Частка сільського господарства у ВВП України стабільно зростає на фоні подальшого розвитку сектора, що свідчить про його значимість для країни. Але підприємства сільського господарства потребують коштів для фінансування своєї поточної діяльності, впровадження новітніх технологій, страхування наявних ризиків, розбудови торговельної та транспортної інфраструктури.

Сьогодні сільське господарство України може стати ще продуктивнішим, що визнають як вітчизняні фахівці, так і закордонні. Важливою умовою зростання продуктивності є нарощування інвестицій в українську аграрну галузь. Одним з варіантів дієвого фінансування сільськогосподарського виробництва є його кредитування. Тож банки, як з українським, так і з іноземним капіталом постійно розробляють нові, зручні і зрозумілі для всіх учасників українського аграрного бізнесу види фінансування.

Завдяки кредитуванню економічні суб'єкти отримують кошти для фінансування поточної та перспективної господарської діяльності. Втім, на сьогодні процес кредитування обмежений, оскільки характеризується високими вимогами до потенційного позичальника, високою вартістю залучення та обслуговування кредитів, високими транзакційними витратами. При цьому значна частка суб'єктів господарювання – потенційних позичальників характеризується низьким рівнем ліквідності, фінансової стійкості, прибутковості, має незадовільний рівень кредитоспроможності й ін.

Значний вплив на банківське кредитування суб'єктів господарювання аграрної галузі має той факт, що виробництво продукції, як правило, неможливе без землі, як основного засобу виробництва і природної лабораторії. Вона не замінюється іншим засобом виробництва, а її розширення не може бути безмежним. В процесі виробництва, при дотриманні певних вимог, земля не втрачає своєї споживчої вартості. Вирішальне значення має збереження і підвищення родючості ґрунту.

При знятті мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення з включенням її вартості у валюту балансу позичальників буде

основною із передумов нарощування аграріями обсягів банківського кредитування, оскільки земля виступатиме заставою одержаних кредитів та слугуватиме забезпеченням їх повернення.

Дієвим інструментом збільшення обсягів кредитування підприємств АПК є механізм здешевлення кредитів через компенсацію відсоткової ставки з державного бюджету (пільгове кредитування).

Кредитні відносини в аграрному секторі економіки України мають певні особливості, такі як сезонність виробництва, низька прибутковість сільськогосподарських підприємств порівняно з іншими галузями економіки тощо, врахування яких є важливою передумовою його ефективності, розвитку і розв'язання проблеми кредитного забезпечення аграрної галузі.

Отже, кредитне забезпечення аграрної галузі залежить від ресурсних можливостей комерційних банків, рівня кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств, виділення коштів із державного бюджету на фінансування програм підтримки через здешевлення вартості позик.

Таким чином, роль комерційних банків як головних суб'єктів кредитних відносин визначається їхніми можливостями залучати тимчасово вільні кошти і направляти їх для задоволення фінансових потреб реального сектора економіки. Отже, від здатності банківської системи забезпечувати потреби суб'єктів господарювання необхідними грошовими ресурсами залежать перспективи подальшого зростання економіки нашої країни.

Література:

1. Ісаян А. М. Банківське кредитування підприємств АПК в умовах невизначеності : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2016. URL: http://ubs.edu.ua/images/2016/PDF/diser_asaian.pdf (дата звернення: 26.09.2019).

2. Коробкова О. В. Агрокредитування: яким був рік і чого очікувати найближчим часом? URL: <https://nabu.ua/ua/olenakorobkova-7.html> (дата звернення: 26.09.2019).

3. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. Київ : ІАЕ, 2012. 145 с. URL: <http://agroua.net/docs/strateg.pdf> (дата звернення: 10.10.2019).

Наталія Базавлук, к.е.н., доцент;

Анна Флегантова, к.е.н., доцент

**Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»**

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ НАФТОВИДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ

У наш час у сировинному секторі світового господарства провідні позиції займають паливно-енергетичні ресурси – нафта та нафтопродукти, природний газ, кам'яне вугілля, ядерна та гідроенергія та ін. У міжнародній торгівлі ця

група товарів зберігає лідируючі позиції порівняно із іншими товарними групами. Особливе значення паливно-енергетичного комплексу країни полягає в тому, що він забезпечує функціонування усіх без винятку галузей національної економіки. Серед усіх галузей паливно-енергетичного комплексу особливо важливою є нафтовидобування.

Глобальний видобуток нафти виріс на 0,6 млн. барель / день у 2017 р. порівняно з 2016 р. Дві країни США – (690 тис. барель / день) та Лівія (440 тис. барель / день) продемонстрували найбільший приріст виробництва, тоді як у Саудівській Аравії (-450 тис. барель / день) та Венесуелі (-280 тис. барель / день) спостерігався найбільший спад видобутку нафти. Світовий темп приросту видобутку нафти становив 0,7 % порівняно із 2016 р., річне добування нафти становило 92649 млн. барелів / день [2]. Країни ОПЕК видобули 39436 млн. барелів / день у 2017 р. (або 42,6 % світового видобування нафти), що на 0,4 % менше порівняно з попереднім роком. Країни ОЕСР видобули 25,8 % світової нафти (або 23901 млн. барелів / день), на країни ЄС припадало 1,6 % (або 1464 млн. барелів / день) світового добування нафти (табл. 1).

Таблиця 1

Світовий видобуток нафти, 2006-2017 рр., млн. барелів / день

Рік	Весь світ	ОЕСР	Країни - не члени ОЕСР	ОПЕК	Країни – не члени ОПЕК	ЄС
2006	82468	19446	63021	36126	46342	2464
2007	82330	19136	63194	35835	46494	2416
2008	83067	18426	64641	37029	46039	2258
2009	81284	18436	62848	34596	46688	2119
2010	83325	18534	64792	35665	47660	1982
2011	84027	18566	65461	36478	47549	1712
2012	86229	19487	66742	38034	48195	1519
2013	86570	20626	65944	37004	49565	1425
2014	88721	22571	66149	36945	51775	1405
2015	91547	23571	67976	38362	53186	1499
2016	92023	23139	68884	39601	52422	1484
2017	92649	23901	68748	39436	53213	1464
Темп приросту, 2017 р., %	0,7	3,3	-0,2	-0,4	1,5	-1,3
Темп приросту, 2006-16 рр., %	1,1	1,8	0,9	0,9	1,2	-4,9
Частка, 2017 р., %	100,0	25,8	74,2	42,6	57,4	1,6

Джерело: складено авторами на основі [4]

Слід відзначити, що світова торгівля нафтою продемонструвала тенденцію до зростання у 2017 р. (темпи приросту експорту та імпорту порівняно із 2016 р. становили 4,3 %, у період 2006-2016 рр. темп приросту міжнародної торгівлі нафтою становив 1,7 %). Найбільшими країнами-імпортерами нафти у 2017 р. були США (14,9 % від світового імпорту), Китай (15,2 %), Індія (7,3 %) та Японія

(6,1 %). Серед країн-експортерів нафти найбільші обсяги експорту були притаманні Російській Федерації (12,7 %), Саудівській Аравії (12,2 %), США (8,2 %), Канаді (6,2 %) та Мексиці (1,9 %) [2].

Найбільшими нафтогазовими компаніями за версією Fortune Global 500 є «State Grid», «Sinopec Group», «China National Petroleum» (табл. 2). Рейтинг топ-10 замикає російська компанія «Газпром», яка у загальному рейтингу найбільших компаній посіла 49-те місце.

Таблиця 2

**Топ-10 найбільших нафтогазових компаній
за версією Fortune Global 500, 2017 р.**

Місце серед нафтогазових компаній	Місце у загальному рейтингу	Компанія	Виручка, млн. дол. США
1	2	State Grid	348,903
2	3	Sinopec Group	326,953
3	4	China National Petroleum	326,008
4	5	Royal Dutch Shell	311,870
5	8	BP	244,582
6	9	Exxon Mobil	244,363
7	14	Glencore	205,476
8	28	Total	149,099
9	33	Chevron	134,533
10	49	Gazprom	111,983

Джерело: [3]

Таким чином, на світовому ринку енергоносіїв відстежувалися наступні тенденції. Глобальний попит на енергію у 2017 р. зріс на 2,2%; 17-відсотковий приріст вироблення енергії з чистих джерел, таких як сонячна енергія і вітер, мало вплинув на переважання у загальному виробітку добувних паливно-енергетичних ресурсів, таких як нафта. Попит на нафту виріс на 1,8 % – найбільш високий темп приросту за попередні 10 років [1]. Завдяки сланцевій нафті США в 2017 р. обігнали Саудівську Аравію, ставши другим за величиною в світі виробником нафти після Росії. У відповідь на випуск продукції США, ОПЕК, Росія та інші великі виробники нафти скоротили свою глобальну продуктивність на 1,8 мільйона барелів на день, щоб обмежити запаси і збільшити ціни на нафту.

Література:

1. Интересные факты о мировой энергетике от British Petroleum. URL: https://auto.24tv.ua/ru/ynteresne_fakt_o_myrovoi_nerhetyke_ot_british_petroleum_n_4886 (дата звернення: 08.10.2019).
2. BP Statistical Review of World Energy 2018. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2018-full-report.pdf> (дата звернення: 09.10.2019).

3. Fortune Global 500. URL: <http://fortune.com/global500/list/filtered?sector=Energy> (дата звернення: 11.10.2019).

4. Statistical Review of World Energy URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (дата звернення: 11.10.2019).

**Дар'я Балабуха, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ВІДНОСИНИ ПРАЦІВНИКА ТА РОБОТОДАВЦЯ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

В сучасних умовах існування бізнесу, гармонійні відносини між роботодавцем та працівником є запорукою підвищення продуктивності праці, яка в свою чергу призводить до високого рівня діяльності підприємства, зростання прибутку та його виходу на високий рівень конкурентоспроможності. Саме тому, питання соціальної відповідальності роботодавця перед працівником має бути пріоритетною ланкою управлінського процесу.

Людина несе відповідальність за свої моральні погляди, ціннісні орієнтири, за правильне розуміння морального обов'язку, а також за зміст своїх дій у межах тих можливостей, які зумовлені особистими соціальними відносинами і обставинами [1, с. 133].

Для впровадження механізму регулювання соціально-трудових відносин на засадах відповідальності запропоновано такі інструменти: на державному рівні – соціально-економічні програми, спрямовані на регулювання зайнятості, соціального захисту працівників, основ оплати праці, розвиток науки і освіти, розширення купівельної спроможності населення; на рівні роботодавців – програми формування оплати праці найманих працівників, розвитку персоналу, мотивування саморозвитку персоналу, соціальні пакети і соціальні програми, спрямовані на підвищення відповідальності найманих працівників [2].

Світовий досвід сформував наступні критерії, що дозволяють визначити підприємство (організацію) як соціально відповідальне: сумлінна сплата податків; виконання вимог міжнародного, державного, регіонального законодавства; виробництво та реалізація якісної продукції; реалізація корпоративних програм підвищення професіоналізму співробітників; реалізація корпоративних програм з охорони та зміцнення здоров'я співробітників; реалізація корпоративних програм морального стимулювання персоналу; реалізація благодійних та спонсорських проектів; участь у формуванні позитивної громадської думки про бізнес.

Від реалізації принципів соціальної відповідальності бізнес серйозно виграє: зростає репутація організації, підвищується рівень довіри до діяльності компанії, якості її товарів і послуг, підвищується професіоналізм кадрового потенціалу, зростає лояльність співробітників до компанії, формується безпечне середовище діяльності, розвивається корпоративна політика [3, с. 63].

Важливою умовою визнання підприємства як соціально відповідального є участь найманих працівників у колективних переговорах, а також виконання керівництвом підприємства вже укладеного колективного договору. Існують різноманітні підходи до ведення колективних переговорів та укладення колективного договору.

Деякі автори на прикладі розвинених європейських країн доводять, що: «...профспілка компанії в Німеччині обговорює колективний договір на основі галузевої угоди або сторонам надається можливість обговорити договір на інших умовах, ніж це погоджено на галузевих переговорах. У Швеції соціальні партнери на рівні компанії обговорюють питання застосування норм галузевої угоди для працівників компанії. Окремо ведуться колективні переговори в державному та приватному секторах» [4, с. 449].

Найпопулярнішим аспектом соціальної відповідальності підприємства виступає благодійна діяльність і участь у реалізації регіональних соціальних програм. Огляд національних особливостей соціалізації бізнесу в Україні дає можливість зробити такі висновки:

1. Соціальна відповідальність бізнесу виникає як об'єктивна потреба не лише суспільства, а й самих підприємств, які прагнуть знайти своє місце в конкурентному середовищі, свого споживача, зацікавити до співпраці національних і зарубіжних партнерів, висококваліфікованих спеціалістів.

2. Практики соціальної відповідальності бізнесу не приживаються, якщо вони нав'язані міжнародними стандартами, законодавством чи будь-якими суспільними структурами. Їх ефективність тим вища, чим конкретніша спрямованість і більш наглядний соціальний результат.

3. Потреба суспільства у тих чи інших формах соціальної відповідальності бізнесу складається під впливом національного менталітету [2].

Отже, соціальна відповідальність бізнесу повинна проявлятися в системі заходів щодо інтересів, з одного боку, підприємства, а з іншого – допомагати задовольняти різноманітні потреби суспільства. Підприємство не має виключати відповідальність перед працівниками, споживачами та постачальниками товарів і послуг, перед урядом країни та суспільством, а також перед іншими підприємствами.

Література:

1. Томілін О. О., Федоренко Т. М. Свобода і відповідальність особистості як виховні цінності. *Збірник наукових праць Полтавського державного педагогічного університету ім. В. Г. Короленка. Серія «Педагогічні науки»*. Полтава, 2005. Вип. 5 (44). С. 124–129. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1620> (дата звернення: 20.09.2019).

2. Социальная ответственность : опорный конспект лекций для студентов, обучающихся по специальности 8.03050901 «Учет и аудит» / составитель И. А. Юрьева. Харків : Изд-во НТУ ХПИ, 2016. 124 с.

3. Охріменко О. О., Іванова Т. В. Соціальна відповідальність : навч. посіб. Київ : Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», 2015. 180 с.

4. Шиманська К. В. Соціальна відповідальність в контексті відносин «працівник-роботодавець»: проблеми облікового відображення. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2008. Вип. 3 (12). С. 444–456. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/68745> (дата звернення: 20.09.2019).

Лариса Бездудна,
директор філії ПрАТ СК «Провідна» в Полтавській області

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОBOB'ЯЗKOBOTO MEДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Забезпечення ефективного функціонування системи охорони здоров'я, підтримка здоров'я громадян на основі надання кваліфікованих медичних послуг є одними з важливих завдань для будь-якої держави. На сьогоднішній день система медичного забезпечення в Україні знаходиться у кризовому стані, тому досить актуальним та надзвичайно важливим є питання, що пов'язані із її реформуванням. Вирішити проблему мобілізації коштів до системи охорони здоров'я України може запровадження обов'язкового медичного страхування.

У Законі України «Про страхування» [3] зазначено, що страхування може здійснюватися в обов'язковій і добровільній формах. Щодо медичного страхування вказано, що воно може бути як обов'язковим, так і добровільним. Однак дефініцій змісту та принципів медичного страхування немає. У статті 4 Закону зазначеного вище, зазначено, що медичне страхування є різновидом особистого страхування.

Основні принципи обов'язкового медичного страхування закріплені в Законі України «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування». У Законі зазначено, що медичне страхування є видом загальнообов'язкового державного соціального страхування, яке визначається як «система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в ін. випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом» [1].

Всесвітня організація здоров'я (ВОЗ) стверджує, що система охорони здоров'я країни працює успішно, якщо на її потреби витрачається 5-7 % ВВП. Фактичне значення даного показника у відповідності до Закону України «Про Державний бюджет в Україні на 2019 рік»[2] становить близько 3,7 % ВВП, в той час, коли в США на ці потреби витрачають 17 % ВВП, в Германії – 11 %, в Японії – 10 %. Очевидно, що на охорону здоров'я України витрати потрібно як мінімум подвоїти, і саме медичне страхування може вирішити це завдання.

Запровадженню обов'язкового медичного страхування повинно передувати прийняття відповідної нормативно-правової бази, в основу якої мають бути закладені типові програми страхування, принципи акумулювання внесків, визначення особливостей взаємовідносин суб'єктів медичного страхування (страховики, лікарняні заклади, страхувальники) та принципи фінансування медичних установ.

На нашу думку, на сьогодні існує три головних напрямки акумулювання коштів до фонду обов'язкового медичного страхування: за рахунок доходів, за рахунок витрат, або ж за рахунок укладення договорів обов'язкового медичного страхування по типу укладення договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Стосовно принципів фінансування медичних установ, то слід зазначити, що в спадок від Радянського Союзу нам лишився принцип фінансування системи охорони здоров'я з розрахунку на одне ліжко-місце в лікувальному закладі, медичною реформою вводиться інший підхід – фінансування за надану медичну послугу. Очевидно, що другий варіант більш прозорий і більш справедливий, проте він вимагає серйозних структурних змін в лікувальних закладах.

В свою чергу, програма страхування має детально описувати ризики які покриваються, обсяг потенційного страхового відшкодування, можливі обмеження та виключення. Тобто, під обов'язкове медичне страхування необхідно розробити конкретну програму страхування. Наприклад, коштами обов'язкового медичного страхування може бути відшкодовано: виклик швидкої допомоги за наявності підстав, невідкладний і плановий стаціонар, прийом лікаря в амбулаторії, діагностичні дослідження. В той час, коли кошти на медичні препарати при амбулаторному лікуванні можуть бути не включеними у програму. У виключення може бути віднесено лікування безпліддя чи хронічних хвороб у стані ремісії, протезування зубів, косметичні операції, тощо. В деяких країнах обов'язкове медичне страхування покриває конкретну фіксовану договором частину витрат на лікування (наприклад 80 %), а решта – залишається на відповідальності пацієнта (покриття за рахунок власних витрат).

В даний час, враховуючи відсутність функціонування в Україні засад обов'язкового медичного страхування, особисті проблеми, що пов'язані з оплатою медичних послуг, можуть бути вирішені за рахунок укладення договорів добровільного медичного страхування, популярність якого з кожним роком зростає.

Література:

1. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування / Відомості Верховної ради України від 14 січ. 1998 р. № 16/98-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 18.10.2019).

2. Про Державний бюджет в Україні на 2019 рік : Закон України від 23 листоп. 2018 р. № 2629-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19> (дата звернення: 20.10.2019).

3. Про страхування : Закон України від 07 бер. 1996 р., № 85 /96 / Відомості Верховної ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 18.10.2019).

**Олександр Безкровний, к.е.н., доцент;
Богдана Одновол, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр;
Олександр Арестов, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
Полтавська державна аграрна академія**

СУЧАСНА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВИХ ЗНИЖОК

Справляння в нашій країні певного виду податкових платежів має на меті, в першу чергу, поповнення бюджетів різних рівнів. Податок на доходи фізичних осіб (далі ПДФО) за своєю суттю є фактичною платою громадянина за послуги, які надаються їй тією територіальною громадою, де вона постійно обліковується як платник податків.

При цьому, як зазначає Т. Плахтій, для ефективного функціонування даного виду податку вирішальне значення має втілення його функцій, зокрема фіскальної та стимулюючої [1].

Саме стимулююча функція особистого оподаткування, наразі, втілюється у формі податкових соціальних пільг (зменшення бази оподаткування доходів громадян виключно у формі заробітної плати) та податкових знижок (механізм часткового повернення вже сплачених до бюджету податкових зобов'язань з ПДФО).

У відповідності до Податкового кодексу України податкова знижка – це документально підтверджена сума (вартість) витрат платника податку – резидента у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року, на яку дозволяється зменшення його загального річного оподатковуваного доходу, одержаного за наслідками такого звітного року у вигляді заробітної плати [3].

На сьогодні, податкова знижка надається виключно фізичній особі шляхом зменшення до оподаткування доходу у вигляді заробітної плати такої особи за звітний рік, на суму витрат з придбання товарів, робіт, послуг, які було здійснено такою особою протягом року. При цьому важливо, щоб сума таких витрат була підтверджена документально.

Перелік витрат платника, дозволених до включення до податкової знижки, визначено ст. 166 Податкового кодексу України (далі – ПКУ), зокрема: а) частину суми процентів, сплачених за користування іпотечним кредитом; пожертвування або благодійні внески неприбутковим організаціям; б) суму

коштів, сплачених на користь закладів освіти для компенсації вартості навчання; в) страхові платежі (внески, премії) за договорами забезпечення; г) суму витрат на оплату допоміжних репродуктивних технологій; д) суму витрат на оплату державних послуг, пов'язаних з усиновленням дитини, включаючи сплату державного мита; суму коштів, сплачених у зв'язку з переобладнанням транспортного засобу; е) суму витрат на сплату видатків на будівництво (придбання) доступного житла, визначеного законом, у тому числі на погашення пільгового іпотечного житлового кредиту, наданого на такі цілі, та процентів за ним [3].

Також слід зазначити, що діюче законодавство визначає обмеження щодо розміру витрат, які можна віднести до складу податкової знижки. Види витрат з урахуванням обмежень визначених ПКУ, дозволених до включення до податкової знижки, які визначаються виходячи із результатів дохідності такого платника, наведено на рис. 1.

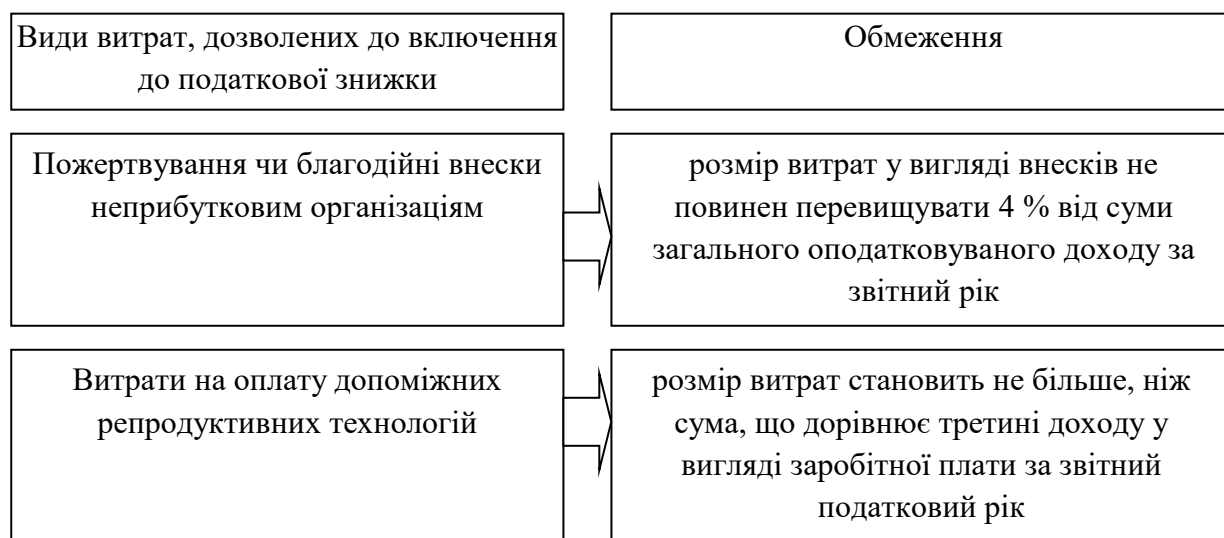


Рис. 1. Перелік витрат, дозволених до включення до податкової знижки з урахуванням обмежень

До податкової знижки, як зазначає О. Кучеркова, включаються витрати з оплати товарів, послуг, робіт, які фактично здійснені фізичною особою у звітному році та які документально підтверджені договорами між продавцем (виконавцем) та фізичною особою, квитанціями, чеками, касовими ордерами тощо з зазначенням у таких документах особи покупця, яка отримала такі товари, послуги, роботи. Окрім того, у таких документах має бути зазначена вартість товарів, послуг, робіт, дата їх продажу та наявність реквізитів, передбачених нормами чинного законодавства [2].

Для того, щоб отримати податкову знижку, перед фізичною особою постає обов'язкова умова: підтвердження задекларованих нею доходів за попередній календарний рік, а також документально ідентифікувати себе як фізичну особу-платника податків та довести факт і розмір здійснених витрат з числа тих, що надають право на податкову знижку (рис. 2).

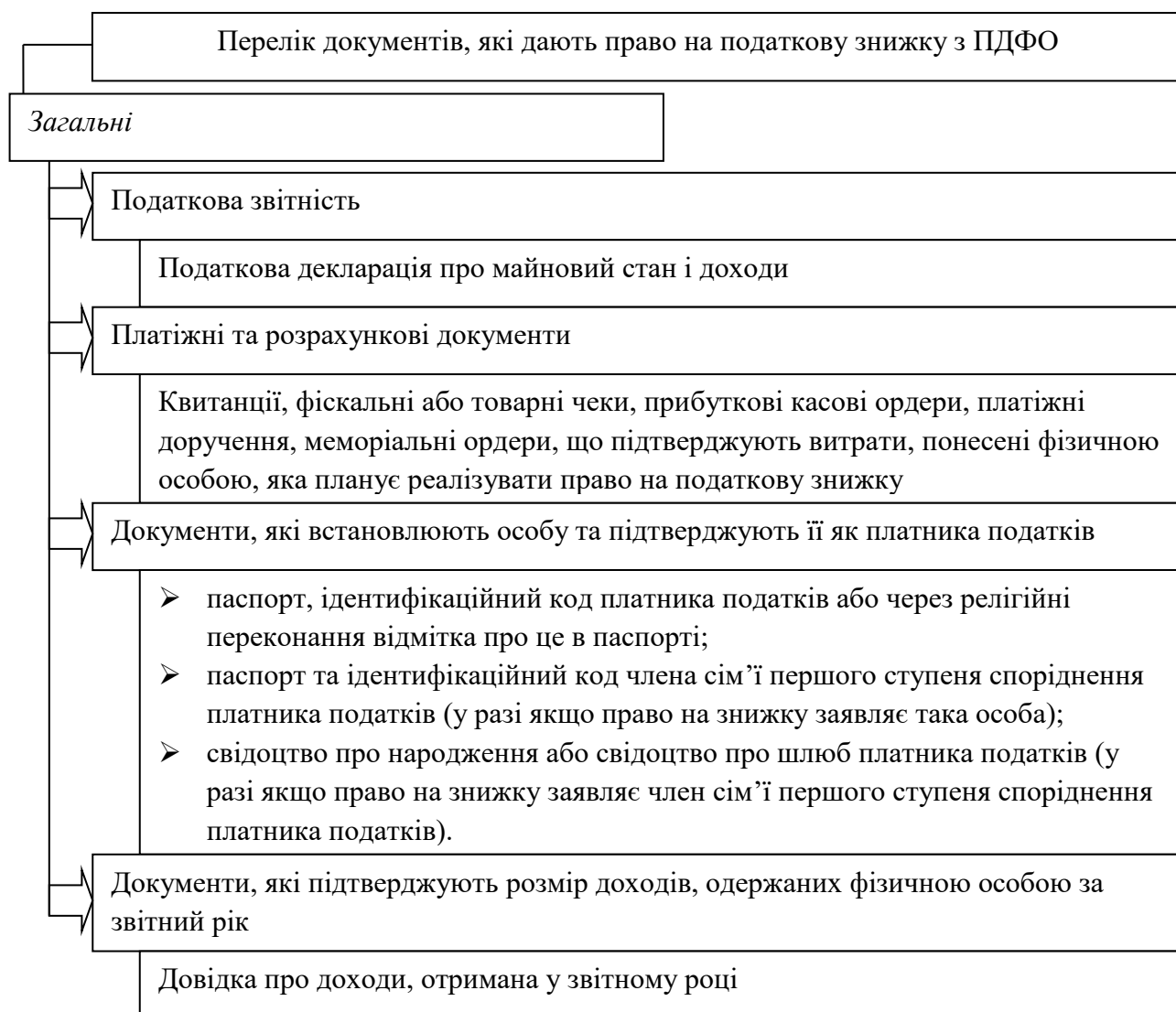


Рис. 2. Перелік документів та податкової звітності, які дають право на податкову знижку з ПДФО

Узагальнюючи вищесказане, слід наголосити на винятковій важливості застосування стимулюючої функції при здійсненні особистого оподаткування, що на рівні з податковою соціальною пільгою виражається у формі податкової знижки. Адже даний механізм забезпечує можливість якісної реалізації принципу соціальної справедливості при справленні податку на доходи фізичних осіб.

Література:

1. Плахтій Т. Ф. Податкова знижка з податку на доходи фізичних осіб: порядок застосування та документальне підтвердження. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 3. С. 125–142.
2. Кучеркова С. О. Податкова знижка за навчання: нюанси відшкодування. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 1(3). С. 133–134.

3. Податковий кодекс України : Закон України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI / Верховна рада України. Відомості Верховної ради. 2011. № 13-14, № 15-16, № 17. С. 112.

**Олександр Безкровний, к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія**

МАЙНОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Сучасні економічні перетворення, які відбуваються в Україні, на тлі наявної світової фінансової кризи, загострюють актуальність проблеми забезпечення своєчасного та достатнього обсягу податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів держави. Одночасно, як свідчить світова практика, переважна більшість країн з розвинутою ринковою економікою активно використовують в якості вагомого інструменту мобілізації фінансових ресурсів систему майнового оподаткування, яка в Україні, на противагу багатьом зарубіжним країнам, досі не набула ознак системності та цілісності.

Історично доведено, що майнові податки, нарівні з митом, виступають найдавнішою формою фіскальних відносин між державою та її громадянами. Перші прояви майнового оподаткування зустрічаємо вже у Стародавній Греції (ейсфора – тимчасовий, надзвичайний внесок необхідний для фінансування у форс-мажорних обставинах (ведення воєн, будівництво флоту), та Давньому Римі (tributum – надзвичайний податок, величина якого залежала від земельної власності платника). Елементи майнового оподаткування можна віднайти і у давньослов'янській десятині, в епоху Великого князівства Литовського та Речі Посполитої [4, с. 347].

На сьогоднішній день, майнові податки існують приблизно в 130 країнах світу. При цьому, світова практика застосування майнових податків, як вважає Н. Малініна, свідчить про існування двох основних способів визначення бази оподаткування:

- базою оподаткування є доходи, що отримує власник у процесі користування майном;
- база оподаткування розраховується на основі капітальної вартості за допомогою ринкових чи кадастрових методик оцінки, що визначає майнову природу податку, тобто обумовлює визнання податку на майно податком на багатство [2].

Узагальнення світового досвіду застосування майнових податків у деяких країнах світу дає підстави систематизувати основні характеристики механізмів їх справляння.

Податок на майно у Великобританії справляється як з власників, так і з орендарів нерухомості – землі, житлових будинків, магазинів, заводів, фабрик. Базою для оподаткування є річна чиста вартість майна, а її перерахунок проводиться раз у 5 років. Ставка податку встановлюється місцевими

муніципалітетами, виходячи із потреб місцевого бюджету. Не підлягає оподаткуванню земля сільськогосподарського призначення, будівлі, що знаходяться на ній, церкви, майно благодійницьких організацій. Величина муніципального податку залежить від вартості власності платника [1].

США й Канада мають єдиний майновий податок, і податкова база являє собою ринкову вартість землі з усіма будівлями, які на ній знаходяться. У деяких штатах майновий податок стягується за рухоме й нерухоме майно, яке включає також акції, облігації.

В Німеччині податкова ставка майнового податку на сукупне майно фізичної особи складає 1 % його оціночної вартості. Промислові підприємства і компанії платять 0,6 %. При цьому неоподатковувана сума дорівнює 120 тис. євро для фізичних осіб та 20 тис. євро – для юридичних. Пільги у вигляді зниженої ставки є лише для майна в сільському та лісовому господарстві. Переоцінка вартості об'єктів обов'язкового платежу проводиться кожні 3 роки, що є трудомісткою та затратною операцією [5].

Ще одним важливим аспектом майнового оподаткування, на наш погляд, безсумнівно є спрямованість сум майнових податків. Як вже зазначалось, майнові податки, зокрема податок на нерухомість та земельний податок, які можуть застосовуватись як окремо, так і в комплексі, слугують постійним і стабільним джерелом наповнення місцевих бюджетів. Так у Нідерландах, як свідчить Г. Надьон, надходження від податку на нерухомість досягають до 95 % у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів, 81 % – у Канаді, 52 % – у Франції, у США рівень доходів від цього податку коливається в широкому діапазоні від 10 до 70 % залежно від території [3].

Підсумовуючи вищесказане та зважаючи на загальні світові тенденції розвитку майнового оподаткування зазначимо наступне: 1) податок на майно є основним джерелом поповнення місцевих бюджетів; 2) головним в системі майнового оподаткування є оподаткування нерухомого майна, порядок якого визначається на центральному та місцевому рівнях; головним принципом майнових податків є використання невисоких ставок та диференційований підхід у визначенні бази справляння відповідних податкових платежів. Крім того важливим, в контексті реформування української системи майнового оподаткування, є запозичення досвіду зарубіжних країн щодо забезпечення високої координації діяльності різних відомств щодо збору, обробки та збереження інформації про стан майнових об'єктів різних видів.

Література:

1. Карлін М. І. Міжнародне оподаткування : навчально-методичний посібник. Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2013. 360 с.
2. Малініна Н. М. Особливості побудови системи майнового оподаткування в Україні. *Інноваційна економіка*. 2013. № . С. 309–313.
3. Надьон Г. О. Перспективи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні з врахуванням зарубіжного досвіду. *Часопис економічних реформ*. 2011. № 3. С. 28–33.

4. Фрадинський О. А. Вітчизняний та світовий досвід еволюції оподаткування нерухомого майна. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 6. Т.4. С. 346–351.

5. Шуліченко Т. В. Майнові податки: теоретичні аспекти. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2018. № 3. Т.2. С. 166–169.

**Юлія Бендас, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

З кожним роком більш гостро постає питання екологічної відповідальності як на території України так і поза її межами. Така нагальність пов'язана із досить швидким розвитком нових технологій, зростанням загрози техногенних та екологічних катастроф, зміни клімату. Від так, виникає необхідність удосконалення методів управління підприємствами задля збереження навколишньої природи.

Згідно з Директивою 2004/35/ЄС екологічна відповідальність – це зобов'язання оператора вжити заходи щодо запобігання настанню екологічної шкоди чи ліквідації наслідків екологічної шкоди для відновлення природних ресурсів до вихідного стану, що існував до її заподіяння, та покриття ним витрат на проведені заходи. Відновлення стану природних ресурсів здійснює особа, що заподіяла екологічну шкоду, у рамках конкретного плану ліквідації наслідків такої шкоди [2].

Так, урядом України 15 вересня 2017 р. було представлено Національну доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна», що розроблялась на базі ново прийнятих та офіційно затверджених на засіданнях Генеральної Асамблеї ООН Цілей розвитку тисячоліття 2016-2030 рр. Згідно цієї програми передбачалось вирішення 17 проблемних питань, невід'ємно частиною яких виступають:

1) вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та його наслідками;

2) збереження та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку;

3) захист та відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад (розвертання) процесу деградації земель та зупинка процесу втрати біорізноманіття [5].

Нажаль, цим проблемам Уряд України не надає першочерговості вирішення. Більше того, не розроблено досконалої системи захисту екології від забруднення. Останнім часом, все більше потребує уваги питання екологічної відповідальності у сфері бізнесу, що зумовлюється загрозою техногенних та екологічних катастроф. На сьогодні, в Україні одним із видів управління

екологічною відповідальністю бізнесу на державному рівні є розроблена система екологічного оподаткування, метою якої є компенсація збитків завданих підприємствами довкіллю. Однак, як було досліджено раніше [1, с. 27–28], дана система не є досконалою, оскільки підприємства частину суми екологічного податку включають до вартості виробленої продукції. А від так, фактичним платником податку виступають покупці. У зв'язку з цим, вважаємо доцільним створення відділу соціальної відповідальності на підприємствах та розробка програми збереження природного середовища, підтримання екології із врахуванням можливих шляхів утилізації відходів. Тобто, перш за все, підприємства повинні вирішити перелік питань та дотримуватися вимог нормативного-правового законодавства (рис. 1).

Призначення організації та основні цінності
Ставлення до охорони навколишнього середовища, ресурсозбереження й економічної безпеки
Ставлення до охорони навколишнього середовища, ресурсозбереження й економічної безпеки
Загальні природоохоронні цілі компанії та мінімізація негативного екологічного впливу продукції
Дотримання екологічних стандартів, законів, регламентів
Проведення аудиторських перевірок і оцінка результативності екологічних дій
Забезпечення безпечних для здоров'я працівників умов праці
Забезпечення економічного використання ресурсів

Рис. 1. Ключові аспекти соціальної екологічної відповідальності
Джерело: розробка автора на основі [3, 6]

Відповідальна і дієва політика щодо охорони навколишнього природного середовища можлива лише за умови накопичення надійної інформації про сучасний стан середовища, обґрунтованих знань про взаємодію важливих екологічних факторів, розробки нових методів зменшення і запобігання шкоди, що чиниться на природу антропогенним фактором [4, с. 26–27].

Таким чином, погіршення умов природного середовища, дефіцит ресурсів та продуктів харчування є одними із головних загроз людству на всій планеті. Таким чином, посилення державного контролю, індивідуальної та корпоративної екологічної відповідальності дасть змогу розв'язати питання екологічних проблем та забезпечить збереження природи в цілому.

Література:

1. Бендас Ю. О., Лега О. В. Екологічний податок: вітчизняний і зарубіжний досвід : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. Полтава, 2018. 360 с.
2. Директива 2004/35/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про екологічну відповідальність за попередження та ліквідацію наслідків завданої навколишньому середовищу шкоди» від 21 квіт. 2004 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_965 (дата звернення: 25.09.2019).
3. Ладунка І. С., Симоненко Д. А. Екологічна соціальна відповідальність підприємств в Україні. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія: економіка і суспільство*. 2017 р. Випуск 13. С. 917–923. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-13/20-stati-13/1563-ladunka-i-s-simonenko-d-a> (дата звернення: 30.09.2019).
4. Томілін О. О. Безпечне довкілля для життя і здоров'я людини. *Психологічні та технічні проблеми безпеки праці життя та здоров'я людини* : матеріали міжвуз. наук.-практ. конф. 27 квіт. Полтава, Полтавський військовий інститут зв'язку, 2005. С. 25–27. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/4085> (дата звернення: 30.09.2019).
5. Цілі сталого розвитку 2016–2030. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku> (дата звернення: 5.10.2019).
6. Шаповал В. М., Коваленко О. А. Екологічна відповідальність суб'єктів господарювання як необхідна умова виживання людства у сучасних умовах. URL: <http://ir.nmu.org.ua/handle/123456789/147365> (дата звернення: 5.10.2019).

**Наталія Бикова, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ

Для цілей відображення малоцінних активів підприємства у бухгалтерському обліку вони поділяються на дві групи: малоцінні та швидкозношувані предмети і малоцінні необоротні матеріальні активи. Така класифікація вимагає окремого підходу до методики їх обліку.

Методологічні засади обліку малоцінних необоротних матеріальних активів регулюються П(С)БО 7 «Основні засоби». На такі активи нараховується амортизація. Для малоцінних необоротних матеріальних активів згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» можна застосовувати на вибір один із чотирьох методів амортизації: прямолінійний, виробничий, метод 50 % / 50 %; метод 100 %, про що необхідно зазначити в обліковій політиці підприємства.

У П(С)БО 7 «Основні засоби» [3] описано перелік складових первісної вартості малоцінних активів, а лише Податковим кодексом України зазначено вартісний критерій (до 6000 грн) за яким необоротні активи відносяться саме до малоцінних необоротних матеріальних активів.

Малоцінні активи, строк використання яких менше року або операційного циклу, відносяться до складу оборотних активів і визнаються малоцінними швидкозношуваними предметами (МШП). Такі активи обліковуються за методологією запасів згідно П(С)БО 9 «Запаси»[4]. До складу малоцінних швидкозношуваних предметів відносять засоби праці, що багаторазово беруть участь у виробництві, проте зношуються за короткий термін – до одного року. На МШП знос не нараховується, а вартість переданих в експлуатацію малоцінних та швидкозношуваних предметів виключається зі складу активів шляхом її списання на витрати періоду з подальшою організацією оперативного кількісного обліку таких предметів за місцями експлуатації та відповідальними особами протягом терміну їх фактичного використання.

У Міжнародних стандартах фінансової звітності поняття малоцінних і швидкозношуваних предметів та їх зносу відсутня. З цього приводу Френк Вуд зазначає, що фірми встановлюють абсолютно довільні правила визначення суттєвості. Оскільки, не існує ніяких правових положень, то все залежить від рішення фірми.

В. В. Сопко [5] на необхідність ведення обліку таких ресурсів як окремих об'єктів, тому ним запропоновано ввести рахунок до класу II «Запаси» чинного Плану рахунків із назвою «Дорогоцінні швидкозношувані предмети».

П. О. Куцик і Р. Р. Шумило для розмежування вартості малоцінних активів пропонують відкрити субрахунки 221 «Малоцінні та швидкозношувані предмети» та 222 «Дорогоцінні та швидкозношувані предмети», перейменувавши рахунок 22 на «Швидкозношувані предмети» [1, 6].

На підставі аналізу наукових позицій пропонується удосконалення підходів до оцінки й амортизації малоцінних активів та їх синтетичного обліку переважно через застосування нових субрахунків з належним рівнем деталізації.

Отже, малоцінні активи за своїм економічним змістом займають проміжне місце між необоротними та оборотними активами.

Література:

1. Куцик П. О., Шумило Р. Р. Визначення економічної суті швидкозношуваних та малоцінних необоротних предметів як передумова раціональної організації їх обліку і контролю. *Економічний аналіз*. 2010. № 6. С. 99–102.

2. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 25.09.2019).

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27 квіт. 2000 р. № 92 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 25.09.2019).

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20 жовт. 1999 р. № 246 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 26.09.2019).

5. Сопко В., Карєв В. Деякі питання термінології та класифікації засобів праці. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2006. № 3. С. 11–15.

6. Шумило Р. Р. Бухгалтерський облік і контроль малоцінних необоротних та швидкозношуваних активів : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09. Центр. спілка спожив. т-в України, Львів. комерц. акад. Львів, 2012. 20 с.

**Ольга Білих, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Одеський національний економічний університет**

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Значну роль у задоволенні споживчих потреб населення, підвищенні його життєвого рівня, забезпеченні соціально-економічного розвитку країни у теперішньому стані економічної та соціальної нестабільності, військової агресії, відіграє такий вид кредиту, як споживчий кредит, що надається населенню [1, с. 311].

Згідно Закону України «Про споживче кредитування», споживчий кредит це грошові кошти, що надаються споживачу (позичальникові) на придбання товарів (робіт, послуг) для задоволення потреб, не пов'язаних з підприємницькою, незалежною професійною діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника [2].

Споживчий кредит володіє певним набором специфічних рис, що пов'язані із особливостями сфери приватного споживання населення.

До них відносяться:

- споживчі кредити одержують, як правило, фізичні особи;
- споживчий кредит є видом позики, що відображає відносини між кредитором і позичальником, сенс яких полягає у кредитуванні кінцевого споживання;
- погашення споживчого кредиту здійснюється в межах надходження чи накопичення грошових коштів;
- усі види споживчого кредиту є засобом задоволення особистих індивідуальних потреб фізичних осіб та носять соціальний характер, оскільки сприяють вирішенню суспільних проблем, підвищенню життєвого рівня населення;
- основною умовою, що забезпечує можливість одержання споживчого кредиту є сталі грошові доходи, тобто платоспроможність даної фізичної особи-позичальника;
- дана позика прискорює отримання певних благ (товарів, послуг), які вони могли б мати (придбати) лише у майбутньому, накопичивши кошти, необхідні для купівлі цих товарно-матеріальних цінностей або послуг [3].

Частка споживчих кредитів у кредитному портфелі банків у 2018-2019 рр. в Україні сягнула 75 %, що є на порядок вищим, ніж в інших країнах світу. Це пояснюється низьким рівнем іпотечного кредитування, авто кредитуванням.

Привабливість цього напряму кредитування для банків зумовлена суттєво вищою дохідністю порівняно з корпоративними кредитами. Крім того, регуляторні вимоги до оцінки кредитного ризику є м'якшими. Єдиний критерій, який банки постійно відстежують для оцінювання якості кредитів – це прострочення. Ще одна перевага цього виду кредитування – коротка строковість: термін майже половини кредитів становить до одного року. Тобто в банків, зосереджених у цьому сегменті кредитування, немає суттєвих розривів у строковості активів та пасивів. Валютного ризику також немає, оскільки з 2009 р. валютне кредитування фізичних осіб заборонене законом [4]. Умови кредитних карток в банках України у 2019 р. показані в табл. 1.

Таблиця 1

Умови кредитних карток в банках України у 2019 р. [5, с. 42]

Показник	Назва банку				
	Ощадбанк	ПриватБанк	ПУМБ	Райфайзен Банк аваль	Укрсиббанк
Максимальний ліміт	250 000 грн	75 000 грн	200 000 грн	100 000 грн	500 000 грн
Розмір кредитного ліміту без довідки про доходи	індивідуально	75 000 грн	50 000 грн	25 000 грн	відсутній
Пільговий період	62 дні	до 25 числа наступного місяця	62 дні	57 днів (до 20 числа наступного місяця)	до 25 числа наступного місяця
Річна відсоткова ставка	38 %	42 %	47,88 %	45 %	35 %
Комісія за зняття готівки	1,5 %	min 7 грн, до 4 %	1,5 % + 5 грн	3 % + 15 грн	5 %, min 10 грн
Комісія за поповнення рахунку в касі банку	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Комісія за поповнення рахунку через банкомати і термінали	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Розмір обов'язкового платежу	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Відсоток на позитивний залишок на рахунку	0 %	7 %	0 %	0 %	0 %

З огляду на всі ці фактори конкуренція серед банків у споживчому кредитуванні зростає – це неминуче призводить до зниження вимог до позичальників. Натомість надання забезпечених кредитів відновлюється повільно.

Література:

1. Вудвуд В. В., Попова Е. М. Сучасний стан споживчого кредитування. *Молодий вчений*. 2018 № 10 (62). С. 311–314.
2. Про споживче кредитування : Закон України від 15 серп. 2016 р. № 1734-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19/page> (дата звернення: 15.10.2019).
3. Савлук М. І., Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф. Гроші та кредит : підручник ; за заг. ред. М. І. Савлука. Київ : КНЕУ, 2002. 598 с.
4. Звіт про фінансову стабільність : грудень 2018 р. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83816603> (дата звернення: 15.10.2019).
5. Деньги дают! *Деньги*. 2019. №10 (385). С. 40–45.

**Альона Близнюк, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Оксана Краснікова, к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія**

ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕТАП ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності й платоспроможності. Мета аналізу ліквідності полягає не тільки в тому, щоб оцінити ліквідність підприємства, його активів і джерел їх формування, а й у тому, щоб на цій основі розробити заходи, спрямовані на поліпшення цих фінансово-економічних показників. Аналіз ліквідності балансу підприємства якраз дозволяє виявити найважливіші аспекти і слабкі позиції в діяльності суб'єкта господарювання та показує, за якими напрямками потрібно проводити таку роботу, аби домогтись поліпшення фінансового стану підприємства [1, с. 45].

Основне завдання аналізу ліквідності балансу – перевірити синхронність надходження і витрачання фінансових ресурсів, виявити здатність підприємства розраховуватися за зобов'язаннями власним майном у визначені періоди часу. Ліквідність балансу визначається ступенем покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у кошти відповідає терміну погашення зобов'язань [2, с. 46].

Фактори, які впливають на збільшення ліквідності включають в себе:

- отримання довгострокового кредиту;
- інвестування капіталу;
- прибутки;
- амортизаційні відрахування;

- скорочення дебіторської заборгованості;
- повернення наданих позик;
- продаж необоротних активів.

Особливості виробництва, короткі строки зберігання більшості видів продукції сільськогосподарських підприємств зумовили відповідну систему їх реалізації, коли продукція оплачується покупцями після її продажу. У зв'язку з цим основним завданням на підприємствах повинно бути покращення управління дебіторською заборгованістю, а саме: моніторинг дебіторської заборгованості, контроль за відвантаженням продукції, складання картотеки дебіторів, проведення інкасації дебіторської заборгованості в наступному періоді, використання сучасних форм рефінансування.

Отже, ефективне функціонування будь-якого підприємства нерозривно пов'язане із забезпеченням його стійкого фінансового стану шляхом підтримки абсолютної ліквідності і платоспроможності. Для цього підприємствам слід проводити діагностику показників ліквідності та платоспроможності на короткострокову перспективу, що слугуватимуть підставою для пошуку напрямків їх покращення. Зокрема, підприємствам необхідно впроваджувати заходи для зменшення фінансових зобов'язань та збільшення грошових активів, здійснювати постійний контроль динаміки надходження коштів та за дотриманням платіжно-розрахункової дисципліни для своєчасного виявлення потенційних боржників; забезпечити ефективну роботу підприємств, шляхом проведення маркетингової політики задля стимулювання попиту на продукцію підприємств; відмовитися від частини капітальних вкладень, що перевищують фінансові можливості підприємства.

Література:

1. Бержанір І. А. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансового стану підприємств. *Финансы, учет, банки*. 2014. № 1 (20) С. 44–49.
2. Олександренко І. В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 6(156). С. 419–426.

**Ігор Божко, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
 Руслан Мерзляк, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
 Аліна Петрусенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
 Полтавська державна аграрна академія**

САНАЦІЙНИЙ АУДИТ ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Адаптація до змін дії в реаліях ринку – невід'ємний атрибут ведення господарювання сьогодення. Мінливість попиту ринку провокує до постійного, повсякчасного розширення асортименту, пошуку компромісу між якістю та ціною.

Безперечно, адаптація не може бути безболісною, що провокує фінансову кризу в межах країни. Вважаємо, що саме банкрутство є одним із чинників формування кризи фінансової в межах держави в цілому. Законодавство України регулює фактори повернення платоспроможності або ж у випадку неможливості, визнання банкрутом конкретного суб'єкту, окрім того Законом України стосовно відновлення платоспроможності або ж визнання суб'єкту банкрутом регулюється застосування процедури ліквідації. Але досить багато серед даних господарств можуть і надалі ефективно функціонувати за умов оздоровлення їх фінансів та формування сталості їх прибутку, платоспроможності. Саме використання такої системи як антикризове управління для конкретного господарства дає підстави виходу із кризи із найменшими втратами для господарства та підстави уникати банкрутства і неплатоспроможності. Санаційна перевірка, зокрема аудит дозволить ефективно здійснити дане управління спочатку визначивши вузькість проблематики управління та в подальшому працюючи над цими проблемними аспектами діяльності окремо взятого господарства.

Поняття аудиту санаційного майже не акцентоване увагою серед вітчизняних науковців та практиків. Це перш за все причина не розмежованості у поняттях аудиту звичайних господарств та господарств, котрі мешкають в реаліях кризи.

Згідно із Законом України, який стосується банкрутства та платоспроможності, зокрема її відновлення, аспект санаційного аудиту досить важливий, оскільки він впливає на ймовірність формування досудової санації, а також на ймовірність формування угоди, що є мировою. Саме санаційний аудит та його судження впливають на рішення стосовно кінцевої дії, бо санатори, кредитори приймаючи рішення стосовно мирової угоди або ж процедури санації покладаються саме на висновок аудитора.

Сутність аудиту полягає в тому, що це – експертиза, яка є незалежною по відношенню до дій господарства, ця експертиза досліджує звітність, зокрема, бухгалтерську, фінансову та іншу публічну інформацію стосовно діяльності господарства з ціллю означення обґрунтованості зазначених у ній показників, визначення їх достовірності та повноти, спів ставності із законом.

Послуги стосовно аудиту можуть проводитись у вигляді аудиторських перевірок та різного роду експертиз, консультацій стосовно звітності, обліку, оподаткування, законодавства та забезпечення правового поля в діяльності господарств. Як правило звичайний аудит здійснюється зовнішніми, стосовно суб'єкту, спеціалістами, які працюють в аудиторських фірмах. Даний аудит має власні особливості стосовно методів, цілей, об'єктів здійснення, підходів. Даний вид аудиту здійснюється господарствами, котрі знаходяться у фінансовій кризі. Ціль та мета цього аудиту – оцінка санаційної спроможності на базі діяльності, що є фінансово-господарською та на базі плану оздоровлення. Вагомість санаційного аудиту викликана потребами в інформації, котра не повинна бути викривлена та суб'єктивна, дана інформація стосується фінансового стану господарства та концепції стосовно санації, котра повинна

базуватись на чіткості та правдивості. Окрім того потреба стосовно висновку аудитора спричинена також тим, що зовнішні суб'єкти не мають такого доступу стосовно інформації як аудитор, а вони прагнуть знати дійсний стан речей співпрацюючи із господарством.

Варто сказати, що санаційний аудит не є тотожним з дослідженням фінансового стану та причинно-наслідковим дослідженням. Слід відмітити принципові відмінності між аналізом за причинно-наслідковим методом та аудитом санаційним:

- так, причинно-наслідкове дослідження здійснюється у складі плану санації;

- аудит санаційний являє собою перевірку реальності і достовірності стосовно санаційного плану.

Серед спільного між аудитом та планом санації варто виділити наступне: схожість методів аналізу; схожість цілей реалізації; схожість цілей задля яких утворюють дані плани та перевірки.

Таким чином, сьогодні в умовах нестабільного середовища української економіки багато підприємств стикаються із проблемою банкрутства. Для того, щоб не допустити негативного перебігу кризових явищ доцільно застосовувати санаційний аудит діяльності підприємства. Саме висновок стосовно аудиту санаційного дозволяє прийняти ґрунтовне рішення стосовно здійснення санації або ж ліквідації господарства.

Література:

1. Булович Т. В. Управління санаційною спроможністю підприємства як передумова його виживання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 4. С. 161–167

2. Коваленко О. В. Методи антикризового управління підприємством. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. № 8. С. 107–114.

3. Соляник Л. Г., Лісовенко І. М. Фінансова санація та банкрутство підприємств : методичні рекомендації до організації самостійної роботи студентів заочної форми навчання. Національний гірничий університет, 2013. 120 с.

**Ірина Борисова, к.е.н., доцент;
Вікторія Лихопій, старший викладач;
Людмила Жуль, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ЯК АКТУАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Оцінка кредитного ризику комерційного банку є не лише невід'ємною складовою його діяльності, але й в умовах повторюваності кризових явищ

набуває актуальності через проблему непогашення заборгованості. Запровадження передової практики стрес-тестування кредитного ризику надає змогу фінансово-кредитним установам виявляти готовність до негативного розвитку подій на фінансових ринках та моделювати їх поведінку у складних економічних умовах.

Національний банк України визначає стрес-тестування як «...метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями». Стрес-тестування широко використовується для оцінки кредитного ризику, ризику ліквідності, валютного ризику, ризику зміни процентної ставки та вартості активів [2].

Методи проведення стрес-тестування банк визначає самостійно з урахуванням досвіду щодо їх використання. Банк в залежності від ситуації використовує, зокрема, такі методи:

1) аналіз чутливості портфеля активів до зміни факторів ризику, при якому моделюються наслідки зміни одного фактора ризику або групи тісно взаємопов'язаних факторів, при цьому значення інших факторів залишаються без змін;

2) сценарний аналіз, під яким розуміється моделювання впливу одночасної зміни декількох факторів ризику, що базуються на історичних або гіпотетичних подіях;

3) оцінка максимально можливих втрат, пошук сценарного підходу, при якому можливі найбільш великі збитки.

Пошук може здійснюватись як експертним методом, так і за допомогою статистичного моделювання [1].

В Україні діють методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках, які розроблені Національним банком. Відповідно до них рекомендується аналізувати наступні базові фактори ризику:

1) на макроекономічному рівні: стабільність економічної ситуації; значні коливання курсу національної валюти; відкритість і доступність міжбанківського ринку; рівень політичної та міжнародної стабільності; стійкість фінансових ринків; зміни процентних ставок; можливість знецінення майна, яке надано в забезпечення за кредитними операціями банків; волатильність цін на енергоресурси;

2) на мікроекономічному рівні: можливість доступу банку до зовнішніх джерел – підтримання ліквідності; конкурентна позиція банку [3].

Узагальнюючи європейський досвід, можна виділити чотири базові методи проведення стрес-тестування: метод еластичностей, метод оцінки втрат, сценарний метод, індексний метод.

Стрес-тестування вимагає від аналітиків дослідницьких, діагностичних та інтерпретаційних навиків, а також уміння їх поєднувати в різних співвідношеннях на кожному з наступних його етапів:

- 1) вибір масштабу стрес-тестування;
- 2) визначення ризиків та загроз;
- 3) відбір шоккових подій;
- 4) імплементація стресового сценарію;
- 5) моделювання впливу ризиків;
- 6) інтерпретація результатів стрес-тестування [1].

НБУ радить українським банкам використовувати як багатофакторні стрес-тести (сценарний аналіз) так і однофакторні (аналіз чутливості) в залежності від потреб та цілей стрес-тестування. Найпоширенішими методами здійснення стрес-тестування в Україні є сценарний аналіз і аналіз чутливості.

Підсумовуючи, зазначимо, що враховуючи світовий досвід щодо здійснення стрес-тестування та рекомендації, які викладені в Основних принципах ефективного банківського нагляду, розроблених Базельським комітетом з банківського нагляду, банкам доцільно здійснювати стрес-тестування за такими ризиками: ризик ліквідності; кредитний ризик; ринковий ризик (валютний ризик, ризик зміни процентної ставки) та операційний ризик.

Література:

1. Бортніков Г. П., Любіч О. О. Моделі стрес-тестування для оцінки ризиків банків. *Математичне моделювання в економіці*. 2016. Вип. 1. С. 59–73.
2. Національний банк України : Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 19.10.2019).
3. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України : постанова, затверджена Правлінням НБУ від 6 вер. 2009 р. № 460. / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09> (дата звернення: 19.10.2019).

**Ірина Борисова, к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія**

ЕКОЛОГІЧНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ

В умовах зростання екологічних проблем в світі з'являється таке поняття, як екологічні фінанси. За допомогою цього напрямку фінансової науки вивчається система природоохоронних заходів, пов'язаних із відтворенням та підтриманням природних ресурсів у належному стані, а також система їх фінансування. Увесь цивілізований світ вже давно поєднує фінанси з охороною навколишнього природного середовища.

Напрямок екологічного фінансування було вперше визначено Річардом Л. Сандора, американським економістом і підприємцем, коли він викладав перший в історії курс екологічного фінансування в Колумбійському університеті восени 1992 року. Економічний і ринковий аналіз, пов'язаний з фінансами, використовується для фінансування природоохоронних ініціатив, поліпшує

вплив бізнесу на навколишнє середовище без шкоди для прибутковості та якості життя суспільства. Глобалізація відкрила різні інвестиційні можливості в усіх секторах бізнесу в міру розширення інтересу серед інвесторів [2].

Екологічне фінансування використовується в багатьох секторах, включаючи бізнес корпорації, урядові установи, некомерційні організації та окремі домогосподарства. Аналіз витрат і вигід є поширеним методом, використовуваним для забезпечення економічної доцільності, коли кілька високо пріоритетних проектів спільноти конкурують за доступне фінансування.

Зараз держави всього світу, включно зі Сполученими Штатами, покладаються на екологічне фінансування, у зв'язку з цим створене агентство з охорони навколишнього середовища США (EPA). Агентство з охорони навколишнього середовища, яке народилося в зв'язку зі зростаючою стурбованістю з приводу забруднення навколишнього середовища, було засновано 2 грудня 1970 року об'єднання в одному агентстві різних федеральних досліджень, моніторингу, встановлення стандартів і правозастосування для забезпечення захисту навколишнього середовища.

У 1991 році в ході підписання резолюції Радою виконавчих директорів Світового банку і відповідними домовленостями між Програмою розвитку ООН (ПРООН) та програмою ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП), було створено міжнародну організацію – Глобальний Екологічний Фонд (ГЕФ). У 1994 році була реорганізована і вийшла з системи Світового банку та стала постійною, окремою установою. ГЕФ є фінансовим механізмом, що надає гранти для країн які розвиваються та країн з перехідною економікою, дана організація працює заради покращення стану глобального навколишнього середовища шляхом підтримки національних ініціатив зі сталого розвитку [1, с. 33; 34].

У більшості коледжів і університетів Європи та США є спеціальні центри екологічного фінансування. Де які коледжі й університети пропонують ступень в галузі екологічного фінансування, яка зосереджена на економічному і політичному аналізі, фінансах і аналітиці, науці й техніці, а також ринках та їх регулюванні.

Інвестиційні компанії та банки, такі як Wells Fargo, працюють на екологічному ринку. Інвестиції Wells Fargo охоплюють широкий спектр екологічних проектів, включаючи альтернативні джерела енергії, енерго-ефективну інфраструктуру і гранти на розвиток спільноти. Крім своїх планів по збільшенню зелених позик та інвестицій, Wells Fargo заявив що до 2020 року він витратить 100 мільйонів доларів на громадські гранти для місцевих ініціатив з охорони навколишнього середовища, включаючи посадку дерев і технічне обслуговування, а також некомерційні і університетські інновації для просування чистих технологій й просування більш зеленої економіки, і 1 млрд. дол. США на інвестиції з екологічними вигодами для спільнот з низьким і середнім рівнем доходу [3].

В парламенті Європейського Союзу прийнята програма LIFE, яка запущена в 1992 році, і є єдиним фондом ЄС, цілком присвяченим

природоохоронним і кліматичних завданням. Вона підтримує реалізацію відповідного законодавства ЄС і розробку ключових політичних пріоритетів шляхом спільного фінансування проектів з доданою вартістю в Європі. На сьогоднішній день LIFE профінансував понад 4 500 проектів. У червні 2018 року Європейська комісія представила пропозицію по регламенту, що встановлює нову програму LIFE на 2021-2027 роки. Програма буде підтримувати проекти в області природи та біорізноманіття, кругової економіки і якості життя, переходу на екологічно чисту енергію і пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації до них. В цілому на нову програму буде виділено 4,83 млрд. євро в цінах на 2018 рік (5,45 млрд. євро в поточних цінах) [4].

В Україні необхідно реформувати систему фінансування охорони навколишнього середовища, досвід розвинутих країн показує, що існування адаптованого природоохоронного законодавства та належний державний контроль за його дотриманням забезпечує сприятливі умови для збереження довкілля й успішний соціально-економічний розвиток.

Література:

1. Цибуляк А. Г. Фінансування екологічних програм міжнародними організаціями в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 8. С. 32–35.
2. Introduction to Environmental Finance. URL: <https://www.environmentalscience.org/environmental-finance> (дата звернення: 19.09.2019).
3. Wells Fargo to invest \$30B in environmental financing. URL: <https://www.greenbiz.com/blog/2012/04/23/wells-fargo-commits-30b> (дата звернення: 23.09.2019).
4. LIFE programme for 2021-2027: Financing environmental and climate objectives. URL: [http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI\(2018\)628294](http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI(2018)628294) (дата звернення: 23.09.2019).

**Ірина Борисова, к.е.н., доцент;
Наталя Чайка, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

СУЧАСНИЙ СТАН ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розвиток іпотечного кредитування в Україні розвивається повільними темпами, що зумовлено в першу чергу економічною та політичною нестабільністю, а також зниженням купівельної спроможності фізичних осіб. Фінансово-кредитні установи проводять дуже обережну політику щодо надання іпотечних кредитів і підвищують вимоги до потенційних позичальників. Відповідно, в Україні на сьогодні сформувалася ситуація, за якої при високому потенціалі іпотечне кредитування не розвивається, умови надання банківських продуктів є складними, а рівень спроможності громадян придбати власне житло в кредит залишається на досить низькому рівні.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про іпотеку», «іпотека – вид забезпечення виконання зобов’язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право у разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов’язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника» [3].

Складнощі з видачею іпотечних кредитів в Україні почалися після 2008 року через кризу світової банківської системи. Потім ситуація погіршилася у зв’язку з труднощами на валютному ринку. Однак після Революції гідності курс долара почав стрімко зростати, а ставки за кредитами піднялися до захмарних висот. У зв’язку з продовженням військового конфлікту на сході України, падінням економіки та макроекономічною нестабільністю іпотечна галузь переживає не найкращі часи. Банки зіткнулися з масовими неплатежами за кредитами і змушені були посилити вимоги до нових позичальників: розмір мінімального внеску в іпотечному кредитуванні зріс із 10 % до 30-50 % від вартості житла, а вимоги до підтвердження доходів стали набагато серйознішими. Як результат, у 2016 році за даним НБУ, на іпотеку припадало всього 5 % від загальної кількості угод із нерухомістю, а забудовники віддали перевагу іншим маркетинговим інструментам – розстроченням, знижкам, акціям тощо [4].

Проаналізувавши статистику іпотечного кредитування у 2018 році можемо зробити висновок, що короткостроковий іпотечний кредит (до 1 року) зменшився з 1778 до 1659 млн. грн, середньостроковий (від 1 до 5 років) зменшився з 3055 до 2972 млн. грн. З довгостроковим іпотечним кредитуванням (більше 5 років) ситуація дещо інша – з січня по липень 2018 року він знизився з 39588 до 36942 млн. грн, але вже в вересні зріс до 41952 млн. грн. Скорочення кількості виданих іпотечних кредитів та їх нестабільність пояснюється низкою існуючих проблем [2].

Більшість банків пропонує фіксовану відсоткову ставку на перший рік або кілька років та змінну або плаваючу, прив’язану до певного індексу, наприклад UIRD, в подальшому. У рамках партнерських програм із забудовниками фіксована ставка, як правило, пільгова – від 5 %, її розмір переважно залежить від першого внеску позичальника. Поза партнерськими програмами фіксовані ставки становлять від 20 % річних.

Максимальний заявлений термін кредитів у більшості банків становить 20 років. Середньозважений за обсягом кредитів фактичний строк станом на кінець I кварталу 2017 року становив 16,2 років, у 2016-му – 16,9 років. Середній вік позичальника у 2016 році – 36 років, у I кварталі 2017-го – 37 років. Тобто банки очікують, що більшість кредитів буде погашено до настання пенсійного віку позичальників [1].

Підсумовуючи, зазначимо, що основними проблемами забезпечення населення доступним житлом в Україні є: макроекономічна нестабільність, нерозуміння населенням процесів іпотечного кредитування та недовіра до українських банків, низька купівельна спроможність фізичних осіб, високі

відсоткові ставки та складні умови отримання кредиту, законодавча неврегульованість та відсутність гарантійних фондів іпотечного страхування.

Література:

1. Гребінська С. І., Шмерко О. П. Огляд сучасного стану ринку іпотечного кредитування в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 1(12). С. 301–304.

2. Національний банк України : Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 19.10.2019).

3. Про іпотеку : Закон України від 15 груд. 2005 р., № 3201-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/898-15> (дата звернення: 19.10.2019).

4. Чи відновиться в Україні іпотечне кредитування. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/406332/> (дата звернення: 19.10.2019).

**Людмила Бражник, к.е.н., доцент;
Вікторія Писанка, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Полтавська державна аграрна академія;
Олена Ярова, начальник відділу кредитування фізичних осіб
Полтавське ЦРВ АТ «МЕГАБАНК»**

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Комерційні банки відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку сучасного суспільства. Не створюючи матеріального продукту, вони сприяють підвищенню рівня життя населення, реалізації підприємницької ініціативи та створюють умови для формування інновацій. Як свідчить міжнародна статистика, нині спостерігається тривала тенденція зі збільшення вкладів фінансового сектора у національний ВВП, а також визначається взаємозалежність між об'ємом банківських активів і рівнем економічного розвитку країни [1].

У процесі суспільного розвитку банківська діяльність придбала нові форми, видозмінювалася і трансформувалася. Незважаючи на поширеність у всьому світі банків, як фінансово-кредитних інститутів, у кожній країні сфера їх діяльності визначається умовами, що історично склалися та законодавчо були закріплені. Наприклад, у законодавстві Німеччини визначено 12 різних обмежень, у Монголії – 19, у Туреччині – 21. Особливістю комерційного банку є поєднання декількох функцій у рамках однієї організації та пов'язана з цим позитивна віддача в цілому. Ф. Аллен і Е. Карлетті зазначали, що у сучасних умовах комерційні банки можуть пропонувати до декількох сотень особистих видів послуг і продуктів своїм клієнтам [2]. Серед цієї різноманітності можна виділити такі базові напрями, як організація розрахунків, проведення платежів, управління активами, а також фінансове посередництво.

З часом основою банківської діяльності поступово стало фінансове посередництво, зокрема комерційна діяльність по залученню грошових коштів

від одних клієнтів і кредитування за їх рахунок інших. Під комерційною діяльністю розуміється отримання фінансовим посередником прибутку від таких операцій при самостійному ухваленні рішень на свій ризик. Під залученими активами клієнтів розуміється тимчасово вільні грошові кошти, а також заощадження, призначені для задоволення потреб економічних агентів у майбутньому. Таким чином, фінансовий посередник допомагає взаємодії економічних агентів з тимчасово надмірними грошовими коштами і тимчасово дефіцитними засобами.

Використання послуг банку, як фінансового посередника, здійснюється на добровільній основі. Економічний агент (фізична або юридична особа), який має вільні активи, може розпочати пошук того, хто потребує коштів і у разі задоволення усіх наявних умов надати йому заїм. І навпаки, економічний агент, який потребує позикових ресурсів, може самостійно шукати контрагента, готового тимчасово надати свої заощадження. Така самостійна діяльність пов'язана з певними ризиками (добросовісність контрагента, повернення засобів) і витратами на здійснення пошуку (тимчасовими, психологічними, витратами на укладення договору, моніторинг діяльності). Проте, незважаючи на тривалу тенденцію розширення прямого фінансування, переважна більшість економічних агентів у сучасному світі, як і раніше, використовують послуги комерційних банків для розміщення або залучення грошових ресурсів. Існування банківського посередництва пояснюється здатністю ефективніше розміщувати засоби і одночасно ефективніше залучати кошти. Не дивлячись, що частину цього вигаду отримує банк, в якості плати за свої посередницькі послуги, ріст добробуту відзначається у всіх контрагентів.

До основних особливостей банків (у порівнянні з ринковими фінансовими посередниками) можна віднести:

- нестандартні умови фінансових послуг і продуктів;
- ефективне управління інформацією;
- довгострокові стосунки з клієнтами;
- державне регулювання діяльності.

Таким чином, на відміну від інших фінансових посередників, банки здатні найбільш оптимальним способом використати інформацію, пропонувати нестандартні фінансові продукти та послуги для задоволення довгострокових потреб вкладників і позичальників. В умовах недостатнього розвитку правового середовища та захисту прав власності банки також ефективніше виконують функцію «примусу» до виконання контрактів. За рахунок впровадження ефективних способів залучення капіталу та його трансформації банки роблять вагомий вплив на економічний розвиток, оскільки економічні агенти, які мають заощадження, самостійно не можуть отримати користь від диверсифікації ризиків і масштабу об'ємів інвестування, а підприємці не можуть залучити зовнішнє фінансування без значних супутніх витрат.

Література:

1. Банківська система України : монографія ; за ред. В. В. Коваленко. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 187 с

2. Alle F., Carlett E., Marquez R. Credit Market Competition and Capital Regulation. *The Rev. of Financial Studies*. 2011. Vol. 24. (№ 4). P. 983–1018.

**Людмила Бражник, к.е.н., доцент;
Ольга Герасименко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

СТАТУТНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ ТА ЙОГО ЗМІНИ

Капітал є найважливішим сегментом початку функціонування підприємства. На початку своєї діяльності кожен суб'єкт господарювання у матеріальній чи нематеріальних формах створює свій капітал. Розмір зареєстрованого капіталу товариства складається з номінальної вартості часток його учасників, виражених у національній валюті України. Формується статутний капітал за рахунок злиття часток, які належать кожному з учасників, відповідно розподіл прибутку буде залежати від їх розміру. У перспективі учасники мають право змінювати свої внески, а також їм надане право вийти з товариства або відійти від своїх прав на користь іншого учасника. Внесення коштів до статутного фонду має бути здійснене протягом року після самої реєстрації підприємства. За своїми зобов'язаннями кожний засновник несе відповідальність відповідно до свого внеску. Статутний фонд витрачається, як на господарські потреби, так і на покриття збитків у процесі своєї діяльності [1, с. 35].

Будь-які зміни у статуті повинні бути зареєстровані державою, при чому власник сплачує відповідну суму коштів, як і під час реєстрації товариства. При визначенні статутного фонду акціонерного товариства слід обов'язково враховувати розмір мінімальної заробітної плати, адже він не може бути меншим від 1250, станом на відповідну дату. Щодо повного та командитного товариств, товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю, то мінімальні розміри їхніх статутних капіталів не обмежуються. Для приватних підприємств розмір статутного фонду не встановлено.

Про зміни в статутному капіталі необхідно повідомляти не лише учасників, але й державу. Зменшення статутного фонду – є досить вагомою проблемою, адже воно може посприяти загостренню відносин підприємства з партнерами, якщо він збільшується – це сприяє покращенню відносин з партнерами і підвищує довіру до підприємства.

Попит, пропозиція та ціна на товари, послуги впливають на розмір статутного капіталу підприємства, таким чином визначають його виробничо-господарські можливості. У свою чергу, розмір капіталу має вплив на можливості зовнішнього фінансування. Однією з причин збільшення статутного капіталу є зменшення вартості акцій. Перешкодами на шляху вкладання коштів може бути високий курс та широка диверсифікація акцій.

Збільшення зареєстрованого капіталу залежить від типу підприємства, його організаційно-правової форми та форми власності [2, с. 17-18].

Таким чином, чим більше підприємство, тим більше шансів воно має, щоб вийти на фондовий ринок. Враховуючи механізм фінансування підприємства, більшість суб'єктів господарювання мають вихід на організований ринок капіталів, ця роль належить великим акціонерним товариствам, які у свою чергу здатні отримувати більші прибутки порівняно з малими підприємствами, які не мають виходу на даний сегмент ринку.

Згідно прийнятого Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» у 2018 році стало можливим збільшення статутного капіталу не лише за рахунок додаткових внесків учасників (як раніше), але і за рахунок нерозподіленого прибутку. Крім того, Законом передбачено можливість укладення договору між підприємством та учасником про внесення додаткового вкладу, що дає гарантію захищеності прав учасників [3].

Отже, проаналізувавши все вище сказане можна зробити висновок про необхідність захисту інтересів учасників та уникнення конфліктів між ними у разі певних змін на підприємстві.

Література:

1. Зборовська Ю. О. Капітал підприємства: теоретичні аспекти визначення суті капіталу. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2007. № 7. С. 35–39.

2. Котьялова І. В. Генезис економічної дефініції «капітал». *Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наукових праць*. 2010. Вип. 1 (104). С. 17–20.

3. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06 лют. 2018 р. № 2275-VIII. URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2275-viii> (дата звернення: 04.10.2019).

**Світлана Бурденюк, викладач економічних дисциплін
Кам'янець-Подільський коледж харчової промисловості НУХТ;
Володимир Рудик, д.е.н., доцент
Подільський державний аграрно-технічний університет**

СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Світовий досвід свідчить, що в країнах із ринковою економікою система пенсійного забезпечення є одним із найважливіших елементів соціальної політики держави, що дозволяє розв'язувати суспільні проблеми та задовольняти потреби фізичних осіб у забезпеченні стійких гарантій захисту їх

економічних інтересів, пов'язаних зі збереженням визначеного рівня добробуту в похилому віці.

Відповідно до чинного вітчизняного пенсійного законодавства перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Другий та третій рівні – систему накопичувального пенсійного забезпечення [1].

В накопичувальній пенсійній системі головний аспект – соціальний, такою ж є і її головна мета – пенсійна система повинна забезпечити не надзвичайно високі прибутки певним суб'єктам фінансового ринку, а стабільні доходи особам похилого віку. Тому механізми та принципи інвестування накопичувальної системи повинні відповідати соціальному завданню – не втратити пенсійні кошти, зберегти їх вартість з урахуванням інфляції (програма-мінімум). Програмою-максимум є суттєве примноження цих коштів, щоб сумарно із солідарної та накопичувальної системи особа мала 65-70% заміщення своєї заробітної плати.

Ще одним фактором розвитку кризових тенденцій в сфері пенсійного забезпечення є велика кількість працюючих пенсіонерів. Таке явище зумовлене, на наш погляд, тим, що потенційних пенсіонерів лякає проблема соціальної незахищеності та незатребуваності в суспільстві після виходу на пенсію. Обмеженість фінансових ресурсів призводить до обмеження можливостей самореалізації пенсіонерів поза межами професійної діяльності. Зокрема, вітчизняні пенсіонери на відміну від пенсіонерів розвинутих країн не мають змоги подорожувати, долучатись на волонтерських засадах до соціальних проектів [6].

Соціальний стан пенсіонерів визначається значною мірою рівнем їхньої середньомісячної пенсії. Від її розміру залежить, як громадяни пенсійного віку зможуть забезпечувати свої життєві потреби, чи дадуть можливість їхні фінансові ресурси комфортно почуватися у суспільстві на рівні з іншими групами населення країни, в якому співвідношенні вона замінить їм заробітну плату, яку вони одержували в працездатному віці.

У соціальному аспекті важливо проаналізувати динаміку середнього розміру пенсій. В 2015 році розмір пенсії в Україні складав 949 грн (40,38 \$), в 2016 році: 1074 -1247 грн (42, 00 – 49,00 \$), в 2017 році: 1452 грн (55, 00 \$), в 2018 році: 1373 – 1497 грн (49-55 \$), в 2019 році: 1497 – 1638 грн (59-75\$) [3].

У зв'язку з важким фінансовий становищем значна кількість пенсіонерів продовжує працювати. Згідно з офіційними даними Державної служби статистики працюють 62,2 % осіб 50-59 річного віку та 24 % осіб у віковій категорії 60-70 р. Однак, це тільки офіційні дані, значна кількість пенсіонерів зайнята в неформальних секторах економіки.

На сьогоднішній день рівень та якість життя українських пенсіонерів є соціально несправедливим, оскільки дохід у розмірі пенсії є недостатнім для забезпечення найнеобхідніших потреб, у результаті чого значна частина пенсіонерів знаходиться за межею бідності та змушена виживати в таких умовах. Левову частку своїх доходів, на жаль, пенсіонери витрачають на їжу,

ліки та оплату житла. До того ж, якщо в середньому на одну людину витрати на харчування та оплату житла в домогосподарствах непрацюючих пенсіонерів – істотно нижчі, ніж у всіх інших типах господарств, то на ліки українські літні люди витрачають більше від усіх. Така ситуація відображає перекис цін і недостатню захищеність стосовно медичної допомоги. У найскрутнішому матеріальному становищі перебувають люди похилого віку які живуть у сім'ях із неповнолітніми дітьми. Відповідно до даних Офіційної служби статистики, половина витрат домогосподарств становлять витрати на продукти харчування, інша частина на непродовольчі товари, оплату житла та комунальних послуг [4].

Для порівняльної характеристики пенсійної системи інших країн наведемо розмір пенсій в Європейських країнах. Так середній розмір пенсії в Німеччині складає 1270 євро, в Чехії та Португалії розмір пенсії складає 500 євро, в Польщі – 460 доларів (12200 грн), в Франції 1200 доларів (31200 грн), в Іспанії – 1050 доларів (28000 грн), в США та Ізраїлі – 1500 доларів (40000 грн), в Японії – 2000 доларів (52000 грн). Самі низькі розміри пенсій в Європі в таких країнах: Болгарії – 125 євро, в Білорусії, Росії, Китаї – 150 \$, Румунії – 175 євро, в Литві – 222 євро, в Естонії – 232 євро, в Латвії – 304 євро [3].

Як бачимо розмір пенсій в Україні є набагато нижчим ніж в Європейських країнах, значна частка пенсіонерів отримують дохід на рівні прожиткового мінімуму і в зв'язку з цим змушені продовжувати працювати, щоб мати змогу забезпечувати себе найбільш необхідним.

Треба врахувати, що в Європейських країнах вже сформувався ринок недержавного пенсійного забезпечення, а в Україні тільки почалася стадія його формування, і відбувається воно вкрай повільно. На Заході ринок недержавного пенсійного забезпечення активно розвивається і в офіційній документації ЄС до 2020 р. встановлено завдання перейти на нові конструкції пенсійних схем: частка пенсійних виплат солідарної системи повинна знизитися з 84 % до 64 %.

Таким чином, завдання пенсійної політики в Україні полягає у створенні фінансово стійкої пенсійної системи, яка дозволить досягти основної мети, що стоїть перед будь-якою пенсійною системою: забезпечити адекватні пенсійні доходи, гідний рівень життя та економічну незалежність людей похилого віку. Запровадження системи загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування сприятиме підвищенню доходів громадян пенсійного віку, покращенню їхнього добробуту і зміцненню фінансового потенціалу вітчизняної пенсійної системи в цілому.

Література:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 9 лип. 2003р. № 1058 – IV// ВВР. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua> (дата звернення: 28.09.2019).

2. Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення : проект Закону України від 06 листоп. 2018 р. № 9224-1-IV// ВВР. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua> (дата звернення: 28.09.2019).

3. Пенсійний фонд України : Офіційний сайт. URL:<http://www.pfu.gov.ua/>. (дата звернення: 29.09.2019).

4. Державний комітет статистики України : Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 29.09.2019).

5. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору», Основні питання реформування пенсійної системи в Україні, серпень 2018 р. URL: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/02/Key-Issues-in-Pension-System-Reform-in-Ukraine_Aug2018_UA.pdf (дата звернення: 29.09.2019).

6. Рудик В. К., Олексійко В. С. Стан реформування пенсійної системи в Україні. *Облік і фінанси*. 2016. № 4. С. 106–113.

**Карина Войник, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Людмила Капаєва, к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія**

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСІВ У МАЛОМУ БІЗНЕСІ

Малий бізнес відіграє значну роль у розвитку економіки та вирішенні соціальних проблем на регіональному, місцевому й державному рівнях. На етапі економічного розвитку здійснюється, для значної кількості малих вітчизняних підприємств – нестача необхідних обсягів фінансового забезпечення, яка і стала головною проблемою, яка впливає на ефективність їх господарювання. Також, поряд з цим, досить знижена забезпеченість фінансовими ресурсами у малих підприємствах, що супроводжується значно низьким їх рівнем у використанні. Тому, в подальшому їх розвиток малого бізнесу в Україні та спрямування його діяльності на забезпеченість фінансовою стабільністю, державі потрібно сприяти вирішенню проблеми дефіциту фінансових ресурсів.

Реалізація даного завдання полягає в значній організації ефективності управління його фінансовими ресурсами. В системі управління різноманітними аспектами діяльності будь-якого підприємства – найбільш відповідальним та складним є управління фінансами.

Світовий досвід, підтверджує, що найбільшу ефективність мале підприємство може досягти при спеціалізації за певним видом діяльності. Так, спеціалізація робить більш продуктивне використання різноманітних здібностей працівників, які дають збільшення в загальному обсягу виробництва. Отже, зростання реального обсягу виробництва приводить до зростання реальних прибутків підприємства, які добре впливає на фінансовий стан [1, с. 61].

Проблеми маленьких компаній не схожі на проблеми у які потрапили великі підприємства, також доступ малих підприємств на фінансові ринки обмежений. Дивлячись, що підприємства малого бізнесу, мають обмежений доступ до фінансових ресурсів, а їхня діяльність пов'язана з високим ступенем

ризик, важлива роль в забезпеченні успішного розвитку цього сектора економіки відводиться державі [2].

Чисельність підприємств в Україні є нестабільною величиною, тому що сукупність підприємств впливає на зміни економічних умов. Кількість малих підприємств у 2012-2013 роках зростала, але потім з роками і до сьогодні їхня кількість знижувалась.

Отже, власників малого підприємства, цікавить поточний прибуток. Разом з тим, мета малого бізнесу в сучасних умовах пов'язана з ціллю виживання та забезпечення фінансової стабільності. Через невеликі розміри, такий, ніби успішний бізнес, може дуже легко перейти межу, через яку можлива ймовірність банкрутства та спад. В цій ситуації значну увагу має розробка фінансових планів, перспективних інвестиційних проектів, стратегії та використання у малому бізнесі інновацій. У малих підприємств прибуток і ризик – це ключові частини фінансового менеджменту, за якими існує протилежна залежність. Разом з тим, в сучасних умовах, малі підприємства майже не вдаються до фінансового планування та прогнозування. Підвищення якості в управлінні фінансами в малому бізнесі є основою успішності підприємств у цій сфері.

Література:

1. Виговська В.В. Малий бізнес України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 1. С. 59–64.
2. Фастовець А. А., Фисун І. В. Фінанси малого бізнесу : навч. посібник. Київ : Кондор-Видавництво, 2013. 302 с.

**Вікторія Гаврилюк, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр;
Катерина Пилипенко, д.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія**

РЕВІЗІЯ ЯК СКЛADOVA ФОРМА КОНТРОЛЮ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИМСТВА

У ринкових умовах економіки необхідно зважати на процеси формування та структуру сфери обігу та сфери виробництва, тобто на оборотні активи підприємства. Кожне з них під час своєї діяльності проводить економічні розрахунки відповідно до джерел формування власного капіталу та його використання, визнання доходів, витрат та прибутку, оцінки інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання.

Згідно з НП(с)БО термін «оборотні активи» - гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи використання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [3].

У сфері оборотних активів, що безпосередньо беруть участь у діяльності підприємства здійснилися реформації щодо джерел їх формування та

фінансування, за рахунок нових економічних інструментів, що суттєво вплинули на процес прийняття рішень адміністративного апарату. Всі ці трансформації ускладнюють процес реєстрації в обліку фактів господарської діяльності та сприяють пошуку сучасних раціональних рішень, які впливають на стан і фактори руху оборотних активів.

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

Існує необхідність ведення контролю за оборотними активами на кожному з рівнів управління підприємством. На промислових виробничих підприємствах залежно від форми їх власності фінансово-господарський контроль може здійснюватись у формі ревізії (на державних підприємствах) або у формі аудиту (на приватних підприємствах).

Ревізія оборотних активів є однією з головних форм контролю для виявлення фактів зловживань, бездіяльності, невідповідного виконання службових обов'язків, ігнорування фінансової дисципліни, чинної нормативної бази (положень та інструктивних вказівок). У процесі перевірки проводиться аналіз над:

1. Причинами, передумовами виникнення та результатами порушень.
2. Незадіяними активами виробництва.
3. Перевіркою структури збереження засобів та предметів праці.
4. Застосуванням чинних нормативів з обліку та звітності.

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

Основними завданнями організації ревізії оборотних активів є:

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

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

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

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

Література:

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

**Владислава Гаращенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

РИЗИК НЕЗБАЛАНСОВАНОЇ ЛІКВІДНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ НИМ

Важливою складовою здійснення діяльності суб'єкту будь-якої галузі економіки є забезпечення його ліквідності та платоспроможності. Варто сказати про те, що ліквідність і платоспроможність підприємства залежить від структури оборотних активів конкретного суб'єкту. Структура оборотних активів господарства залежить від ефективності управління оборотними активами на підприємстві. Окрім того на структуру оборотних активів господарства впливає також галузь, в якій функціонує господарство. Управління ризиком незбалансованої ліквідності передбачає балансування та здійснення впливу на позитивні та негативні грошові потоки, котрі змінні в часі. Ризик незбалансованої ліквідності – ризик пов'язаний з структурою оборотних активів, яка сформована неефективно[1, 2]. Базовими складовими забезпечення управління ризиком незбалансованої ліквідності є:

- управління запасами товарно-матеріальних цінностей;
- управління дебіторською заборгованістю;
- управління грошовими коштами [1, 2, 5].

Здійснюючи управління ризиком незбалансованої ліквідності господарству слід постійно маневрувати між забезпеченням виробничого процесу запасами, поточними біологічними активами, тарою та тарними матеріалами тощо, продажем продукції в кредит (формуючи дебіторську заборгованість) та триманням коштів у вигляді високоліквідних активів – готівки [3, 5]. Так, високоліквідна форма оборотних активів дозволяє забезпечити високу ліквідність і платоспроможність, однак дана форма активів не дає можливість забезпечувати виробництво та не приносить прибутку. Виробничі запаси, поточні біологічні активи – шлях до здійснення виробництва та отримання прибутку, однак дані складові оборотних активів знижують ліквідність та платоспроможність підприємства [4]. Дебіторська заборгованість, що є складовою оборотних активів дозволяє пришвидшити процес реалізації товарів та послуг, однак, дана заборгованість зменшує можливості підприємства до швидкого генерування коштів з ціллю здійснення швидких розрахунків.

Досліджуючи активи з погляду ризику незбалансованої ліквідності вважаємо, що всі активи господарства варто поділити на наступні складові за ризиком:

- мінімальний ризик – до даної групи належать грошові кошти, цінні папери;
- малий ризик – до даної групи належить дебіторська заборгованість підприємств з нормальним фінансовим станом, запаси, готова продукція;
- середній ризик – до даної групи належить незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів;
- високий ризик – до даної групи належить дебіторська заборгованість підприємства зі складним фінансовим станом, готова продукція, що не користується попитом.

Під час здійснення управління ризиком незбалансованої ліквідності використовують певні управлінські інструменти, серед яких, з нашого погляду, слід виділити:

- управлінські інструменти з ціллю оптимізації запасів: використання оптимізаційної моделі економічного розміру замовлення – з ціллю оптимізації обсягів замовлення, використання ABC та XYZ аналізів з ціллю розподілу зусиль з контролю за запасами згідно їх вартості та попиту на них і формування на базі даних аналізів матриці управління запасами, використання систем управління запасами серед яких системи: точно в строк, система максимум-мінімум, система поповнення запасів до встановленого рівня та інше [4];
- управлінські інструменти з ціллю оптимізації дебіторської заборгованості: використання інструменту надання знижки тим дебіторам, які розрахуються вчасно з ціллю скорочення заборгованості, використання ABC та XYZ аналізів з ціллю оптимізації заборгованості за обсягами та за ймовірністю неповернення та формування на базі даних аналізів матриці управління дебіторською заборгованістю;

– управлінські інструменти з ціллю оптимізації грошових коштів – використання моделі Баумоля з ціллю визначення грошових коштів, які варто зберігати на рахунку в банку та формування платіжного календаря, касового бюджету [1, 2].

Література:

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками : учебник. Киев : Ника-Центр, 2005. 600 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. Киев : Ника-Центр, 1999. 528 с.
3. Дроботя Я. А. Кредитування підприємств: переваги і недоліки. *Фінанси, банківська система та страхування в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку в кризовій економіці* : матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 21-22 березня 2019 р. Дніпро: ДДАЕУ. 2019. С. 185–187.
4. Дроботя Я. А. Особливості оцінки фінансових ризиків матеріальних запасів аграрних підприємств. *Формування механізмів управління якістю та підвищення конкурентоспроможності підприємств* : матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної Інтернет конференції молодих вчених та студентів, 22 березня 2018 р. Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. С. 76–78.
5. Дроботя Я. А. Управлінські підходи до оборотних активів підприємства. *Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (заочна форма), 27 березня 2018 р. Полтава : ПДАА. С. 79–80.

**Юлія Гаркуша, к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет**

ІНФОРМАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Управління будь-якою економічною системою ґрунтується на процесі збору, опрацювання, передавання й аналізу інформацією з метою прийняття на її основі відповідних управлінських рішень. Тож, кредитна діяльність банку значною мірою залежить від того, як організовані процеси збору, опрацювання, аналізу та використання інформації, що стосується кредитного процесу. Наявність відповідного інформаційного забезпечення є необхідною умовою оптимізації кредитної діяльності банківської установи [1, с. 146]. Види інформації про кредитоспроможність клієнта залежать від джерела надходження (рис. 1).

До нормативно правового забезпечення процесу кредитування суб'єктів реального сектору належать чинні закони України, Постанови Кабінету

Міністрів України, накази та постанови Національного банку України, накази та постанови міністерств та відомств:

- Конституція України;
- Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р.;
- Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000 р.;
- Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12.07.2001 р.;
- Закон України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» № 2704-VI від 23.06.2005 р.;
- Закон України «Про заставу» № 2654 XII від 02.10.1992 р.;
- Постанова Правління НБУ Національного банку України Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями № 351 від 30.06.2016 р.;
- Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні (Постанова Правління НБУ від 28.08.2001 № 368).



Рис. 1 Інформаційне забезпечення кредитоспроможності позичальника [2, с. 202]

Важливим джерелом зовнішньої інформації ж фінансова звітність позичальник. Інформацію про склад засновників, напрямки діяльності підприємства, порядок використання прибутку, структуру управління працівники банку можуть знайти в установчих документах.

Подані до банку бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування потреби в кредит відображають стратегічні та оперативні цілі підприємства, та дають

можливість оцінити планові показники і прийняти правильне рішення. Додатковим джерелом інформації про клієнта є аудиторський висновок про фінансовий стан боржника. Також необхідною умовою співпраці позичальника і кредитора є подання даних про кредитоспроможність гарантів і поручителів.

На сьогодні відбувається досить швидке оновлення інформації в інформаційному середовищі, що унеможливорює організацію інформаційної роботи суб'єкта лише в одній якійсь формі: маркетингових досліджень, інформаційно-аналітичної роботи чи комерційної розвідки.

За таких умов організація інформаційного забезпечення діяльності мусить мати комплексний характер і здійснюватися у різних сферах інформаційного середовища. Основними методами збору інформації в банку є: систематизація інформації, яка надходить у банк від його клієнтів. Взагалі банківські клієнти є досить важливим джерелом інформації для банку. Тому ретельне вивчення інформації, наданої ними, про їх стан та діяльність, зв'язки, історію, а також аналіз їх фінансових потоків є досить важливим завданням у зборі інформації, формуванні інформаційного ресурсу банку [3, с. 38-41].

Надання інформаційних запитів до відповідних установ та організацій і отримання відповіді на них є також важливим методом збору інформації, саме таким способом збирається найбільш достовірна та цінна інформація; інформаційна взаємодія банку з різними суб'єктами (як державними, так і недержавними) також дає досить позитивні результати у зборі необхідної банку інформації.

Література:

1. Спяг Г., Сас Б. Інформаційне забезпечення кредитної діяльності банку в контексті її оптимізації. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2014. Вип. 19, ч. 1. С. 146–154.

2. Виговський В. Г. Інформаційне забезпечення оцінки кредитоспроможності позичальника: характеристика складу та вимог. *Вісник ЖДТУ*. 2014. № 2 (68). С. 200–206.

3. Квасова О. П., Куксюк Т. В. Організація інформаційно-аналітичної діяльності у забезпеченні фінансово-економічної безпеки банку. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14314596071682.pdf> (дата звернення: 25.09.2019).

**Валерія Горбань, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Сфера послуг – це одна з найперспективніших галузей економіки, що швидко розвивається. В Україні ринок послуг формувався відповідно до вимог централізованої, планової системи господарювання. Зі здобуттям незалежності

країна отримала у спадок сформовану структуру ринку послуг, основними суб'єктами якого були державні спеціалізовані підприємства, які надавали відповідні послуги для населення. Ринок цілком монополізовано державою, а надання багатьох видів послуг населенню не вважалося престижним.

Аналізуючи розвиток сфери послуг з переходом до ринкової економіки, можна відзначити, що визначальними чинниками є науково-технічна революція та структурно-технологічна перебудова матеріального виробництва. Занепад промисловості у країні спричинив значне скорочення працівників, появу на ринку великої кількості високопрофесійних безробітних фахівців. У такий спосіб відбулося перетікання працюючих із виробничої сфери у сферу послуг [1].

Також як причини, що пояснюють швидкий розвиток сфери послуг, можна виділити такі, як: автоматизація сільського господарства, що сприяє вивільненню робочої сили для сектора послуг; зростання доходів на душу населення; розширення міжнародної торгівлі; розширення спектра послуг, що супроводжують виробництво [2].

Можна стверджувати, що ринок послуг України динамічно розвивається. Однак послуги, представлені на українському ринку, розвиваються не рівномірно, як за видами економічної діяльності, так і за регіонами країни. Нині найгірше становище має ринок послуг пралень та хімчисток України. З розвитком фінансової кризи, що розпочалася у 2008 р. об'єми робіт зменшилися на 25-30 %. Негативний вплив на бізнес цих підприємств спричинила часткова відмова від їхніх послуг ресторанних мереж і салонів краси, які пояснюють свою економічність зниженням відвідуваності закладів та підрахунками, що дешевше витратитися на устаткування і встановити свої міні-пральні, ніж платити підрядчикам. На другому місці за збитками знаходиться ринок послуг ремонтних майстерень. На даний момент у багатьох ремонтних майстернях справи давно йдуть не кращим чином, особливо якщо враховувати той факт, що деякі виробники збільшили терміни гарантійного обслуговування до трьох років. Після закінчення цього часу споживачі все частіше вважають за краще купувати нові прилади, а не ремонтувати застарілі моделі. Не в найкращому стані й ресторанний ринок України. Фінансова криза в першу чергу вдарила по представниках середнього класу – основним відвідувачам піцерій, кав'ярень, барів. Не оминула криза й ринок салонів краси. Скорочення сімейних бюджетів українців істотно зменшило кількість відвідувачів цих закладів. Нечисленні клієнти стали більш ретельно підходити до вибору послуг. Власники косметичних закладів скаржаться, що цей удар по їх бізнесу може стати нищівним [3].

Найперспективнішим напрямком розвитку сучасного ринку послуг в Україні є туристичний бізнес. Україна посідає одне з помітних місць у світі щодо наявності унікальних туристичних та культурно-рекреаційних ресурсів. Водночас туризм в Україні ще не набув пріоритетного становища [4].

Отже, можна зробити висновок, що внаслідок економічної кризи в Україні найбільше потерпають такі сфери послуг як пральні та хімчистки,

ремонтні майстерні, трохи ліпше становище має ресторанний ринок та ринок салонів краси. Щодо перспективи розвитку сфери послуг України, то очевидним і закономірним є її залежність від своєчасного подолання загальноекономічної кризи. Також розвиток сфери послуг в Україні потребує залучення додаткових інвестицій, в т.ч. іноземних.

Відсутність комплексного підходу до формування та регулювання інвестиційних процесів перешкоджає розвитку самих елементів інфраструктури, які не мають належної підтримки з боку регіональних органів управління [5, с. 585].

Інвестиційна діяльність має забезпечити приріс капіталу, який був би достатнім, щоб винагорода інвестора за ризик вкладення фінансових ресурсів, компенсувати втрати від інфляції в майбутньому, відшкодувати його відмову від споживання наявних коштів у поточному періоді [6, с. 107].

Таким чином, залучення іноземного капіталу забезпечить не тільки надходження необхідних фінансових ресурсів, але й передових, технічно ефективних методів реалізації послуг, що сприятиме підвищенню їх якості, доступності, культури обслуговування та в кінцевому рахунку – підвищить конкурентоспроможність вітчизняних виробників послуг та значно зміцнить позиції України в міжнародному обміні послугами. Формування та розвиток сфери послуг в Україні потребує залучення додаткових інвестицій.

Література:

1. Сагайдак М. П. Ринок послуг в Україні: становлення, сучасний стан і перспективи розвитку. *Стратегія економічного розвитку України*. 2015. № 36. С. 173–183.
2. Іванечко Н. Р. Становлення ринку послуг дозвілля в Україні: аналіз категорійного апарата. URL:http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/PSPE/2011_1/Ivanechko_111.htm (дата звернення: 25.09.2019).
3. Апопій В. В., Олексін І. І. Організація і технологія надання послуг : навч. посіб. Київ : Академія, 2006. 312 с.
4. Антонюк Я. О. Сфера побутових послуг для населення: стан розвитку і засади державного регулювання на місцевому рівні. *Регіональна економіка*. – 2011. № 4. С. 115–122.
5. Томілін О. О., Гришко В. В. Управління інвестиційним потенціалом у сфері енергозбереження : збірник наукових праць II Міжнародної українсько-азербайджанської конференції «BUILDING INNOVATIONS – 2019», 23–24 трав. 2019 р. Полтава : ПолтНТУ, 2019. С. 584–586. URL: https://pntu.edu.ua/uploads/files/0/events/conf/2019/230519/zbirnik_baku.pdf (дата звернення: 25.09.2019).
6. Томілін О. О. Організація господарської діяльності підприємства : монографія. Полтава : «Оріяна», 2009. 176 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1567> (дата звернення: 25.09.2019).

ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Ринок страхових послуг є другим після кредитних спілок за рівнем капіталізації серед небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2018 р. становила 281, у тому числі страхові компанії «life» – 30 компаній. Кількість страхових компаній продовжує тенденцію до зменшення, так за 2018 рік порівняно з 2017 роком, кількість компаній зменшилася на 13 одиниць, порівняно з 2014 роком зменшилася на 101 компанію [1].

Динаміка фінансових потоків між секторами домогосподарств та страхових компаній впродовж 2014–2018 рр. представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка фінансових потоків між секторами домогосподарств та страхових компаній впродовж 2014–2018 рр. [1]

Показник	Станом на кінець року				
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Валові страхові премії, млн. грн	26767,3	29736,0	35170,3	43431,8	49367,5
Темп росту валових страхових премій, %	93,4	111,1	118,3	123,5	113,7
З них валові страхові премії, отримані від страхувальників-фізичних осіб, млн. грн	9519,9	10239,5	13220,0	15555,6	18431,0
Темп росту валових страхових премій, отриманих від страхувальників-фізичних осіб, %	92,7	107,6	129,1	117,7	118,5
Частка валових страхових премій, отриманих від страхувальників-фізичних осіб, %	35,6	34,4	37,6	35,8	37,3
Валові страхові виплати, млн. грн	5065,4	8100,5	8839,5	10536,8	12863,4
Темп росту валових страхових виплат, %	108,9	159,9	109,1	119,2	122,1
З них валові страхові виплати страхувальникам-фізичним особам, млн. грн	2862,6	3197,5	3796,9	4976,5	5913,3
Темп росту валових страхових виплат страхувальникам-фізичним особам, %	108,5	111,7	118,7	131,1	118,8
Частка валових страхових виплат страхувальникам-фізичним особам, %	56,5	39,5	43,0	47,2	46,0
Рівень валових виплат страхувальникам-фізичним особам, %	30,1	31,2	28,7	32,0	32,1

Від страхувальників-фізичних осіб за 2018 рік надійшло 18431,0 млн. грн валових страхових премій, що на 18,5 % більше, ніж за 2017 рік. Страхові виплати страхувальникам-фізичним особам за 2018 рік становили 5913,3 млн. грн (46,0 % від загальних валових виплат), що на 18,8 % більше, ніж за відповідний період 2017 року.

Рівень страхових виплат фізичним особам (відношення страхових виплат до страхових премій) станом на 31.12.2018 р. становив 32,1 %, що на 0,1 в.п. більше порівняно зі станом на 31.12.2017 р. (рис. 1).



Рис. 1 Динаміка страхових платежів, виплат та рівня страхових виплат у секторі страхування фізичних осіб за 2014–2018 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [1]

Аналіз ринку страхових послуг дозволяє визначити основні негативні тенденції його розвитку, а саме: зменшення кількості страхових компаній; низький попит страхувальників на страхові послуги; низький рівень страхових виплат; низький рівень дохідності накопичувального страхування.

З метою покращення ситуації на страховому ринку доцільно реалізувати низку системних різнопланових заходів, спрямованих на усунення як хронічних проблем, так і спричинених фінансовою та економічною кризами:

- внести зміни до законодавства щодо розвитку довгострокового страхування життя, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення;

- запровадити стимулюючу податкову політику для розвитку особистого страхування, довгострокового страхування життя, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення, обов'язкового медичного страхування шляхом віднесення внесків з цих видів страхування на валові витрати юридичних осіб та удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб;

- з метою адаптації страхового ринку до умов нестабільності ринку фінансових послуг та забезпечення його сталого розвитку забезпечити подальшу адаптацію законодавства України у сфері страхування до законодавства Європейського Союзу;

- розвиток інвестиційного страхування, зокрема, на умовах «unit-linked», що вимагає внесення змін до законодавства [2]. Такі поліси передбачають покладання інвестиційного ризику на страхувальника, однак є дуже привабливими як довгострокові інвестиції, оскільки коливання дохідності,

зумовленої кон'юнктурою ринку, згладжується упродовж тривалого періоду часу, і в кінцевому підсумку забезпечує більш високий інвестиційний прибуток.

Реалізація наведених рекомендацій має зберегти та зміцнити фінансовий потенціал страхового ринку України, що створить сприятливе підґрунтя для активізації інвестиційної активності страхових компаній у період посткризового відновлення економіки.

Література:

1. Показники діяльності небанківських фінансово-кредитних установ в Україні. URL: <https://nfp.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html>. (дата звернення: 01.10.2019)

2. Про страхування : Закон України від 07 бер. 1996 р. № 85/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 01.10.201).

**Нателла Джакелі, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Ситуація з надходженням прямих інвестицій в Україну не може не викликати стурбованості. Країна протягом тривалого періоду часу програє конкуренцію на міжнародних ринках капіталу іншим країнам, незважаючи на наявність у неї конкурентних переваг – вигідного географічного розташування, природно-кліматичних умов, кваліфікованої робочої сили, потенціалу економіки та ін. Перспективними галузями для інвестування могли б стати сільськогосподарський, туристичний та енергетичний сектори.

Розвиток сучасної економіки важко уявити без ефективної інвестиційної діяльності. Залучення інвестицій, у тому числі іноземних, забезпечує науково-технологічний прогрес, економічне зростання, створення додаткових та збереження існуючих робочих місць, активізацію підприємницької діяльності тощо. Розвиток економіки країни безпосередньо пов'язаний з її інвестиційною привабливістю. Для України підвищення інвестиційної привабливості є важливим стратегічним завданням і основою для вирішення соціально-економічних проблем, що стоять перед українським суспільством [1].

До основних методів коригування структури національної економіки можна віднести: визначення пріоритетів зростання вартості основних засобів та інвестицій структурної трансформації національної економіки; фінансове забезпечення структурних зрушень в економіці шляхом державного інвестування; формування спеціальних фондів для фінансування програм структурної перебудови економіки; залучення іноземних інвестицій на цілі структурної політики; використання системи державних замовлень і закупівель;

виробничо-технологічна модернізація переробної промисловості і сільського господарства [2, с. 59].

Для України необхідність залучення іноземних інвестицій обумовлена низкою причин: відсутністю поповнення обмежених внутрішніх заощаджень і сприяння фінансуванню на мікрорівні, мезорівні та макрорівні; недостатнім обміном виробничим досвідом, виробничими та управлінськими технологіями, патентами, ліцензіями, ноу-хау; прагненням доступу українських підприємств за участю іноземного капіталу до зовнішніх ринків; перевагою прямих іноземних інвестицій, порівняно з портфельними інвестиціями та міжнародними кредитами, у більш стабільному та прогнозованому характері інвестування [3].

Серед основних причин, що обумовлюють несприятливий інвестиційний клімат в Україні та стримують економічний розвиток, численні вітчизняні та зарубіжні дослідження традиційно відзначають нестабільність українського законодавства, нерозвиненість ринкової інфраструктури, зокрема фондового ринку, сильний податковий тиск, корупцію в місцевих і центральних органах влади [4]. В умовах перебудови української економіки гострою проблемою є потреба у великих іноземних інвестиціях. У більшості країн світу (США, Німеччині, Франції, Великобританії, Південній Кореї, Тайвані) каталізатором інвестиційної активності став саме іноземний капітал, який відіграв активну роль у розвитку й перебудові їхніх економік. Україні варто використати цей досвід для залучення на взаємовигідних умовах прямих іноземних інвестицій із метою розв'язання завдань структурної трансформації, розвитку імпортозамінних виробництв і поступового нарощування експортного потенціалу [5].

Вітчизняний інвестиційний клімат усе ще залишається несприятливим для інвесторів. Складний процес входження іноземних інвестицій в країну, невисока довіра до стабільності урядових рішень, відсутність стійких змін в економіці, втручання уряду в роботу приватного бізнесу, відсутність боротьби з корупцією, невпевненість у політичній стабільності, і, нарешті, нинішня світова економічна криза є основною перешкодою для надходження та зростання капіталовкладень в Україні. З огляду на це, на державному рівні необхідно вжити систему заходів для активізації процесу інвестування, яка сприятиме формуванню необхідних матеріальних, політичних і соціальних передумов усесторонньої трансформації українського суспільства до загальноєвропейських стандартів [3].

Економіко-організаційний блок механізму залучення інвестицій може функціонувати лише разом із ефективним механізмом державних гарантій і системою законодавчого, нормативного, інформаційного забезпечення іноземних інвестицій, організації системи страхування й перестрахування іноземних інвестицій, сприянням розвитку банківсько-кредитної системи [4].

Таким чином, іноземні інвестиції відіграють важливу роль в розвитку будь-якої країни та сприяють зростанню рівня її економіки на основі

ефективного використання її національних ресурсів. В Україні останнім часом темпи зростання іноземного інвестування мають тенденцію до зниження.

Література:

1. Юрчик І. Б., Маценко А. А. Іноземні інвестиції в Україну: проблеми та перспективи. *Молодий вчений*. № . 2016. С. 204–207.
2. Томілін О. О., Галич О. А. Економічні аспекти розвитку міжгалузевих відносин в аграрній сфері : монографія. Полтава : ПДАА, 2016. 176 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1618> (дата звернення: 30.09.2019).
3. Чернишова Л. О., Сазонова В. В. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні. *Бізнес Інформ*. 2013. № 2. С. 87–90.
4. Шкодін І. В. Інституційні проблеми функціонування фондового ринку України. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2014. № 1. С. 52–57.
5. Худавердієва В. А. Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України. *Фінанси України*. 2012. № 3. С. 63–71.

**Андрій Дорошенко, к.е.н., доцент;
Владислав Жилко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ПРИБУТОК: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИЧНЕ ЗНАЧЕННЯ

Для більшості сучасних суб'єктів господарювання прибуток являється основною метою та головним рушієм підприємницької діяльності. Одночасно він виступає певною мірою як винагорода підприємцю за ризики, що пов'язані з його господарською діяльністю, та за вміння (підприємницький хист), які були ним продемонстровані. З метою більш глибокого розуміння сутності означеної категорії слід чітко усвідомлювати механізм його утворення та наслідки для підприємства.

В сучасних умовах прибуток, виступаючи результатом фінансово-господарської діяльності, одночасно слугує і джерелом фінансових ресурсів для її забезпечення (продовження) та виконує ряд важливих функцій:

- оціночна функція – пов'язана з характеристикою результату господарської діяльності;
- розподільча функція – характеризує процес розподілу ресурсів між підприємством та державним бюджетом;
- стимулююча функція – забезпечує формування відповідних фондів стимулювання;
- відтворювальна функція – забезпечує процес розширеного (у зростаючих масштабах) відтворення основних і оборотних фондів підприємства.

Відповідно до принципів підприємницької діяльності прибуток є наслідком авансування капіталу, тобто, щоб його отримати слід спершу витратити капітал в будь-якій його формі (матеріальній чи грошовій). В результатів такого авансування суб'єкт господарювання і отримує фінансовий результат: прибуток або збиток [1]. Одночасно прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, яка в результаті такого розподілу та виділення необхідного продукту (заробітної плати) залишилася у власника засобів виробництва (предметів і засобів праці). Отже, підприємство отримує прибуток лише після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована та набуде грошової форми.

Вітчизняна система фінансових відносин загалом та бухгалтерського обліку зокрема дає змогу визначити такий результат як наслідок співставлення отриманих доходів та витрат, що були понесені для його отримання, і при цьому не дає жодної відповіді на питання чи забезпечує такий прибуток достатній рівень ефективності використання ресурсів підприємства, з метою подальшої оцінки доцільності даної підприємницької діяльності [2].

З позиції економіки інформацію про доцільний рівень прибутковості дає розрахунок рівня «нормального прибутку» для даного суб'єкта господарювання. Його рівень базується на визначенні економічних витрат від підприємницької діяльності як величини потенційної вигоди (прибутку) від альтернативного використання факторів виробництва, що перебувають у його власності та від якої відмовляється підприємець задля забезпечення власного виробництва. Співставлення такої втраченої вигоди та фактично отриманого прибутку і дають змогу визначити не лише сам факт отриманого фінансового результату, а й зрозуміти доцільність його забезпечення.

Таким чином, правильне розуміння та оцінка показників прибутковості суб'єкта господарювання дає змогу отримувати оперативну та достовірну інформацію про його фінансовий стан з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Література:

1. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. *Управління розвитком*. 2012. № 1. С. 82–84.
2. Жадько К. С., Котенко В. С. Теоретико-методичні підходи до формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення. *Молодий вчений*. 2016. № 10 (37). С. 373–376.
3. Лойко В. В., Несенюк Є. С. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *Міжнародний науковий вісник (International Scientific Journal)*. 2015. № 7. С. 184–187.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ: КРИТЕРІЇ НА НАПРЯМКИ

Досліджуючи показники діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, досить часто можна зустріти поняття «фінансовий стан». Відповідно до узагальнених підходів фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що є результатом взаємодії сукупності елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається за сукупністю виробничо-господарських факторів та характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. Одночасно фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємств. Під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, що необхідні для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [1].

Оскільки із самого терміну досить складно зрозуміти, що саме він собою являє, необхідно окреслити сукупність фінансово-економічних показників, що дозволяють його оцінити. Оскільки це поняття є комплексним, то всю сукупність показників можна розділити на декілька груп:

1. Показники майнового стану та джерел утворення капіталу. До даної групи включається система показників, що розраховуються на основі інформації звіту про фінансовий стан та дозволяють оцінити динаміку оборотних та необоротних активів та їх основних складових (основні засоби, нематеріальні активи, дебіторська заборгованість, грошові кошти, виробничі запаси), а також показників динаміки капіталу підприємства та основних його елементів (власний капітал, поточні зобов'язання, довгострокові зобов'язання, кредиторська заборгованість). Окрім динаміки вищенаведених показників необхідно додатково оцінювати і їх структуру [2].

2. Показники, що характеризують рівень ліквідності та платоспроможності. Розраховуються на основі співставлення обсягів платіжних засобів з різним рівнем ліквідності (часом необхідним для їх перетворення на грошові кошти) та відповідними зобов'язаннями підприємства. Розрахунок таких показників дає змогу оцінювати можливості виконання фінансових зобов'язань підприємства перед контрагентами [3].

3. Показники, що характеризують рівень результативності господарської діяльності (рівень прибутковості чи рентабельності). Розраховуються на основі співставлення доходів та витрат підприємства (оцінка фінансового результату) чи фінансового результату з відповідними витратами чи елементами капіталу (показники рентабельності).

4. Показники оцінки рівня фінансової стійкості. Розраховують на основі співставлення відповідних показників зі звіту про фінансовий стан та характеризують залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Таким чином, слід відмітити, що розрахунок вищезазначеної системи показників дає змогу сформулювати загальне уявлення про різні складові його виробничо-господарської діяльності і, на цій основі, забезпечити прийняття ефективних управлінських рішень з метою забезпечення стабільної роботи та розвитку.

Література:

1. Селіверстова Л. С., Скрипник О. В. Фінансовий аналіз : навчально-методичний посібник ; за ред. С. М. Безрутенка. Київ : ЦУЛ, 2012. 274 с.

2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : Знання, 2012. 815 с.

3. Школьник І. О., Кремень І. О., Козьменко С. М. та ін. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник ; за заг. ред. І. О. Школьник та В. М. Кремень. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 488 с.

**Яна Дроботя, к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія**

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РИЗИКОМ ЯК ДОДАТКОВА КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА

Забезпечення додаткових конкурентних переваг в умовах ринку – невід’ємна складова успіху. Категорія ризику в реаліях сьогодення – невід’ємність успіху, його рушійна сила. Однак, варто сказати і про те, що ризик може призвести як до позитивного, так і негативного ефекту. Управління з врахуванням фінансового ризику є інструментом досягнення конкурентних переваг, який на сьогодні майже не використовується вітчизняними господарюючими суб’єктами. Використання даного інструменту під час здійснення управління, з нашого погляду, сформує додаткові конкурентні переваги. Управління фінансовими ризиками здійснюється на протязі всього ланцюга господарювання: починаючи від постачання, далі виробництво і завершуючи реалізацією готової продукції. Фінансовий ризик виникає в цілому в межах господарювання, в межах окремого виду діяльності, даний ризик виникає в межах конкретної господарської операції [1, 2]. Варто сказати і про те, що фінансовий ризик може бути зумовлений систематичними та несистематичними стосовно діяльності чинниками. Окрім того на фінансовий ризик накладає відбиток галузь діяльності господарського суб’єкту [5]. Вважаємо, що управління фінансовим ризиком являє собою досить складну багатогранну систему, котра повинна враховувати професійні знання і вміння різного спрямування: фінансового, управлінського, виробничого, маркетингового, інформаційного, технологічного.

Розпочинати діяльність з управління фінансовим ризиком, з нашого погляду, варто інтегруючи стратегію стосовно управління фінансовим ризиком в загальну стратегію підприємства. З нашого погляду, стратегія управління фінансовим ризиком повинна включати в себе п'ять етапів:

- визначення мети та цілей стратегічного управління фінансовими ризиками;
- аналіз досяжності даних цілей на основі формування прогнозу;
- здійснення стратегічного аналізу господарюючого суб'єкту;
- формування та реалізація стратегії управління фінансовими ризиками;
- оцінка результатів стратегічного управління фінансовими ризиками.

Після формування стратегії стосовно здійснення управління фінансовим ризиком варто переходити до тактики, котра являє собою конкретну програму дій. Тактичне управління фінансовими ризиками передбачає управління в межах наступних напрямків:

- управління капіталом підприємства;
- управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства;
- управління фінансовою стійкістю;
- управління інвестиційною активністю [1, 2, 3, 4].

Варто сказати, що на шляху здійснення даного управління до факторів, котрі спонукають до ризику та вважаються несистематичними господарство може використовувати управлінські підходи зменшуючи дані ризики, уникаючи їх або ж зводячи їх до мінімуму. Врахування систематичних факторів, що спонукають до фінансового ризику під час управління вимагає лише пристосування, якщо ризик є допустимий та відмови від діяльності, операції, якщо ризик є значний, катастрофічний.

Управлінський механізм на рівні тактичного управління передбачає використання:

- засобів статистичного дослідження (розрахунок середньоквадратичного відхилення, коефіцієнту варіації, розрахунок ковзної середньої, дослідження лінії тренду);
- використання математичного апарату (економіко-математичне моделювання);
- використання підходів фінансового менеджменту (використання підходів дослідження зміни вартості грошової одиниці в часі, моделі оцінювання капітальних активів САМР, оптимізаційних моделей стосовно структури капіталу, дослідження показників операційного та фінансового левериджу);
- використання логістичних підходів (використання управлінських підходів в межах ланцюга від постачання до збуту);
- використання методів фінансового та технічного аналізу (дослідження фінансових коефіцієнтів, використання методів прогнозування на базі теорії хвиль Еліота, теорії Доу, використання ймовірнісного підходу, використання SWOT-аналізу, використання засобу «Дерево рішень» та схеми К. Ісікава «Риб'яча кістка») [1, 2].

Література:

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками : учебник. Киев: Ника-Центр, 2005. 600 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. Киев : Ника-Центр, 1999. 528 с.
3. Дроботя Я. А. Управління матеріальними запасами з використанням теорії управління фінансовими ризиками. *Вісник Мукачівського державного університету «Економіка та суспільство»*. Мукачево. 2019. № 20. С. 627–634. URL: <http://economyandsociety.in.ua> (дата звернення: 20.09.2019).
4. Дроботя Я. А. Дослідження стану фінансів шляхом оцінки фінансових ризиків. *Імплементация інновацій обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу* : матеріали I Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 22 березня 2018 р. Харків : ХДУХТ, 2018. С. 332–333.
5. Дроботя Я. А., Собчишин В. М., Дорошенко О. О. Фінансові ризики в логістичному ланцюгу аграрного підприємства. *Structural transformations and problems of information economy formation* : Collective monograph. – Ascona Publishing, NewYork, USA, 2018. С. 88–95.

**Лариса Дроцька, керівник напрямку трудових ресурсів
ПГРУ «ПриватБанк»;
Юлія Глущенко, к.е.н., доцент;
Віка Петренко, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Полтавська державна аграрна академія**

РОЛЬ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ У РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ

Сучасний стан банківської діяльності характеризується консолідацією ринку банківських послуг на міжнародному ринку, посиленням процесів капіталізації та універсалізації, розвитком інноваційних технологій та чутливістю ринку до зовнішніх факторів і кризових тенденцій.

Фахівці вважають, що: «з точки зору продуктової структури ринок банківських послуг являє собою сукупність пропонованих для продажу банківських послуг. Це обумовлює виділення у його структурі певних сегментів, що відповідають окремим групам банківських продуктів: ринок кредитних послуг; ринок інвестиційних послуг; ринок розрахунково-касових послуг; ринок депозитних послуг та інших» [2, с.23].

Розвиток ринку банківських послуг в умовах жорсткої конкуренції змушує банки до розширення традиційної пропозиції новими банківськими продуктами і послугами. Нерозуміння клієнтами сутності, пропонованих банками продуктів і пов'язаних з ними ризиків, часто є суттєвим фактором недовіри до роздрібного банківського бізнесу. Це вимагає від клієнтів певного культурного та освітнього рівня, а від банків – цілеспрямованих зусиль щодо

роз'яснення зацікавленим особам змісту (можливостей) нових продуктів, що з'являються на ринку.

Відповідно до законодавства, «продукти банківські – окрема банківська послуга або кілька пов'язаних банківських послуг, які пропонуються клієнтам на типових умовах. Наприклад, цільовий вклад, депозитний сертифікат, пластикові картки тощо» [3].

Серед українських банків одним із лідерів, що бере активну участь у розробці нових видів програмних продуктів є ПАТ КБ ПриватБанк. Найпопулярнішими серед його продуктів є: «Приват 24», «Бонус Плюс», «Privat JobBot», «Railway Bot», «технологія «QR-код»», «Apple Pay».

«Приват24» дає змогу доступу та управління платіжними картками клієнта в умовах реального на українській, англійській та російській мовах. Вхід в систему можливий за допомогою Web-версії та мобільних додатків для операційних систем Android та iOS з використанням одноразових динамічних паролів шляхом SMS. Клієнти «Приват 24» мають змогу керувати своїми рахунками та здійснювати контроль за операціями, переказувати кошти та оплачувати рахунки, комунальні, Інтернет, зв'язок та інші послуги, купувати квитки, бронювати готелі, здійснювати та отримувати грошові перекази (MoneyGram, Western Union, RIA без відвідування відділення банку), отримувати он-лайн консультування банку, зміну персональних даних, контактної та безпекової інформації.

За даними ПАТ КБ ПриватБанку, мобільними додатками Privat24 користуються понад 2,5 млн користувачів смартфонів. Щодня в систему через смартфони входить понад 200 тис. клієнтів, що вказує на популярність даної системи [5].

«Бонус Плюс» – це загальнонаціональна програма лояльності для розрахунку в торгових точках пластиковими картки. Це дає змогу отримати грошові бонуси на спеціальний рахунок «Бонус Плюс» картки клієнта. Аналогічним чином накопичені бонуси можна витратити в будь-якій торговій точці, що входить до цієї системи [1].

Крім того, ПАТ КБ ПриватБанк запустив роботу «PrivatJobBot» у Telegram, який займатиметься пошуком персоналу для найбільшого банку України. Він забезпечує підбір вакансії в найближчому підрозділі ПриватБанку, заповнити заявки он-лайн та зв'язку «живого» рекрутера для проведення співбесіди та супроводу працевлаштування в банку. Даний програмний продукт не має аналогів на всій території України.

«RailwayBot» – система для пошуку та моніторингу квитків на українські потяги. Згодом буде додана опція моніторингу квитків для зарубіжних поїздок. За умови вибору квитків, бот направить на сторінку купівлі квитків на сайті Приватбанку або на сайт «Укрзалізниці» [6].

«QR-код» – це тип штрих-коду, що може бути розпізнаний камерою телефону. Він дає можливість зняття готівки чи блокування картку в найближчому банкоматі ПриватБанку. Для авторизації в банкоматі за QR-кодом використовується мобільний додаток «Приват24». Безпеку рахунків

забезпечує багаторівнева система ідентифікації. Також можливо оплачувати покупки в торговельних точках або Інтернеті за декілька секунд.

«Apple Pay» – зручний, швидкий і конфіденційний спосіб оплати покупок, доступний користувачам на пристроях з операційною системою iOS і macOS. При купівлі за допомогою Apple Pay, до нього слід прив'язати кредитну або дебетову банківську картку. Оплата відбувається в один дотик. Це один із найбільш швидких, зручних і безпечних способів здійснення закупівель [1].

Отже, розглядаючи широкий спектр банківських продуктів, зокрема на прикладі ПАТ КБ ПриватБанк, слід зробити висновки, що вони дозволяють банкам задовольняти потреби клієнтів як в межах країни, так і за кордоном. Створення нових, нестандартних банківських продуктів, дистанційне управління, сприятиме переходу на новий ступінь розвитку фінансових послуг.

Такий активний розвиток дасть можливість досягти необхідних результатів діяльності, що дозволяють конкурувати на рівні з банківськими системами країн Європейського Союзу, що звісно стане запорукою стабільності не тільки даної сфери, але й країни в цілому.

Література:

1. Бонус плюс. ПриватБанк. URL: <https://privatbank.ua/ru> (дата звернення: 14.10. 2019).
2. Польова О. Л. Сучасні тенденції на ринку банківських послуг в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 10. С. 22–27.
3. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : Постанова Національного банку України від 02 серп. 2004 р. № 361. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/23933> (дата звернення: 14.10. 2019).
4. Програмний продукт. ПриватБанк. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/23862> (дата звернення: 15.10. 2019).
5. Приват24. Інтернет-банк. URL: <https://privatbank.ua/ru/udalenniy-banking/privat24> (дата звернення: 14.11. 2019).
6. Топ-10 полезных Telegram-ботов для украинских пользователей. URL: <https://www.epravda.com.ua> (дата звернення: 14.11. 2019).

**Тетяна Жаботинська, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄСТВА

Основою забезпечення ефективної діяльності підприємств галузі сільського господарства та динамічного зростання основних макроекономічних показників в умовах інституціональних трансформацій є стабільне функціонування його суб'єктів господарювання. Запорукою цього виступає їх здатність мобілізувати та інвестувати фінансові ресурси у виробничого господарську та

інноваційну діяльність. Наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів визначає фінансовий потенціал, що забезпечує формування сприятливих умов для активного розвитку підприємств в ринковому середовищі.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів організації фінансової діяльності підприємств присвятили свої роботи такі вчені, як: В. І. Аранчій, С. Л. Мартюшева, Г. М. Азаренкова, А. М. Поддєрьогін, О. О. Терещенко, М. Д. Білик, І. В. Зятковський, В. Д. Чумак та інші.

У науковій літературі є багато трактувань дефініції «фінансова діяльність підприємства», в той же час, відсутність єдиного підходу щодо його визначення ускладнює процеси, що пов'язані із організацією фінансової діяльності суб'єктів господарювання. В табл. 1 нами узагальнено різні підходи визначення сутності дефініції «фінансова діяльність підприємства» у відповідності до наукової літератури та нормативно-правової бази.

Таблиця 1

Критичний аналіз сутності поняття «фінансова діяльність підприємства»

Автор, джерело	Визначення	Коментар
Господарський кодекс України [3]	Фінансова діяльність підприємства поєднує страхування, грошове та інше фінансове посередництво, а також допоміжну діяльність у фінансовій сфері.	Діяльність, що пов'язана з фінансовим посередництвом
НП(С)БО [6], Мартюшева Л. С., Меренкова Л. О. [5]	Діяльність, яка призводить до зміни вартості і складових власного та позичкового капіталу підприємства.	Діяльність, що пов'язана із формуванням та використанням фінансових ресурсів підприємства
Аранчій І. В. [2]	Особливий вид діяльності персоналу господарюючого суб'єкта, щодо формування та використання його фінансових ресурсів.	Діяльність персоналу, що акцентована на прийнятті ефективних рішень з управління фінансовими ресурсами
Терещенко О. О. [7]	У вузькому розумінні основний зміст фінансової діяльності суб'єкта господарювання полягає у його фінансуванні. У широкому – включає усі заходи, які пов'язані із мобілізацією капіталу, його подальшим використанням.	Діяльність, щодо формування та використання фінансових ресурсів суб'єкта господарювання
Азаренкова Г. М. [1]	Діяльність підприємства, що здійснюється на основі використання відповідних методів та форм фінансового забезпечення функціонування суб'єктів господарювання з метою отримання максимальних доходів.	Діяльність, що забезпечує функціонування суб'єкта господарювання на основі використання ним фінансових інструментів
Зятковський І. В. [4]	Діяльність підприємства, яка пов'язана із мобілізацією фінансових ресурсів, у обсязі, який є необхідним для виконання завдань засновників.	Діяльність стосовно мобілізації фінансових ресурсів з метою задоволення потреб власника

Переважає більшість праць як вітчизняних так і зарубіжних вчених присвячена теоретико-методологічним основам що стосуються розкриття

сутності та виділення основних завдань і напрямів фінансової діяльності підприємства. Водночас, окремі питання організації фінансової діяльності підприємств галузі сільського господарства в контексті забезпечення підвищення її ефективності потребують більш поглибленого опрацювання.

Ефективно організована фінансова діяльність в межах окремо взятого підприємства забезпечує фінансову стійкість, максимізацію його ринкової вартості, дозволяє максимізувати рентабельність та мінімізувати ризики що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності.

Отже, фінансову діяльність підприємства слід розуміти як діяльність із фінансовими ресурсами підприємства, що має результатом зміну структури власного та позикового капіталу підприємства. Удосконалене нами сутнісно-змістовне наповнення категорії «фінансова діяльність підприємства», трактується як цілеспрямований процес формування та ефективного використання фінансових ресурсів підприємства для забезпечення його діяльності з метою досягнення пріоритетних цілей сталого соціально-економічного розвитку. В свою чергу, зміст фінансової діяльності сільськогосподарського підприємства доцільно виражати за допомогою основних трьох функцій, а саме, формування капіталу (фінансування), формування активів (майна), а також, при потребі, впровадження заходів антикризового менеджменту.

Література:

1. Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ : Знання-Прес, 2009. 299 с.
2. Аранчій В. І. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Професіонал, 2004. 304 с.
3. Господарський кодекс України : відомості ВРУ від 16 січ. 2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 10.10.2019).
4. Зятковський І. В., Зятковська Л. І., Романів М. В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Чернівці : Золоті литаври, 2007. 274 с.
5. Мартюшева Л. С., Маренкова Л. О. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва : навч. посіб. Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. 218 с.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. наказом М-ва фінансів України від 7 лют. 2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 15.10.2019).
7. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с.

КРИПТОВАЛЮТА: ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Динамізм суспільства та активність інформаційних систем вимагає динамічного розвитку і грошових систем, грошових знаків. Поява електронних грошей, з нашого погляду, пов'язана із швидкістю та зручністю здійснення розрахунків та безпекою технічних засобів для їх втілення. Варто сказати, що на сьогодні до електронних грошей відносять як кредитні гроші, так і криптовалюту. Криптовалютою є цифрові гроші, котрі є формою втілення електронних грошей. Ці гроші формуються в межах електронного гаманця, а з нього вони можуть переводитись у інший гаманець досить динамічно і швидко, окрім того вони мають високий ступінь захисту[2]. Своєї популярності криптовалюта набула після появи (2009 р.) такого різновиду криптовалюти як біткоїн. Слід акцентувати, що на сьогодні біткоїн, вважається найбільш ліквідною та найбільш популярною формою втілення криптовалюти. Варто зазначити, що на сьогодні даний різновид криптовалюти набуває все більшої популярності, окрім того постійно наростає вартість біткоїна.

Однак, досліджуючи питання криптовалюти, з нашого погляду, слід дізнатись чи безпечною є така форма зберігання капіталу, чи забезпечує вона його примноження і на скільки ліквідною вона є на сьогодні. Варто окреслити той факт, що криптовалюта не має прив'язки до національної валюти, до нематеріальних активів. І тут, з нашого погляду, постає питання стосовно обсягів, яких може досягти збільшення цієї валюти та її вплив на економіку окремої країни світу, на обіг інших форм грошей. На сьогодні капіталізація стосовно ринку криптовалюти перевищила за обсягами 230 млрд. дол. США. У складі загального обсягу криптовалюти біткоїн, як одна із форм виразу криптовалюти складає 129 млрд. дол. США [5]. Варто зазначити, що платіжна система, котра сформована на базі біткоїна не має центрального органу управління та емісії, вона взагалі функціонує за межами банківської системи в мережі Інтернет. Операції стосовно цієї валюти виконують користувачі самостійно, окрім того емісію також здійснюють користувачі мережі Інтернет. Слід акцентувати і на тому, що щодня виникає приблизно 3600 нових біткоїнів, але існує обмеження стосовно їх загального збільшення, яке не повинно перевищувати 21 мільйон. За прогнозами аналітиків останній біткоїн буде отриманий у 2140 року [6], тоді коли винагорода за відкритий блок буде 0,00000001 біткоїна. На сьогодні в обіг випущено більше 16 мільйонів біткоїнів (тобто 76 % від їх прогнозованої кількості). Варто акцентувати на тому, що ліквідність даної валюти дещо викривлена порівняно із валютою у звичайному розумінні. Так, дана валюта надає можливість здійснювати розрахунки в мережі Інтернет, окрім того коло послуг та товарів для здійснення розрахунку є обмеженим. Обміняти її на звичайну валюту майже не можливо. Окрім валюти

Bitcoin, виділяють такі віртуальні валюти, як Namecoin, Litecoin, PPCoin, Novacoін та інші [4].

Слід сказати, що існує заборона використання криптовалюти деякими країнами і причина цього полягає в обмеженні її застосування, у недоліках стосовно емісії та контролю, відсутності механізму її обміну на валюту у традиційному розумінні. Узагальнюючи окреслену нами інформацію варто означити основні переваги та недоліки криптовалюти. Так, до недоліків криптовалюти слід віднести: відсутність офіційного органу контролю за обігом грошей, а тому ця валюта вважається ненадійною; відсутність механізму повернення коштів у разі їх втрати; відсутність контролю стосовно цілей використання цих коштів, а тому існує розповсюджена думка стосовно використання валюти на цілі незаконних операцій; мінливість та коливання курсу, що формує підвищений фінансовий ризик; відсутність конвертації у валюту країни здійснення розрахунків. Серед позитивних аспектів криптовалюти варто виокремити наступні: конфіденційність здійснення розрахунків; відсутність комісії за здійснення розрахунків цією валютою; відсутність посередників; динамічність та швидкість виконуваних операцій; важко доступність стосовно злому та проникнення у «чужий гаманець».

Існує розповсюджена думка про те, що біткоін – нова фінансова піраміда. Оскільки система біткоін передбачає залучення все більшого кола учасників, а не фідучіарних грошей та збагачення тих, хто був на початку утворення цієї валюти, то варто сказати про раціональність даної думки. Сам засновник цієї валюти – Сатоші Накамото мету біткоіна вбачає у спробі побудови децентралізованої грошової системи на базі суцільної комп'ютеризації. Засновник вважає, що це певний експеримент за яким спостерігає увесь світ. При цьому ціль даної валюти власне експеримент отримання не доходів, а можливості ефективного функціонування даної системи. Варто сказати, що на сьогодні НБУ розглядає біткоін як грошовий сурогат, у якого відсутнє реальне вартісне забезпечення, а тому на території нашої держави фізичні та юридичні особи не можуть користуватися ним як засобом здійснення платежів згідно законодавства України. Однак, не варто залишати поза увагою той факт, що не дивлячись на законодавчу заборону Україна знаходиться у топ-10 країн світу по кількості біткоінів і кількості біткоін бізнесменів. Окрім того вважаємо за потрібне відзначити, що на сьогодні Bitcoin Foundation Ukraine просуває електронну валюту біткоін в нашій державі. Саме ПриватБанк першим в Україні запустив можливість здійснення оплати за допомогою біткоінів для мережі Інтернет-магазинів. Нині все більшого функціонування набувають кафе, ресторани, магазини, котрі використовують даний вид здійснення оплати [1].

Проведені нами дослідження надають підставу сформулювати власні висновки: криптовалюта в майбутньому набуватиме все більшої популярності; криптовалюта в подальшому все більше буде акцентована на збагаченні її користувачів; значне проникнення криптовалют в усі сфери діяльності; безпека, ліквідність – головні перешкоди подальшого розповсюдження валюти;

відкритість економічних та юридичних питань з приводу подальшого розповсюдження валюти.

Література:

1. Криптовалюта: що це таке і які перспективи її поширення – думка експертів. URL: <http://groshi-v-kredit.org.ua/kryptovalyuta-scho-tse-take-i-yaki-perspektyvy-jijiposhyrennya-dumka-ekspertiv.html> (дата звернення: 15.10.2019).

2. Попов В. Що таке криптовалюта? Вадим Попов. Радіо Свобода. 2017. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28742278.html> (дата звернення: 15.10.2019).

3. Руденко Є. Возможности и перспективы развития криптовалют. Евгений Руденко. Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. 2016. URL: <https://www.scienceforum.ru/2015/pdf/10657.pdf> (дата звернення: 15.10.2019).

**Наталія Жадько, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Полтавська державна аграрна академія**

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ТА РЕЙТИНГ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ІНДИКАТОРА ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ УКРАЇНИ

Одним із найвагоміших важелів втручання держави в соціально-економічні процеси є податки. Вони відіграють важливу роль в економічному розвитку країни, оскільки є основним джерелом дохідної частини її бюджету.

Для оцінки ефективності в Україні функціонування податкового механізму використовують показник податкового навантаження, оскільки його оптимальний рівень є вагомим чинником розвитку ділової й інвестиційної активності суб'єктів економічної системи.

У макроекономічному масштабі податкове навантаження відображає ефективність податкової політики, тобто кількісно вимірює сукупний вплив податкових платежів на джерела їхньої сплати. У міжнародній практиці цей показник визначається як відношення фактичних податкових надходжень у зведений бюджет держави до обсягу валового внутрішнього продукту [1].

Розрахунок податкового навантаження (рис. 1) демонструє тенденцію до зростання рівня податкового навантаження протягом 2014-2017 рр. Це свідчить про поступове зростання загальних витрат суб'єктів господарювання, а також така тенденція стимулює існування тіньового сектору економіки.

Відмінність між рівнями податкового навантаження в країнах ЄС і в Україні суттєва: найнижчий показник в Ірландії (23,6 %), а найвищий показник майже вдвічі більший – в Ісландії (51,6 %). Такі відмінності зумовлені різницею в підходах щодо встановлення виду і розміру податкових ставок, об'єктів і баз оподаткування, а також рівнем економічного розвитку і обсягом ВВП. Проте, незважаючи на високий відсоток податкового навантаження, більшість країн

Європейського союзу мають високорозвинену економіку. Середній рівень податкового навантаження в Європі становить 40 % [3].

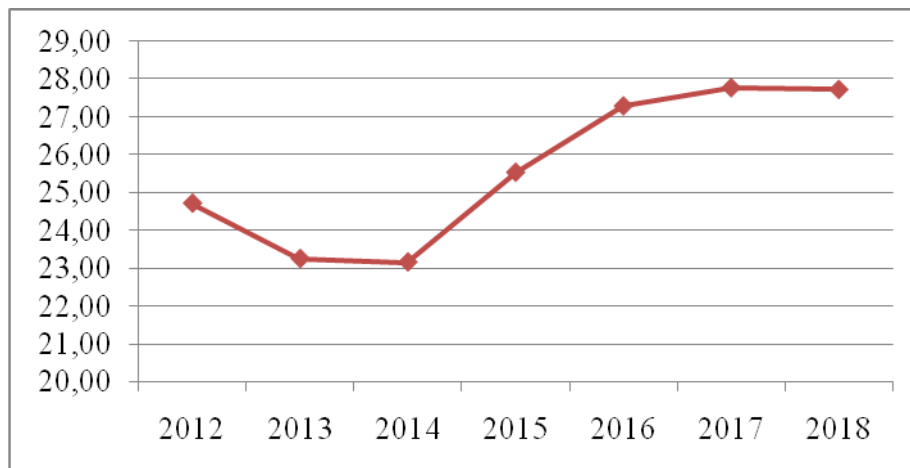


Рис. 1. Рівень податкового навантаження в Україні, 2012-2018 рр., % [2]

Щорічно в рамках рейтингу Doing Business, аудиторська компанія PwC і Група Світового Банку проводять спільне дослідження податкових систем в 190 країнах світу. У цьому рейтингу враховується кількість податкових платежів, загальна ставка оподаткування, час, необхідний на підготовку та подачу податкової звітності. Даний рейтинг оцінює легкість ведення бізнесу в країні, оскільки аналізується сегмент середнього бізнесу[4].

Аналіз індикаторів «Paying Taxes 2018» показує, що в порівнянні з середнім показником по світу та в країнах ЄС, загальна податкова ставка в Україні нижча на 2,7 і 1,8 відповідно. Проте час на підготовку і подачу звітності та сплату податку в Україні значно вищий за середньосвітові та середньоєвропейські показники, на 87,5 та 166,5 відповідно, що свідчить про недосконалість адміністрування податків в Україні. Також в зв'язку з цим, індекс пост-подачі в Україні вищий на 26,44 та 4,35 відповідно. Індекс податкових платежів в Україні майже в 5 разів менший ніж в середньому по світу, та в 2,5 рази ніж в країнах ЄС.

У рейтингу «Paying Taxes 2018» Україна посіла 43 місце, для порівняння в 2017 році була на 84 місці, в 2014 році – 164 місце [8]. Тобто в Україні спостерігається позитивна тенденція – рух в світовому напрямі зниження податкового навантаження, зменшення затрат часу на адміністрування податків

На сьогодні в Україні реальний рівень податкового навантаження нижчий від середньосвітового показника та показника розвинених країн, адже віддача податкової системи для громадян є низькою. Проте залишається проблема адміністрування податків, а саме занадто довгий час виділяється на підготовку та подачу податкової звітності та сплату податку, саме цю проблему слід вирішувати в найближчі роки.

Відсутність ефективної податкової політики в Україні негативно впливає на розвиток національної економіки, призводить до збільшення частки тіньової економіки, корупції та недовіри з боку населення. Тому оптимізація рівня

податкового навантаження є актуальною сьогодні для України, а особливо шляхом використання іноземного досвіду. Вивчення та використання досвіду країн світу щодо формування ефективної податкової політики для України є вагомим з точки зору сприяння прискоренню інтеграції в Європейський Союз.

Література:

1. Бойко А. А. Податкове навантаження як критерій ефективності податкової політики. Збірник студентських наукових праць. Одеса. 2013. № 2. С. 334–341.

2. Міністерства фінансів України : офіційний сайт. URL: <https://minfin.gov.ua> (дата звернення: 10.10.2019).

3. Main national accounts tax aggregates. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10a_taxag&lang=en (дата звернення: 10.10.2019).

4. Пешко К. Податки в Україні платити так легко, як і у Німеччині? URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/podatki-v-ukrajini-platiti-tak-legko-yak-i-u-nimechchini-doslidzhennya-453396.html> (дата звернення: 12.10.2019).

5. Команда PwC Україна презентувала громадськості результати спільного проекту з Групою Світового Банку «Оподаткування 2018». URL: <https://www.pwc.com/ua/uk.html> (дата звернення: 12.10.2019).

**Олексій Зоря, к.е.н., доцент;
Євгеній Березницький, к.е.н., доцент кафедри;
Аня Ісай, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Сталий розвиток підприємства стає одним із пріоритетів сучасної національної політики. Цей пріоритет збігається зі світовим трендом сталого економічного розвитку і відповідає прийнятій державній стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [4]. Це означає, що завдання забезпечення сталого розвитку кожного підприємства переводяться в практичну площину.

При формулюванні поняття сталого розвитку підприємства нами взято до уваги, що сталий розвиток означає наступне:

- постійне нарощування обсягів виробництва продукції;
- зростання обсягу реалізації продукції й отриманого прибутку;
- збільшення частки ринку;
- зростання показників ефективності виробництва;
- зростання капіталізації активів підприємства;
- зростання задоволеності персоналу приналежністю до підприємству і рівнем добробуту;
- мінімізація навантаження на навколишнє середовище;

- знаходження в правовому полі;
- постійне оновлення основних засобів та технології й організації виробництва для підтримки їх на сучасному рівні.

Сталий розвиток підприємства – поступальний, прогресивний протягом усього його життєвого циклу (з подоланням можливих криз) економічний (розширення масштабів діяльності і підвищення організаційно-технічного рівня виробництва) і соціальний розвиток (зростання людського капіталу та трудового потенціалу кожного працівника) при збереженні та збільшенні рівня екологічності (безвідходності) виробництва й соціальної відповідальності перед суспільством.

Основними функціями механізму стійкості та сталого розвитку підприємства є:

- моніторинг стану і тенденцій розвитку підприємства;
- регулювання виробничих і господарських процесів на підприємстві;
- адаптація до факторів зовнішнього середовища;
- забезпечення надійності підсистем і функцій підприємства;
- забезпечення безпеки функціонування підприємства.

Таким чином, сталий розвиток підприємства представляє складне, багатопланове поняття, яке відображає його здатність підтримувати стійке зростання при одночасному вирішенні соціальних та екологічних завдань. Забезпечення сталого розвитку підприємства – це інтенсивна цілеспрямована системна діяльність, яка вимагає злагодженої взаємодії всього персоналу підприємства з метою створення, збереження і оновлення конкурентних переваг, припускає вплив на всі фактори, умови і передумови стійкості та сталого розвитку на основі моніторингу їх стану, передбачає введення спеціального механізму управління стійкістю і сталим розвитком та регламентацію його формування й функціонування.

Література:

1. Герасимчук З. В., Поліщук В. Г. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика : монографія. Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. 516 с.

2. Карпінський Б. А., Божко С. М., Карпінська О. Б. Макроекономіка: зростання і сталий розвиток. Київ : ВД «Професіонал», 2006. 282 с.

3. Лантух А. О. Проблеми сталого розвитку сільськогосподарських підприємств та шляхи їх вирішення. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Полтава : ПДАА, 2014. Вип. 2 (9). С. 187–191.

4. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» / Указ Президента України від 12 січ. 2015 р. № 5 / 2015. URL: <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 15.10.2019).

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ

Розвиток страхового ринку України, забезпечення ефективності його функціонування, популяризація страхової культури та приведення вітчизняного страхового ринку у відповідності із світовими стандартами є одним із пріоритетних завдань державного нагляду у сфері страхування. Важливість даного питання полягає, в першу чергу, в тому, що поряд із забезпеченням соціально-економічної стабільності в суспільстві саме страхування має великі можливості стосовно здійснення інвестиційної діяльності в порівнянні із іншими фінансовими посередниками грошового ринку.

Страховому ринку, як і будь-якому іншому ринку притаманною є конкуренція. В той же час, конкуренція у сфері страхового посередництва має свою специфіку. Проте, перш ніж перейти до аналізу конкуренції на страховому ринку, проведемо оцінку основних показників діяльності страхових компаній України за 2014-2018 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Стан страхового ринку України, 2014-2018 рр. [1]

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017 р. у % до 2013 р.
Загальна кількість страхових компаній	382	361	310	294	281	73,6
у т.ч. «non-life»	325	312	271	261	251	77,2
«life»	57	49	39	33	30	52,6
Валові страхові премії, млн. грн	26767,3	29736,0	35170,3	43431,8	49367,5	184,4
Валові страхові виплати, млн. грн	5065,4	8100,5	8839,5	10536,8	12863,4	у 2,5 р. б.
Рівень валових виплат, %	18,9	27,2	25,1	24,3	26,1	х
Частка валових страхових премій у відношенні до ВВП, %	1,7	1,5	1,5	1,5	1,4	х
Передано на перестрахування, млн. грн	9704,2	9911,3	12668,7	18333,6	17940,7	184,9
Страхові резерви, млн. грн	15828,0	18376,3	20936,7	22864,4	26975,6	170,4
Активи страховиків, млн. грн	70261,2	60729,1	56075,6	57381,0	63493,3	90,4
Статутний капітал (сплачений), млн. грн	15120,9	14474,8	12661,6	12831,3	12636,6	83,6

Складні макроекономічні та політичні умови сьогодення, а саме девальвація гривні, зменшення зайнятості та реальних доходів населення, неповернення депозитів із проблемних банків, втрата інших активів, анексія Криму та військові дії на Сході України в цілому відобразилися на скороченні чисельності страхових компаній. Так, проведений аналіз основних показників діяльності страхових компаній України за 2014-2018 рр. за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків

фінансових послуг [1] свідчить, що на кінець 2018 р. загальна кількість страхових компаній становила 281, що на 101 компанію (або на 26,4 %) менше у порівнянні із 2014 р.

Також слід відмітити значне скорочення кількості страхових компаній «life» – із 57 у 2014 р. до 30 у 2018 р., що в свою чергу, негативним чином відобразилося на підвищенні концентрації та відповідно монополізації страхового ринку життя. Так, у 2018 р. частка перших трьох страхових компаній «Life» за збором валових страхових премій становила 54,3 %. Зазначимо, що антимонопольне законодавство України визнає монопольним стан на ринку, якщо частка одного страховика перевищує 35 %; частка трьох страховиків перевищує 50 % [2].

Не дивлячись на складні макроекономічні умови, фінансову кризу та скорочення чисельності страхових компаній у 2018 р. обсяг валових страхових премій зріс на 22600,2 млн. грн (84,4 %) у порівнянні із 2014 р. В той же час, слід зазначити, що на збільшення обсягу сплачених платежів вплинуло, в першу чергу, не збільшення кількості укладених договорів, а збільшення вартості сплачених премій за довгостроковими договорами заключеними в попередніх періодах, а також підвищення страхових тарифів за короткостроковими договорами.

Не дивлячись на вихід з ринку значної кількості збанкрутілих страховиків, обсяг страхових виплат збільшився на 7798,0 млн. грн, що в результаті позитивно вплинуло на рівень валових виплат – збільшився у 2018 р. в порівнянні із 2014 р. на 7,2 відсоткових пунктів та склав 26,1 %. В той же час, порівнюючи фактичне значення рівня виплат із значенням середнього рівня даного показника країн Європи, що становить близько 65-80 %, слід говорити про нестабільну ситуації на ринку страхування та не чесного ведення бізнесу деякими компаніями. Проте, на фактичний рівень виплат значно впливають і традиції, що склалися на страховому ринку України стосовно співвідношення між особистим, майновим страхуванням та страхуванням відповідальності.

Аналізуючи частку валових страхових премій у відношенні до ВВП, можна зробити висновок про досить низький рівень страхової культури та недостатній обсяг реальних доходів як юридичних так і фізичних осіб. Так, у 2018 р. рівень даного показника становить лише 1,4 %, що на 0,3 відсоткових пунктів менше у порівнянні із 2014 р. Для прикладу, у Австралії частка страхових премій у ВВП становить близько 16 %, у Великобританії 15 %, в Японії більше 10 % та до 8 % у США. Це дає підстави зробити висновок стосовно того, що страхові компанії не в повній мірі та з низькою ефективністю використовують власний потенціал, а укладені договори носять здебільшого короткостроковий характер у сфері ризикованого страхування без можливості подальшого довгострокового інвестування в реальну економіку.

В свою чергу, доцільно зазначити неухильну динаміку до збільшення обсягу вихідного перестрахування на 8236,5 млн. грн (на 84,9 %). Таке збільшення ризиків переданих на перестрахування, на нашу думку, може істотно вплинути на підвищення фінансової стійкості та платоспроможності

страхових компаній через зменшення рівня ризикового навантаження. В структурі вихідного перестраховування найбільшу питому вагу займає страхування фінансових ризиків, страхування вантажів та багажу, страхування майна, страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ. Серед перестраховиків нерезидентів, на яких припадає основна частка вихідного перестраховування, на кінець 2018 р. лідируючі позиції займає Великобританія (23,7 %), Німеччина (18,6 %), Польща (12,4 %), Швейцарія (10,6 %) та Австрія (8,5 %).

За 2014-2018 рр. загальні обсяги активів страхових компаній зменшилися на 6767,9 млн. грн (на 9,6 %). В структурі активів страховиків станом на кінець 2018 р. найбільшу питому вагу займають банківські вклади – 34,7 %, цінні папери (акції, облігації, іпотечні сертифікати) – 34,3 %, а також права вимоги до перестраховиків – 13,3 %. З огляду на особливості функціонування фінансового ринку, банківські вклади є найбільш привабливим інвестиційним інструментом для страхових компаній, що дає можливість максимально швидко отримати відсотковий дохід, з іншої ж точки зору – даний вид інвестування є досить ризиковим та може призвести до проблем пов'язаних із виплатою страхового відшкодування.

Підводячи підсумок проведеного дослідження, слід зазначити, що особливостями розвитку страхового ринку України з одного боку є розширення спектру страхових послуг, посилення конкуренції, глобалізація страхової діяльності, розвиток технологій, оптимізація каналів продажу страхових продуктів, проте, з іншого боку спостерігається зростання вартості фінансування, що проявляється через девальвацію національної грошової одиниці, відсутність додаткових стимулів для активізації ринку страхування життя, що не дає можливості залучати довгострокові фінансові ресурси з можливістю їх подальшого інвестування.

Враховуючи зазначене, забезпечення ефективності функціонування страхового ринку, підвищення його ролі в економіці є можливим за умови стабілізації політичної та економічної ситуації в Україні, удосконалення нормативно-правової бази та активізації державного нагляду й контролю за діяльністю страховиків, формування довіри до страхових компаній, як провідних фінансових посередників небанківського сектору. В контексті вирішення даного питання, важливе значення має інформування населення стосовно економічної діяльності страховиків, особливостей тих чи інших страхових продуктів, як з позиції отримання страхового захисту, так і альтернативного джерела збереження та накопичення реальної вартості власних активів. Особливо дане питання є актуальним в контексті реалізації в перспективі третього рівня пенсійної реформи.

Література:

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України : Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html> (дата звернення: 15.10.2019).

2. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січ. 2001 р. № 2210-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14> (дата звернення: 16.10.2019).

**Едуард Іщенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Ангеліна Чуйко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ІНВЕСТИЦІЇ У ДЕБІТОРСЬКУ ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Серед завдань управління кредитною політикою підприємства важливим є оцінка інвестицій у дебіторську заборгованість. Під інвестиціями в дебіторську заборгованість підприємства розуміють фінансові ресурси, що мобілізує цей суб'єкт господарювання у зв'язку із заморожуванням у дебіторській заборгованості коштів, необхідних для продовження його основної діяльності [1, с. 138].

Оцінка ефективності інвестицій у дебіторську заборгованість, на думку О. В. Маркуса [2, с. 119-120], має включати наступні етапи:

1) обґрунтування допустимого рівня дебіторської заборгованості при заданій собівартості продукції;

2) розрахунок частки змінних і постійних витрат підприємства в складі ціни на одиницю продукції;

3) визначення обсягу продукції, реалізованої з наданням комерційного кредиту;

4) розрахунок рівня оборотності додаткового обсягу дебіторської заборгованості;

5) визначення рівня змінних витрат, що припадають на додаткову дебіторську заборгованість;

6) розрахунок розміру прибутку, який необхідний для покриття витрат, пов'язаних із додатковою дебіторською заборгованістю;

7) виявлення економічного ефекту від інвестицій у дебіторську заборгованість.

Рівень інвестування фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість підприємства І. О. Бланк пропонує визначати за наступною формулою:

$$\overline{ІДЗ} = ОРК \cdot К \cdot \frac{(\overline{П}_{НК} + \overline{П}_{Пр.})}{365}, \quad (1)$$

де $\overline{ІДЗ}$ – середній рівень інвестицій у дебіторську заборгованість, грн;

ОРК – обсяг реалізації в кредит (дебіторська заборгованість), грн;

К – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни одиниці товару, грн;

$\overline{П}_{НК}$ – середній період надання кредиту покупцям, днів;

$\overline{П}_{Пр.}$ – середній період прострочення платежів за наданим кредитом, днів

[3, с. 201].

Практичне застосування формули (1) дало змогу дійти висновку, що збільшенню (зменшенню) інвестицій у дебіторську заборгованість підприємства сприяє:

- збільшення (зменшення) обсягу реалізації в кредит (дебіторської заборгованості) за відсутності змін у коефіцієнті співвідношення собівартості й ціни одиниці товару та періоді кредитування покупців і періоді прострочення платежів ними;

- зростання (зниження) коефіцієнта співвідношення собівартості й ціни одиниці товару за відсутності змін в обсязі реалізації в кредит (дебіторській заборгованості) та періоді кредитування покупців і періоді прострочення платежів ними;

- збільшення (зменшення) періоду кредитування покупців та періоду прострочення платежів ними або одного з цих чинників за незмінності іншого за умови відсутності змін в обсязі реалізації у кредит (дебіторської заборгованості) та коефіцієнті співвідношення собівартості й ціни одиниці товару;

- одночасне зростання (зниження) усіх або двох чи трьох (за відсутності змін серед решти) чинників: обсягу реалізації в кредит (дебіторської заборгованості), коефіцієнта співвідношення собівартості й ціни одиниці товару, періоду кредитування покупців, періоду прострочення платежів покупцями;

- швидші (повільніші) темпи зростання одних ніж темпи зниження (зростання) інших чинників: обсягу реалізації в кредит (дебіторської заборгованості), коефіцієнта співвідношення собівартості й ціни одиниці товару, періоду кредитування покупців, періоду прострочення платежів покупцями.

Література:

1. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. 2009. № 4. С. 136–140.

2. Маркус О. В. Оцінка ефективності інвестицій в дебіторську заборгованість. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 1 (31). С. 119–122.

3. Бланк И. А. Управление активами. Киев : Ника-Центр, 2000. 715 с.

**Юлія Картава (Масло), здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Євгеній Березницький, к.е.н., доцент кафедри
Полтавська державна аграрна академія**

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Фінансові ресурси є важливим чинником економічного зростання будь-якого підприємства, незалежно від організаційно-правових форм власності, а організація управління ними займає центральне місце у комплексі заходів

акцентованих на його забезпечення. Функціонування підприємств в умовах невизначеності, що характеризуються інфляцією, не прогнозованими змінами валютних курсів, нестабільністю на ринку позичкових капіталів, зниженням платоспроможного попиту населення, залежить від ефективного управління їх фінансово-господарською діяльністю та впровадженням різних методів планування, розподілу та контролю в процесі використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

Фінансові ресурси у світлі теоретичних аспектів та практики їх формування, ефективного розподілу повсякчас перебувають у колі уваги науковців як вітчизняних, так і іноземних. Стосовно змісту поняття «фінансові ресурси», то є різні підходи до його тлумачення.

У відповідності до визначення зазначеного у фінансовому словнику, під фінансовими результатами підприємства слід розуміти сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання [1].

На думку Н. О. Рибалко, фінансові ресурси підприємства – це сукупність активів підприємства, сформованих за рахунок зовнішніх та внутрішніх джерел, що знаходяться в розпорядженні підприємства на правах власності або тимчасового володіння і які використовуються для погашення фінансових зобов'язань та забезпечення безперервності функціонування підприємства [4].

В той же час, на думку С. В. Мішиної, під фінансовими ресурсами підприємства слід розуміти сукупність грошових коштів, що перебувають у фондовій, нефондовій формі або перетворені у відповідну матеріалізовану форму і призначені для здійснення поточних витрат і витрат на забезпечення розширеного відтворення, виконання фінансових зобов'язань [3].

У відповідності до даних наукової літератури [1-4], до загальної суми фінансових ресурсів підприємництва доцільно включати наступні елементи: зареєстрований (пайовий) капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, кредиторська заборгованість усіх видів, спеціальні фонди підприємства, що сформовані за рахунок прибутку, та інші кошти.

Фінансові ресурси є найбільш мобільними серед інших елементів ресурсної бази підприємства, що в умовах динамічних змін зовнішнього середовища виступає важливим фактором ефективності.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що фінансові ресурси формують матеріальну базу фінансів та визначають фінансовий потенціал будь-якого підприємства, створюючи при цьому сприятливі умови для його науково-технічного та виробничого розвитку. У процесі фінансово-господарської діяльності, підприємство стикається із рядом проблем, що в першу чергу, пов'язані із оптимізацією структури капіталу, збалансуванням вхідних та вихідних грошових потоків, пошуком нових джерел фінансування, підвищенням інвестиційної привабливості, ділової та ринкової активності. І хоча фінансові ресурси лише беруть участь у його нового продукту, вони потенційно закладені в природних, трудових і матеріальних ресурсах. Формування та використання фінансових ресурсів у сфері підприємницької

діяльності відбувається з метою підвищення ефективності всіх напрямків діяльності підприємства, забезпечення подальшого його стійкого розвитку.

Література:

1. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. Київ : Знання, КОО, 2000. 404 с.
2. Ліснічук О. А., Добродзій Д. В. Управління фінансовими ресурсами підприємства: теоретичний аспект. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics», №11 (2018), С. 94–97. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/11-2018/lisnichuk.pdf> (дата звернення: 30.09.2019).
3. Мішина С. В. Організаційно-економічний механізм управління фінансовими ресурсами на підприємстві. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2015. С. 8.
4. Рибалко Н. О. Фінансові ресурси підприємств: грошові кошти чи щось більше. Загальні питання економіки. 2014. С. 28–31.

**Едуард Карайбіда, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Софія Різік, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ФІНАНSOVA CTІЙKІCTЬ ПІДПРИЄMCTBA: EKOHOМІЧHA CUTНІCTЬ TA ЗHACHEHHЯ B AHAЛІЗІ ФІНАНСOBOГO CTAHY

Фінансова стійкість суб'єкта господарювання це такий його стан, за якого відбувається стабільна фінансова діяльність, перевищення темпів приросту доходів над витратами, вільний рух грошових коштів, збільшення обсягів виробництва та відповідно реалізації продукції чи надання послуг, забезпечення розширення і оновлення виробництва, результативне управління фінансовими ресурсами за усіма сферами діяльності підприємства.

Фінансова стійкість постійно перебуває під впливом безлічі різноманітних чинників внутрішнього та зовнішнього (по відношенню до підприємства) характеру. До основних факторів слід віднести галузеву приналежність, особливості податкової, кредитної та інвестиційної політики, рівень конкуренції, стан попиту та пропозиції на ринку, а також безпосередньо рівень платоспроможного попиту, асортимент та структуру послуг, розмір зареєстрованого та додатково вкладеного капіталу, стан майна та фінансових ресурсів.

В економічній літературі є різні підходи до трактування сутності фінансової стійкості господарюючого суб'єкта. Так, М. Д. Білик розглядає категорію фінансової стійкості, як такий фінансовий стан підприємства, за якого простежується раціональне розпорядження фінансовими ресурсами та слугує гарантією достатності власних коштів, забезпечення процесу розширеного відтворення та прибутковості [4, с. 394].

О. О. Непочатенко зазначає, що фінансова стійкість є проявом ефективного формування, розподілу та відповідно використання фінансового потенціалу підприємства [1, с. 222].

Ю. М. Тютюнник категорію фінансової стійкості розглядає як здатність підприємства безперервно проводити свою діяльність, розвиватися, зберігати рівновагу активів і пасивів, що є свого роду гарантом його платоспроможності та інвестиційної привабливості за умови допустимого рівня ризику [3, с. 351].

На нашу думку, найбільш повно розкриває економічну сутність проблеми фінансової стійкості господарюючого суб'єкта Г. В. Савицька, яка визначає поняття «фінансова стійкість підприємства» як його можливість зберігати протягом тривалого часу рівновагу своїх активів і пасивів з урахуванням змін внутрішнього і зовнішнього середовища, що гарантує його інвестиційну привабливість та платоспроможність при допустимому рівні ризику [2, с. 347].

Узагальнення проаналізованих нами визначень фінансової стійкості дало можливість сформулювати наступне визначення: фінансова стійкість – це ключова характеристика оцінки фінансового стану господарюючого суб'єкта, що проявляється у його здатності до стійкого економічного зростання за рахунок гармонійного нівелювання негативних факторів зовнішнього середовища та максимально ефективного і раціонального використання внутрішнього фінансового потенціалу.

Фінансова стійкість є головним індикатором оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання. До питання оцінки фінансової стійкості підприємства слід підходити комплексно, враховуючи специфіку та основні напрями його виробничо-господарської діяльності.

Підводячи підсумок проведеного дослідження слід зазначити, що фінансова стійкість є унікальною категорією, яка проявляється у можливості оцінювання господарюючого суб'єкта з позиції стабільного його функціонування на ринку. Фінансова стійкість генерує в собі такі характеристики фінансового стану, як ліквідність, платоспроможність у довгостроковому періоді, інвестиційна привабливість, кредитоспроможність, конкурентоспроможність. В свою чергу, позитивний синергетичний вплив зазначених характеристик проявляється у забезпеченні стійкого економічного зростання підприємства.

Література:

1. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 328 с.
2. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Вид. 3-є, перероб. та доп. Київ : Знання, 2007. 668 с.
3. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : Знання, 2012. 815 с.
4. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Київ : КНЕУ, 2005. 592 с.

**Ніна Карпенко, к.е.н., доцент;
Михайло Клименко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПАЛЬНОГО В 2019 РОЦІ

З 01 липня 2019 р. набрали чинності нові правила обігу пального, що вимагають:

- ліцензування діяльності з виробництва, зберігання, оптової та роздрібної торгівлі паливом;
- модернізацію з 1 липня 2019 року системи електронного адміністрування реалізації пального (СЕАРП) з переходом на облік палива по акцизних складах;
- поетапне введення системи контролю за обігом та залишками палива на акцизних складах з використанням рівнемірів і витратомірів-лічильників;
- контроль над цільовим використанням палива, призначеного для авіаційного транспорту [3].

Під ліцензування підпадають суб'єкти господарювання, які є власниками або користувачами місць, де вони здійснюють діяльність з виробництва, зберігання пального (власного або отриманого на зберігання від інших осіб), оптової та роздрібної торгівлі паливом. Також ліцензування потрібно суб'єктам господарювання, які здійснюють оптову торгівлю паливом без наявності у них відповідних місць торгівлі.

Зберігати пальне без отримання ліцензій мають право бюджетні та комунальні підприємства; підприємства системи державного резерву та підприємства, які зберігають пальне, що споживається для власних виробничо-технологічних потреб виключно на нафто- та газовидобувних майданчиках, бурових платформах, і яке не реалізується через місця роздрібної торгівлі. Не будуть вимагати оформлення ліцензії від підприємств, що мають місткості розташованих ємностей для завантаження вивантаження нафтопродуктів для власних потреб у обсязі не більше 200 куб. м. і використовують нафтопродукти для власних потреб у обсязі не більше 1000 куб. м за рік, при цьому не надаючи послуг по реалізації та зберігання палива іншим особам [1].

Ліцензії видаватиме Державна фіскальна служба (ДФС) терміном на 5 років, а реєстр ліцензіатів буде розміщуватись на сайті ДФС у вільному доступі із зазначенням всіх місць торгівлі. Також до Єдиного реєстру ліцензіатів будуть вноситись відомості про видачу, призупинення або анулювання ліцензії.

Багато сільгосптоваровиробників аналізують свої господарські операції з метою уникнення визнання їхніх складів пального «акцизними». Однак фактично єдиною дією щодо отримання чи переміщення пального є купівля його на АЗС. Усі інші господарські операції, у тому числі зберігання власного пального на невеликих складах, можуть призвести до ризику визнання СГ розпорядником акцизного складу.

Отже, сільгосптоваровиробникам потрібно зважити на всі нюанси власної господарської діяльності та інші фактори (у т. ч. відсутність на сьогодні відповідних підзаконних норм, покликаних регулювати обіг пального, неготовність органів ДФС видати ліцензії тощо) та прийняти одне із рішень:

1) або заправляти автомобілі лише на АЗС зі звітуванням працівників за придбане пальне. Цей варіант є вдалим для тих, чиї автобази розміщуються поряд із АЗС, і досить витратним у разі, якщо найближча АЗС розташована за декілька кілометрів. Крім того, доведеться вивести з експлуатації власні резервуари, що позначиться на розмірах амортизації;

2) або використовувати власний склад пального, будучи готовим до того, що такий склад можуть визнати акцизним, або самим зареєструвати його таким. Проте найбільшою проблемою в такому разі буде адміністрування акцизного податку та реєстрація акцизних накладних. Крім того, додаткових витрат потребуватиме придбання та встановлення витратомірів-лічильників та рівнемірів-лічильників. А якщо щодня відбувається багато переміщень пального, доведеться створити нове робоче місце – для працівника, що реєструватиме чималу кількість акцизних накладних [2].

Передбачається, що вартість отримання ліцензії на рік буде складати 780 грн за виробництво або зберігання пального; 2 тис. грн коштуватиме ліцензія за кожне місце роздрібної торгівлі паливом та 5 тис. грн – за кожне оптове. У разі відсутності у ліцензіата місць оптової торгівлі паливом, вартість становитиме 10 тис. грн.

Основні зміни законодавство щодо обліку пального спрямовані до наближення обліку обсягів пального в системі до їх фактичного місцезнаходження, для чого змінено порядок складання та реєстрації акцизних складів, порядок обліку обсягів палива, введений облік транспортних засобів, які переміщують паливо по країні. Також посилена відповідальність: за зберігання або переміщення пального на акцизних складах або на акцизних складах пересувних без їх реєстрації.

Література:

1. Привалова Н. Чому у 2019 році в Україні зменшиться кількість нелегального пального? URL: <https://delo.ua/business/chomu-u-2019-roci-v-ukrajini-zmenshitsja-killist-348647/> (дата звернення: 20.09.2019).

2. Чучаліна К. Пальне-2019: мінімізуємо грошові втрати. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-hozyajstvennye-operacii-9-goryuchee-2019-minimiziruem-denezhnye-poteri> (дата звернення: 20.09.2019).

3. Податковий кодекс України : Відомості Верховної Ради України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 20.09.2019).

**Станіслав Коренівський, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Олександр Дядюра, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Інна Савченко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

В реаліях, котрі сформувались, загострюються проблематика забезпечення фінансової стійкості для господарств, а отже і загострюється аспект фінансової безпеки. Варто окреслити, що означена вище проблематика провокує потребу до використання ефективних механізмів стосовно здійснення управління в цілому та управління фінансовою безпекою зокрема. Хоча дослідження питання стосовно фінансової безпеки не нове, але все більший брак відчувається стосовно методичної літератури з даного питання.

Дослідження, котрі сформовані як правило, окреслюють окремі аспекти стосовно здійснення управління безпекою фінансів (зокрема організаційні), акцентуючись або ж лише на зовнішніх, або ж лише на внутрішніх причинах фінансової безпеки.

Тлумачний словник України вказує, що «безпека» це коли нічого не загрожує нікому і нічому.

Економічна безпека – окреслення якості системи, якості її управління за здатності та прагнення до стабільності господарювання. Окрім того безпека економічна – забезпечення ресурсами у повній мірі та постійний рух до розвитку, оновлення, за послідовності втілення інтересів економічних.

Вітчизняна наука дослідження стосовно безпеки спершу здійснювала на макрорівні з використанням підходів системності, що було спровоковано отриманням нашою країною незалежності та її прагненням до безпеки національної.

Згідно законодавства України стосовно фінансової безпеки, безпека означається як захист найбільш значимих акцентів діяльності господарства, що провокує сталість розвитку та запобігання загрозам, котрі є реальними для господарства.

Фінансову безпеку можна розглядати на мікро- та макрорівнях. На мікрорівні фінансова безпека включає фінансову безпеку домогосподарств (особистості) та фінансову безпеку підприємств (установ, організацій).

На макрорівні розглядається фінансова безпека держави, яка містить такі структурні складові: бюджетну, боргову, грошово-кредитну, валютну, інвестиційну, банківську безпеку та безпеку небанківського фінансового сектору.

Власні узагальнення надають підстави сказати, що безпека фінансова – це:

- по-перше, збалансування, якості інструментів, що є фінансовими, окрім того збалансування технологій;
- по-друге, стійкість стосовно загроз;

– по-третє, здатність до здійснення інтересів господарства, котрі забезпечують конкретний результат;

– по-четверте, сталість з приводу системи фінансів господарства.

Вважаємо, що найпопулярнішим є підхід згідно якого безпека фінансова є часткою безпеки економічної, що окреслюється фінансовим станом, котрий є збалансованим, ефективним, стійким відносно загроз, здатністю до розвитку та до втілення мети діяльності. Окрім того безпеку фінансову за цим підходом характеризують якісні інструменти.

Саме об'єктивність, вчасність стосовно окреслення фінансової безпеки є першим кроком на шляху її забезпечення в межах конкретного господарства. Розрахункові показники акцентують на прогалинах у стані фінансів в реаліях своєчасності, що дозволяє досить швидко прийняти рішення з приводу управління з ціллю уникнення втрати фінансової безпеки.

Варіабельність підходів стосовно оцінки фінансової безпеки включає:

– підходи акцентовані на дослідженні безпеки фінансової у складі безпеки економічної;

– підходи, котрі досліджують стан безпеки фінансів на базі розрахунку показників стану фінансів господарства;

– підходи, котрі досліджують показник інтегральності стосовно фінансової безпеки.

Важливою передумовою забезпечення фінансової безпеки підприємства є якісний фінансовий менеджмент, що являє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства та організацією обороту його грошових коштів.

Отже, мінливість параметрів з приводу фінансової стратегії надають підстави утримувати та маневрувати рівновагою фінансів досить тривалий час. Моніторинг стосовно базових показників – постійна необхідність в цілях підтримки та забезпечення рівноваги фінансів конкретного господарства.

Література:

1. Довбня С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства. *Фінанси підприємств*. 2008. С. 88–97.

2. Комарницький І. М. Сутність і шляхи забезпечення фінансової безпеки держави. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2010. С. 22–28.

3. Мартинюк В. Фінансова безпека : навч. посіб. Тернопіль : Вектор, 2016. 264 с.

4. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України. *Економічний форум*. 2012. С. 14.

**Ніна Карпенко, к.е.н., доцент;
Наталія Коростіленко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ОПЛАТА ПРАЦІ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Посадова особа місцевого самоврядування має певний правовий статус, який являє собою сутність службових відносин. Він складається із сукупності прав, обов'язків, обмежень, заборон і відповідальності посадових осіб місцевого самоврядування, передбачених чинним законодавством і гарантованих державою.

У Законі України «Про службу в органах місцевого самоврядування» зазначається, що оплата праці посадових осіб місцевого самоврядування повинна забезпечувати достатні матеріальні умови для незалежного виконання службових обов'язків, сприяти укомплектуванню органів місцевого самоврядування компетентними і досвідченими кадрами, стимулювати їх сумлінну та ініціативну працю [1].

Оплата праці в органах місцевого самоврядування визначається законодавчо Постановою Кабінету Міністрів України «Про умови оплати праці працівників органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів» від 24.10.1996 № 1295, Законом України «Про службу в органах місцевого самоврядування» від 07.06.2001 № 2493-III; постановою КМУ «Про упорядкування структури та умов оплати праці працівників апарату органів виконавчої влади, органів прокуратури, судів та інших органів» від 09.03.2006 № 268 та постановою від 19.06.2019 № 525 [3]. Заробітна плата посадових осіб місцевого самоврядування складається з посадових окладів, премій, доплат за ранги, надбавки за вислугу років та інших надбавок в тому числі за вислугу років. Місячний посадовий оклад для фахівців органів місцевого самоврядування визначається в гривнях |за чисельністю населення.

Голови органів місцевого самоврядування, керівники їх виконавчих органів у межах установлених фондів оплати праці та граничної чисельності працюючих мають право:

- вносити до затверджених структур апарату цих органів зміни, викликані необхідністю застосування нових прогресивних організаційних форм праці;
- установлювати посадові оклади стосовно до розмірів посадових окладів відповідних категорій працівників;
- установлювати керівникам підрозділів, спеціалістам і службовцям надбавки;
- преміювати працівників апарату відповідно до їх особистого вкладу в загальні результати роботи в межах фонду преміювання, створеного у розмірі чотиримісячного фонду оплати праці та економії фонду оплати праці;
- надавати працівникам апарату органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів матеріальну допомогу в розмірі середньомісячного заробітку.

Надбавки, що застосовуються для підвищення посадових окладів та заохочення до виконання посадових обов'язків в органах місцевого самоврядування:

- за ранг (від 1000 грн до 200 грн в залежності від рангу);
- за вислугу років (від 3 до 40 %);
- за високі досягнення у праці або за виконання особливо важливої роботи (до 50 % посадового окладу);
- за знання й використання в роботі іноземної мови (у місяці використання іноземної мови від 10 до 25 %);
- за почесне звання «заслужений» (у розмірі 5 %), за наявність наукових ступенів за профілем роботи (від 5 до 10 %) [2].

Преміювання працівників органів місцевого самоврядування здійснюється пропорційно особистому вкладу працівника у загальні результати роботи на підставі наказу про преміювання працівників. Фонд преміювання утворюють у розмірі не менш як 10 % посадових окладів і економії фонду оплати праці.

Матеріальна допомога працівникам органів місцевого самоврядування у 2019 році включає допомогу на оздоровлення та допомогу на вирішення соціально-побутових питань. Але сумарний їх розмір обмежений розміром середньомісячної зарплати [4].

Зміни в оплаті праці фахівців органів місцевого самоврядування вводяться з 25 червня та 1 вересня 2019 р.

Література:

1. Про службу в органах місцевого самоврядування : Закон України від 7 чер. 2001 р., № 2493-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2493-14> (дата звернення: 20.09.2019).
2. Про умови оплати праці працівників органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів : Постанова Кабінету Міністрів України від 24 жов. 1996 р. № 1295. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1295-96-%D0%BF>(дата звернення: 20.09.2019).
3. Камінська Н. В. Місцеве самоврядування: теоретико-історичний і порівняльно-правовий аналіз : навч. посіб. Київ : КНТ, 2010. 232 с.
4. Опла праці в органах місцевого самоврядування URL: <https://www.budgetnyk.com.ua/article/187-oplata-prats-v-organah-mistseвого-samovryaduvannya> (дата звернення: 22.09.2019).

**Оксана Краснікова, к.е.н, доцент
Полтавська державна аграрна академія**

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

В умовах сьогодення значна увага сконцентрована на вивченні досвіду законодавчого забезпечення реформи місцевого самоврядування та

територіальної організації влади тих країн, які за політичними, економічними, правовими, географічними, демографічними, соціальними, культурними та іншими умовами близькі до українських реалій. Поряд із цим, особливу увагу заслуговує досвід європейських країн із традиційними децентралізованими системами.

Процес децентралізації системи органів влади в країнах Центрально-Східної Європи і країн Балтії базується на принципах «від системи державної влади на місцях до системи місцевого самоуправління» і «від сильної держави до сильного громадянського суспільства» [1].

Здійснюючи децентралізацію, європейські держави так чи інакше стикалися із проблемою вдосконалення свого адміністративно-територіального устрою, але по-різному підходили до її розв'язання. Так, деякі з них проводили відповідні реформи адміністративно-територіального устрою, інші лише частково змінювали певні його елементи або взагалі не проводили жодних змін. Оскільки для багатьох європейських держав, які мали на меті децентралізацію чи автономізацію громад, характерною була відсутність у місцевих органів влади достатньої територіальної і матеріальної бази для надання належного рівня публічних послуг і утримання сучасних громад – численні реформи публічної адміністрації в таких країнах розпочиналися з укрупнення адміністративно-територіальних одиниць.

У Польщі процес децентралізації зайняв майже десять років; Угорщині – вистачило десяти місяців; Східній Німеччині – десяти тижнів, Чехословаччині – десяти днів «оксамитової революції».

Важливою складовою децентралізаційних процесів є територіальна організація нижчого рівня (громад). Так, Закон Італійської Республіки про устрій місцевих автономій, що був прийнятий у 1990 р., спрямований на оптимізацію розмірів адміністративно-територіальних одиниць, ліквідацію мало чисельних ланок, які не володіли достатніми фінансовими ресурсами для вирішення нагальних проблем. Нові комуни, згідно із вказаним Законом, можуть створюватися в Італії за наявності не менше 10 тисяч жителів, провінції – не менше 200 тисяч жителів. Законом було передбачено і фінансові стимули для об'єднання й подальшого злиття комун із населенням чисельністю менше 5 тисяч жителів, або для їх приєднання до більших комун.

Водночас запровадження децентралізації у Франції відбувалося без зміни карти адміністративного поділу. З другої половини ХХ ст. у Франції розпочався процес децентралізації влади, який триває й досі, проте існуючий територіальний устрій зберіг традиції, що були закладені ще у ХVІІІ ст.

В інших державах Європи впродовж 1952-1992 рр. загальна чисельність муніципалітетів також скоротилась: у Данії – на 80 %, Великій Британії – 76 %, Німеччині – 67 %, Австрії – 42 %, Норвегії – 41 %, Нідерландах – на 6 % [1].

Очевидно, що за умов існування значної кількості невеликих комун реалізація управлінських повноважень у деяких сферах вимагає співпраці між ними. Тому досить поширеними у Франції є об'єднання муніципальних рад. Поряд із досить широкими можливостями комун у вирішенні питань місцевого

значення, незважаючи на відсутність у комуні офіційного представника уряду, у Франції існує досить жорстка система контролю за діяльністю комун. Уряд через своїх представників – префекта та супрефекта – може призупиняти виконання рішень муніципальних рад у разі їх невідповідності законам [2].

Вивчення зарубіжного досвіду впровадження реформ децентралізації може допомогти позбутися деяких упереджень і невірних підходів, характерних для сучасної української практики управління «з центру». Показово, що в багатьох країнах одним із основних мотивів децентралізації є кращі перспективи місцевого розвитку, які в повній мірі стосуються й України. Перевага сильних самодостатніх та спроможних органів місцевого самоврядування у більш ефективному управлінні, сприяє покращенню місцевих проектів розвитку, коли більшість громадян можуть брати участь у прийнятті рішень і відчують, що проект покращує конкретні умови їх проживання.

Саме тому характерною особливістю для всіх моделей децентралізації в країнах із розвиненими ринковими відносинами є чітке законодавче розмежування функцій та повноважень між різними рівнями управління. А ефективне і дієве місцеве самоврядування може сприяти зміцненню політичної стабільності та національній єдності, запровадженню інноваційних форм вирішення місцевих проблем.

Література:

1. Лелеченко А. П., Васильєва О. І., Куйбіда В. С., Ткачук А. Ф. Місцеве самоврядування в умовах децентралізації повноважень : навч. посіб. Київ, 2017. 110 с.
2. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е., та ін. ; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні». DESPRO. Київ : ТОВ «Софія», 2012. 128 с.

**Віталій Кучерук, головний державний ревізор-інспектор;
Дмитро Андренко, головний державний ревізор-інспектор
Головне управління ДПС у Полтавській області**

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО КОНТРОЛЮ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ З ПДВ ЯК СКЛADOVA ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Комплексне відпрацювання податкових ризиків з податку на додану вартість – сукупність заходів, які здійснюються органами ДФС самостійно або при взаємодії з іншими органами державної влади на центральному та територіальному рівнях та полягають в отриманні, аналізі та використанні (реалізації) податкової інформації з метою унеможливлення отримання платниками податків необґрунтованої податкової вигоди [2, с. 3].

Податкова вигода – зменшення розміру податкових зобов'язань, визначених платником податку, зокрема, штучне формування податкового кредиту з податку на додану вартість або витрат з податку на прибуток / податку на доходи фізичних осіб.

Податкова поведінка – загальна характеристика суб'єктів господарювання, що формується з урахуванням вимог ст. 72 Податкового кодексу [1, с. 100].

Розподіл платників ПДВ за категоріями уваги – визначення належності платника податку на додану вартість до певної категорії за рівнем фіскальної важливості, податкової поведінки та залежно від характеристики галузі та регіону, в якому вони провадять свою діяльність, за відповідний податковий період [3, с. 4].

За показниками податкової поведінки та рівня ризику суб'єктів господарювання розрізняють такі категорії уваги:

Вигодонабувач – платник податку на додану вартість, який за рахунок відображення в даних податкової звітності недостовірних даних господарських операцій з використанням вигодоформуючих («податкових ям») та вигодотранспортуючих суб'єктів (транзитерів), у тому числі за ланцюгом постачання товару, отримує необґрунтовану податкову вигоду.

Вигодотранспортуючий суб'єкт (транзитер) – платник податку на додану вартість, що здійснює посередницьку функцію між вигодо формуючим суб'єктом («податковою ямою») та вигодонабувачем, у якого відповідно до даних податкової звітності сума задекларованих податкових зобов'язань дорівнює сумі податкового кредиту за всіма чи за окремими операціями або різниця між сумами податкових зобов'язань та податкового кредиту не перевищує 0,5 відсотка за умови відсутності реальної господарської або іншої економічної діяльності.

Вигодоформуючий суб'єкт («податкова яма») – платник податку на додану вартість, який не відображає або відображає і не сплачує податкові зобов'язання з податку на додану вартість при відповідному декларуванні його контрагентом сум податкового кредиту без реальної господарської або іншої економічної діяльності за такими операціями та, як наслідок, формує податковий кредит з ознаками ризику [2, с. 4].

Податковий кредит з ознаками ризику – сума податкового кредиту, сформованого від вигодоформуючих («податкових ям») та / або вигодотранспортуючих суб'єктів (транзитерів).

Етапи комплексного відпрацювання податкових ризиків з податку на додану вартість:

- рання податкова діагностика (до граничного терміну подання звітності з ПДВ);

- електронний контроль ризиків (після граничного терміну подання звітності з ПДВ);

- податковий контроль ризиків (після граничного терміну сплати грошових зобов'язань з ПДВ) [3, с. 6].

Напрацьована доказова база щодо ознак фіктивності суб'єкта, підтвердження неможливості здійснення таким суб'єктом господарських операцій передається до відповідних підрозділів податкового та митного аудиту / доходів і зборів з фізичних осіб для оформлення матеріалів перевірок чи узагальненої податкової інформації при неможливості проведення перевірок, оподаткування юридичних осіб (щодо платників ПДВ, які декларують суми ПДВ до відшкодування). З урахуванням зібраної доказової бази забезпечується проведення позапланової перевірки вигодонабувача [3, с. 16].

Орієнтовно не пізніше наступного робочого дня після закінчення визначеного пп. 78.1.1 та / або 78.1.4 п. 78.1 ст. 78 Податкового кодексу строку надання платником податків інформації на запит територіального органу ДФС приймається рішення щодо початку позапланової перевірки суб'єкта господарювання з податковими ризиками (з урахуванням змін, внесених Законом № 71) або завершується узагальнення податкової інформації.

Література:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI. / Верховна рада України *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 13-14, № 15-16, № 17. Ст. 112.

2. Про забезпечення комплексного контролю податкових ризиків з ПДВ : Наказ ДФС України від 02 квіт. 2018 р. № 171/ Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/171-18> (дата звернення: 16.10.2019).

3. Рекомендований порядок взаємодії підрозділів ДФС з метою оперативного реагування, подолання та контролю податкових ризиків з ПДВ : Наказ ДФС України від 28 лип. 2015 р. № 543/ Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/543-05> (дата звернення: 14.10.2019).

**Валентина Литвиненко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ

Одним з аспектів досягнення рівноваги з зовнішнім ринковим середовищем є задоволення організацією інтересів споживачів щодо її діяльності. Споживачі, як зацікавлена сторона в організації, все більше виявляють інтерес до питань збалансованого розвитку та етичних практик. Найчастіше на їх рішення щодо купівлі товарів чи послуг, поряд з традиційними чинниками (ціна, якість, безпечність продукту чи послуги), залежить від репутації виробника. Тому запити споживачів повинні бути одним з найбільш важливих елементів соціальної відповідальності і відображатись у набагато ширшому колі питань, ніж просто зосередження на стійкому споживанні.

У сучасному українському суспільстві визначається пріоритет ролі людини, практичного втілення ідеї свободи, наповнення її гуманістичними можливостями. Повноцінна особливість формується в умовах демократії щодо соціальної і політичної діяльності, моральної і правової відповідальності перед людьми [1, С. 129-130].

Особливу увагу слід приділити справедливій маркетинговій практиці, охороні здоров'я та безпеці споживачів, а також безперешкодному доступу до основних послуг. Впровадження такої практики у взаємодії зі споживачами має відбуватися для дотримання таких прав споживачів: на задоволення основних потреб та права всіх людей на достатній життєвий рівень; на безпеку; на інформацію; на вибір; на правову допомогу; на освіту споживачів; на здорове навколишнє середовище. Саме такий підхід сприятиме досягненню балансу на ринках і динамічної рівноваги із зовнішнім ринковим середовищем на засадах соціальної відповідальності [2].

Питання корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) з кожним роком стають все більш актуальними для України. Корпоративна соціальна відповідальність – це система соціальних, економічних, екологічних заходів, які разом забезпечують суспільну корисність її діяльності та реалізуються на основі постійної взаємодії із споживачами. Складові КСВ перед споживачами наведені на рис. 1.

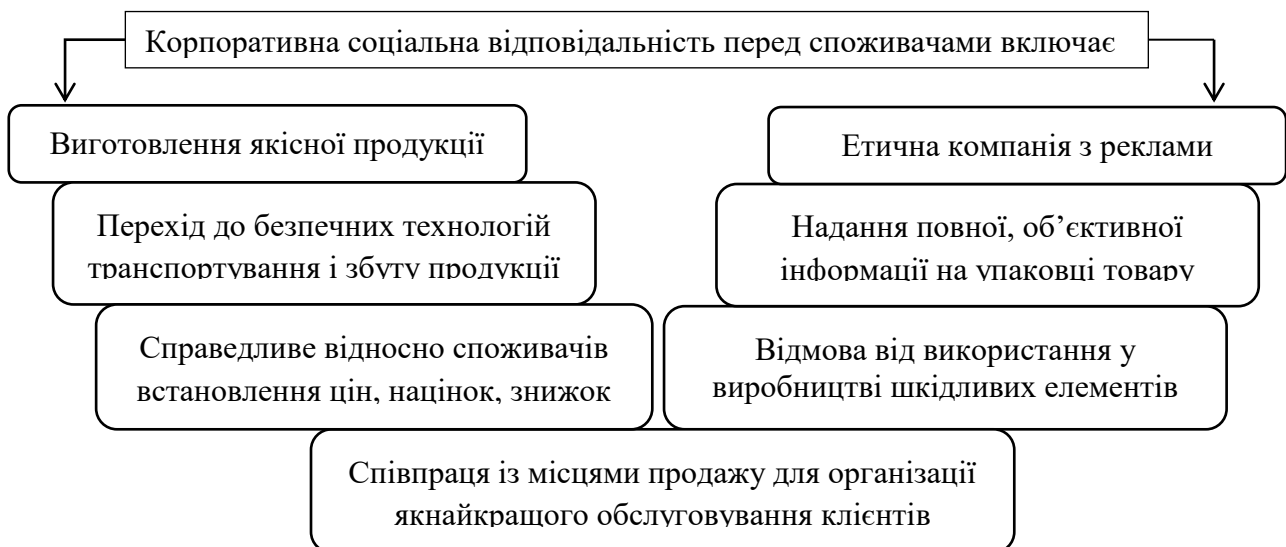


Рис. 1. Складові корпоративної соціальної відповідальності перед споживачами

Джерело: сформовано автором на основі: [2, 3, 4]

Основні принципи КСВ у взаємовідносинах із споживачами передбачають наступне: забезпечення клієнтів та споживачів товарами та послугами гідної якості; забезпечення високого рівня обслуговування; прояв турботи щодо покращення здоров'я клієнтів та їхньої безпеки через товари та

послуги; повага гідності споживачів та відповідність їхній культурі у процесі реклами товарів та послуг [2].

Серед основних етичних принципів у взаємовідносинах із споживачами можна виділити такі: принцип відкритості розкривається у праві споживача прямо звертатись на фірму-виробник із скаргами та пропозиціями та в доступі до всієї необхідної споживачеві інформації.

Будуючи відносини «виробник-споживач» на принципі відкритості, компанія отримує значні переваги. Так, всі дзвінки та листи споживачів узагальнюються з метою внесення в товари вдосконалень. Налагодження такого зворотного зв'язку із клієнтами важливе не тільки з моральної, але і з маркетингової та виробничої точки зору; принципу довіри розкривається в тому, що разом із товаром споживач знаходить надійного партнера – виробника, якому можна довіряти. Така довіра до виробника має підтверджуватись можливістю повернути товар, який не просто несправний, а просто тому, що він не подобається споживачу; принцип довгострокових відносин ґрунтується на маркетингових дослідженнях і полягає в тому, що збереження прихильності існуючих клієнтів стане дешевше, ніж залучення нових та спроби повернути вже втрачених. Довгострокові етичні відносини з клієнтами сприяють особливому привабливому клімату та позитивному іміджу компанії; принцип лояльності, лояльність клієнта розуміється як непорушний емоційний довгостроковий вибір – прив'язаність споживачів до певних товарів, брендів, компаній тощо. Це відбувається завдяки не тільки добре наданим послугам але і особливому емоційному комфорту клієнтів при спілкуванні з представниками організацій [3].

Таким чином, соціальна відповідальність є не лише способом контролю, вона є життєутворюючим елементом діяльності людини. У будь-якій ситуації споживач обирає власний, притаманний тільки їй спосіб вибору. Цей вибір зумовлений її світоглядом, потребами, інтересами, переконаннями, морально-етичними особливостями характеру. У свою чергу, роль споживача у системі корпоративної соціальної відповідальності полягає в тому, що через його задоволення і реалізуються принципи цієї концепції.

Література:

1. Томілін О. О., Федоренко Т. М. Свобода і відповідальність особистості як виховні цінності. *Збірник наукових праць Полтавського державного педагогічного університету ім. В.Г. Короленка Серія «Педагогічні науки»*. Полтава, 2005. Вип. 5 (44). С. 124–129. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1620> (дата звернення: 25.09.2019).

2. Колот А. М., Грішнова О. А., Герасименко О. О. Соціальна відповідальність : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2015. 519 с.

3. Олійник О. О. Соціальна відповідальність : навч. посіб. НУВГП, 2016. 222 с.

4. Баранівський В. Ф., Скворцова Т. Г. Етика бізнесу : навч. посіб. Київ : 2008. 200 с.

ДОСВІД ФРАНЦІЇ У РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ПРАЦІВНИКІВ СФЕРИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Система соціального захисту Франції регламентована Кодексом соціального забезпечення Франції (1956 р.), Кодексом соціального страхування (2000 р.) та іншими нормативними актами. Кодексом соціального забезпечення визначено такі види обов'язкового соціального страхування: страхування на випадок хвороби, яке включає в себе тимчасову непрацездатність, материнство (вагітність та пологи), інвалідність, смерть; страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань; страхування по старості, включаючи забезпечення соціальними пенсіями; страхування на випадок безробіття та сімейне страхування.

Про складність системи соціального захисту Франції свідчить, зокрема, система пенсійного забезпечення. У країні діє більше 100 основних і понад 300 додаткових видів пенсійного забезпечення. Пенсійна система складається з п'яти підсистем: базових режимів для найманих працівників; додаткових режимів; спеціальних режимів для окремої категорії зайнятих; базових режимів для самозайнятих осіб; додаткових (факультативних) режимів. Кожна з них має свою специфіку, що проявляється у механізмі фінансування та порядку призначення пенсії [1].

Загальна система соціального страхування складається з чотирьох незалежних фондів: CNAV (для виходу на пенсію), CNAM (на захворювання), CNAF (сімейне страхування), та URSSAF (фонд, який акумулює збір з працівників та роботодавців внеску та фінансує загальний режим (загальний рахунок) системи соціального забезпечення Франції).

Другою за величиною системою соціального захисту у Франції є Каса соціальної взаємодопомоги в сільському господарстві – Mutualité Sociale Agricole (MSA), яка забезпечує страхування працівників сільського господарства та членів їхніх сімей. MSA є офіційно затвердженою професійною організацією, місія якої полягає в управлінні всіма обов'язковими схемами соціального захисту сільського господарства. Крім того, MSA бере на себе відповідальність за охорону праці та запобігання професійним ризикам, а також здійснює медичні та соціальні надбавки до виплат, встановлених законом [2].

MSA понад 120 років забезпечує соціальний захист в сільськогосподарській галузі, дотримуючись принципів солідарності, відповідальності та соціальної демократії.

Учасниками Каси соціальної взаємодопомоги в сільському господарстві Франції є:

– власники фермерських господарств та члени їх сімей;

– працівники сільськогосподарських підприємств, ремісничих підприємств і професійних утворень аграріїв (кооперативів, торгово-фінансових сільськогосподарських палат);

– вільні працівники аграрних професій, сільські ремісники.

У 2018 році у Франції 6,5 мільйона громадян отримали соціальні виплати від MSA, у тому числі 3,7 мільйонів пенсіонерів або активних працівників та 2,8 мільйона непрацюючих. Обов'язкові витрати на соціальний захист для сільського господарства склали 32,4 млрд. євро [3].

MSA є прикладом солідарності і громадської згуртованості у сфері соціального захисту аграрної сфери. Про ефективність діяльності Каси соціальної взаємодопомоги в сільському господарстві свідчать численні досягнення: збільшення числа учасників та розмірів соціальних виплат.

Нові концепції діяльності розроблено в стратегічному проєкті «MSA-2025», які спрямовані на:

– розвиток послуг для сільськогосподарських громад, сільських територій і їх партнерів;

– розробку заходів для соціального благополуччя осіб, зайнятих в аграрному виробництві;

– активізацію і посилення ролі виборних посадових осіб, щоб краще просувати модель системи соціального захисту сільського господарства;

– об'єднанні співробітників для реалізації основних принципів діяльності MSA.

Література:

1. Салькова Т. Досвід державного управління системою пенсійного забезпечення (на прикладі Франції). Ефективність державного управління. 2017. Вип. 1(50). С. 103–109.

2. Le Site officiel du Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt. URL: <http://agriculture.gouv.fr/protection-sociale> (дата звернення: 18.10.2019).

3. Le Site officiel la MSA. URL: <http://www.msa.fr> (дата звернення: 18.10.2019).

**Юлія Глущенко, к.е.н., доцент;
Сергій Лутченко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

БЮДЖЕТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Європейська інтеграція України обумовлює важливі зміни, щодо розвитку держави демократичним шляхом, застосування постулатів фінансової децентралізації, розмежування бюджетних повноважень між ланками бюджетної системи та повноцінного застосування принципу субсидіарності шляхом наближення послуг до безпосереднього споживача.

Практика функціонування бюджетної системи України часто супроводжувалася зосередженням коштів на центральному рівні та виникненні суперечностей між органами влади різних рівнів щодо розподілу та перерозподілу бюджетних ресурсів.

Зважаючи на це, Урядом в Основних напрямках бюджетної політики на 2019-2021 роки визначено нові підходи до формування бюджетної політики у середньостроковій перспективі. А саме: «...удосконалення інструментів бюджетного планування, зміцнення фінансової спроможності місцевих бюджетів, підвищення ефективності та результативності використання бюджетних ресурсів, а також створення дворівневої системи міжбюджетних відносин» [2].

Їх реалізація здійснюватиметься шляхом запровадження програмно-цільового бюджетування на рівні місцевих бюджетів, розширенні податкової бази доходів місцевих бюджетів, вирівнюванні їх податкоспроможності, розширенні географії прямих взаємовідносини місцевих бюджетів з державним (створення ОТГ), децентралізації бюджетних повноважень, удосконаленні системи результативних показників.

Існують різні трактовки сутності бюджетного менеджменту, та ми схилиємося до визначень С. В. Михайленко, що: «...це сукупність взаємопов'язаних дій (управлінських функцій), прийомів, методів, спрямованих на керівництво бюджетними ресурсами і відносинами, які виникають у процесі руху бюджетних потоків» [3].

В умовах децентралізації питання ефективності державного управління в Україні варто розглядати крізь призму реалізації механізму управління бюджетними ресурсами на основі досягнення поставленої мети, повноцінного функціонування принципів бюджетної і податкової систем, удосконалення моделі міжбюджетних відносин.

В українській моделі управління бюджетом обсяги зобов'язань за видатками місцевих бюджетів перевищують доходи, а міжбюджетні трансферти є головним джерелом фінансування.

Що стосується питання покращення стану соціального забезпечення громадян, то фахівці в Україні вважають, що, це перш за все: «...зменшення рівня дотаційності територіальних громад; ліквідація дублювань та делегування фінансово незабезпечених повноважень органам місцевого самоврядування» [18].

Ми вважаємо, що зменшення рівня дотаційності має компенсуватися за рахунок закріплення частки загальнодержавних податків, що сприятиме ефективному їх розподілу, а це можливо лише в умовах функціонування ефективного бюджетного менеджменту. А саме, здійснення бюджетного процесу на основі принципів функціонування бюджетної системи європейського рівня.

В умовах функціонування бюджетної децентралізації існують такі типи відносин між бюджетами: розподіл видатків згідно делегованих повноважень; забезпечення дохідними джерелами для виконання власних та делегованих

повноважень; перерозподіл коштів між бюджетами донорами та реципієнтами; формування системи стимулювання та фінансового вирівнювання [1, с. 119].

Фінансовими інструментами при цьому виступають: «...регулюючі та власні податки; податкові розмежування; гранти загального призначення; цільові трансферти» [6, с. 823].

Поряд з фінансовою децентралізацією постає питання фінансової автономії на місцях. Тобто права на вільне володіння та розпорядження фінансовими ресурсами для виконання функцій та повноважень [5, с. 116].

На практиці цей принцип реалізується завдяки оптимальному механізму розподілу коштів між бюджетами та можливістю раціонального їх освоєння [4, с. 131]. Тобто, наближення фінансових ресурсів безпосередньо до споживачів послуг забезпечує ефективність управління через обрання найбільш потрібних з оптимальною ціною, що знаходиться під контролем громади.

Для цього першочерговим завданням управління в мовах децентралізації є забезпечення економічної стабільності, соціальної справедливості, розширення географії світових ринків, майнових відносин, тощо.

Таким чином, метою надання міжбюджетних трансфертів має стати отримання ефекту справедливості та ефективності, розширення інвестиційних горизонтів, підтримка економічного розвитку шляхом:

- 1) створення фондів розвитку для територій, бюджети яких постійно нарощують податкову базу;
- 2) вилучення на основі формули зайвих коштів та спрямування до фонду розвитку територій;
- 3) сприяння розвитку інвестиційного трансфертування для територій що мають особливі умови.

Література:

1. Дегтяр А. О., Гончаренко М. В. Державні фінанси і бюджетний процес : навч. посіб. Харків : Вид-во «С.А.М.», 2013. 292 с.
2. Про Основні напрями бюджетної політики на 2019 – 2021 роки : проект Постанови Верховної Ради України від 16 трав. 2018. № 8357. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DH6G500A.html (дата звернення: 14.10. 2019).
3. Михайленко С. В. Бюджетний менеджмент: визначення, принципи, функції. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 3 (117). URL: <http://www.academy.gov.ua> (дата звернення: 14.10. 2019).
4. Миколайчук М. М. Фінансово-економічний механізм забезпечення стійкого збалансованого розвитку регіону: монографія / за наук.ред. І. В. Розпутенка. Київ : НАДУ, 2010. 308 с.
5. Управління розвитком регіону : навч. посіб. / Т. Л. Миронова, О. П. Добровольська, А. Ф. Процай, С. Ю. Колодій. Київ : Центр навч. літ., 2006. 328 с.
6. Treisman D. State Corroding Federalism. *Journal of Public Economics*. 2004. № 88. P. 819–843.

ТИПИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

В сучасних умовах кризи неплатежів, мінливості умов господарської діяльності та реформування досить актуальним питанням слід виділити аналіз фінансової стійкості господарюючих суб'єктів. Фінансова стійкість дозволяє підприємству чи організації мати певні переваги для отримання кредиту, залучення інвестиційних коштів, підбору кваліфікованих кадрів, підвищення рівня конкурентоздатності на ринку та укладанні більш вигідних умов з іншими учасниками господарських відносин.

Вітчизняні та зарубіжні вчені виділяють наступні чотири типи фінансової стійкості (рис. 1).

Управління фінансовою стійкістю будь-якого підприємства повинно забезпечувати стабільне отримання чистого прибутку, ефективне управління грошовими потоками з метою безперебійного виробництва та продажу товарів чи послуг, а також забезпечити прийнятний рівень ризику при формуванні структури капіталу. Воно здійснюється на основі проведених розрахунків за показниками [2]:

- коефіцієнта маневреності власних коштів;
- коефіцієнта платоспроможності;
- коефіцієнта ефективності використання власних та залучених фінансових ресурсів;
- коефіцієнта фінансової залежності;
- коефіцієнта забезпеченості оборотними активами, тощо.

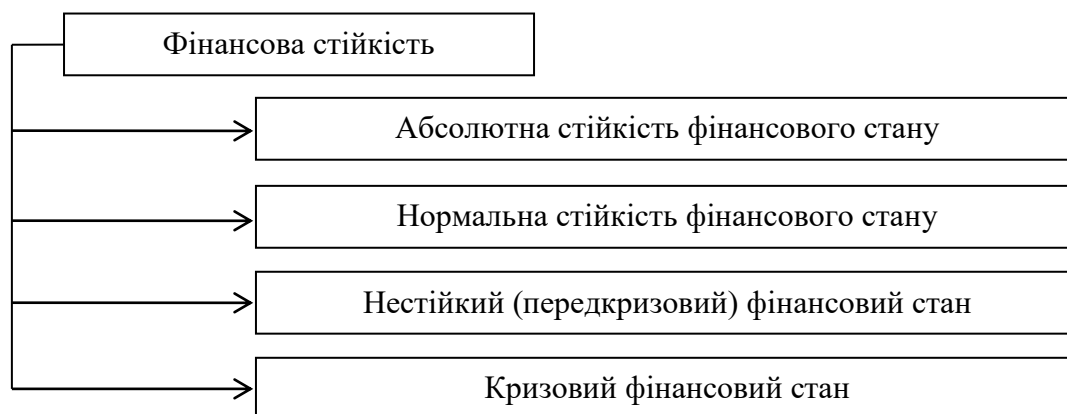


Рис. 1. Типи фінансової стійкості господарюючих суб'єктів
Джерело: складено на основі [1]

Економічна та політична ситуація, що склалася в Україні, має тенденцію до негативного впливу на діяльність суб'єктів господарювання, адже внаслідок інфляційних процесів, не співвідношення попиту та пропозиції, споживчої неплатоспроможності, а також падіння доходів та прибутків товаровиробників,

більшість господарюючих суб'єктів визнаються неконкурентоспроможними як на внутрішньому так і на світовому ринках та зазнають банкрутства.

Підвищення рівня фінансової стійкості передбачає формування ефективної, діючої стратегії щодо прийняття управлінських рішень з приводу залучення, розподілу та використання фінансових ресурсів. Фінансову стійкість господарюючого суб'єкта можна забезпечити за рахунок досягнення наступних цілей: мінімізація або повне усунення ризику неплатоспроможності, зміна фінансової стратегії, що дозволить прискорити економічне зростання, збільшення обсягів інвестицій, підвищення оборотності оборотних активів, оптимізувати показники співвідношення власних та позикових коштів та підвищити контроль за виконанням фінансового плану, а також вчасно реагувати на зміни та відхилення у ньому.

Література:

1. Фролова Т. О. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. 253 с.

2. Башнянин Г. І., Лінтур І. В. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання та шляхи її покращення. *Економіка і суспільство. Мукачівський національний університет*. 2015. Випуск № 1. С. 65–68. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/1_ukr/13.pd (дата звернення: 20.10.2019).

**Тетяна Галінська, к.е.н., доцент;
Діана Мауер, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Полтавська державна аграрна академія**

СИСТЕМА ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ВИД БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Постійний розвиток інформаційних технологій дозволяє трансформувати банківську систему та полегшити здійснення операцій з клієнтами. Поява системи Інтернет-банкінгу дає можливість клієнту мати прямий доступ до свого банківського рахунку за допомогою комп'ютера чи інших девайсів, через мережу Інтернет і з використанням стандартного браузера чи офіційних мобільних додатків розроблених банківськими установами. Ця система охоплює весь перелік банківських послуг, що надаються в офісних відділеннях банків, проте виключно за безготівковими розрахунками, перелік даних послуг наведений на рис. 1.

Інтернет-банкінг можна назвати своєрідним різновидом віддаленого обслуговування банком свого клієнта який поділяється на [2]:

– ПК-банкінг (доступ до банківського рахунку через комп'ютер та мережу Інтернет);

- Телефонний-банкінг (обслуговування банківських рахунків за допомогою мобільного телефону);
- Відео-банкінг (інтерактивна взаємодія з банківськими рахунками).

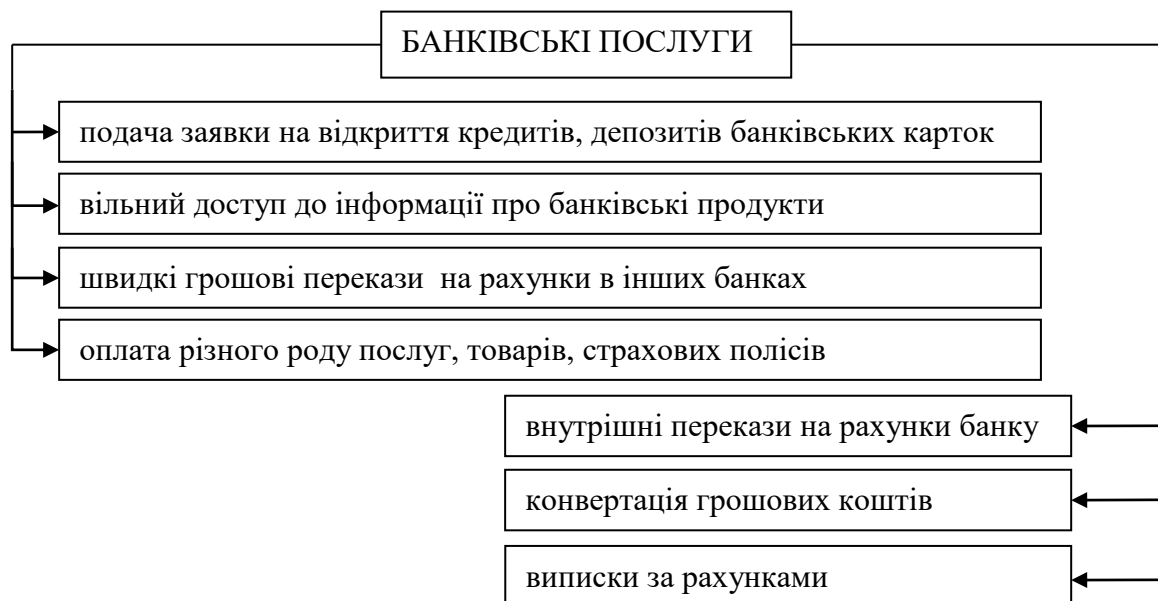


Рис. 1. Банківські послуги за безготівковими операціями через систему Інтернет-банкінг

Джерело: складено на основі [1]

Застосування даної категорії взаємовідносин банку з клієнтом має свої як переваги так і недоліки. Зокрема до переваг використання даної системи слід віднести те, що вона дозволяє відкрити рахунок у будь-якому банку у будь-який час та забезпечує доступ до банківського рахунку з будь-якої точки світу, швидко та ефективно управляти банківським рахунком та заощаджувати на комісії, а також контролювати операції за пластиковою картою під час онлайн-покупок. Проте, використання Інтернет-банкінгу підвищує рівень ризику взлому банку та втрати грошових коштів, також можлива затримка банком грошових переказів і виникнення окремих питань через недосконалість нормативно-правової бази.

На відміну від більш розвинутих та прогресивних країн в Україні поширення банківських послуг через мережу Інтернет відбувається дещо повільніше. Причиною цього слугує відсутність законодавчої форми щодо поняття Інтернет-банкінгу, значний рівень недовіри населення до банків та розвитку ІТ-технологій через високу ймовірність ризику втратити грошові кошти, відсутність кадрів відповідної кваліфікації, а також конкуренція з боку небанківських платіжних інтернет-систем.

Поява Інтернет-банкінгу – це значне досягнення і певний стрибок у розвитку банківської сфери та розвитку економіки в країні, адже з його виникненням ринок банківських послуг поступово розширюється, а зв'язок між клієнтом і банком став більш оперативним.

Література:

1. Климін С. А. Інтернет-банкінг: сучасний стан та перспективи розвитку *Молодий вчений*. 2016. № 2. С. 512–514. URL: <https://moluch.ru/archive/106/25053/> (дата звернення: 22.10.2019).
2. Михно В. И. Интернет-банкинг: развитие и проблемы регулирования *Банковское дело*. 2001. № 11. С. 35–40.

Анатолій Мишелов,

Начальник відділу з розвитку бізнесу Групи Компаній «КМ», м. Полтава

МИТНИЦЯ СЬОГОДНІ - ПЕРЕПОНИ ЯКІ ЗУПИНЯЮТЬ РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МСП

Митниця – ворота України через які проходять абсолютно всі товари, що рухаються в імпортно-експортних режимах.

Діяльність митниці спрямована перш за все на – захист національних економічних інтересів та нагляд за рухом товарів через держаний кордон. Від ефективності митниці, залежить рівень надходжень у бюджет та міжнародні торговельні відносини.

Для вирішення важливих глобальних питань, а саме: наведення фінансового порядку в митних органах; боротьба з контрабандою та корупцією; оновлення технічної та технологічної бази; інформатизація та автоматизація митних процесів, нові кваліфіковані кадри, є питанням стратегічного значення.

Основне завдання митниці – за рахунок спрощення митних процедур збільшити надходження до Держбюджету а не створювати перешкоди для бізнесу. Давати можливість малим та середнім підприємствам розвивати зовнішньо-економічну діяльність. За цими питаннями стоїть поєднання багатьох галузей економіки: промисловість, транспортна логістика, складська логістика, торгівля, АПК та інші.

Доцільно виділити основні перепони для малих та середніх підприємств: страх перед новими ринками; відсутність правильних фінансових розрахунків проектів; невірно вираховування ціни продукції; незнання процесу логістики та митних формальностей; не обґрунтовані догляди митницею; запит документів які не є обов'язковими для митного оформлення, під виглядом інші документи, що додаються; завищена митна вартість імпортованих товарів; імпортована орієнтація митного законодавства – нарахування максимальних платежів при імпорті; подвійне оподаткування ПДВ, у при застосуванні умов поставки ІНКОТЕРМС 2010; система ризиків АСАУР, що спрацьовує на імпортовані товари; корупція – наявність сірого та чорного імпорту; контрабанда.

Для вирішення вищевказаних проблем, запущено систему автоматичного розподілу митних декларацій між інспекторами. Головна її перевага – виключення можливості «у ручному режимі» обирати митників, які

здійснюватимуть митне оформлення товарів за конкретними митними деклараціями чи підприємствами. Таким чином унеможливлюються корупційні дії у вигляді попередньої змови інспектора та підприємця. Щоб розвантажити черги на кордоні, є необхідність спрощення митних процедур.

На сьогодні впроваджується інституту Уповноваженого економічного оператора, що повинен стимулювати зовнішньо-економічну діяльність. Статус УЕО надає підприємцям більший перелік пільг й спрощень процедур, що значно полегшує митне оформлення та проходження кордонів. На сьогодні законопроект погоджено Кабінетом Міністрів України та зареєстровано у Верховній Раді України.

Реалізація норм законопроекту дозволить уповноваженим економічним операторам застосовувати в процесі своєї діяльності деякі спрощені митні процедури, як митне оформлення за місцезнаходженням та зниження гарантійної суми при застосуванні загальної фінансової гарантії.

Також, в залежності від типу УЕО – «на спрощення митних процедур» або «щодо надійності та безпеки», підприємства зможуть здійснювати митне оформлення у першочерговому порядку із застосуванням меншого обсягу митних процедур, подавати короткі ввізні декларації зі зменшеним переліком відомостей, отримувати завчасне повідомлення про проведення митного огляду та обрання місця його проведення тощо.

Одним з інструментів спрощення здійснення зовнішньоторговельних операцій є застосування електронного «єдиного вікна», що зменшує відносини між чиновниками і громадянами та значно мінімізує можливість корупції. Запровадження в Україні принципу «єдиного вікна» при здійсненні зовнішньоторговельних операцій регламентовано ст. 319 Митного кодексу України [1]. Крім того, прийнято постанову Кабінету Міністрів України № 364 «Деякі питання реалізації принципу «єдиного вікна» при здійсненні митного, санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного, радіологічного та інших видів контролю» [2].

Взаємодія декларантів, митних брокерів, агентів з митного оформлення, митниць та контролюючих органів відповідно до цієї процедури здійснюється із застосуванням інформаційної системи, яка отримує інформацію, обробляє її та автоматично формує відповідні повідомлення для всіх задіяних суб'єктів. Так, прийняте посадовою особою контролюючого органу рішення про завершення в повному обсязі відповідного виду контролю є підставою для завершення митного контролю та митного оформлення товарів. Запровадження такої схеми створило сприятливі умови для збільшення товарообігу через митний кордон України, покращує динаміку сплати платежів до Держбюджету.

Для посилення контролю за платежами, ідентифікації товарів, під час ввезення товарів в Україну на митниці важливим є розвиток автоматизованої системи аналізу та управління ризиками (АСАУР), функціональними елементами якої є електронні профілі ризику.

Одним з важливих кроків є запровадження фото- та відео фіксації митних та інших формальностей з прикріпленням їх до митної декларації, які

проводяться контролюючими органами. Це підвищують ефективність митного контролю, запобігає корупційним проявам з боку посадових осіб та має позитивний вплив на протидію митним правопорушенням.

Тож створення нової Державної митної служби України повинно перезавантажити стару систему забюрократизовану систему та пришвидшити реалізацію запланованих та покращення існуючих засобів проведення митного контролю. Створити більш сприятливі умови та стимулювати експортну діяльність в Україні.

Література:

1. Митний кодекс України : відомості Верховної Ради України (ВВР) від 13 бер. 2012 р. № 4495-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 15.10.2019).

2. Деякі питання реалізації принципу «єдиного вікна» при здійсненні митного, санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного, радіологічного та інших видів контролю : Постанова Кабінету Міністрів України від 25 трав. 2016 р. № 364. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/364-2016-%D0%BF> (дата звернення: 15.10.2019).

**Валентина Мойсеєнко, викладач I категорії,
Лубенський фінансово-економічний коледж
Полтавської державної аграрної академії**

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АГРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Україна є однією з провідних країн на світовому ринку по виробництву сільськогосподарської продукції. Вітчизняні аграрні підприємства мають величезний потенціал для розвитку і представляють підвищений інтерес для іноземних інвесторів. Але цього ж не можна сказати про галузі економіки, що пов'язані з аграрним сектором та надають послуги сільськогосподарським виробникам. Одним із значних факторів, що впливають на впевненість аграріїв у кінцевому економічному результаті є страхування сільськогосподарських ризиків. Адже сільське господарство – це стратегічна галузь народного господарства нашої держави, де економічний і природний процес відтворення безпосередньо пов'язані між собою. Аграрне виробництво перебуває у великій залежності від метеорологічних та інших природних умов, потребує страхового захисту. Оскільки вплив природних факторів на вирощування сільськогосподарської продукції значний, відповідно несприятливі кліматичні умови та інші природні явища призводять до збитків. За даними International Finance Corporation найбільших збитків фермери зазначають через погодні умови – 58 %, хвороби – 17 %, бур'яни – 15 % та шкідників – 10 %.

Страхування аграрного виробництва включає:

– страхування врожаю;

- страхування перезимівлі озимих культур;
- страхування за індексом врожайності;
- страхування за індексом погоди;
- страхування витрат на виробництво;
- страхування доходу;
- страхування від одного або декількох видів ризику;
- індексне страхування.

Враховуючи потребу у страхуванні та широкий спектр страхових послуг здається, що ринок страхування сільськогосподарських виробників у нашій країні повинен бути розвиненим. Але реалії сьогодення показують, що рівень агрострахування в Україні становить лише 6 млн. дол. США, тобто 0,02 % від загального світового показника. Але втішно те, що темпи його зростання перевищують загально світовий рівень. Тільки за останні роки обсяг страхових премій зріс на 30 % у гривнях та на 28 % – у доларовому еквіваленті. Передбачається, що позитивна динаміка збережеться і надалі. Адже простір для зростання – величезний. Для порівняння, якщо у Канаді застраховано 65 % посівних площ, у США — 75 %, то в Україні — лише 2 % [3].

Розглядаючи причини такої ситуації прийшли до висновку, що у більшості аграріїв відсутня довіра до страхових компаній: сам процес страхування і виплати відшкодування був не завжди зрозумілим, іноді траплялися випадки невиконання або часткового виконання зобов'язань страховиків у частині страхових виплат. У виробників був попит та потреба у страхуванні. Зазвичай фермери стикалися із ситуацією, коли вони щось купували, а потім із деякими складнощами отримували компенсацію у частині премії від держави. Навіть якщо і траплявся страховий випадок, то через непрозорість процедури вони не отримували виплату або ж отримували значно менше, ніж мало бути [1].

Страхові компанії не до кінця знають запити свого клієнта і не впевнені в тому, що можуть оцінити всі ризики. У свою чергу, аграрії мають сумніви, що в разі настання страхового випадку одержать компенсацію. Спростити комунікацію між сторонами можуть прозорі доступні страхові продукти, які передбачають переваги для фермерів.

Регулювання ринку агрострахування в нашій державі стало актуальним, тому з метою державної підтримки сільського господарства були запроваджені урядові програми, приділена увага поновлення законодавчої бази з питань страхування, прийнятий Закон «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції за державної підтримки», який надає аграріям право на отримання компенсації сум з державного бюджету, сплачених за договорами агрострахування.

Мінагрополітики створює Офіс управління ризиками, який надаватиме консультації фермерам, страховим компаніям і формуватиме державне бачення розвитку сектору, організовуються «круглі столи» та зустрічі з представниками ринку агрострахування, до роботи на страховому ринку залучають іноземних експертів, іде активна співпраця з Міжнародною фінансовою корпорацією

(International Finance Corporation). IFC співпрацює із страховими компаніями: надає інформацію про те, як утримати клієнта і привабити нового, аналізує існуючі програми страхування і дає рекомендації щодо розробки нових.

Література:

1. Агροстрахування в Україні – системний підхід. *Агробізнес Сьогодні*. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ahrostrakhuvannia/item/14097-ahrostrakhuvannia-v-ukraini-systemnyi-pidkhd.html> (дата звернення: 20.09.2019).

2. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою : Закон України від 09 лют. 2012 р. № 41 / Відомості Верховної ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4391-17> (дата звернення: 20.09.2019).

3. Перспективи українського агροстрахування. *Вісник*. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100006812-perspektivi-ukrayinskogo-agrostrakhuvannya> (дата звернення: 22.09.2019).

4. Ринок агροстрахування в Україні: проблеми і перспективи / Agronews. URL: <https://agronews.ua/node/84922> (дата звернення: 22.09.2019).

**Лариса Некрасенко, к.б.н., доцент;
Ольга Дорошенко, к.е.н., доцент кафедри
Полтавська державна аграрна академія**

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗЕРНОВОЇ ЛОГІСТИКИ

Зростаючий попит аграріїв на транспортування зернових вантажів в морські порти і далі буде робити істотний тиск на всю транспортну систему України (зростання в найближчі роки врожайності зерна до 100 млн т на рік; експорту – до 70 млн т на рік).

За даними експертів основними проблемами експорту українського зерна є значні витрати і тривалість внутрішніх перевалок і транспортування зерна (аграрна логістика). Серед основних проблем які негативно впливають на якість зернової логістики науковці називають наступне [1, 2, 3]:

1) зростання навантаження на транспортну інфраструктуру (так, у залізничному транспорті стало проблематично подавати вагони по усіх заявках, особливо по відвантаженню невеликих партій);

2) нерозвиненість річкових перевезень та недостатнє використання річкового транспорту;

3) незадовільний технічний стан залізничного транспорту, зокрема, дефіцит тяги, локомотивів;

4) не ефективне використання інфраструктури зі зберігання та перевалки зерна;

5) зношення та руйнації дорожнього покриття та зростання викидів вуглецю у атмосферу через надмірне використання автомобільного транспорту у перевезенні зернових від виробника до порту.

Через невідповідність логістичних маршрутів сучасним вимогам аграрного експорту нинішні витрати на переміщення зерна від лінійних елеваторів до портів Чорного моря приблизно на 40 % перевищують подібні витрати у Франції або Німеччині і на 30 % такі ж витрати в США, тобто транспортування зерна на експорт обходиться в середньому на 20 дол. / т дорожче в порівнянні з такими ж послугами в країнах Європи та Америки.

Динаміку обсягу та структура перевезень зернових в Україні за видами транспорту за період 2013 – 2018 рр. наведено в табл. 1.

Відповідно до даних наведених в табл. 1 можна зробити певні узагальнення. Так протягом 2013 – 2018 рр. можна говорити про загальне зростання обсягів перевезення зернових вантажів всіма видами транспорту що безпосередньо пов'язано зі зростанням обсягів як виробництва так і експорту сільськогосподарської продукції.

Якщо оцінювати динаміку перевезення в розрізі окремих видів транспорту то слід відмітити що вона має дещо неоднозначні по роках хоча в загальному кожен вид транспорту також нарощує обсяги перевезень. Так протягом 2013 – 2014 рр. відбулося зростання обсягів перевезення водним та автомобільним транспортом на 9 % та 25 % відповідно. Одночасно обсяги перевезення залізницею скоротилися на 10 %. Протягом 2015–2016 рр. має місце зростання обсягів перевезень залізницею та автомобільним транспортом на 6 % та 7 % відповідно і зниження перевезень водним транспортом на 9 %.

Таблиця 1

Динаміку обсягу та структура перевезень зернових в Україні в розрізі окремих видів транспорту за період 2013 – 2018 рр.

Вид транспорту	Роки												2018 р. у % до 2013 р.
	2013		2014		2015		2016		2017		2018		
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	
Залізничний	28000	66,5	25200	58,9	34000	68,8	36000	68,7	38500	67,9	35300	66,7	126,1
Водний	573	1,4	623	1,5	682	1,4	623	1,2	537	0,9	894	1,7	156,0
Автомобільний	13553	32,2	16960	39,6	14719	29,8	15794	30,1	17629	31,1	16697	31,6	123,2
Разом	42126	100	42783	100	49401	100	52417	100	56666	100	52891	100	125,6

Протягом 2017 – 2018 рр. перевезення водним транспортом зросли на 67 % а залізницею та автомобільним транспортом зменшилися на 8 та 5 % відповідно. Одночасно слід відмітити що протягом 2017 – 2018 рр. відбулося і зменшення загальних обсягів перевезення. Якщо оцінювати показники 2019 року то порівнюючи шість місяців 2019 та аналогічний період 2018 року слід відмітити про зростання обсягів перевезень всіма видами транспорту: залізницею на 24 %, водним на 71 % та автомобільним транспортом на 42 %.

Якщо оцінювати динаміку обсягу перевезень за 2013–2018 рр. то перевезення залізничним транспортом зросли на 26,1 %, водним транспортом на 56 % та автомобільним транспортом на 23,2 %. Поряд з цим коли ми оцінюємо структуру перевезень зернових різними видами транспорту слід

відмітити що протягом всього періоду дослідження вона майже не змінювалася і для залізничного транспорту коливалася в межах 58-68 %, автомобільного транспорту 29 – 39 % та водним транспорту 0,9 – 1,7 %.

Узагальнюючи проведені дослідження, слід відмітити, що обсяги перевезень як загалом, так і в розрізі окремих видів транспорту, пов'язані з обсягом постачання рівнем виробництва в межах країни. Одночасно найбільш істотне зростання за допомогою водного транспорту свідчить про його перспективність потенційні можливості для зростання.

Література:

1. Маслак О. Розвиток зернової логістики в Україні. Агробізнес сьогодні. 2016. № 14 (333). URL: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/5898-rozvytok-zernovoi-logistyky-v-ukraini.html>. (дата звернення: 29.09.2019).

2. Науменко Д. Логістика зернових в Україні: бар'єри для росту експорту. URL: https://ukr.lb.ua/economics/2016/08/15/342521_logistika_zernovih_ukraini.html. (дата звернення: 30.09.2019).

3. Столбуненко Н. М., Церковна А. В. Особливості та перспективи розвитку зернової логістики в Україні. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2017. Т. 16, вип. 2. С. 188–198. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2017_16_2_17. (дата звернення: 02.10.2019).

**Вікторія Павлюченко, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Едуард Кива, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Денис Кропивка, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ПРИБУТКОВОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Основною метою діяльності аграрних підприємств є максимізація прибутку від реалізації продукції. Прибуток є основним джерелом розширеного відтворення в усіх сферах діяльності підприємства. Як відомо, прибуток, в загальному сенсі, є результатом від зіставлення двох категорій: сукупної виручки від реалізації виробленої продукції, товарів, робіт та послуг, а також понесених витрат. В умовах системної кризи в агропромисловому комплексі, основним джерелом зростання прибутку стає реалізація резервів зниження собівартості продукції. Саме тому важливе детальне вивчення природи виникнення витрат, їх багатофункціональної структури і неоднозначного трактування, бухгалтерського та економічного змісту, управлінського призначення.

Дедалі очевиднішим стає необхідність застосування нових, більш ефективних методів управління витратами, з метою розкриття дійсної картини

раціонального використання виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств. Здійснення процесу управління витратами господарюючого суб'єкта носить комплексний характер і передбачає вирішення питань формування витрат виробництва та собівартості як окремих видів продукції, так і всієї їх сукупності. Головним стає виявлення та практичне використання резервів економії витрат і зниження собівартості, здійснення контролю за станом і характером змін фактичної собівартості й величини витрат у порівнянні з плановими показниками, затвердженими підприємством.

Основними елементами технології управління витратами є:

- систематизація витрат і визначення пріоритетних принципів та критеріїв при формуванні собівартості для окремих видів продукції, робіт, послуг;
- безперервне нормування витрат;
- формування собівартості продукції, робіт, послуг з деталізацією за всіма технологічними схемами виробництва;
- оптимізаційне, динамічне планування і прогнозування витрат;
- динамічний контроль, економічний аналіз і коригування витрат;
- оптимізація ринкової складової витрат;
- раціональне використання системи критеріїв оцінки продукції, робіт, послуг.

Таким чином, управління витратами необхідно розглядати як комплекс заходів з динамічного нормування, планування і контролю виробничих витрат з метою досягнення високих результативних показників господарської діяльності підприємства; управління результатами з точки зору витрат – як сукупність способів динамічного прогнозування результативних показників за допомогою вибору і коригування структури виробництва з урахуванням його спеціалізації та обсягів, реалізації нормативних технологічних схем, які оптимізують сукупні нормативні витрати, що, в кінцевому підсумку, призводить до зростання ефективності прийнятих управлінських рішень та результатів виробництва. Відмінною особливістю визначення «управління витратами», від загальноприйнятих, є те, що воно представлено як комплекс заходів, що проводяться в динаміці, з метою раціонального використання ресурсів, а управління результатами, з точки зору витрат, представлено як спосіб досягнення найвищої ефективності виробництва.

Література:

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник ; 2-ге вид., доп. і перероблене. Київ : КНЕУ, 2002. 624 с.
2. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві : підручник ; 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : КНЕУ, 2004. 495 с.
3. Дем'яненко С. І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві. Київ : КНЕУ, 1988. 268 с.
4. Моссаковський В. Концепція побудови управління витратами у сільськогосподарських підприємствах. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2009. № 6. С. 32–42.

МАЛИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Позитивний розвиток малого бізнесу є гарантом стабільності економіки в умовах сучасних ринкових відносин. Україна є одним і представників ринкової економіки, тож дане твердження поширюється і на український простір.

Малий бізнес в Україні складає більшість, понад 90 % всіх зареєстрованих підприємств, але, не дивлячись на це, він складає лише 12-14 % від ВВП, що є результатом слабкої підтримки з боку держави [6].

Згідно із українським законодавством, малим підприємством є ті, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) не перевищує 70 млн. грн [1].

В ринковій економіці малий бізнес виступає в ролі основного сектору, що визначає темпи зростання Валового Національного Продукту. На сьогоднішній час усі розвинуті країни в числі яких Сполучені Штати Америки, Німеччина, Нідерланди, Італія, Японія тощо активно підтримують розвиток малого бізнесу. Причиною цього є його переваги серед представників середнього та крупного бізнесу:

- вплив на послаблення монополії;
- швидке збагачення ринку товарами та послугами;
- оперативна результативність та окупність витрат;
- основа дрібнотоварного виробництва;
- високі адаптивні властивості науково-технічного прогресу;
- активне впровадження інновацій;
- створення великої кількості додаткових робочих місць;
- основа для формування середнього класу, а також середнього та крупного бізнесу [5].

На жаль, порівняно із вищевказаними країнами, малий бізнес в Україні не має такої потужної підтримки. Головний тягар відповідальності за його стан лягає на державу. Основними причинами сповільнення розвитку малих підприємств в Україні вважають:

- недосконалість законодавства з питань розвитку малого бізнесу та підприємництва в цілому;
- високий рівень податкового тиску, що підштовхує багато підприємств до тіньової економіки;
- відсутність ефективної фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності;
- це відсутність достатньої інформаційної бази за консультативного забезпечення;

– недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для здійснення підприємницької діяльності;
– відсутність стимулів для інвестицій, що є наслідком вищевказаних пунктів [2, с. 113].

На жаль, на сьогоднішній день основна частина ВВП припадає на результат діяльності крупного та середнього підприємництва, часто власниками якого є представники української влади. Припущення, що малий бізнес зазнає такого великого тиску з боку держави та мінімальної підтримки з тієї причини, що становить небезпеку для крупного бізнесу, адже цілком може з ним конкурувати.

Роль малого бізнесу в сучасних економічних відносинах не можна переоцінити, тож на державному рівні все ж приймаються заходи на сприяння поліпшенню його стану. Доказом цього може слугувати «Перелік програм підтримки малого і середнього підприємництва на державному рівні» та «Програми підтримки підприємців» [4]. Але чи є дані заходи ефективними і про доцільність їх удосконалення ми зможемо говорити згодом. А поки що науковці активно дискутують на дану тему і на їх думку ефективними заходами є: розробка раціональної нормативно-правової бази; поліпшення процедури отримання дозволів та реєстраційних документів; підвищення доступності фінансових та кредитних ресурсів; розширення інформаційної та правової освіченості представників малого підприємництва; покращення інфраструктури бізнесу [3].

Сучасний стан малого бізнесу в Україні є однією з ключових причин загального стану економіки в країні, яка зазначає стагнації. Таким чином, вирішення даної проблеми потребує оперативних рішень, негайного втручання та прийняття ефективних заходів щодо покращення.

Література:

1. Господарський кодекс України : відомості ВРУ від 16 січ. 2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 18.10.2019).
2. Іванілов О. С. Економіка підприємства. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
3. Малий бізнес України: проблеми та перспективи розвитку : веб-сайт. URL: http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/10_egorova.htm (дата звернення: 18.10.2019).
4. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України : веб-сайт. URL: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (дата звернення: 19.10.2019).
5. Роль малого бізнесу в риночній економіці. Создать основу для развития ВВП. *Бизнес идеи* : веб-сайт. URL: <https://businessideas.com.ua/manage-finances/malyu-biznes-v-ekonomike> (дата звернення: 19.10.2019).
6. Урядовий портал : веб-сайт. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 20.10.2019).

ДЕРЖАВНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В умовах розвитку сучасної економіки України в цілому найбільшою проблемою являється дефіцит грошових коштів. Саме фактор дефіциту грошових коштів найбільше впливає на розвиток економіки держави в загальному розумінні та значенні.

Слід зазначити, що зовнішній борг являється складовою економічної системи країни, він має вплив, як прямий так і не прямий, на грошово-кредитну систему, а як наслідок на валютну систему, вносить значний вплив на рівень інфляції та іноземні інвестиції.

Ефективне використання зовнішніх запозичень країни визначає рівень розвитку економічної системи та в свою чергу торкається всіх складових економіки країни – як системи.

Актуальність теми визначається тим фактором, що більша частина зовнішніх запозичень країни витрачається на затрати видатків державного боргу. За весь час існування України, як незалежної суверенної держави зовнішні запозичення спрямовувалися на покриття поточних бюджетних витрат соціального значення. Саме сфера направленості та використання «зовнішніх ін'єкцій» в вигляді грошових позик України сформувала структури та обсяг державного боргу [1, с. 82].

В умовах фінансової глобалізації для України характерний приріст боргових зобов'язань з ряду наступних причин:

- стримання валютного курсу;
- відсутність на доцільному рівні власних грошових надходжень для фінансування поточного дефіциту бюджету країни;
- а також сплата боргових зобов'язань по раніше придбаним борговим позикам.

Основною проблемою розподілення нових кредитних коштів полягає в погашенні старих кредитів за рахунок нових. Найголовнішою загрозою ведення такої економічної політики є загострення економічної ситуації та ризик дефолту в країні [2, с. 3].

Пріоритетним вирішенням швидкого повернення боргового навантаження України є доцільність використання кредитних коштів. Найперспективнішими напрямками вкладання грошових запозичень являються такі сфери економіки як транспортна, енергетична сфера, удосконалення виробництва тих продуктів, які широко використовуються.

Першочергове завдання для уряду має бути розроблення фінансової програми для спрямування грошових та капітальних ресурсів в промислове виробництво.

У сучасних умовах забезпечення економічної безпеки України важко переоцінити. Тому сьогодні особливу актуальність має завдання розробки

державної стратегії економічної безпеки. Аналіз основних тенденцій, загроз у сфері фінансових інститутів та зовнішнього державного боргу дозволяє виділити такі напрями стратегічних цілей розвитку.

1. Підвищення ефективності фінансового регулювання, спрямованого на врахування зовнішніх та внутрішніх чинників розвитку.

2. Подолання диспропорцій економічного розвитку, яке сприяє стійкому економічному росту.

3. Довгострокова політика зростання заощаджень та інвестицій.

4. Збалансованість бюджетної системи та бюджетної стратегії для врівноваження розвитку регіонів України та поступового збільшення частки фінансових ресурсів регіональних бюджетів [3, с. 5]/

Розв'язання проблеми економічної безпеки є довгостроковим процесом, проте вкрай необхідним в умовах посилення нестабільності світової економічної кон'юнктури. Конкретні заходи держави в цьому напрямі можуть бути різними, але в результаті всі вони зводяться до створення можливостей зростання доходів і скорочення витрат бюджету.

Література:

1. Рожко О. Економічна природа та значення державного кредиту в економіці України. *Банківська справа*. 2011. № 4. С. 81–89.

2. Присяжнюк О. О. Особливості управління та обслуговування державного боргу України. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 2. С. 3.

3. Балута І. В. Аналіз діяльності міжнародних неурядових організацій в умовах глобалізації. *Актуальні проблеми державного управління*. 2017. № 1. С. 1–6.

**Дарина Пасько, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Дарія Глушко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ІНСТРУМЕНТАМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

В умовах ринкового середовища фінансова стійкість для підприємства виступає однією із головних умов ефективного та стабільного функціонування. Якщо підприємство її виконує, то воно має більше шансів ніж інші підприємства-конкуренти такого ж профілю при отриманні кредитів, в інвестиційній та іншій діяльності. Щоб знизити ризик банкрутства та зменшити вплив ринкових змін на стан підприємства, фінансова стійкість повинна бути на достатньому рівні.

Планування фінансово-економічної діяльності здійснюється підприємством самостійно, при цьому враховуючи сучасні економічні умови та використовуючи ефективні фінансові інструменти. З них найбільшу увагу

надають прогнозуванню можливого економічного зростання, що визначається через розрахунок платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Для здійснення аналізу фінансові інструменти слід поділити на дві категорії, які є значно надійнішими для отримання результату – інструменти власності та позики.

Для забезпечення фінансової стійкості стратегічними інструментами фінансового менеджменту потрібно враховувати його цілі, типи фінансової політики та фінансової стійкості.

Головні напрями управління фінансовою стійкістю підприємства визначені у концепціях традиційного фінансового менеджменту, де розкривається загальне значення механізму управління, а також його складові (рис. 1).

Фінансові методи	Фінансові важелі	Фінансові інструменти
- методи управління інвестиційним процесом; - методи формування фінансових ресурсів; - методи розподілу фінансових ресурсів; - методи розміщення фінансових ресурсів; - мінімізація ризиків інвестиційного портфеля підприємства; - методи стимулювання інноваційної діяльності.	- грошові потоки; - штрафи, пені, неустойки; - орендна плата; - ціни; - процентні ставки; - амортизаційні відрахування; - фінансові ресурси; - структура фінансових ресурсів; - структура витрат підприємства; - форми розрахунків.	- цінні папери; - похідні цінні папери; - договори з одночасної зміни фінансових активів і зобов'язань або пайових зобов'язань контрагентів.

Рис. 1. Зміст фінансового механізму управління фінансовою стійкістю підприємства

Джерело: узагальнено авторами на основі [1, 2, 3]

Одні види фінансових інструментів на даний момент є досить популярними, дієвими та відповідно активно розвиваються. Це пов'язано із факторами нестабільності товарних і фінансових ринків, потребою у фінансуванні, яку складно задовольнити звичайними фінансовими інструментами. З розвитком інформаційних технологій і інших чинників, стимулюється винайдення нових фінансових технологій та інструментів.

Недоцільно обмежуватися видами фінансових інструментів, потрібно зосередитися на їх економічно-правовій сутності. За своєю правовою сутністю фінансовий інструмент дозволяє задіяти декількох контрагентів, які між собою пов'язані договірними відносинами. За економічною сутністю – рух грошових потоків між задіяними особами призводить до змін у фінансових активах і зобов'язаннях або пайових зобов'язаннях між сторонами договору [3].

Таким чином, завдяки багатьом чинникам відбувається ефективна зміна механізму управління фінансовою стійкістю, з метою приведення підприємства до прибуткового стану відносно його життєвого циклу.

Література:

1. Костирко Л. А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація : монографія. Луганськ : Вид-во Ноулідж, 2012. 474 с.

2. Масленніков Є. І. Формування механізму управління фінансовою стійкістю торговельного підприємства. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2017. Т. 16, Вип. 2 (36). С. 53–69.

3. Масленніков Є. І. Механізм управління фінансовою стійкістю промислового підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_47 (дата звернення: 15.10.2019).

**Дмитро Перерва, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Вікторія Медина, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Юлія Токар, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Виникнення заборгованості є об'єктивним процесом в системі відносин між підприємством і його контрагентами. При цьому, у міру зростання масштабів суспільного виробництва і ускладнення господарських зв'язків її розміри будуть збільшуватися, що вимагає особливої уваги до ефективності управління дебіторською заборгованістю. Дебіторська заборгованість є найважливішою частиною активів всіх господарюючих суб'єктів ринкової економіки. У сучасній епосі фінансових відносин розрахунки з дебіторами і кредиторами, різними контрагентами, страховими компаніями та банками, бюджетними та податковими органами стають неминучими, через що дебіторську заборгованість можна розглядати, як інструмент обов'язкових правовідносин, або якоюсь формою інвестування, а її утворення – наслідком вимог конкуренції.

Управління дебіторською заборгованістю є частиною не тільки фінансового менеджменту, а й маркетингової політики підприємства. Сутність управління можна визначити як систему принципів і методів підготовки і реалізації управлінських рішень, які приймаються на різних стадіях формування та погашення дебіторської заборгованості і забезпечують досягнення двох взаємопов'язаних цілей:

– в частині маркетингу – зростання обсягу реалізації продукції підприємства за рахунок зменшення її собівартості і цін реалізації, надання найбільш сприятливих умов покупцям, збільшення конкурентоспроможності;

– в частині фінансового менеджменту – оптимізації обсягів і збільшення якісних параметрів формування дебіторської заборгованості, забезпечення її своєчасного погашення з мінімальними втратами активів підприємства.

На підприємствах потрібно вести активну дебіторську політику шляхом ефективного вирішення таких завдань:

– аналіз дебіторської заборгованості та визначення на його підставі загальних принципів надання відстрочки платежу;

– розробка правил встановлення термінів товарного кредиту;

– встановлення правил визначення суми товарного кредиту, наданого одному покупцеві;

– розробка методів оцінки надійності покупця;

– побудова ефективної системи контролю за рухом і інкасацією дебіторської заборгованості;

– розробка способів «збору» дебіторської заборгованості.

Найбільш часто напрямом плідної політики управління разом дебіторами є дотримання термінів погашення і граничних обсягів дебіторської заборгованості. Якщо другий фактор знаходиться в межах компетенції виробника продукції, то перший зазвичай прямо від нього не залежить. При управлінні дебіторською заборгованістю максимальне значення набуває реалізація контролю, якою дозволяє з'ясувати, як ефективно і своєчасно відбувається погашення заборгованості, як запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку і місця на ньому підприємства.

Таким чином, для зменшення розміру дебіторської заборгованості необхідно: визначати ступінь ризику несплати рахунків покупцями; збільшувати коло покупців з метою мінімізації втрат від несплати одним або декількома покупцями; контролювати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей; вести оперативний контроль за надходженням готівки; оперативно визначати сумнівну заборгованість; припиняти дію договорів з покупцями, які порушують платіжну дисципліну.

Література:

1. Басюк Т. П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства. *Фінанси України*. 2014. № 12. С. 115–123.

2. Белялов Т. Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 9. С. 30–36.

3. Блонська В. І., Толопка Н. Б. Вдосконалення управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств в умовах дефіциту оборотних коштів. *Наука й економіка*. 2014. № 4. Т. 2. С. 65–74.

4. Бондаренко О. С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 4. С. 17–23.

5. Хрущ Н., Білик І. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в сучасних інтеграційних процесах України. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 3. С. 247–250.

6. Томілін П. Факторинг як засіб оптимізації розрахунків. *Податкове планування*. 2013. № 6. С. 17–21.

**Катерина Пилипенко, д.е.н., доцент;
Анна Курчицька, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ»

Розвиток соціально-трудових відносин багато в чому залежить від рівня виплат працівникам. Для поліпшення цих відносин, політика грошових доходів населення повинна будуватись на реальній вартості праці, щоб позбавитися існуючих, на сьогодні, диспропорцій на споживчому ринку, і в мотиваціях до праці.

Виплати працівникам були, є і ще довгий час будуть залишатися важливим елементом економічного господарювання. Розмір виплат залежить від таких показників, як ефективність виробництва, конкурентоспроможність товару, продуктивність праці, і визначає загальний рівень життя працівників.

Теоретичні і методичні аспекти обліку розрахунків щодо виплат працівникам, як правило, мають розкриватися у нормативно-правових актах України, однак зміст цього поняття належного висвітлення не отримав. У працях вітчизняних і зарубіжних науковців в основному активно досліджуються та висвітлюються терміни «заробітна плата», «оплата праці», «розрахунки з оплати праці», оскільки облік виплат працівникам займає не лише одне з центральних місць у системі бухгалтерського обліку, а й виступає є невід’ємною частиною діяльності будь-якої організації.

Виплати працівникам це основне джерело прибутків робітників, вони використовуються як найдієвіший важіль управління економікою. Економічне поняття «Виплати працівникам» вважають одним із найскладніших.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» визначає зміст, складові, класифікаційні ознаки виплат працівникам, проте не визначено сутність безпосередньо поняття «виплати працівникам» [1]. Цей стандарт деталізує, які виплати до якої групи включаються і дає визначення тільки окремих термінів:

- поточні виплати (обов’язковість їх сплати протягом 12 місяців після закінчення періоду виконання);
- виплати у разі звільнення;
- виплати після закінчення трудової діяльності;
- інші довгострокові виплати;
- виплати інструментами власного капіталу підприємства.

Доцільно зазначити, що визначення поняття «виплати працівникам» наведене в МСБО 19 «Виплати працівникам» (Employee Benefits), яким керуються підприємства, що складають звітність відповідно до МСФЗ. Згідно з цим стандартом виплати працівникам – це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками [2].

МСБО 19, розрізняє наступні види виплат працівникам, що підлягають обліку: короткострокові виплати (short-term employee benefits); виплати по закінченню трудової діяльності (post-employment benefits); виплати при звільненні (terminations benefits); інші довгострокові виплати працівникам (other long-term employee benefits).

Згідно з Інструкцією зі статистики заробітної плати виплати працівникам визначаються як фонд оплати праці, що класифікується у розрізі таких складових [3]:

- фонд основної заробітної плати – винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці;
- фонд додаткової заробітної плати – доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії;
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати – виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові та матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або проводяться понад встановлені зазначеними актами норми.

Для більшості населення заробітна плата, яка входить до поточних виплат працівників підприємства, втратила свою відтворювальну та стимулюючу функції і фактично перетворилася на різновид соціальних виплат, не пов'язаних з кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами. При цьому, її рівень у нашій країні значно нижчий порівняно з розвиненими державами світу. Для соціального захисту і матеріальної зацікавленості працівників необхідно постійно удосконалювати систему оплати праці. А для цього потрібно постійно проводити перевірку розрахунків з персоналом, яка передбачає контроль за дотриманням чинного законодавства про працю, правильністю нарахування заробітної плати і проведення утримань з неї, а також правильністю ведення бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» : затв. наказом МФУ від 28 жовт. 2003 р. № 601. URL: www.ligazakon.ua (дата звернення: 15.10.2019).

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам». URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_011 (дата звернення: 15.10.2019).

3. Інструкція зі статистики заробітної плати : наказ Державного комітету статистики України від 13 січ. 2004. № 5. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0114-04> (дата звернення: 16.10.2019).

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

В сучасному світі стрімкий розвиток інформаційних технологій, широке застосування засобів обміну інформацією, всеохоплююча комп'ютеризація всіх сфер життєдіяльності зумовлюють актуальність дослідження питань безпеки інформаційної інфраструктури. Забезпечення ефективного захисту інформації є надзвичайно актуальним і для установ банківської сфери, де щоденно оброблюється великий обсяг інформації різного рівня конфіденційності.

Найбільшу небезпеку для банків становить саме інформаційна незахищеність, тому при розв'язанні цієї проблеми необхідно враховувати те, що одна з головних умов стабільного функціонування кожного банку – обмін інформацією. Тобто в основу інформаційної безпеки має бути покладено заходи щодо захисту інформації в засобах і мережах її передавання й обробки, а також створення відповідної нормативної бази, яка б регулювала порядок доступу, зберігання і використання інформації фірми, банку, підприємства [1, с. 6].

Важливою складовою банківської системи є надійне функціонування електронних банківських платіжних систем, їх захищеність від потенційних кіберзлочинців, оскільки вона забезпечує не тільки права і законні інтереси громадян і держави у фінансовій сфері, а й гарантує її стабільний розвиток й формує рівень довіри громадськості та бізнесу до вітчизняного банківського сектору. На жаль, прогнози експертів з кібербезпеки невтішні. В майбутньому кількість злочинів та збитків від кібератак лише зростатиме.

За оцінкою фахівців США, збиток від комп'ютерних злочинів збільшується на 35% у рік і становить близько 3,5 мільярдів доларів. Однією з причин є сума грошей, яка одержана внаслідок злочину: тоді як збиток від середнього комп'ютерного злочину становить 560 тисяч доларів, при пограбуванні банку – всього лише 19 тисяч доларів. Україна також щодня зіштовхується з викликами у сфері кібербезпеки. У 2018 році збитки українського бізнесу, завдані кібер-атаками, складають близько 25 млн. грн.

Наслідком значної кількості кіберзлочинів у банківській сфері є зниження довіри громадян в цілому до надійності фінансової системи, інституту банківської таємниці, надійності захисту персональних даних, а також до фінансових операцій, що проводяться з використанням новітніх технологій. При цьому недовіра населення до ринків фінансових послуг не дає можливості активно використовувати вільні кошти громадян як інвестиційні ресурси, що спрямовуються на розвиток економіки.

В основу організації режиму захисту банківської інформації покладено положення таких законодавчих актів: Закону України «Про банки і банківську діяльність» (ст. 52 «Банківська таємниця») [3], Закону України «Про інформацію» (ст. 30 «Інформація з обмеженим доступом») [4], Закон України «Про захист інформації в автоматизованих системах» [5].

Цікавими є результати дослідження спецслужбами факторів, які створюють умови витоку інформації:

- надмірна балакучість співробітників банків (32 %);
- прагнення працівників банків заробляти гроші будь-яким способом і будь-якою ціною (24 %);
- відсутність у банку системи заходів, спрямованих на захист інформації (14 %);
- звичка співробітників банків ділитись один з одним почутими новинами, чутками, інформацією (12 %);
- безконтрольне використання інформаційних систем (10 %);
- наявність передумов для виникнення серед співробітників конфліктних ситуацій (8 %) [6, с. 43].

Метою заходів щодо забезпечення інформаційної безпеки є скорочення можливих економічних і моральних збитків банківської установи, пов'язаних з пошкодженням або неправомірним використанням інформаційних ресурсів, а саме:

- захистити інформацію з обмеженим доступом від несанкціонованого розповсюдження, використання і порушення її конфіденційності (таємності);
- протидіяти поширенню недостовірної, заздалегідь неправдивої інформації про банківську установу, здійсненню негативних інформаційних впливів на її керівництво[2, с. 37].

Отже, в умовах значної залежності банківської діяльності від надійності інформаційних технологій, які вона використовує, забезпечення інформаційної безпеки стає однією з фундаментальних засад існування банківської системи. Тому її гарантування є нагальною і актуальною проблемою функціонування і розвитку, оскільки вона несе у собі потенціал збереження і ефективного використання фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів банків.

Література:

1. Ахрамович В. М. Курс лекцій з навчальної дисципліни «Кібербезпека банківських та комерційних структур». Державний університет телекомунікацій. Київ :ДУТ, 2019. 163 с.

2. Белоусова К. І., Белоусов Я. І. Забезпечення інформаційної безпеки – реалізація стратегії банківської установи. *Науковий вісник ДУІКТ*. 2010. С. 33–38.

3. Про банки і банківську діяльність : Закон України / Відомості Верховної Ради України від 07 груд. 2000 р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 11.10.2019).

4. Про інформацію : Закон України / Відомості Верховної Ради України від 02 жовт. 1992 р. № 2657-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення: 11.10.2019).

5. Про захист інформації в автоматизованих системах : Закон України / Відомості Верховної Ради України від 31 трав. 2005 р. № 2594-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2594-15> (дата звернення: 12.10.2019).

6. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2002. 190 с.

**Алла Подольна, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

В економіці України значуща роль відводиться проблемі формування і використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Виробничий потенціал підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства.

Використовують три основних підходи для визначення розміру виробничого потенціалу: ресурсний, структурний та цільовий.

1. Ресурсний підхід, зорієнтований на визначення виробничого потенціалу як сукупності виробничих ресурсів, визначає його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових.

2. Структурний підхід, зорієнтований на визначення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства, визначає його величину виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі.

3. Цільовий підхід, спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей, визначає його величину як рівень відповідності окремих складових потенціалу [3].

Раціональне формування й ефективне використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств є актуальною проблемою сучасного етапу розвитку аграрної економіки України. Від її вирішення залежать не тільки фінансові результати та ефективність виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, а й продовольча безпека держави.

Виробничий сільськогосподарський потенціал являє собою сукупність земельних, матеріальних і трудових ресурсів, призначених для використання в процесі виробництва аграрної продукції. Однак, необхідно зазначити, що в умовах ринку головною рушійною силою процесу виробництва є економічний інтерес його учасників, тому в комплексі виробничий потенціал можна представити як сукупність земельних, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів та економічного інтересу, які є об'єктивно необхідними передумовами здійснення аграрного виробництва [1].

Виробничий потенціал виступає як однією з найважливіших складових частин економічного потенціалу. Спектр застосування ресурсного потенціалу

надто широкий: на макроекономічному рівні це трудовий потенціал, енергетичний потенціал тощо, на мікроекономічному рівні це ресурсний потенціал паливно-енергетичного комплексу, ресурсний потенціал агропромислового комплексу, машинобудування і т. д.

В господарствах з високим рівнем ефективності виробництва структура виробничого потенціалу відзначається значною часткою основного і оборотного капіталу та меншою – земельних ресурсів. При однаковій якості землі в господарствах вища питома вага продуктивного капіталу у складі виробничого потенціалу зумовлює збільшення виробництва валової продукції з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь і на 1000 грн сукупного потенціалу [2].

Таким чином, розвиток виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств пов'язаний з впровадженням: нових технологій виробництва сільськогосподарської сировини у рослинництві та тваринництві; поліпшення породного складу м'ясних і молочних видів тварин та використання нових сортів і гібридів сільськогосподарських рослин, застосування добрив, пестицидів; застосування нових технічних засобів та технологій обробітку ґрунту; впровадження екологічних інновацій; мінімізація втрат.

Література:

1. Бойківська Г. М. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК : монографія. Тернопіль : Крок, 2012. 238 с.

2. Єрмаков О. Ю. Виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств та напрями його розвитку. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки.)* 2013. № 4 (24). С. 9–13.

3. Ішук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. *Регіональна економіка.* 2005. № 3. С. 48–56.

**Євгеній Попадін, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ІСНУВАННЯ, НАСЛІДКИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Тіньова економіка стає не лише амортизатором, який надає можливість виживати населенню, підприємствам малих і середніх форм, пом'якшувати соціально-економічні потрясіння, а також спричиняє поширення корупції в різних її виявах (побутова, економічна, політична тощо), яка деструктивно позначається національно-економічному розвитку, становить національну й економічну небезпеку для держави. Основні прояви тіньової економіки такі:

нелегальна зайнятість та заробітна плата; готівкові операції, що не обліковуються; нелегальні зовнішньоекономічні операції; виготовлення та реалізація не облікованої продукції, реалізація товарів за заниженими цінами; збільшення витрат за рахунок завищення вартості придбаних товарів тощо.

Аналітики агентства Bloomberg розмістили Україну на друге місце в рейтингу за Індексом бідності країн світу, який формують на підставі показників рівня інфляції та безробіття. Інфляція в Україні 2017 року, за оцінкою фінансових аналітиків Bloomberg в огляді Global Risk Briefing, сягне позначки 10 %, а рівень безробіття – 8,8 %. За рівнем цих показників наша держава належить до країн «високого ризику»[1].

Такий прогноз є підтвердженням високого рівня як економічної, так і національної небезпеки для України. Хоча безпосереднього зв'язку між зuboжілістю населення та зростанням рівня тіньової економіки немає, проте населення України за таких умов може виживати лише шляхом само зайнятості або створення невеликих сімейних підприємств, що спричиняють явище неформальної зайнятості. Україна за масштабами тіньового сектору економіки посідає чільне місце серед країн світу.

Результати дослідження міжнародної Асоціації дипломованих сертифікованих бухгалтерів (ACCA), присвячені оцінці та прогнозу розвитку глобальної тіньової економіки, свідчать про те, що найвищий рівень тіньової економіки серед 28 досліджених країн, мають Азербайджан (67,04 %), Нігерія (48,37 %), Україна (45,96 %), Шрі-Ланка (37,76 %), Росія (39,07 %), Бразилія (34,76 %). Найнижчий рівень зафіксований у США (7,78 %), Японії (10,08 %) та Китаї (10,15 %) [2].

Так, З. С. Варналій виділяє такі три основні складники тіньової економіки: неофіційна економіка – діяльність домогосподарств, що виготовляють та споживають товари чи послуги власного виробництва для власних потреб чи потреб членів своєї сім'ї; кримінальна економіка – виробництво та продаж заборонених товарів і послуг (наркотики, вибухові речовини); іллегальна економіка – незаконне виробництво та продаж легальних товарів без їх документального оформлення або реєстрації підприємств [3].

Вважаємо, що основні причини існування та зростання обсягів тіньової економіки в Україні такі: затяжна соціально-економічна криза в країні; існування організованої економічної злочинності, корупції в органах державної влади та місцевого самоврядування; наявність поза банківського грошового обігу; складність та хаотичність податкового законодавства; недосконалість чинного законодавства у сфері забезпечення національної безпеки; діяльність криміногенної банківської системи; тіньова психологія та тіньова мораль нашого суспільства.

Пріоритетними напрямками детінізації економіки, на нашу думку, є: посилення боротьби з корупцією та очищення влади; створення умов для легалізації зайнятості; удосконалення контролю за зовнішньоекономічною діяльністю; створення сприятливого бізнес-середовища; протидія легалізації (відмиванню) тіньових доходів тощо.

Потребує ґрунтовного реформування і податок на додану вартість (ПДВ), який має декілька недоліків. По-перше, цей податок створює дисбаланс в економіці, підвищуючи ціни та формуючи витрати, зумовлені оподаткуванням, додаючись до витрат від збору податків усередині адміністративної ієрархії, котра існує для будь-якого податку. По-друге, ПДВ є прикладом регресивного податку, коли громадяни з нижчими доходами несуть важчий податковий тягар, тому що більшість їхніх доходів ідуть на купівлю товарів, де присутній ПДВ: продукти харчування, одяг і т.д. По-третє, ПДВ є податком, який має найбільший вплив на збільшення кількості операцій з готівкою, що гальмує грошовий обіг та економічне зростання в цілому. Крім того, відшкодування ПДВ за експортовані товари часто слугує причиною нелегальних операцій із грошми – в багатьох країнах, а особливо в Україні, та має непрямий вплив на посилення податкового тиску на «чесних» платників податків [4].

З усього вище сказаного можна зробити висновок, що тіньова економіка – складне соціально-економічне явище, наявне в будь-якій країні. Існування тіньової економіки створює загрозу безпеці нашої держави. Проте вона має як позитивний, так і негативний вплив на економіку нашої держави.

Література:

1. Тіньова економіка в Україні: стан, тенденції, шляхи подолання : аналітичний огляд / С. С. Чернявський, В. А. Некрасов, А. В. Титко та ін. Київ : Нац. акад. внутр. справ, 2017. 152 с

2. Україна посідає третє місце в рейтингу країн із найбільшим обсягом тіньової економіки : дослідження. URL: <http://gordonua.com/ukr/news/politics/-ukrajina-zajmaje-tretje-mistse-vrejtingu-krajn-z-najbilshim-obsjagom-tinovoji-ekonomiki-doslidzhennja-195533.html> (дата звернення: 5.10.2019).

3. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації : монографія / ред. З.С. Варналій. Київ : НІСД, 2006. 574 с

4. Колобердянко І. І., Бехтер С. О. Особливості детінізації економіки України на сучасному етапі. *Вісник ЗНУ*. 2008. № 1(3). С.60.

**Наталія Посна, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Анастасія Голева, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Світлана Зоря, к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія**

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема забезпечення прибутковості діяльності підприємств приватного сектора економіки є складною й багатогранною. Ринкові умови господарювання, що характеризуються високим рівнем невизначеності та ризику, створюють необхідність вироблення дієвого механізму адаптації до динамічних змін зовнішнього середовища з метою забезпечення прибутковості діяльності підприємств та стійкого економічного зростання.

Фінансові результати діяльності підприємства, не дивлячись на протиріччя та проблеми є прерогативою ефективного та дієвого проведення господарської діяльності. Виходячи з цього, дослідження сутності та економічного значення даного поняття має постійний науковий та практичний інтерес.

В ході проведеного нами аналізу літературних джерел [1-6] сформовано висновок, що між фахівцями-практиками у галузях бухгалтерського обліку, фінансів, юридичних наук та економіки немає єдиного підходу стосовно визначення поняття «фінансові результати».

Так, автор Н. В. Прохар досліджує прибуток як економічну категорію, що має як якісну так і кількісну сторону у їх єдності, та одночасно визначає сутність прибутку (збитку) [3, с. 12].

Науковець М. С. Чебанова трактує суть економічної категорії «фінансовий результат підприємства», яким є співвідношення майнового стану підприємства на кінець і на початок досліджуваного періоду, що в результаті найповніше характеризує значення цієї категорії [6, с. 224].

Аналіз визначення «фінансовий результат», у відповідності до досліджень Я. В. Соколова, свідчить про існування трьох його характеристик: 1) це приріст протягом досліджуваного періоду вартості капіталу (засобів, інвестованих власниками) підприємства, а, відповідно, збитку характерним буде його зменшення; 2) різниця між витратами та доходами підприємства; 3) фінансовий результат (прибуток) є зростанням протягом досліджуваного періоду вартості активів за рахунок прибутку [4].

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2] величина фінансового результату від операційної, інвестиційної чи фінансової діяльності підприємства визначається як різниця між сумою доходів та пов'язаною з нею величиною витрат відповідного виду діяльності підприємства. Отже, фінансовий результат господарської діяльності (прибуток або збиток) розраховується як різниця доходів та витрат від усіх видів діяльності підприємства, що зменшена на суму нарахованих податків на прибуток.

Узагальнюючи існуючі наукові підходи до визначення даної дефініції, слід зазначити, що фінансовий результат – це результат діяльності суб'єктів підприємництва, що розраховується як різниця між абсолютною величиною доходів та відповідних їм витратам, та виражена відповідно у вартісних показниках прибутку (позитивна різниця) чи збитку (негативна різниця).

В свою чергу, ефективність функціонування підприємства в значній мірі залежить від якості та достовірності інформації, отриманої в процесі аналізу фінансових результатів, адекватності ідентифікованих потенційних шляхів збільшення прибутку, економічно-обґрунтованих напрямків розподілу чистого прибутку, як головного джерела фінансування підприємства.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства – це комплекс дій, які направлені на дослідження результатів діяльності підприємства за певний період часу, з метою визначення ефективності використання ресурсів,

ідентифікація прогалин в управленні цього підприємства та формування необхідного обсягу інформації для керівництва для підвищення результативності діяльності підприємства [1, с. 8-12].

Інформація про облік фінансових результатів діяльності підприємства відображається у Формі № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». Основною метою формування Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) є надання потенційним користувачам правдивої, повної та неупередженої інформації стосовно обсягів доходів, витрат, прибутків / збитків отриманих у процесі діяльності підприємства за звітний період.

Здійснення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства потребує використання певної методики, прийомів і методів вивчення та опрацювання фінансової інформації.

У практиці оцінки фінансових результатів виділяють прийоми аналізу показників, які можливо обчислити за інформацією фінансової звітності: горизонтальний (часовий) аналіз; вертикальний (структурний) аналіз; трендовий аналіз; аналіз відносних показників (коефіцієнтів); порівняльний (просторовий) аналіз; факторний аналіз [5, с. 221].

Аналіз фінансових результатів займає центральне місце в процесі управління ними, тому організація аналізу фінансових результатів повинна бути такою, яка б забезпечувала ефективність усіх стадій аналітичної роботи, враховувала можливі зміни та сприяла прийняттю максимально дієвого та ефективного рішення в межах ключових цілей та стратегії розвитку підприємства.

Література:

1. Балдик Д. О. Формування фінансово-економічних результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. *Молодий вчений*. 2016. № 5. С. 8–12.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. наказом М-ва фінансів України від 7 лют. 2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 25.09.2019).

3. Прохар Н. В., Ночовна Ю. О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.

4. Соколова Е., Вьюшкова А. Проблеми управління прибутком на підприємстві. *Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління»*. 2015. Вип. 32. С. 311–320.

5. Фінансова діяльність підприємства : підруч. / Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. Київ : Либідь, 2002. 384 с.

6. Чебанова М. С., Василенко С. С. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ : Академія, 2002. 671 с.

ЯПОНСЬКИЙ ДОСВІД У ПОБУДОВІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Варто сказати, що на сьогодні будь-яка країна світу має власну, притаманну лише їй грошово-кредитну систему. Грошово-кредитна система кожної держави має свої особливості, при чому інструменти, які використовує грошово-кредитна система з ціллю здійснення управління нею та набір її елементів однаковий. Слід сказати і про те, що деякі із грошово-кредитних систем досить успішні, інші навпаки, але ж набір інструментів управління один і то й же? А справа полягає власне у вмінні їх застосовувати. Одним із прикладів успішного поєднання інструментів управління грошово-кредитною системою є така країна як Японія. Але тут варто сказати, що на шляху успішності грошово-кредитна система пройшла досить тривалий історичний і тернистий шлях. Так, про початок побудови банківської системи Японії слід говорити з 1868 р. і після прийняття Закону «Про національні банки» коли було сформовано більшість японських банківських установ. Власне вже після формування більшості банківських установ виник Центральний банк Японії (1882 р.) [1].

Сучасна грошово-кредитна система Японії має дворівневу побудову (що характерно для всіх держав світу, окрім держав зони євро) і власне складається із Центрального банку, комерційних банків та небанківських кредитно-фінансових інститутів. На сьогодні Центральний банк займається питаннями грошово-кредитної політики та регулюванням економіки, касовим обслуговуванням держави, є банком банків. Комерційні банки в Японії поділяються на універсальні та спеціалізовані. Комерційні банки, здійснюючи свою діяльність мають орієнтуватись на законодавчу регламентацію стосовно них, власне: банк має бути організований у формі акціонерного товариства і мати статутний капітал не менше ніж 1 млрд. єн, окрім того комерційний банк не має права на діяльність без спеціальної ліцензії Міністерства фінансів, а активи і пасиви банку повинні відповідати нормативним вимогам стосовно них, при цьому операції банків повинні бути чітко регламентовані законом.

Універсальні банки Японії мають поділ на міські та місцеві. Так, міські банки Японії належать до десяти найбільших банків Японії, окрім того вони входять до групи найпотужніших банків світу. Дані банки зосередили 30 % від залучених депозитів усієї банківської системи Японії. Варто сказати і про те, що на шляху власної діяльності ці банківські установи Японії мають значне коло філій як на території держави, так і за її межами, окрім того дані банківські установи головні суб'єкти на ринку валют. Міські банки Японії мають налагоджену мережу зв'язків із промисловими та торгівельними компаніями, іншими кредитно-фінансовими установами. Міські банки - основа забезпечення розвитку економіки країни та галузей, що є найбільш

рентабельними у цій економіці. Варто сказати, що досить часто ці банки перекредитовуються в інших банківських установах. Хоча ці банки досить могутні у державі, однак вони повністю залежні від Центрального банку та його грошово-кредитної політики. Серед найбільших міських банків Японії слід акцентувати увагу на таких: «Бенк оф Токіо Мітсубіши» (капітал – близько 19 млрд. доларів США), «СуміотоБенк» (капітал – 14,7 млрд. доларів США), «Дай-Ілчі Кахгуо» (капітал – 4,7 млрд. доларів США).

Місцеві (регіональні) банки - банки, що належать до середніх і дрібних за масштабами проведення власних операцій. Ці банки можуть відкривати свої філії лише в тій префектурі Японії, де розташований головний офіс.

Серед спеціалізованих банків Японії потрібно виділити Експортно-імпортний банк Японії та Японський банк розвитку.

До небанківських грошово-кредитних установ Японії слід віднести:

- бюро довірчих фондів, що є найбільшою фінансово-кредитною установою Японії небанківського типу. Ресурсами даної установи є кошти накопичені населенням та кошти державних пенсійних фондів. Дані кошти є джерелом здійснення кредитування державних підприємств і кредитних інститутів;

- фінансово-кредитні корпорації, що є кредитними установами небанківського типу, котрі мають спеціалізацію надання кредитних ресурсів на пільгових умовах підприємствам, які функціонують у тих галузях народного господарства, які потребують підтримки (сільське господарство, лісова промисловість, рибальство, житлове будівництво). Окрім того ці установи підтримують економічно відсталі регіони та підприємства, що перебувають у власності місцевих органів самоврядування. Варто сказати, що їх бюджети жорстко контролюються парламентом та відповідними міністерствами і відомствами;

- страхові компанії, які за сумою активів займають вагоме місце з поміж приватних фінансово-кредитних установ. Велика частина активів страхових компаній Японії належить саме компаніям зі страхування життя.

- інвестиційні компанії, що є установами грошово-кредитної системи, котрі здійснюють інвестиційні й довірчі операції та контролюють діяльність брокерських компаній [3].

Отже, Японія сформувала власну грошово-кредитну систему, котра має свої як переваги, так і недоліки, однак на сьогодні вона досить успішно функціонує. Серед особливостей грошово-кредитної системи Японії слід окреслити наступні: чітка орієнтація на законодавчу базу та погляди держави, високий ступінь стосовно концентрації та централізації капіталу в руках великих банківських установ, жорстка регламентація банківської діяльності, спеціалізація банків на певних видах діяльності, вагома роль небанківських фінансово-кредитних посередників, жорсткий контроль небанківських фінансово-кредитних посередників державою, підтримка банківськими установами та небанківськими фінансово-кредитними посередниками галузей важливих для держави в цілому, високий ступінь довіри до небанківських

фінансово-кредитних посередників, підтримка небанківськими фінансово-кредитними установами державних підприємств та відсталих регіонів, зберігачі заощаджень населення не належать згідно законодавства Японії до банківських установ.

Література:

1. Кредитна система Японії : веб-сайт. URL:<https://buklib.net/books/32656/> (дата звернення: 12.10.2019).
2. Еволюція грошово-кредитної системи : веб-сайт. URL: https://revolution.allbest.ru/finance/00257972_0.html (дата звернення: 12.10.2019).
3. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн : веб-сайт. URL: <https://library.if.ua/book/17/1427.html> (дата звернення: 12.10.2019).

**Юлія Романченко, к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія**

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Порядок ведення обліку та оподаткування в туристичній діяльності обумовлено особливим характером операцій з надання туристичних послуг, що передбачають широке використання посередницьких схем, та наявністю спеціальних норм у Податковому кодексі України [3].

До складу туристичного продукту включаються різноманітні туристичні послуги відповідно до Закону України «Про туризм» [2]. Частина туристичних послуг, які входять до туристичного продукту, сформованого туроператором, може надаватися туроператором самостійно (екскурсійні, послуги супроводжуючого тощо). Інша частина туристичних послуг (проживання, харчування, транспортне обслуговування, послуги страхування тощо) можуть надаватися сторонніми організаціями, з якими туроператор може укласти як прямі договори (купівлі-продажу, надання послуг), так і посередницькі договори (агентський, договір комісії, договір доручення). Бухгалтерський облік доходу від реалізації туристичного продукту туроператором залежить від того, на основі яких угод з постачальниками працює туроператор та від того, як продається туристичний продукт (безпосередньо туристу чи через турагента).

Згідно з ПСБО 15 «Дохід» [4], пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо буде достовірно оцінений результат цієї операції. Результат операції з надання послуг може бути достовірно оцінений за наявності всіх наведених нижче умов: можливості достовірної оцінки доходу; імовірності надходження економічних вигод від надання послуг; можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу; можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення.

Таким чином, на дати отримання попередньої оплати та передачі ваучера дохід відповідно до цих вимог не визнається. Якщо початок та завершення

туристичного обслуговування припадають на один звітний період, то зрозуміло, що датою визнання доходу від реалізації туристичного продукту (туру) є дата завершення туристичного обслуговування (туру). У випадку, коли дата початку та завершення туру припадають на різні дати балансу, на практиці досить складно визначити достовірну суму доходу, узгодити її з замовником та оформити це первинними документами. Це пов'язано з тим, що ціна туру, як правило, є загальною без визначення окремої вартості усіх складових туристичного продукту. Туристи споживають туристичний продукт (туристичну послугу) цілісно і визнати в процесі самого туристичного обслуговування, що послуги їм надані у повному обсязі і претензій до туроператора вони не мають, не хочуть.

Тому вважаємо, що в такому випадку вимоги п. 10 ПСБО 15 «Дохід» виконуються повністю тільки після завершення туробслуговування. Доходи від надання туристичних послуг туроператор відображає закредитом субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт та послуг». Якщо туроператор надав знижку туристу, то він визнає дохід за мінусом знижки. Тобто знижка, надана в момент продажу, окремо в бухгалтерського обліку не відображається. Як правило, туристи вносять передоплату (аванс) за тур – ці надходження туроператор не включає до доходу (пункти 6.3 та 6.4 П(С)БО 15) [4].

Дохід визнають за датою закінчення надання послуг, тобто закінчення туру. Проте на практиці акт наданих послуг з туристом, як правило, не оформляють. Інформацію від туриста про отримання ним турпослуг представник туроператора може отримати від туриста в телефонному режимі. Крім того, така інформація може бути у внутрішній звітності СПД, які безпосередньо надають послуги з розміщення, харчування, перевезення туристів тощо. Тому визнати дохід від надання послуг туроператор може на підставі бухгалтерської довідки, складеної за інформацією, отриманою від суб'єкта підприємницької діяльності, про факт надання турпослуг туристу.

Якщо туроператор реалізував тур через турагента, то останній повинен повідомити туроператора про укладення договору на туробслуговування (п. 1 ст. 298 Господарського кодексу України [1]). Відомості про факт надання турпослуги туристу туроператор також може отримати від турагента і визнати дохід від надання турпослуг у вищезазначеному порядку.

При в'їзному туризмі туроператор реалізує тури іноземним туристам за інвалюту. Операції в інвалюті при первісному визнанні відображають за курсом Національного банку України на дату здійснення операції.

Суму отриманої передоплати в інвалюті обліковують за курсом НБУ на дату зарахування на субрахунок 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті» (п. 6 П(С)БО 21 [5]). Якщо ж першою подією було надання послуг іноземному туристу, то дохід визнають на дату надання послуг (закінчення туру). При цьому в обліку туроператора утворюється монетарна заборгованість, за якою визначають курсові різниці згідно з пунктами 7 та 8 П(С)БО 21 на дату балансу і дату погашення.

Література:

1. Господарський кодекс України : відомості ВРУ від 16 січ. 2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 18.10.2019).
2. Про туризм : Закон України від 15 верес. 1995 р. № 324/95-ВР. URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 18.10.2019).
3. Податковий кодекс України : Закон України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI / ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 19.10.2019).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29 лист. 1999 р. № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 19.10.2019).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 10 серп. 2000 р. № 193. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00> (дата звернення: 19.10.2019).

Володимир Рудик, д.е.н., доцент;

Андрій Печенюк, к.е.н., доцент

Подільський державний аграрно-технічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Реформування пенсійної системи України віднесено до пріоритетних завдань політики держави на сучасному етапі розвитку нашого суспільства. Забезпечення економічної та фінансової стабільності, соціальної справедливості в пенсійному питанні настійливо вимагає запровадження в Україні багаторівневої пенсійної системи. Створення такої пенсійної моделі передбачає і вітчизняне пенсійне законодавство [1].

Тенденції в демографічній сфері зумовлюють здійснювати пошук різноманітних джерел фінансування пенсійних виплат українських пенсіонерів. Статистичні дані показують, що на кінець 2018 року чисельність економічно активного населення (віком від 15 до 70 років) становила 18 млн. осіб, а рівень безробіття серед нього – 8,5 %. Таким чином, зайнятого населення серед економічно активних осіб було 16,5 млн. Чисельність пенсіонерів, на цей період, становила 11,5 млн. осіб [2]. Відповідно на одного працюючого припадає трохи більше одного пенсіонера. Враховуючи той фактор, що чисельність економічно активного населення скорочується, а також те, що наприкінці 1990 – х та на початку 2000 – х рр.. в Україні спостерігається різкий спад народжуваності, тягар на економічно активне населення із забезпечення пенсіями пенсіонерів буде посилюватися з кожним роком.

Сучасний етап реформування національної пенсійної системи значну увагу приділяє запровадженню її другого рівня. Практичне використання цього рівня пенсійної системи означатиме запровадження в нашій країні системи загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування. Суть такої системи полягатиме у тому, що частина обов'язкових внесків до пенсійної системи (загальний рівень пенсійних відрахувань залишиться незмінним) накопичуватиметься у єдиному Накопичувальному фонді і обліковуватиметься на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян які (та на користь яких) сплачуватимуть такі внески. Ці кошти інвестуватимуться в економіку країни з метою отримання інвестиційного доходу і захисту їх від інфляційних процесів. Управління пенсійними коштами здійснюватимуть компанії з управління активами (для яких ця діяльність є професійною і буде ліцензуватись), обраними на конкурсній (тендерній основі). При інвестуванні пенсійних активів компанії будуть діяти згідно з вимогами законопроектів щодо напрямків інвестування, ринків, на яких можна буде здійснювати інвестиції. Безпосереднє зберігання пенсійних активів буде здійснювати банківська установа – зберігач, яка буде нести відповідальність за цільове використання цих активів. Кошти, що обліковуватимуться на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян будуть власністю цих громадян, і вони зможуть скористатись ними при досягненні пенсійного віку (або, у випадках передбачених законом, раніше цього терміну, наприклад у випадку інвалідності). Виплати з Накопичувального фонду будуть здійснюватись додатково до виплат із солідарної системи [4].

Впроваджуватись другий рівень буде лише після формування необхідних економічних передумов та створення відлагодженої і ефективної системи державного нагляду та регулювання у цій сфері, а також необхідної інфраструктури. Накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування в Україні має забезпечити пенсійне майбутнє молодих поколінь.

Як відмічають більшість науковців, експертів у пенсійній сфері, запровадження другого рівня має здійснюватися з врахуванням відповідних умов. Особливий акцент робиться на макроекономічні, фінансово – економічні показники, серед яких: рівень економічного росту, збалансованість бюджету Пенсійного фонду України, створення відповідних інституційних компонентів, розвиток фінансового ринку [3].

Таким чином, нова пенсійна система, особливо її накопичувальна частина, спрямована на виховання економічної самостійності та відповідальності громадян за стан особистого матеріального добробуту після виходу на пенсію. Це повинно змусити людей уже сьогодні замислитися над тим, що вони отримають по завершенні своєї трудової діяльності, підвищити їх зацікавленість у контролі за належною сплатою роботодавцями страхових коштів до Пенсійного фонду.

Література:

1. По загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 9 лип. 2003 р. № 1058 – IV (BBP). URL: [http:// zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua) (дата звернення: 28.09.2019).
2. Державний комітет статистики України : офіційний веб – сайт. URL: [http // www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) (дата звернення: 28.09.2019).
3. Пищуліна О., Коваль О., Бугай Т. Фінансові, соціальні та правові аспекти пенсійної реформи в Україні. Світовий досвід та українські реалії. Видавництво «Заповіт», 2017. 343 с.
4. Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення : Проект Закону України від 06 лист. 2018р. № 9224-1 – IV (BBP). URL: <http://zakon1.rada.gov.ua> (дата звернення: 28.09.2019).

**Олег Руснак, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Одеський національний економічний університет**

КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Підприємствами малого та середнього бізнесу створюється більша частина валового внутрішнього продукту в країнах із розвинутими ринковими відносинами, а такі переваги малого бізнесу як мобільність, здатність швидко пристосуватися до змін споживчого попиту, гнучкість, раціональна організаційна структура, оперативність в освоєнні випуску нової продукції малими партіями, невисокі експлуатаційні витрати, свідчать про їхній високий потенціал у забезпеченні можливостей подолання наслідків фінансово-економічної кризи, забезпеченні зайнятості працездатної частини населення та сприянні економічному зростанню [1, с. 70].

Для розвитку малого та середнього бізнесу необхідні вільні грошові кошти, які повинні бути спрямовані в найбільш привабливі сфери бізнесу. Залучення банківського кредиту є класичною технологією залучення необхідної кількості фінансових ресурсів для малого бізнесу. Банківські кредити дають змогу фінансувати витрати суб'єктів господарювання, пов'язані з придбанням основних засобів, поточних активів, покриттям таких потреб суб'єкта господарювання, як збільшення виробничих запасів, зумовлене збільшенням або виникненням дебіторської заборгованості тощо.

Кредити банківської установи дають змогу поєднувати всі джерела оборотних активів й активно впливають на раціональне формування запасів сировини, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей. На практиці банківські установи дуже обережно ставляться до видачі кредитів суб'єктам малого бізнесу. Чинниками, які обмежують можливість малого бізнесу отримати кредитні кошти є, з одного боку, суворі вимоги банківської установи щодо надання гарантій повернення коштів у разі відсутності в суб'єкта господарювання тривалої кредитної історії, підвищених виробничих

ризиків, мобільності капіталу, а з іншого боку – властива суб'єктам малого бізнесу специфічна структура активів, у якій нерухомість представлена мінімальною часткою, яка могла би слугувати заставою повернення кредиту [2].

Ставки за кредитами малому бізнесу є суттєво вищими, аніж ціна кредитних ресурсів, що пропонуються великому бізнесу. Водночас прибутковість діяльності малого бізнесу часто є нижчою, аніж дохідність здійснення господарської діяльності великими підприємствами. В результаті виникає ситуація невідповідності рентабельності діяльності малого бізнесу розміру процентних ставок за кредитами. З метою вирішення даної проблеми у кредитування малого та середнього бізнесу можна здійснити ряд заходів:

- використання кредитних ресурсів міжнародних фінансових організацій;
- субсидування за рахунок коштів державного бюджету процентної ставки за кредитами малим підприємствам, які працюють в галузях з низьким рівнем рентабельності;
- активізація програм регіональної підтримки малого підприємництва в частині часткової компенсації кредитної ставки;
- використання банками механізмів маркетингових досліджень, цільова сегментація клієнтів-малих підприємств;
- кооперація банків і великих підприємств для спільного кредитування малого підприємництва [3, с. 84].

Отже, враховуючи досвід провідних країн світу, держава повинна взяти на себе роль рушійної сили розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу, адже саме їх підприємницька діяльність стає запорукою економічного процвітання.

Література:

1. Романишин В. О. Активізація кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 70–77.
2. Руда О. Л. Організація банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/61.pdf (дата звернення: 20.10.2019).
3. Єфремова О. С. Кредитування малого та середнього підприємництва в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 7. С. 82–85.

**Ганна Сидоренко-Мельник, к.е.н., доцент;
Вікторія Болмат, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»**

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Основною метою управлінського обліку є надання керівникам і фахівцям організації та структурних підрозділів планової, фактичної і прогнозової інформації про діяльність організації та зовнішньому оточенні для забезпечення можливості прийняття обґрунтованих управлінських рішень [2]. Прогнозування фінансового стану – по суті, визначення стану фінансової звітності підприємства в майбутніх періодах [1]. Прогнозування фінансового стану реалізується в такий спосіб.

Етап 1. Визначення цільових орієнтирів. Система цільових орієнтирів являє собою кількісні і/або якісні показники, що відображають рівень реалізації поставленої перед підприємством мети його розвитку.

На першому етапі прогнозування фінансового стану необхідно визначити: по-перше, які показники відображають досягнення поставленої мети; по-друге, які чисельні значення обраних показників свідчатимуть про досягнення поставленої мети. Але слід відмітити, що при прогнозуванні фінансового стану важливим питанням є не визначення чисельних значень даних показників за даними за попередні періоди, а обґрунтоване завдання їх необхідних значень, які повинні бути досягнуті в прогнозованому періоді. Це завдання може вирішуватися різними способами: методом екстраполяції, методом експертних оцінок, методами моделювання і т. д. – методами планування і прогнозування, що не застосовуються (або мають обмежене застосування) в повсякденній бухгалтерській роботі.

Етап 2. Планування заходів. Основне завдання даного етапу полягає у виборі обґрунтованої сукупності управлінських рішень, які будуть реалізовуватися в майбутньому.

Перш за все, даний вибір залежить від розв'язуваної задачі розвитку підприємства. Це можуть бути, наприклад, рішення про збільшення обсягів продажів в необхідних розмірах, про вихід на нові ринки збуту, про реструктуризацію, про початок нових видів діяльності та ін. Практично кожне таке вихідне рішення породжує необхідність прийняття інших рішень, які їх забезпечують. Наприклад, рішення про початок нового виду діяльності потребують прийняття рішень про придбання обладнання, про підготовку персоналу і т. п. Рішення про покупку устаткування, в свою чергу, потребує прийняття рішень про спосіб фінансування цієї покупки, про вибір постачальника та ін. Крім того, до складу системи рішень входять і ті рішення, необхідність прийняття яких диктується поточними потребами господарювання. Наприклад, рішення про зміну постачальника сировини (якщо нас не влаштовує наявний постачальник), рішення про зміну форм розрахунків

(наприклад, для зниження рівня фінансового ризику і збільшення ліквідності можна замінити продажі в кредит на поставку продукції за передоплатою) і цілий ряд інших. Для успішної реалізації даного етапу вкрай важливо враховувати, що велика кількість господарських цілей можна досягти декількома способами (альтернативні рішення). При цьому для досягнення мети будуть задіяні різні ресурси або різні комбінації ресурсів.

Етап 3. Формування інформації для аналізу. Ключовим етапом прогнозування фінансового стану є формування інформації про майбутній стан підприємства, на підставі якої повинна проводитися оцінка цього стану.

Оскільки оцінка фінансового стану в прогнозуванні проводиться стандартними прийомами і методами фінансово-економічного аналізу, вихідна інформація для оцінки повинна бути подібна до тієї інформації, якою зазвичай оперує класичний аналіз. У класичному випадку найчастіше аналізу піддаються зведені документи бухгалтерської звітності: баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про рух грошових коштів, додатки і пояснювальні записки до бухгалтерського балансу. Як наслідок при проведенні аналізу прогнозного фінансового стану аналітику будуть необхідні: прогнозний баланс; план прибутків (прогноз майбутнього звіту про фінансові результати); прогноз руху грошових коштів; при необхідності - прогноз руху капіталу і пояснення / розшифровка до прогнозного балансу.

Існує кілька методів отримання зведених прогнозних документів: пропорційний метод, метод імітаційного моделювання, бізнес-планування, бюджетування.

Етап 4. Аналіз прогнозного фінансового стану. Отримані на попередньому етапі результати прогнозу фінансового стану підприємства необхідно оцінити з точки зору відповідності заданим цільовим орієнтирам. Це завдання вирішується стандартними прийомами і методами фінансового аналізу. Розраховані значення фінансових коефіцієнтів і показників прогнозного періоду або зіставляються з бажаними чисельними значеннями обраних цільових орієнтирів або перевіряється їх входження в допустимий діапазон значень.

Єдиною відмінністю аналітичної роботи на даному етапі прогнозування фінансового стану від проведення оцінки поточного фінансового стану компанії є необхідність проведення більш ретельного аналізу, що дозволяє виявити і оцінити вплив неврахованих раніше факторів, а також помилки, можливо допущені в ході проведення прогнозних розрахунків.

Таким чином, вище були коротко описані основні етапи прогнозування фінансового стану компанії. Основний акцент при цьому було зроблено на тих відмінностях, які існують в прогнозуванні в порівнянні з традиційними завданнями фінансово-економічного аналізу.

Література:

1. Бреслав Е. Финансовое прогнозирование : учеб. пособ. Невинномысск, 2006. 221 с. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/finance_forecasting.shtml (дата звернення: 7.10.2019).

2. Ковтун Н. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2014. 527 с.

3. Павлова І. В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства. *Логістика*. 2014. № 690. С. 752–755.

**Віталій Собчишин, к.е.н., доцент кафедри
Полтавська державна аграрна академія**

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Важливість забезпечення фінансової стійкості підприємства вимагає управління нею та пояснює практичне значення й актуальність подальших досліджень цього процесу.

Аналіз трактування сутності управління фінансовою стійкістю підприємства (табл. 1) засвідчує, що необхідними результатами такого процесу є наступні:

- приведення цілей і завдань діяльності суб'єкта господарювання у відповідність до умов внутрішнього і зовнішнього середовища;
- розвиток на основі зростання прибутку і капіталу;
- збереження конкурентоспроможності, фінансової рівноваги, стійкості, платоспроможності, кредитоспроможності;
- збалансованість формування, розподілу та використання фінансових ресурсів;
- зростання вартості підприємства.

Вивчення поглядів науковців на управління фінансовою стійкістю дало змогу сформулювати власне бачення його змісту та розуміти під ним процес прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень щодо розробки й реалізації системи принципів і методів формування такого стану фінансових ресурсів, який би забезпечив підприємству перевищення точки беззбитковості, платоспроможність, кредитоспроможність та фінансову рівновагу.

Управління фінансовою стійкістю підприємства, на нашу думку, має здійснюватися в напрямках, які охоплює її комплексний аналіз (загальна оцінка, розрахунок абсолютних і відносних показників, визначення порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості/міцності).

Згідно з [5; 6], загальна оцінка фінансової стійкості передбачає аналіз стійкості джерел формування капіталу, ресурсної стійкості, стійкості управління. Розрахунок системи абсолютних показників забезпеченості запасів і поточних біологічних активів джерелами їх формування проводиться з метою встановлення типу фінансової стійкості підприємства. За допомогою відносних показників здійснюється розрахунок коефіцієнтів структури джерел формування капіталу, стану оборотних активів і основного капіталу. Дослідження порогу рентабельності (точки беззбитковості/межі рентабельності) та запасу

фінансової стійкості передбачає аналіз факторів формування показників, які характеризують стабільність функціонування підприємства з позиції забезпечення прибутковості операційної діяльності.

Таблиця 1

Погляди науковців на зміст управління фінансовою стійкістю підприємства

Сутність погляду	Автор, джерело
Сукупність форм і методів реалізації процедур, спрямованих на збереження стійкості та конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на ринку.	Ю. Вердієва [1, с. 87]
Процедура розробки й реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, який би дозволив підприємству розвиватися на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності, забезпечення та підтримання його фінансової рівноваги.	Л. Докієнко [2, с. 63]
Система принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень щодо формування й розподілу фінансових ресурсів задля забезпечення зростання вартості ділової одиниці та її фінансової рівноваги у тривалому періоді.	І. Приймак [3, с. 145]
Процес розробки та впровадження управлінських рішень, які на основі діагностики стану фінансової стійкості, виявлення факторів, що дестабілізують стійкість розвитку, дозволяють привести цілі та завдання діяльності підприємства у відповідність до умов внутрішнього і зовнішнього середовища, забезпечити збалансованість формування, розподілу та використання фінансових ресурсів на всіх стадіях відтворювального процесу.	І. Фурман [4, с. 31]

Таким чином, напрямками управління фінансовою стійкістю підприємства, з нашого погляду, є управління структурою капіталу, управління оборотними активами, управління грошовими потоками, управління необоротними активами, управління витратами і прибутком.

Література:

1. Вердієва Ю. Н. Управление финансово-экономической устойчивостью предприятия в условиях экономического кризиса. *Вологдинские чтения*. 2009. № 74. С. 86–89.
2. Докієнко Л. М. Методологічні принципи управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі. *Вісник КНТЕУ*. 2004. № 2. С. 63–75.
3. Приймак І. І. Організація стратегічного управління суб'єктами господарювання в економіці України. *Вісник Львівського університету. Сер. економічна*. 2006. Вип. 36. С. 143–147.
4. Фурман І. В. Процес управління фінансовою стійкістю підприємства та шляхи його вдосконалення. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2017. № 1 (19). С. 31–36.
5. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Частина І. Полтава : ПДАА, 2009. 406 с.

6. Гапак Н. М., Капштан С. А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка*. 2014. Вип. 1. С. 191–196.

**Альона Стафідова, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Центр заочної форми навчання
Одеський національний економічний університет**

ТРАНСФОРМАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

На сучасному етапі розвитку банки, які мають намір бути конкурентоспроможними, докладають величезних зусиль в впровадженні нових технологій цифрової трансформації, щоб стати більш динамічними, оперативними та ефективними в задоволенні потреб клієнтів. Найважливішими напрямками цифрової трансформації банківських установ є:

- цифровий банкінг – реалізація фінансових послуг за допомогою мобільних та онлайн-платформ, що вдосконалює якість роботи банку з клієнтом, економить час і витрати, підвищує безпеку особистих даних, збільшує швидкість і якість роботи сервісів;

- електронні платіжні системи, що мають процент або комісію з продавця товару (позичальника), який використовував платформу даної розрахункової системи;

- послуги онлайн кредитування з наданням клієнтам позичок на період до отримання грошових виплат;

- пірингове кредитування або P2P-кредитування – спосіб позики грошей не пов'язаним між собою особам чи «рівноправним сторонам» без залучення традиційного фінансового посередника (банку, ін. кредитної установи);

- краудсорсинг – технологія мобілізації ресурсів за допомогою інформаційних технологій з метою вирішення завдань, які стосуються бізнесу, держави, суспільству в цілому;

- використання штучного інтелекту та робоедвайзинг – автоматичний сервіс за допомогою роботів-радників, які здійснюють відбір інвестиційних активів і керують портфелем [1, с. 50-51].

Найактивнішими та технологічними учасниками вітчизняного ринку є: «ПриваБанк», «VTV Банк», «ПУМБ», «Райффайзен Банк Аваль», «Укрсиббанк», «Укрсоцбанк». Лідером за впровадженням інтернет-технологій в Україні, безперечно, є «ПриватБанк», база якого давно перевищує мільйон осіб.

Зокрема, за версією FinAwards 2018 премію найкращого інтернет-банкінгу України здобув «ПриватБанк» (Private24). Private24 здійснює найбільший спектр функцій. Банк пропонує і прості перекази на карту, й комунальні платежі, й бюджетні платежі. Загалом, розробники неабияк постаралися, задовольнивши потреби навіть найвимогливіших клієнтів. Більш

того, всі функції Private24 знайти дуже просто і швидко. А сам інтернет-банкінг – працює, як годинник. За допомогою Private24 можна не тільки побачити залишок на рахунку, подивитися виписку по карті і зробити платіж, а також тут можна замовити платіжну картку, в тому числі кредитну. Можна як відправити, так і отримати переказ за найпоширенішими міжнародними системами швидких грошових переказів, а також на будь-яку карту VISA, оплатити комунальні послуги та здійснити платіж у будь-яку точку земної кулі завдяки системі SWIFT-переказів [2, с. 1173].

Цифровізація діяльності банку – це система заходів, спрямованих на поглиблення співпраці з фінтех-стартапами з метою досягнення довгострокових цілей розвитку пов'язаних з упровадженням інноваційних методів роботи, нових банківських продуктів і послуг для збільшення та розширення клієнтської бази і підвищення конкурентоспроможності банку [3]. Цифровізація банківської діяльності – діяльність, спрямована на комерціалізацію накопичених сучасних знань, технологій і обладнання. Результатом цифровізації банківської діяльності є нові продукти і послуги або продукти та послуги з новими якостями.

Література:

1. Тарасевич Н. В. *Трансформація фінансово-кредитних відносин в умовах цифрової економіки* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 13-14 червня, 2019. С. 48–52.
2. Москальов А. А., Рудько А. О. Інтернет банкінг як напрям розвитку банківських послуг. *Молодий вчений*. 2018. № 11 (63). С. 1172-1175.
3. Кльоба Л. Г. Цифровізація – інноваційний напрям розвитку банків. *Ефективна економіка*. 2018. № 10 URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/86.pdf (дата звернення: 20.10.2019).

**Сергій Степаненко, к.е.н., доцент, завідувач кафедри
Полтавський національний педагогічний університет
імені В. Г. Короленка**

РОЛЬ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УПРАВЛІННІ МІСЦЕВИМ РОЗВИТКОМ

Територіальна громада як складна соціально-економічна система має одночасно володіти і стійкістю до негативних зовнішніх впливів, і націленістю на сприятливі зміни, тобто на розвиток. Місцевий розвиток, чи розвиток територіальних громад у високорозвинених країнах світу має пряме відношення до «місцевого економічного розвитку».

Місцевий економічний розвиток – це діяльність підприємств, суб'єктів господарювання на території регіону, органів місцевого самоврядування та інших зацікавлених сторін, спрямована на примноження економічних ресурсів громади, отримання позитивного соціально-економічного ефекту [1, с. 5].

Стабільний місцевий економічний розвиток надає можливості працевлаштування економічно активного населення в регіоні, є основою для зростання добробуту місцевих мешканців, сприяє підвищенню якості життя на всій території країни.

Поряд з цим слід окреслити і проблему місцевого розвитку в широкому розумінні, що поєднує економічні, соціальні, гуманітарні, культурні, безпекові та інші аспекти життєдіяльності громади. Місцевий розвиток одночасно розглядається і як стратегія, і як тактика реалізації муніципальної та регіональної політики, спрямованої на забезпечення комфортного, безпечного соціально-економічного середовища. Підтримка та забезпечення місцевого розвитку традиційно перебуває у центрі уваги органів місцевого самоврядування.

Роль органів місцевого самоврядування в управлінні місцевим розвитком передбачає проведення системної роботи щодо створення економічно потужних громад, зростання конкурентоспроможності муніципальної економіки, підвищення якості та рівня життя мешканців громади. Успіх соціально-економічного і, загалом, суспільного розвитку громади значною мірою залежить від здатності органів місцевого самоврядування втілювати політику місцевого економічного розвитку, від ефективності використання наявного ресурсного потенціалу територій та відповідної інституційної підтримки усіх перетворень, що відбуваються в громаді.

Інструментами місцевого економічного розвитку є стратегічне планування, формування місцевих бюджетів, муніципальне управління, використання фінансових інструментів розвитку приватного сектору, маркетинг території, залучення інвестицій, підтримка бізнесу, створення сприятливого бізнес-клімату, раціональне використання комунальної власності та ін.

Підтримка місцевого економічного розвитку з боку органів місцевого самоврядування передбачає здійснення комплексу заходів, що стосуються реалізації програмних документів розвитку територій, сприяння розвитку малого і середнього бізнесу, стимулювання і зміцнення публічно-приватного партнерства, формування сприятливого середовища для досягнення збалансованого соціально-економічного, інфраструктурного, екологічного та інституційного розвитку громади.

У розвинених країнах світу управління місцевим економічним розвитком започатковане у 50-х роках XX століття і до сьогодні пройшло кілька етапів [2, с. 13-14].

На першому етапі (1950-1970 рр.) муніципальне управління було зосереджене на забезпеченні промислового розвитку територій, зміцненні економічної бази міст шляхом залучення інвестицій та створення на території громади нових великих підприємств. Як стимули до інвестування у місцевий розвиток використовувались: надання недорогих земельних ділянок, пільгові кредити, полегшення вимог до бізнесу. У цей час з'явилися перші промислові парки. Посилилася конкуренція між громадами за інвесторів.

Другий етап (1970-1990 рр.) характеризується бурхливим розвитком малих підприємств, зростанням ролі малого бізнесу в економічному розвитку територій. Зусилля муніципального управління спрямовувалися переважно на збільшення чисельності, розвиток та утримання малих підприємств. Цілеспрямовані заходи з підтримки малого бізнесу включали пряму підтримку підприємців, технічну допомогу з консультування та управління, заохочення у створенні нових робочих місць. У цей період розвивається інфраструктура розвитку бізнесу – бізнес-центри та бізнес-інкубатори, центри розвитку підприємництва, центри обслуговування за принципом «єдиного вікна», реалізувалися численні урядові програми різного рівня на підтримку малих і середніх підприємств.

Третій етап (1990-2000 рр.) характеризується орієнтацією на інновації, комплексний розвиток територій. Набувають поширення різні форми міжмуніципального співробітництва, державно-приватного партнерства, урізноманітнюються форми участі громади у вирішенні питань місцевого господарства, формуються та розвиваються промислові кластери. У цей період зусилля муніципального управління спрямовані на досягнення балансу економічного зростання та якості життя в громаді. Планування місцевого економічного розвитку та впровадження планів набуває комплексного характеру завдяки широкому залученню зацікавлених осіб та формуванню багатосторонніх партнерств з представників різних галузей і сфер суспільного життя. Громади створюють належні умови для зростання місцевих компаній, формують сприятливий інвестиційний клімат, інвестують у нематеріальну інфраструктуру, заохочують співробітництво, формують мережі ділових зв'язків та цілеспрямовано приваблюють зовнішніх інвесторів своїми конкурентними перевагами.

Четвертий етап (з 2000 року) характеризується багатовекторністю місцевого економічного розвитку, орієнтацією муніципального управління на забезпечення сталого економічного, соціального та екологічного благополуччя територій. Управлінські рішення приймаються з огляду на місцеві інтереси та ініціативи громад. В сучасних умовах універсального практичного підходу до розвитку територій не існує. Кожен муніципалітет характеризується унікальним набором можливостей і проблем, а тому створює власний креативний підхід до місцевого економічного розвитку, який би враховував специфічні для нього потреби, труднощі та можливості.

Ключовою концепцією сучасного етапу розвитку територій є доктрина сталого розвитку. Сталий розвиток (англ. «sustainable development») – це економічно, соціально і екологічно збалансований розвиток певних територій, населених пунктів, спрямований на узгоджене формування та функціонування їхньої економічної, соціальної і екологічної складових на основі раціонального використання всіх видів ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інформаційних тощо).

Термін «сталий розвиток» офіційно був прийнятий на Всесвітній конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку, що проходила у Ріо-

де-Жанейро (1992). Це стало результатом багаторічної наукової, аналітичної та політичної роботи. Розроблена і прийнята в світовому масштабі концепція сталого розвитку передбачає забезпечення збалансованого вирішення соціально-економічних завдань і проблем збереження сприятливого навколишнього середовища та природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення потреб нинішнього і майбутніх поколінь людей.

Головною метою сталого розвитку територій є забезпечення накопичення їх ресурсних можливостей для проведення розширеного відтворення і підвищення рівня добробуту населення. Концепція сталого розвитку на місцевому рівні висуває наступні вимоги до розвитку території: а) забезпечити економічне піднесення території; б) забезпечити самофінансування економічної діяльності території; в) підвищити добробут основної частини населення; г) зберегти природне довкілля.

Отже, формування «сталих громад» («екоспільнот»), спланованих, побудованих або модифікованих з метою сприяння сталому розвитку, дозволить територіям реалізувати і наростити власні можливості шляхом удосконалення конкурентного середовища, розблокування місцевої економічної ініціативи, оптимального використання наявних на місцевому рівні ресурсів, покращити соціальний добробут, сформувати і підтримувати здорове довкілля. Зрозуміло, що для кожної територіальної громади запровадження механізмів стимулювання сталого розвитку має свої особливості. Разом із тим, реалізація означених механізмів здатна не лише надати імпульс для місцевого та регіонального зростання, але й через дію позитивного синергетичного ефекту забезпечити піднесення національної економіки в цілому.

Література:

1. Стимулювання економічного зростання на місцевому рівні : аналіт. доп. / С. О. Біла, О. В. Шевченко, М. О. Кушнір, В. І. Жук [та ін.]. Київ : НІСД, 2013. 88 с.

2. Васильченко Г., Парасюк І., Єременко Н. Планування розвитку територіальних громад : навч. посіб. для посадових осіб місцевого самоврядування / Асоціація міст України. Київ : ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 256 с.

**Яна Таран, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА: ЗМІСТ І НАПРЯМИ

Ключовими у реалізації стратегії підприємства є питання достатності оборотних активів, механізм їх планування і поповнення, а також аналіз ефективності використання. Управління оборотними активами є найбільш містким процесом фінансового менеджменту, оскільки вони забезпечують виробництво.

Зміст управління оборотними активами як і сутність, власне, оборотних активів описувала низка науковців, кожен з яких має авторську думку з приводу тлумачення цих понять.

Так, І. А. Бланк вважає, що управління оборотними активами – це процес формування необхідного обсягу й складу оборотних активів, раціоналізації й оптимізації структури джерел їхнього фінансування [1, с. 158].

А. М. Поддєрьогін розглядає досліджуване поняття як комплекс заходів, що спрямовані на забезпечення умов оптимізації й безперервного процесу формування достатнього їхнього обсягу, раціональної структури й ефективної організації їх використання [2, с. 184].

З. В. Філатова та А. Г. Ротанова зазначають, що управління оборотними активами є системою цілеспрямованої взаємодії між об'єктом та суб'єктом управління шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів й інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [3, с. 193].

Аналіз наведених й інших трактувань сутності управління оборотними активами підприємства, дало змогу сформулювати власне бачення змісту цього поняття та розуміти під ним процес, що включає систему стратегічних і оперативних заходів(управлінських рішень) із оптимізації оборотних активів і джерел їх формування з метою досягнення найвищих кінцевих результатів підприємства.

Управління оборотними активами підприємства, з нашого погляду, має здійснюватися, у трьох напрямках, що охоплюють основні складові оборотних активів:

- управління запасами;
- управління поточною дебіторською заборгованістю;
- управління грошовими коштами.

Система управління запасами – це сукупність правил і способів регулювання рівня запасів, обсягів і частоти їх замовлення на підприємстві.

Управління дебіторською заборгованістю передбачає формування умов кредитної політики підприємства, аналіз доцільності їх зміни, оцінювання ступеня ризику неплатоспроможності покупця, розрахунок прогностного значення резерву сумнівних боргів, тощо. Розумна політика управління дебіторською заборгованістю шляхом пом'якшення умов розрахунків із покупцями продукції дає змогу збільшити обсяги її реалізації і тим самим забезпечити зростання доходу (прибутку) від основної діяльності підприємства.

Управління грошовими коштами на підприємстві забезпечує регулювання грошових операцій, метою якого є ефективне залучення й використання грошових активів, у тому числі за рахунок оптимізації строків здійснення платежів, прискорення оплати відвантаженої продукції покупцями, визначення оптимального рівня грошових засобів й інших заходів.

Отже, під управлінням оборотними активами підприємства слід розуміти процес, що включає систему стратегічних і оперативних заходів (управлінських рішень) із оптимізації оборотних активів і джерел їх формування з метою досягнення найвищих кінцевих результатів підприємства. Управління оборотними активами підприємства має здійснюватися у напрямках, що охоплюють основні складові оборотних активів: управління запасами; управління поточною дебіторською заборгованістю; управління грошовими коштами.

Література:

1. Бланк І. О., Ситник Г. В. Управління фінансами підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2006. 780 с.
2. Фінансовий менеджмент : підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. Київ : КНЕУ, 2008. 536 с.
3. Філатова З. В., А. Г. Ротанова Напрямки формування системи управління оборотними активами підприємства. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури* : зб. наук. праць. 2011. Вип. 29. С. 330–335.

**Юлія Терещенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

СУТНІСТЬ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗМІСТ УПРАВЛІННЯ НЕЮ

В сучасних умовах господарювання питанням платоспроможності приділяється особлива увага, оскільки здатність підприємства вчасно і в повному обсязі здійснювати планові платежі та розраховуватися за терміновими зобов'язаннями, підтримуючи при цьому звичайний темп господарської діяльності, є однією з вимог фінансової стабільності підприємства і його конкурентоспроможності. Якщо підприємство платоспроможне, то воно має перевагу перед іншими підприємствами в залученні інвестицій, отриманні кредитів, виборі постачальників і підборі кваліфікованих кадрів.

Проаналізувавши трактування сутності платоспроможності різними авторами (табл. 1), слід зробити висновок, що багатьох із них об'єднує однакове її розуміння з позиції достатності грошових коштів. Проведений аналіз поглядів науковців на це поняття дав змогу узагальнити сутність платоспроможності й трактувати її як наявність у підприємства коштів, достатніх для сплати боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями й одночасно безперебійного здійснення процесу виробництва та реалізації продукції.

Огляд літератури засвідчує відсутність єдиної думки науковців щодо групування та способу обчислення показників для оцінки платоспроможності підприємства, оскільки все залежить від умов господарювання, галузі, ринкової ситуації та репутації підприємства на ринку. Проте у процесі аналізу

платоспроможності підприємства, з нашого погляду, обов'язково слід оцінювати ліквідність його балансу, розраховувати відносні показники (коефіцієнти) ліквідності й платоспроможності, виявляти ознаки неплатоспроможності. Проблемним аспектом в оцінюванні платоспроможності є невизначеність критеріїв оцінки нормативних значень та відсутність загальноприйнятої назви для основних коефіцієнтів ліквідності.

Таблиця 1

Трактування сутності поняття «платоспроможність» у наукових джерелах

Сутність погляду	Автор, джерело
Наявність у підприємства коштів і їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення.	М. А. Болюх, М. Чумаченко [1, с. 237]
Здатність підприємства наявними в нього ресурсами, своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.	В. О. Вовк, О. О. Бугай [2, с. 170]
У широкому розумінні включає кредитоспроможність, податкоспроможність та ліквідність підприємства.	О. Є. Гудзь [3, с. 323]
Наявність у підприємства коштів, достатніх для сплати боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями й одночасно безперебійного здійснення процесу виробництва та реалізації продукції.	М. Н. Крейніна [4, с. 114]
Можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання.	Л. А. Лахтіонова [5, с. 238]
Готовність підприємства своєчасно виконувати свої платіжні зобов'язання (підприємство вважається платоспроможним, якщо у нього достатньо грошових активів для розрахунку за поточними зобов'язаннями, які вимагають негайного погашення).	Р. В. Федорович, В. М. Серединська, О. М. Загородна [6, с. 483]
Здатність покриття всіх зобов'язань підприємства (короткострокових і довгострокових) усіма активами.	А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін [7, с. 165]

Під управлінням платоспроможністю підприємства, на нашу думку, слід розуміти процес прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень щодо забезпечення оптимального співвідношення активів (залежно від ступеня ліквідності) і зобов'язань (за строками погашення) підприємства для повного задоволення в установлені строки вимог його кредиторів. Основні завдання управління платоспроможністю зводяться до управління дебіторською і кредиторською заборгованістю, грошовими потоками, залишками грошових коштів та застосування ефективних форм розрахунків.

Література:

1. Економічний аналіз : навч. посіб. / М. А. Болюх та ін. ; за заг. ред. М. Г. Чумаченка. Вид. 2-е, переробл. і доп. Київ : КНЕУ, 2008. 412 с.
2. Вовк В. О., Бугай О. О. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 3 (32). С. 169–173.
3. Гудзь О. Є. Діагностика та управління платоспроможністю в аграрних підприємствах. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 7 (10). С. 323–326.

4. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. Москва : ДИС ; МВ-Центр, 2009. 256 с.

5. Лахтіонова Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності : монографія. Київ : КНЕУ, 2011. 880 с.

6. Федорович Р. В., Серединська В. М., Загородна О. М. Економічний аналіз : навч. посіб. Тернопіль : Астон, 2010. 624 с.

7. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. Москва : Инфра-М, 2008. 208 с.

**Олексій Томілін, д.е.н., професор
Полтавська державна аграрна академія**

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогодні для України сільське господарство – ключова галузь, яка має потужний інвестиційний потенціал. Фінансування сільського господарства в сучасних умовах здійснюється у формі нееквівалентного міжгалузевого обміну. Представники аграрного сектора, як правило, демонструють свою неспроможність відстоювати свої соціальні та економічні інтереси, як це вдало роблять представники бізнесово-посередницьких структур. Успішний соціально-економічний розвиток агропромислового виробництва можливий при умові державного регулювання та науково обґрунтованих структурних зрушень в національній економіці країни. Сільське господарство здатне ефективно функціонувати при умові відпрацьованості економічного механізму регулювання, при якому всі галузі економіки мали б однакові стартові умови господарювання.

У скрутній економічній ситуації яку переживало багато країн, у тому числі і Україна, зовнішні фінансові ресурси дуже часто є найважливішим засобом розвитку сучасного сільського господарства. І на сучасному етапі значна частина машин, устаткування, обладнання і технологій, необхідних для виробництва надходячи у вітчизняну аграрну економіку з промислово розвинутих країн, причому забезпечується здебільшого зовнішнім фінансуванням.

Найважливіша невирішена проблема, яка стримує розвиток агропромислового виробництва, є нееквівалентність обміну ресурсами, що входять і виходять із системи агропромислового виробництва та не відпрацьованість взаємодії між взаємопов'язаними і взаємообумовленими структурними елементами агропродовольчої сфери. Але проблема настільки важка і складна, що потребує подальшого дослідження та практичних рекомендацій по удосконаленню системи міжгалузевих економічних відносин у агропромисловому виробництві взагалі та в його складових окремо.

Невирішеність цієї проблеми для підприємств сільського господарства можна пояснити наступним чином:

- по-перше, поширеністю думки про непривабливість сільського господарства;
- по-друге, скороченням державної підтримки галузі і низькою готовністю підприємств освоювати зовнішні інвестиції;
- по-третє, дією безлічі чинників, що впливають на привабливість сільських товаровиробників для різних категорій інвесторів і складністю вибору показників для всебічної й достовірної оцінки щодо перспективності капіталовкладень [5, с. 334].

Недостатньо розробленими залишаються проблеми формування інвестиційного розвитку міжгалузевих та економічних відносин на регіональному рівні.

Відсутність комплексного підходу до формування та регулювання інвестиційних процесів перешкоджає розвитку самих елементів інфраструктури, які не мають належної підтримки з боку регіональних органів управління [3, с. 585].

Інвестиційний процес – це складна економічна категорія, яка характеризує соціально-економічний стан держави та дозволяє моделювати її майбутнє. Суб'єкти інвестиційного процесу вступають у різні суспільні відносини, які мають також і міжгалузевий характер.

У сфері інвестиційної діяльності особливе місце займають фінансові інвестиції. Інвестування вільних коштів у фінансові інструменти (корпоративні права, цінні папери, деривативи тощо) ставить за мету одержання в майбутньому прибутку, установлення контролю над підприємством та інші цілі.

Інтеграція дозволить в агропромисловому виробництві скоротити витрати, які пов'язані з вивченням кон'юнктури ринку, пошуком партнерів, збутом продукції, залученням інвестицій.

В умовах інтеграції України у світовий простір, в нинішніх умовах фінансово-економічного та соціально-економічного розвитку держави, базовою метою формування майбутньої моделі економіки України є активний та цілеспрямований розвиток кооперативних відносин [4, с. 417].

Фактична величина інвестицій аграрних підприємств залежить від його інвестиційного потенціалу. Особливістю капіталовкладень сучасного аграрного виробництва є те, що структура капітальних вкладень залежить від спеціалізації господарства. За джерелами надходження капіталу форми фінансування поділяються на зовнішні і внутрішні.

На інвестиційну діяльність аграрних підприємств активно впливає держава через проведення кредитної та амортизаційної політики, надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій і субвенцій, податкової політики. Іноземні інвестиції використовуються тоді, коли вітчизняне сільське господарство не в змозі забезпечити належного рівня виробництва товарів власними коштами.

Умови інвестиційної привабливості підприємства відіграють не останню роль у залученні іноземних інвестицій, тому що для цього замало лише наявності привабливого інвестиційного клімату держави. Саме організаційно-економічні умови всередині підприємства визначають, чи буде воно вибране з-поміж інших підприємств цієї галузі для реалізації інвестиційного проекту.

На нашу думку, основними цілями структурно-організаційного інструменту регулювання є: митно-тарифні; соціально-психологічні; ринково-ціноутворюючі; фінансово-кредитні; інноваційно-інвестиційні.

Як відомо, лізинг (як вид інвестиційної діяльності) може давати потужний поштовх в оптимізації використання наявного машинного парку, є гнучким економічним важелем, який здатний залучати інвестиції, сприяти підйому вітчизняного виробника, залучити капітал в життєво важливі галузі економіки країни, забезпечити реальну підтримку малого бізнесу і створювати нові виробництва. Не зважаючи на економічні переваги лізингу, в Україні він не дуже поширений. Можна назвати багато факторів, що стримують його розвиток, але головним з них є відсутність нормативно-правової бази, яка б досконало реагувала лізингову діяльність.

На загальнодержавному рівні лізингове кредитування виступає не лише засобом стимулювання реалізації нової техніки і прискорення оновлення основних фондів, а й може стати поштовхом до розвитку національної економіки в цілому, підвищення її якісного рівня [2, с. 2472].

На нашу думку, пріоритетними напрямками активізації процесу залучення інвестицій в діяльність підприємств агропромислового виробництва є:

- пропозиції щодо впровадження інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур, які б забезпечили одержання стабільних урожаїв, не погіршуючи при цьому потенційну родючість ґрунтів;

- збільшення площі вирощування конкурентоспроможних для певного регіону сільськогосподарських культур;

- пропозиції з проведення лізингових операцій з метою оновлення машинно-тракторного парку [1, с. 137].

Отже, пріоритетними напрямками інвестиційно-інноваційної діяльності України є наукова та науково-технічна діяльність, сільське господарство, промислове виробництво, переробна та харчова промисловість, мале підприємництво.

Вважаємо, можна істотно змінити кризове становище, яке виникло в агропромисловому виробництві шляхом об'єднання зусиль виробників сировини, виробництв по переробці та збуту продукції, торгівлі та обслуговуючої кооперації на засадах взаємодопомоги та економічного співробітництва.

Література:

1. Дорогань В. К., Томілін О. О., Гаврилова О. А. Основи фінансової діяльності підприємства : підручник. Київ: Вид-во Європ. ун-ту, 2008. 259 с.

2. Томілін О. О., Лоза С. С. Стан лізингового кредиту в Україні. *Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць*. Вип. № 265:

Т. VII. Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. С. 2468–2472. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1536> (дата звернення: 29.09.2019).

3. Томілін О. О., Гришко В. В. Управління інвестиційним потенціалом у сфері енергозбереження. BUILDING INNOVATIONS – 2019 : збірник наукових праць II Міжнародної українсько-азербайджанської конференції, 23–24 травня 2019 року. Полтава : ПолтНТУ, 2019. С. 584–586. URL: https://pntu.edu.ua/uploads/files/0/events/conf/2019/230519/zbirnik_baku.pdf (дата звернення: 29.09.2019).

4. Ульянченко О. В., Томілін О. О., Бухало О. В., Коломієць С. А. Розвиток кооперативних відносин в овочепереробному підкомплексі. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2019. № 2. С. 417–423.

5. Моцний А. О., Томілін О. О. Сутність інвестиційної привабливості та її діагностика : матеріали XIV міжнар. наук.-практ. конф. Київ : Нац. авіац. ун-т, 2018. С. 334–335.

**Yussuf Suleiman Khalfan, student for PhD specialties 051 «Economy»
Poltava University Economics and Trade**

EXPANDING DOMESTIC FINANCIAL RESOURCE BASE OF ZANZIBAR

The Vision's policy on increasing domestic financial resource base is to initiate investment programmes that shall generate domestic revenue, create employment, boost other economic sectors and support other development programmes for increasing peoples welfare. The largest impact on the financial base will derive, therefore, from improvements in economic development, sound financial practices and capacity to mobilize domestic resources, control expenditures and manage budgets efficiently.

Financing the Vision's activities and sustaining their economic viability represent a particular challenge which will require innovative investment programmes that will generate funds for the central and local governments development activities.

If the implementation of the Vision 2020 is to be more effective and pragmatic, it is essential that effective partnership between the public and private sectors is promoted. New forms of central and local government finances will be needed to meet the future needs of economic development and for cushioning the costs of supporting physical infrastructure and services.

The Vision's objectives on enhancing domestic revenue resource base include several positions.

Developing an efficient, fair, equitable and buoyant sources of central and local governments revenue, including taxation, user charges, tariffs and betterment levies and devise new fiscal instruments that penalize environmental damage from both production and consumption activities.

Carrying out fiscal reforms and modernization of tax administration to

facilitate revenue collection of the expanding and changing economic structures.

Attracting private and community investments to urban developments, including investments in car parks, slaughter slabs, public latrines, open green spaces etc.

Encouraging investments in the development and construction of international conference facilities with a view of making Zanzibar a center for international conferences, conventions and workshops.

Facilitating foreign investments in oil tanking projects, including public-private joint ventures or partnership in the areas of oil storage facilities within Zanzibar's islets with a view to reduce the distance between oil exporting companies and the importing countries.

Facilitating the role of local authorities in forming partnership with the private, community based organizations and co-operative sectors for the development and investing in locally based tourist attractions, including investing in historic sites, local dances and drama and establishing animal zoos etc.

Establishing, as appropriate, legal, regulatory and investments frameworks that facilitate the development and investments activities in dry-dock and port facilities with a view to providing an efficient and reliable dry-dock and port services to vessels in transit and providing regular services for regional and international vessels.

Attracting international flows of public and private finances for investments in commercial deep-sea fishing through joint ventures. Exploring the ways and means to strengthen, expand and facilitate transit trade and off-shore banking. Facilitating and rationalize local authorities' access to national, regional and international capital markets and specialized lending institutions. Strengthen the capacity of central and urban institutions to collect local taxes, land tax, land transfer's and other user charges and also enhancing expenditure control mechanisms.

Reference:

1. Office of the Chief Government Statistician. Final report. URL: <https://www.ocgs.go.tz>.

**Євгенія Черепанова, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Яна Волкова, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

Незважаючи на розбіжності у трактуванні поняття «фінансовий стан», його можна інтерпретувати як рівень забезпеченості фінансовими ресурсами, необхідними для здійснення ефективної фінансово-господарської діяльності та своєчасного здійснення розрахунків за своїми борговими зобов'язаннями.

Забезпеченість будь-якого підприємства фінансовими ресурсами створює широкі можливості для ефективного господарювання. В той же час на

фінансовий стан підприємства впливає багато факторів, а саме безперервний випуск і реалізація високоякісної і конкурентоспроможної продукції, стан розрахунків з дебіторами і кредиторами і т. д.

Щоб фінансовий стан підприємства був стійкий, фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів тощо.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Чим вище показники виробництва і реалізації продукції (робіт і послуг), нижче їхня собівартість, тим вище рентабельність і більший розмір прибутку. І навпаки, у результаті зменшення обсягів виробництва і реалізації, збільшення собівартості продукції (робіт, послуг), відбувається зменшення суми прибутку і, як наслідок – погіршення фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

Також великий вплив на діяльність підприємства мають зовнішні фактори. Зовнішні умови діяльності підприємства відбивають економічну ситуацію в країні і за кордоном, в окремих регіонах, на галузевих ринках. Найважливішими з зовнішніх умов господарювання підприємств є розмір податкових ставок, рівень відсотка за кредити, ступінь монополізації галузі, рівень розвитку ринкових відносин і ринкових структур, стан ринку праці, інвестиційна активність підприємства, рівень державної підтримки.

Головним із шляхів покращення фінансового стану підприємства є мобілізація внутрішніх резервів. Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства проводиться шляхом ґрунтовної оцінки всіх складових його діяльності [1, с. 14].

Вдосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Щоб збільшити обсяги реалізації продукції необхідно активізувати збутову діяльність підприємства. Стимулювати продажі можна різними шляхами, зокрема: наданням знижок покупцям, застосування сезонних акцій та розпродажів, помірним зменшенням цін, застосуванням масової реклами, використанням персонального продажу. Для підприємств різних видів економічної діяльності, вищезазначені методи стимулювання продажів будуть персональними [2, с. 187].

Отже, в умовах своєчасного прийняття рішень та впровадження заходів, спрямованих на вдосконалення фінансового стану в довгостроковому періоді, підприємство може відновити свій майновий потенціал.

Література:

1. Богацька Н. М., Галюк О. В. Фінансовий стан підприємства та шляхи його покращення в бізнес-процесах підприємства. *Молодий вчений*. 2013. № 2(02). С. 12–15.

2. Ладунка І. С. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах. *Економіка і суспільство* : зб. наук. праць Мукачівського державного університету. Мукачево, 2016. № 5. С. 185–188.

**Марина Чижевська, к.е.н., доцент;
Дар'я Пісоцька, асистент кафедри;
Вадим Гвоздяний, аспірант кафедри
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»**

ГРОМАДСЬКИЙ БЮДЖЕТ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

За останні роки втрата суспільної довіри до професійних політиків стала широко розповсюдженою проблемою в багатьох демократичних суспільствах. Тому участь громадськості розглядається як одне з можливих рішень кризи суспільної довіри та управління багатьох демократій. Ідея полягає в тому, що суспільство має все більше залучатися до політичних процесів, ставати повноправним учасником, а не просто пасивним споживачем політичних рішень.

Процес, під час якого громадяни отримують можливість впливати на рішення органів державної влади, а посередньо – можливість здійснювати контроль за їхнім виконанням, якщо дані рішення безпосередньо або посередньо торкаються інтересів громадян отримав назву громадянська партиципація. Громадяни, отримуючи можливість брати участь в процесах регулювання на їхній ранній стадії, ще більш активно долучаються до процесів безпосередньої реалізації.

Як засіб боротьби із соціальною нерівністю партиципаторний бюджет вперше з'явився у м. Порту-Алегрі в Бразилії у 1989 році. Партиципаторне бюджетування було запропоновано Бразильською робочою партією, ідея якого спиралася на переконанні в тому, що успіх на виборах є не самоціллю, а плацдармом для розвитку радикальних, заснованих на широкій участі, форм демократії [2].

В Україні впровадження партиципаторного бюджету започатковано з 2015 р. за підтримки Фондації ПАУСІ в рамках Проекту «Партиципаторний бюджет – можливості для підвищення громадської активності і встановлення належного партнерства з органами влади» в чотирьох містах (Черкаси, Чернігів, Полтава та Луцьк).

В процесі підготовки органи місцевого самоврядування визначилися, що основним документом має стати програма, проте категоричне неприйняття викликав термін «партиципаторний бюджет». В результаті більшість міст прийняли рішення міською радою про затвердження міської цільової програми

про громадський бюджет міста. При цьому по всьому тексту документу було замінено визначення «партиципаторний бюджет» на «громадський бюджет» та і сама Координаційна рада отримала відповідну назву [1].

Міськрада Полтави у 2015 році затвердила Положення про бюджет участі, який складає не менше 0,1% від загального обсягу міського бюджету. Подачу проектів та голосування вперше планувалося і було реалізовано у 2016 році.

Впровадження громадського бюджету дозволило жителям самостійно вирішувати, на які потреби спрямувати частину коштів із міського бюджету. В той же час практика запровадження цієї моделі показала типові фактори успіху та існуючі пастки бюджету за завданнями.

Зокрема, було витрачено значно більше часу на успішну інтеграцію цього процесу, ніж планувалося на початковому етапі (лише рішення розроблялося більше двох місяців), в процесі його запровадження необхідно було визначати весь час пріоритети і адаптувати всіх учасників процесу до нових правил та інструментів. В той же час, командна робота з зовнішніми експертами, залучення зацікавлених людей та рішучість ключових гравців дала свої позитивні результати та, відповідно, змогу створити та «запустити» процес прямої участі громадян в розподілі бюджетних коштів.

Незважаючи на зазначені переваги, механізм партиципаторного бюджету не є ідеальним та має низку недоліків, пов'язаних передусім із відсутністю достатнього досвіду щодо застосування процесу партиципаторного бюджетування на локальному рівні та браком інформації у населення щодо переваг і можливостей застосування цього важеля впливу на владу.

Партиципаторне бюджетування створює інструменти залучення громадян до бюджетного процесу, сприятиме запровадженню процесу демократичного обговорення та прийняття рішень, у якому жителі вирішуватимуть, як розподілити визначену частину бюджету міста та допоможе зміцнити довіру громадян до органів місцевого самоврядування. Разом з тим, треба розуміти, що діалог лише розпочато і процес партиципаторного бюджетування в Україні потребує суттєвого доопрацювання, а може і, навіть, повного перезавантаження. Це вже не просто конкурс проектів, коли одні виграли, а інші програли, мова йде про формування пріоритетів.

Література:

1. Васильєва Н. В. Залучення громадськості в українських містах (на прикладі бюджету участі). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vovlechenie-grazhdanskogo-obschestva-v-ukrainskih-gorodah-naprimere-byudzheta-chastiya.pdf> (дата звернення: 18.10.2019).

2. Перший учасницький бюджет: відновлення довіри в Порту-Алегре. MISTOSITE. URL: <https://mistosite.org.ua/ru/articles/pershyi-uchasnytskyi-biudzheth-vidnovlennia-doviry-v-portu-alehre> (дата звернення: 18.10.2019).

УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ЯК ЗАСІБ ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

З моменту виникнення приватної власності закони ніколи не були «милосердними» до неспроможних підприємств, а проблема неплатежів завжди вирішувалась через механізм застави та банкрутства. Тому, формування ринкових відносин не можливе без досконалого механізму банкрутства підприємств. Суб'єкт господарювання, що не витримав конкуренції, за законами ринку, як правило, стає банкрутом. Неодмінною умовою ефективного функціонування ринкового механізму є усунення з ринку підприємств-банкрутів. Однак попередити банкрутство, забезпечити тривалий життєвий цикл таких підприємств – завдання більш складне й важливе.

Незначний ріст показників прибутковості та фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств не гарантує захисту від банкрутства. Отже, з метою запобігання банкрутств аграрних товаровиробників необхідно здійснити комплекс стратегічних і тактичних антикризових заходів. Банкрутство підприємств в більшій мірі залежить не від розмірів прибутку, про що свідчить світова і вітчизняна практика, а від здатності суб'єкта господарювання своєчасно погашати свої борги, тобто від його платоспроможності.

Платоспроможність – це здатність підприємства сплачувати кошти за своїми борговими зобов'язаннями, що настали і потребують негайного погашення. У підприємства залишок грошових коштів (на рахунках в банку та касі) повинен дорівнювати різниці між кредиторською заборгованістю всіх видів, терміни погашення якої настають протягом найближчого періоду і поточною дебіторською заборгованістю [1, с. 5].

Головною причиною неплатоспроможності сільськогосподарських підприємств є відсутність активів у високоліквідній формі, тобто грошових коштів та поточних фінансових вкладень. Як висновок, стійкий фінансовий стан може досягатись лише при достатньому і узгодженому контролі за рухом грошових коштів суб'єкта господарювання.

Слід наголосити на тому, що виключне значення для успіху управління грошовими коштами відіграє прогнозування грошових потоків, тобто одним із способів управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства є розробка та впровадження платіжного календаря. Доречно зазначити, що плануванням грошових потоків на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах поки що не займаються. Дослідження вчених-економістів показали, що із-за відсутності точної і систематичної інформації про рух грошових коштів, підприємства втрачають до 20 % доходу [1, с. 14]. У той час, як у світовій практиці складання прогнозової фінансової звітності, у тому числі і

планування руху грошових коштів є досить поширеною, а на великих підприємствах – обов’язковою справою.

Однією з основних умов фінансової стійкості підприємства є приток грошових засобів, які зможуть покрити його поточні зобов’язання. Відсутність необхідного запасу грошових коштів свідчить про серйозні проблеми, а надмірна їх величина говорить, що реально підприємство потерпає від збитків, пов’язаних з інфляцією, з втраченими можливостями вигідно вкласти грошові кошти і одержати додатковий дохід. Слід підтримати думку тих авторів, які вважають, що найперший спосіб добування капіталу – це удосконалення управління грошовими коштами підприємства [1, 3].

Для оцінки чистих грошових потоків, загальної дохідності та ліквідності підприємства в закордонній та вітчизняній практиці широко застосовують показник Cash-Flow. В залежності від цілей аналізу використовують різні підходи до розрахунку даного показника. Найчастіше він визначається як сума чистого прибутку та амортизаційних відрахувань за звітний період. Для вивчення поточної платіжної готовності сільськогосподарських підприємств нами було відібрано 33 із 37 господарств (4 виключено у зв’язку з мінімальною наявністю грошових засобів або перевищенням дебіторської заборгованості над кредиторською). Проведені розрахунки показали, що ступінь поточної платіжної готовності сільськогосподарських підприємств дуже низький. Отримані дані дають можливість наголосити на тому, що переважна більшість сільськогосподарських підприємств (29 із 33) мають досить низький процент платіжної готовності, при умові що даний показник повинен наближатись до ста відсотків. Середня ж платіжна готовність по всій досліджуваній сукупності становить лише 2,4 %. При цьому спостерігається пряма залежність між наявністю грошових коштів підприємства та його платіжною готовністю.

Звичайно, коли дебіторська заборгованість знаходиться на рівні кредиторської (або перевищує її), то навіть за відсутності грошових коштів на рахунку та в касі підприємства можна говорити про повну його платіжну готовність, але за умови, що дебіторська заборгованість є надійною і буде погашена у встановлений термін та в повному обсязі.

Отже, одним із основних завдань антикризового управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств є забезпечення повної платіжної готовності, зниження якої може призвести до великих непродуктивних витрат підприємства, його збитковості, а в кінцевому результаті і до банкрутства.

Література:

1. Кравцова Т. М. Науково-практичні основи діагностики банкрутства у підприємницькій діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02. Суми, 2008. 20 с.
2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 30 черв. 1999 р. № 784-XIV. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 42-43. С. 858–899.

З. Скібіцький О. М. Антикризисний менеджмент : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 568 с.

**Валентина Чумак, к.е.н., доцент;
Наталія Кіріченко, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
Полтавська державна аграрна академія**

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Неодмінною умовою ефективного функціонування ринкового механізму в сучасних умовах є усунення з нього підприємств-банкрутів. Тому важливим завданням дослідження є розгляд економічної суті банкрутства. Теоретичне дослідження зазначених проблем, які мають важливе загальногосподарське значення, обумовлюють актуальність обраної теми, її наукову і практичну цінність. У процесі реалізації поставленої мети необхідно уточнити економічну сутність та зміст банкрутства, встановити вплив основних факторів, що обумовлюють кризовий розвиток суб'єктів господарювання в сучасних умовах.

Ринкова економіка, де функціонують підприємства різних форм власності, припускає не лише спільні економічні відносини між товаровиробниками, але й конкурентні – у боротьбі за споживача. Суб'єкт господарювання, що не витримав конкуренції, як правило, стає банкрутом. Банкрутство – загальновідомий та необхідний інструмент ринкової економіки.

В наукових працях подані різноманітні визначення терміну «банкрутство». Ряд науковців розуміють банкрутство як юридичний термін: це визнання в судовому порядку неспроможності підприємства розрахуватися із своїми боргами. Інші автори визнають як економічну категорію: це фінансовий стан підприємства, пов'язаний з нестачею активів у ліквідній формі, з перевищенням витрат над виручкою від реалізації, з незадовільним співвідношенням між зобов'язаннями боржника і його активами. Слід зазначити, що в законодавстві деяких країн термін «банкрутство» не вживається, а використовується поняття «неспроможність». В інших навпаки (наприклад, у США) використовується термін «банкрутство». В законодавчих актах Білорусії поняття «банкрутство» чітко відокремлено від поняття «неспроможність». В російському та українському законодавстві один термін підкріплено іншим.

Вітчизняні вчені-економісти під банкрутством підприємства розуміють неспроможність суб'єкта господарювання фінансувати поточну операційну діяльність і своєчасно погасити строкові зобов'язання. При цьому банкрутство визначають як «неспроможність боржника-підприємства, банку, іншої організації чи окремої особи платити за своїми борговими зобов'язаннями. Банкрутство може бути зумовлене конкуренцією, біржовими спекуляціями, некомпетентним управлінням, створенням неплатоспроможних підприємств тощо» [2, 3]. На думку О. О. Терещенко банкрутство – це пов'язана з

недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установленій для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [2, с. 125].

Відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», «банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури» [1, с. 858].

Банкрутство, як правило, це результат одночасного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Так, в країнах із розвинутою ринковою економікою третина банкрутств викликана зовнішніми факторами, а дві третіх – внутрішніми. За оцінкою західних експертів, 90 % різних невдач малих фірм пов'язано із некомпетентністю або недосвідченістю менеджерів, невмінням їх орієнтуватися в ринкових умовах, що веде до прийняття помилкових рішень і втрати позицій на ринку.

На нашу думку, на фінансовий стан українських підприємств в більшій мірі впливають зовнішні чинники. До найбільш значимих слід віднести: політичну та економічну нестабільність держави, фіскальну податкову політику, інфляційні процеси, взаємні неплатежі і інші. Важливим фактором впливу на фінансовий стан підприємства можна вважати недостатній розвиток науки і техніки. Аграрні підприємства у своїй переважній більшості неохоче впроваджують наукові досягнення.

Деякі вчені відмічають, що в основі банкрутства підприємств лежать переважно фінансові чинники. До основних відносять перевищення фінансових зобов'язань підприємства над його активами. Такий фінансовий стан підприємства характеризується показником «чиста від'ємна вартість» або «чиста вартість дефіциту», тривалим перевищенням обсягу від'ємного грошового потоку над позитивним, тобто розбалансованістю грошових потоків, тривалою неплатоспроможністю підприємства, викликаною низькою ліквідністю його активів.

Отже, банкрутство, як елемент ринкових відносин, стало реальністю сучасної економіки. Сьогодні ще багато керівників не хочуть вірити і усвідомлювати, що їхні підприємства можуть бути визнані банкрутами. Незначний ріст показників прибутковості та фінансової стабільності підприємств не гарантує захисту від банкрутства, тому керівники підприємств повинні розуміти економічну сутність банкрутства та володіти методикою діагностики і попередження банкрутства суб'єктів господарювання.

Література:

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 30 черв. 1999 р. № 784-XIV. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 42-43. С. 858–899.

2. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2000. 412 с.

З. Чумак В. Д. Проблеми оцінки платоспроможності підприємств в сучасних умовах. *Людина, природа, техніка у ХХІ столітті* : праці 7 міжнар. наук.-практ. конф., Полтава, 16-17 листопада 2017 р. Полтава, 2017. С. 3–4.

**Аліна Чучко, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Юрій Лебедін, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія**

ОПЕРАЦІЇ ЗІ СТРАХУВАННЯ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Правовою основою розвитку страхової діяльності є Закон України «Про страхування» [2], який регулює відносини в сфері страхування і спрямований на утворення ринку страхових послуг, посилення страхового захисту майнових інтересів підприємств, організацій та громадян.

За формою проведення страхування поділяється на добровільне та обов'язкове. Обов'язкове страхування ґрунтується на принципах обов'язковості як для страхувальника, так і для страховика, а умови і порядок здійснення добровільного страхування визначаються правилами страхування, що встановлюються страховиком самостійно на підставі договору.

Як обов'язкове так і добровільне страхування поділяється на види, що визначені Законом України «Про страхування» [2]. Підприємства є безпосередніми учасниками страхування, а тому питання щодо аналітичного обліку розрахунків зі страхування є актуальними та потребують вирішення.

Облік розрахунків за страхуванням ведеться на рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням», який має такі субрахунки: 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування», 652 «За соціальним страхуванням», 654 «За індивідуальним страхуванням», 655 «За страхуванням майна» [3].

Облік розрахунків за єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування ведеться на субрахунку 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування».

На субрахунку 652 «За соціальним страхуванням» ведеться облік розрахунків із Фондом соціального страхування України за збором на обов'язкове соціальне страхування [3].

На субрахунку 654 «За індивідуальним страхуванням» ведеться облік розрахунків зі страховими організаціями по індивідуальному страхуванню персоналу підприємства, за їх письмовими дорученнями, у разі добровільного страхування, з нарахованої заробітної плати робітників страхових внесків за договорами та по обов'язковому страхуванню, що встановлюється законодавством [3].

На субрахунку 655 «За страхуванням майна» ведеться облік розрахунків за страхуванням майна підприємства та майна працівників підприємства. Такі страхові платежі підлягають перерахуванню страховим організаціям [3].

Однак, наведені субрахунки не розкривають повної інформації про всі види страхування, що можуть бути на підприємстві. Наприклад, для обліку розрахунків з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту доречним є створити власний субрахунок, наприклад 656 «Обов'язкове страхування цивільної відповідальності на транспорті».

Добровільне медичне страхування в умовах проведення медичної реформи набуває великого значення. Таке страхування призначене для компенсації працівникам витрат на оплату медичних послуг і підтримання належного стану здоров'я.

Страхові платежі за договорами добровільного медичного страхування працівників відносяться на витрати того звітного періоду, у якому ці суми були перераховані. Такі витрати відображаються на рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності» і субрахунку 654 «За індивідуальним страхуванням» [1]. На нашу думку до нього доречно відкрити субрахунок 6541 «За індивідуальним медичним страхуванням».

Якщо страховий платіж здійснено авансом за весь період страхування, для його обліку використовують рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів», а протягом строку дії договору страхування списують цю суму рівними частинами на рахунок 94 «Інші витрати операційної діяльності».

Для цілей оподаткування договір добровільного медичного страхування повинен установлювати мінімальний строк його дії – 1 рік і повернення страхових платежів виключно страхувальнику в разі дострокового розірвання договору.

Договір медичного страхування є необов'язковим видом страхування, тому діючим законодавством передбачене включення страхових внесків, сплачених роботодавцем за працівників або в їх інтересах, до складу місячного (річного) оподатковуваного доходу фізичної особи – платників податків. Такі виплати підлягають обкладенню податком на доходи фізичних осіб за ставкою 18 %. При визначенні бази оподаткування слід ураховувати, що оплата підприємством-роботодавцем страхового полісу для отримання страхових послуг працівником являє собою дохід працівника в не грошовій формі. Тому ПДФО нараховується із застосуванням підвищувального коефіцієнта [1].

Таким чином, для підвищення рівня інформаційного забезпечення щодо розрахунків зі страхування на підприємстві доцільним є деталізація видів страхування.

Література:

1. Журавська І. Медичне страхування: бухгалтерський облік та податкові наслідки. *Бухгалтерія*. 2016. № 29 (1224). URL: http://www.buhgalteria.com.ua/Hit_ua.html (дата звернення: 16.10.2019).

2. Про страхування : Закон України від 07 бер. 1996 р. № 85/96-ВР/Відомості Верховної ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 16.10.2019).

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і

**Аліна Яременко, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Полтавська державна аграрна академія**

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА МВФ

Україна та Міжнародний Валютний Фонд активно співпрацюють вже протягом двадцяти п'яти років. Проте не зважаючи на досить тривалий період їх співпраці на сьогоднішній день залишається невирішеним питання про подальшу перспективу розвитку відносин України та міжнародної організації.

Низький рівень ВВП, збільшення кількості безробітних, зменшення довіри до банківської системи, воєнні події на Сході все більше провокують економічну та політичну нестабільність України на міжнародній арені, що в свою чергу спонукає до пошуку підтримки з боку фінансових організацій.

Питання сучасного стану та перспектив розвитку відносин України та МВФ досліджували: Гончарук О., Данилюк О., Новак А., Пасхавер О., Кухта П. та інші. Дані науковці довели, що сьогодні Україна це економічно слабка країна, котрій потрібні кредитори, тож продовження співпраці з Міжнародним Валютним Фондом для нас є критично важливим.

Міжнародний Валютний Фонд – це спеціалізована установа Організації Об'єднаних Націй, котра сформована з ціллю регулювання валютно-грошових відносин країн, що є членами організації та надання їм фінансової допомоги (за необхідності) у вигляді кредитів у іноземній валюті. Відповідно до статутного положення кожна країна, яка входить до фонду вносить свою частку з ціллю посилення економічного потенціалу організації. Базовими цілями спеціалізованої організації є: кредитування, розширення світової торгівлі, стабілізація валютних курсів [3].

Співпраця між Україною і Фондом розпочалася ще з 1994 року і триває до сьогоднішнього дня. Варто зазначити, що всі позики мають цільове призначення, для нашої країни вони спрямовуються на: покриття державного дефіциту, надходження до резервів Національного банку для підтримки курсу національної валюти. Кредити надаються на конкретно поставлених ліберальних умовах, які є обов'язковими до виконання.

На сьогодні МВФ є головним фінансовим партнером України. За останні роки до нашої країни надійшли такі транші від МВФ:

- в 2014 р. – 3,2 мільярда доларів та 1,4 мільярда доларів;
- у березні 2015 р.- 5 мільярдів доларів, у серпні – ще 1,7 мільярда;
- 1 мільярд гривень у 2016 та 2017 рр. [4].

Варто відзначити, що у 2018 р. був підписаний договір з МВФ, у якому зазначалося, що до 2020 р. Україні буде надано даним фондом близько 4 млрд.

доларів. Однак, вважаємо, що слід акцентувати, на тому, що станом на 31 грудня 2018 р. розмір державного боргу становив 78,32 млрд. доларів [1].

Підписавши угоду з МВФ в 2018 р. (строк дії 14 місяців) Україна зобов'язалася: знижувати інфляцію, при збереженні гнучкого валютного курсу; продовжувати фіскальну консолідацію; зміцнювати фінансовий сектор, включаючи банківське кредитування та продовжувати реформи, включаючи енергетичний сектор та боротьбу з корупцією.

Станом на 2019 р. очікуються підписання програми з МВФ у грудні поточного року, але варто зауважити, що після останнього візиту делегати спеціалізованої установи почали говорити про низький рівень зростання економіки, та про слабкий сектор бізнесу. Варто сказати і про те, що МВФ очікує, що рівень інфляції за підсумками поточного року в Україні становитиме 8,7 %, а в 2020 р. знизиться до 5,9 %; дефіцит поточного рахунку в цьому році становитиме 2,8 %, а в наступному – збільшиться до 3,5 %; рівень безробіття в цьому і наступному році буде на рівні 8,7 % і 8,2 % [2].

Отже, перспективою співпраці повинно стати підписання нової програми, котра з одного боку повинна була б допомогти Україні у подальшому економічному розвитку, а з іншого, дана співпраця покладає на країну велику кількість зобов'язань. Вважаємо, що на сьогодні в межах даної співпраці відкритими залишаються питання пов'язані:

- із стабілізацією аграрного сектора;
- пільговим кредитуванням аграріїв;
- вартістю комунальних послуг;
- завершенням воєнних дій;
- накопиченням державного боргу.

Саме дані невирішені питання є важливою перепорою на шляху отримання подальших ресурсів від МВФ.

Література:

1. Держборг України зріс через транш МВФ. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/01/25/644657/> (дата звернення: 04.10.2019).

2. МВФ не вірить, що економіка України зростатиме на 5-7 % на рік. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/10/15/652582/> (дата звернення: 04.10.2019).

3. Міжнародний валютний фонд. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Міжнародний_валютний_фонд (дата звернення: 05.10.2019).

4. Співпраця з МВФ: скільки коштів Україна отримала за час незалежності URL: <https://www.slovoidilo.ua/2018/05/23/infografika/ekonomika/spivprasya-mvf-skilky-koshtiv-ukrayina-otrymala-chas-nezalezhnosti> (дата звернення: 05.10.2019).

**Олена Яріш, к.е.н., доцент;
Марина Булавенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Анастасія Романюк, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»**

ВПЛИВ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА

Важливим показником, який використовується в корпоративних фінансах для оцінки операційної ефективності бізнесу є власний оборотний капітал підприємства.

Стратегічне і тактичне управління власним оборотним капіталом підприємства вимагає сьогодні дотримання компромісу між ефективністю роботи і ризиками, пов'язаними з втратою ліквідності. Тож ключовим у досягненні компромісу є паралельне вирішення двох проблем: забезпечення необхідної структури, рівня рентабельності та обсягу активів, а також забезпечення спроможності виконання підприємством своїх зобов'язань, з метою уникнення банкрутства.

Трактування власного оборотного капіталу як фінансового ресурсу стало доробком учених кінця ХХ століття. Власний оборотний капітал є частиною власних фінансових ресурсів підприємства, які шляхом вкладання в оборотні активи забезпечують безперервність процесу звичайної діяльності з метою отримання прибутку і здатні відновлюватися упродовж періоду, обумовленого процесом створення матеріальних і нематеріальних благ та термінами фінансових вкладень [2]. Наведене характеризує об'єктивну за змістом і практичну за участю в усіх видах звичайної діяльності природу власного оборотного капіталу підприємств.

Враховуючи методику обчислення, наявність у компанії власного оборотного капіталу свідчить про достатність у неї ліквідних активів для виконання власних короткострокових зобов'язань. Тобто, з математичної точки зору власний оборотний капітал і коефіцієнт загальної ліквідності знижуються, якщо темпи росту короткострокових зобов'язань перевищують темпи росту оборотних активів підприємства.

Проте, некоректними є рекомендації оптимізувати показники за рахунок нарощення оборотних активів (що, може передбачати створення понад нормованих запасів, надання необмежених відстрочок покупцям) чи зниження обсягу короткострокових зобов'язань (відмова від відстрочок платежів, що надаються постачальниками, і авансів з боку покупців).

У зв'язку з цим важливим етапом в системі управління оборотним капіталом підприємства є аналіз істотності впливу факторів на його абсолютні і відносні показники.

Спираючись на економічні закономірності головною передумовою зростання власного оборотного капіталу є позитивна динаміка власного

капіталу. Вона може бути досягнута, перш за все, за рахунок отримання прибутку; вкладень власників; зростання частки чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

Не менш важливим є застосування обґрунтованої політики зовнішнього фінансування, з точки зору доцільності використання довгострокових позик. Варто зазначити, що їх залучення для фінансування капітальних вкладень є ефективним для компаній з низькими показниками ліквідності. Збереження для них прийнятної в короткостроковій перспективі платоспроможності за рахунок довгострокового фінансування має економічний сенс, як плата за зниження ризику.

В той же час для компаній з високою ліквідністю допустимим є фінансування капітальних вкладень короткостроковими зобов'язаннями, адже зниження показників ліквідності з високого до середнього рівня істотно не впливає на поточну платоспроможність підприємства.

Необхідно враховувати, що елементи оборотного капіталу також у різній мірі впливають на фінансові результати підприємства. Зокрема, широкий асортимент готової продукції потенційно збільшує рівень доходів і реалізації, в той же час значний обсяг матеріально-виробничих запасів зумовлює великі поточні витрати. Ухвалення будь-якого рішення, пов'язаного зі зміною обсягу грошових коштів, необхідно обґрунтувати з точки зору оптимальної структури оборотного капіталу і рентабельності конкретного виду активів [1].

Таким чином, лише ґрунтовний аналіз факторів впливу на зміну власного оборотного капіталу дозволить сформулювати ефективну політику управління формуванням і використанням прибутку підприємства.

Література:

1. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. Москва : Финансы и статистика, 2010. 581 с.
2. Марусяк Н. Л. Оборотний капітал промислового підприємства: формування і використання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.08. Тернопільський національний економічний університет, 2018. 21 с.

**Олена Яріш, к.е.н., доцент;
Юлія П'явка, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Олександр Петрушенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»**

ОБґРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Як доводить теоретичний аналіз поширених у вітчизняній практиці методик оцінки фінансової стійкості підприємств, переважна більшість з них відображають її досить однобічно, не враховуючи її комплексність. Досить

часто основний акцент сконцентовано на ліквідності активів, балансу, або виключно на дослідженні структури капіталу. Проте, на сьогодні актуальності набувають методики, які дозволяють не лише оцінити фінансову ситуацію на підприємстві, спираючись на ретроспективні дані, а й спрогнозувати її.

Очевидним є й той факт, що для кожного типу підприємств, залежно від їх організаційно-правової форми, виду економічної діяльності, стадії життєвого циклу тощо, має існувати уточнена модель діагностики фінансової стійкості, з обґрунтованим переліком коефіцієнтів та адаптованими відповідно до мети аналізу та специфіки об'єкту дослідження нормативними показниками.

Критичний аналіз сучасного методичного забезпечення процесу комплексної оцінки фінансової стійкості підприємства дає підстави для таких висновків:

- викликає сумнів доцільність застосування всіх показників ліквідності для оцінки фінансової стійкості підприємства. За визначенням, ліквідність - це швидкість трансформації активу у грошові кошти та / або відповідність поточних активів в цілому, або їх видів поточним зобов'язанням. З цієї позиції, використання коефіцієнтів абсолютної та швидкої ліквідності є доцільним лише в окремих випадках, коли існує висока ймовірність збереження досягнутих тенденцій у довгостроковій перспективі. Крім того, при вивченні коефіцієнтів ліквідності слід мати на увазі, що в деяких випадках для створення позитивного іміджу у кредиторів проблемні компанії свідомо завищують оцінку активів, «роздувають» свою ліквідність. Це ще раз доводить обмеженість бухгалтерської моделі аналізу і необхідність застосування поряд з нею і вартісного аналізу, що включає ринкову оцінку [1]. З огляду на зазначене, доцільним під час процедури комплексної оцінки фінансової стійкості вважаємо використання лише коефіцієнта поточної ліквідності;

- для успішного управління фінансовою стійкістю необхідно чітко уявляти її сутність, яка, на нашу думку, полягає в забезпеченні стабільної платоспроможності за рахунок достатньої частки власного капіталу в складі джерел фінансування. Це робить підприємство незалежним від зовнішніх негативних впливів, у тому числі забезпечується незалежність від кредиторів і тим самим знижується можливий ризик банкрутства. Таким чином, чітко простежується взаємозв'язок фінансової стійкості і структури капіталу як найважливіших характеристик фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. В контексті озвученого, найінформативнішими вважаємо коефіцієнти автономії, фінансового левериджу та фінансового ризику;

- необхідним вважаємо включення до переліку показників комплексної оцінки фінансової стійкості коефіцієнтів оборотності. Відображаючи рівень ділової активності підприємства коефіцієнти оборотності характеризують рівень ефективності фінансового менеджменту, як важливої передумови стійкого фінансового стану підприємства. У зв'язку з цим вартим є обчислення таких показників як коефіцієнт оборотності власного капіталу, тривалість фінансового й операційного циклів;

– критерієм успішності будь-якого підприємства є прибутковість його діяльності. Таким чином, система, величина і капіталізація отриманих прибутків є прогностичними індикаторами фінансової стійкості підприємства. З усього різноманіття такої групи показників до моделі комплексної оцінки фінансової стійкості пропонуємо включити рентабельність (збитковість) власного капіталу та рентабельність (збитковість) власного оборотного капіталу;

– практично неможливим є використання в процесі комплексної оцінки фінансової стійкості переважної більшості українських підприємств показників ринкової капіталізації. Основною причиною зазначеного є відсутність в Україні ліквідного, активного фондового ринку, зокрема сегменту торгівлі акціями. Тож, незважаючи на те, що з 01.01.2018 року набули чинності вимоги Закону України «Про акціонерні товариства» до публічних акціонерних товариств пройти процедуру включення акцій до біржового реєстру (лістингу) та залишатися у ньому хоча б на одній фондовій біржі [2], реальністю є той факт, що для великої частини публічних акціонерних товариств «публічний» статус є лише наслідком процесів приватизації і не визначає їх як активних учасників біржової діяльності.

Таким чином, запропонований склад аналітичних показників дозволить не знижуючи достовірності і об'єктивності результатів комплексно оцінити фінансову стійкість вітчизняних підприємств.

Література:

1. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса : учебник и практикум для академического бакалавриата / А. З. Бобылева [и др.] ; под общей редакцией А. З. Бобылевой. Москва : Издательство Юрайт, 2015. 639 с. URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/381090> (дата звернення: 20.10.2019).

2. НКЦПФР: Лістинг цінних паперів повинен бути індикатором інвестиційної привабливості компаній. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/2017/10/12/nktspr-lsting-tsnnih-paperv-povinen-buti-ndikatorom-nvestitsyno-privablivost-kompany/> (дата звернення: 20.10.2019).

З М І С Т

Євген Аніброєв, здобувач вищої освіти СВО Магістр; Анна Решетило, здобувач вищої освіти СВО Магістр; Максим Бова, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	3
Дмитро Аранчій, к.е.н., доцент кафедри; Марина Гончар, здобувач вищої освіти СВО Магістр; Олена Білосор, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія РОЛЬ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА	4
Ксенія Артеменко, економіст з ОПО, відділення АТ «КредіАгроколь Банк», смт. Нові Санжари РОЛЬ КРЕДИТУВАННЯ АПК В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	8
Наталія Базавлук, к.е.н., доцент; Анна Флегантова, к.е.н., доцент Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ НАФТОВИДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ	9
Дар'я Балабуха, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ВІДНОСИНИ ПРАЦІВНИКА ТА РОБОТОДАВЦЯ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	12
Лариса Бездудна, директор філії ПрАТ СК «Провідна» в Полтавській області ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	14
Олександр Безкровний, к.е.н., доцент; Богдана Одновол, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр; Олександр Арестов, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії Полтавська державна аграрна академія СУЧАСНА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВИХ ЗНИЖОК	16

Олександр Безкровний, к.е.н., доцент Полтавська державна аграрна академія МАЙНОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ	19
Юлія Бендас, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ	21
Наталія Бикова, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ	23
Ольга Білих, здобувач вищої освіти СВО Магістр Одеський національний економічний університет БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	25
Альона Близнюк, здобувач вищої освіти СВО Магістр; Оксана Краснікова, к.е.н., доцент Полтавська державна аграрна академія ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕТАП ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	27
Ігор Божко, здобувач вищої освіти СВО Магістр; Руслан Мерзляк, здобувач вищої освіти СВО Магістр; Аліна Петрусенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія САНАЦІЙНИЙ АУДИТ ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	28
Ірина Борисова, к.е.н., доцент; Вікторія Лихоній, старший викладач; Людмила Жуль, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ЯК АКТУАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ РИЗИК- МЕНЕДЖМЕНТУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	30
Ірина Борисова, к.е.н., доцент Полтавська державна аграрна академія ЕКОЛОГІЧНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ	32

Ірина Борисова, к.е.н., доцент; Наталя Чайка, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія СУЧАСНИЙ СТАН ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	34
Людмила Бражник, к.е.н., доцент; Вікторія Писанка, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр Полтавська державна аграрна академія; Олена Ярова, начальник відділу кредитування фізичних осіб Полтавське ЦРВ АТ «МЕГАБАНК» ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	36
Людмила Бражник, к.е.н., доцент; Ольга Герасименко, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія СТАТУТНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ ТА ЙОГО ЗМІНИ	38
Світлана Бурденюк, викладач економічних дисциплін Кам'янець-Подільський коледж харчової промисловості НУХТ; Володимир Рудик, д.е.н., доцент Подільський державний аграрно-технічний університет СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	39
Карина Войник, здобувач вищої освіти СВО Магістр; Людмила Капаєва, к.е.н., доцент Полтавська державна аграрна академія ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСІВ У МАЛОМУ БІЗНЕСІ	42
Вікторія Гаврилюк, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр; Катерина Пилипенко, д.е.н., доцент Полтавська державна аграрна академія РЕВІЗІЯ ЯК СКЛADOVA ФОРМА КОНТРОЛЮ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	43
Владислава Гаращенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія РИЗИК НЕЗБАЛАНСОВАНОЇ ЛІКВІДНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ НИМ.....	45

Юлія Гаркуша, к.е.н., доцент Одеський національний економічний університет ІНФОРМАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	47
Валерія Горбань, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	49
Тетяна Гудзь, д.е.н., доцент Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ	52
Нателла Джакелі, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	54
Андрій Дорошенко, к.е.н., доцент; Владислав Жилко, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ПРИБУТОК: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИЧНЕ ЗНАЧЕННЯ	56
Ольга Дорошенко, к.е.н., доцент кафедри; Тетяна Прибудько, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ: КРИТЕРІЇ НА НАПРЯМКИ	58
Яна Дроботя, к.е.н., доцент Полтавська державна аграрна академія УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РИЗИКОМ ЯК ДОДАТКОВА КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА	59
Лариса Дроцька, керівник напряму трудових ресурсів ПГРУ «ПриватБанк»; Юлія Глуценко, к.е.н., доцент; Віка Петренко, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр Полтавська державна аграрна академія РОЛЬ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ У РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ	61

Тетяна Жаботинська, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄСТВА	63
Анна Жадан, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр Полтавська державна аграрна академія КРИПТОВАЛЮТА: ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....	66
Наталія Жадько, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр Полтавська державна аграрна академія ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ТА РЕЙТИНГ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ІНДИКАТОРА ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ УКРАЇНИ	68
Олексій Зоря, к.е.н., доцент; Євгеній Березницький, к.е.н., доцент кафедри; Аня Ісай, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія НЕОБХІДНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	70
Світлана Зоря, к.е.н., доцент Полтавська державна аграрна академія СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ.	72
Едуард Іщенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр; Ангеліна Чуйко, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ІНВЕСТИЦІЇ У ДЕБІТОРСЬКУ ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	75
Юлія Картава (Масло), здобувач вищої освіти СВО Магістр; Євгеній Березницький, к.е.н., доцент кафедри Полтавська державна аграрна академія ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ	76
Едуард Карайбіда, здобувач вищої освіти СВО Магістр; Софія Різик, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ В АНАЛІЗІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ.....	78

Ніна Карпенко, к.е.н., доцент; Михайло Клименко, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПАЛЬНОГО В 2019 РОЦІ.....	80
Станіслав Коренівський, здобувач вищої освіти СВО Магістр; Олександр Дядюра, здобувач вищої освіти СВО Магістр; Інна Савченко, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ.....	82
Ніна Карпенко, к.е.н., доцент; Наталія Коростіленко, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія ОПЛАТА ПРАЦІ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	84
Оксана Краснікова, к.е.н, доцент Полтавська державна аграрна академія ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	85
Віталій Кучерук, головний державний ревізор-інспектор; Дмитро Андренко, головний державний ревізор-інспектор Головне управління ДПС у Полтавській області ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО КОНТРОЛЮ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ З ПДВ ЯК СКЛАДОВА ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	87
Валентина Литвиненко, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ	89
Вікторія Лихопій, старший викладач кафедри Полтавська державна аграрна академія ДОСВІД ФРАНЦІЇ У РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ПРАЦІВНИКІВ СФЕРИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	92
Юлія Глущенко, к.е.н., доцент; Сергій Лутченко, здобувач вищої освіти СВО Магістр Полтавська державна аграрна академія БЮДЖЕТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	93

Тетяна Галінська, к.е.н., доцент;
Вікторія Марченко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія
ТИПИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ 96

Тетяна Галінська, к.е.н., доцент;
Діана Мауер, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Полтавська державна аграрна академія
СИСТЕМА ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ВИД
БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ 97

Анатолій Мишелов,
Начальник відділу з розвитку бізнесу Групи Компаній «КМ», м. Полтава
МИТНИЦЯ СЬОГОДНІ - ПЕРЕПОНИ ЯКІ ЗУПИНЯЮТЬ РОЗВИТОК
ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МСП 99

Валентина Мойсеєнко, викладач I категорії,
Лубенський фінансово-економічний коледж
Полтавської державної аграрної академії
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АГРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ 101

Лариса Некрасенко, к.б.н., доцент;
Ольга Дорошенко, к.е.н., доцент кафедри
Полтавська державна аграрна академія
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗЕРНОВОЇ ЛОГІСТИКИ 103

Вікторія Павлюченко, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Едуард Кива, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Денис Кропивка, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія
УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК МЕХАНІЗМ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ПРИБУТКОВОСТІ ТА
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ 105

Ірина Павлюченко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія
МАЛИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 107

Яна Палешко, к.е.н., доцент кафедри
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
ДЕРЖАВНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ 109

Дарина Пасько, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Дарія Глушко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ІНСТРУМЕНТАМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ 110

Дмитро Перерва, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Вікторія Медина, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Юлія Токар, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ
ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА 112

Катерина Пилипенко, д.е.н., доцент;
Анна Курчицька, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ» 114

Вікторія Писанка, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Полтавська державна аграрна академія
ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ 116

Алла Подольна, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія
ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ 118

Євгеній Попадін, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія
ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ІСНУВАННЯ,
НАСЛІДКИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ 119

Наталія Посна, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Анастасія Голева, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Світлана Зоря, к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ
РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 121

Галина Романець, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Полтавська державна аграрна академія
ЯПОНСЬКИЙ ДОСВІД У ПОБУДОВІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ. 124

Юлія Романченко, к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія
ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТ..... 126

Володимир Рудик, д.е.н., доцент;
Андрій Печенюк, к.е.н., доцент
Подільський державний аграрно-технічний університет
ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ
ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО НАКОПИЧУВАЛЬНОГО
ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ 128

Олег Руснак, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Одеський національний економічний університет
КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ..... 130

Ганна Сидоренко-Мельник, к.е.н., доцент;
Вікторія Болмат, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА..... 132

Віталій Собчишин, к.е.н., доцент кафедри
Полтавська державна аграрна академія
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА 134

Альона Стафідова, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Центр заочної форми навчання
Одеський національний економічний університет
ТРАНСФОРМАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ 136

Сергій Степаненко, к.е.н., доцент, завідувач кафедри
Полтавський національний педагогічний університет
імені В. Г. Короленка
РОЛЬ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО
САМОВРЯДУВАННЯ В УПРАВЛІННІ МІСЦЕВИМ РОЗВИТКОМ..... 137

Яна Таран, здобувач вищої освіти СВО Магістр
 Полтавська державна аграрна академія
 УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА:
 ЗМІСТ І НАПРЯМИ..... 140

Юлія Терещенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
 Полтавська державна аграрна академія
 СУТНІСТЬ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗМІСТ
 УПРАВЛІННЯ НЕЮ 142

Олексій Томілін, д.е.н., професор
 Полтавська державна аграрна академія
 ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 144

Yussuf Suleiman Khalfan, student for PhD specialties 051 «Economy»
 Poltava University Economics and Trade
 EXPANDING DOMESTIC FINANCIAL RESOURCE BASE OF ZANZIBAR 147

Євгенія Черепанова, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
 Яна Волкова, здобувач вищої освіти СВО Магістр
 Полтавська державна аграрна академія
 ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА
 ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ..... 148

Марина Чижевська, к.е.н., доцент;
 Дар'я Пісоцька, асистент кафедри;
 Вадим Гвоздяний, аспірант кафедри
 Вищий навчальний заклад Укоопспілки
 «Полтавський університет економіки і торгівлі»
 ГРОМАДСЬКИЙ БЮДЖЕТ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.. 150

Валентина Чумак, к.е.н., доцент
 Полтавська державна аграрна академія
 УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ЯК ЗАСІБ ПОПЕРЕДЖЕННЯ
 БАНКРУТСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 152

Валентина Чумак, к.е.н., доцент;
 Наталія Кіріченко, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
 Полтавська державна аграрна академія
 ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ 154

Аліна Чучко, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Юрій Лебедин, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Полтавська державна аграрна академія
ОПЕРАЦІЇ ЗІ СТРАХУВАННЯ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ..... 156

Аліна Яременко, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Полтавська державна аграрна академія
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА МВФ 158

Олена Яріш, к.е.н., доцент;
Марина Булавенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Анастасія Романюк, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
ВПЛИВ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ ОБОРОТНИМ
КАПІТАЛОМ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА 160

Олена Яріш, к.е.н., доцент;
Юлія П'явка, здобувач вищої освіти СВО Магістр;
Олександр Петрушенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
ОБГРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 161

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Матеріали
VI Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених
«Наукове забезпечення розвитку національної економіки:
досягнення теорії та проблеми практики»
31 жовтня 2019 р.

Затверджено до друку
Вченою радою факультету обліку та фінансів
Полтавської державної аграрної академії
(протокол № 3 від 11 листопада 2019 р.)

*Точка зору редколегії не завжди збігається з позицією авторів.
Відповідальність за оформлення списку використаних джерел несуть автори.*

Надруковано: РВВ ПДАА,
36003, м. Полтава, вул. Г. Сковороди, 1/3

Підп. до друку 12.11.2019 р. Папір офс.
Тираж 100 примірників.