

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**Навчально-науковий інститут економіки і управління**

---

**ВСЕУКРАЇНСЬКА НАУКОВА  
КОНФЕРЕНЦІЯ**

**«СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ  
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ»**



**21-22 листопада 2018 рік**

**КИЇВ НУХТ 2018**

**Сучасні проблеми бухгалтерського обліку та фінансів** : Програма і матеріали Всеукраїнської наукової конференції, 21-22 листопада 2018 р. - К.: НУХТ, 2018 р. – 170 с.

Розглянуто сучасні проблеми бухгалтерського обліку та фінансів, зокрема питання фінансового забезпечення економічного та соціального розвитку підприємств харчової промисловості, організації обліково-аналітичної, фінансово-інвестиційної діяльності із врахуванням їх галузевих особливостей; питання розвитку фінансово-кредитних відносин в ринкових умовах, актуальні проблеми теорії та практики страхування, стан та перспективи розвитку банківської системи України. Одержані результати дадуть змогу більш ефективно формувати та реалізовувати стратегії розвитку суб'єктів господарювання з урахуванням вітчизняного та міжнародного досвіду.

Результати досліджень та обговорень можуть бути використані в навчальному процесі та в подальших наукових дослідженнях .

*Рекомендовано вченою радою НУХТ  
Протокол № 3 від 25 жовтня 2018 р.*

## **ПРОГРАМА**

Всеукраїнської наукової конференції  
«Сучасні проблеми бухгалтерського обліку та фінансів»

**21 листопада 2018 року**

Реєстрація та розміщення учасників конференції

**22 листопада 2018 року**

**10<sup>00</sup>-12<sup>00</sup>** – пленарне засідання

## **ВІДКРИТТЯ КОНФЕРЕНЦІЇ ТА ПРИВІТАННЯ**

Вітальне слово **Шеремета Олега Олексійовича** – директора Навчально-наукового інституту економіки і управління Національного університету харчових технологій, кандидата економічних наук, доцента.

Вітальне слово **Чернелевського Леоніда Миколайовича** – завідувача кафедри обліку і аудиту Національного університету харчових технологій, кандидата економічних наук, професора.

Вітальне слово **Шірінян Лади Василівни** – завідувача кафедри фінансів Національного університету харчових технологій, доктора економічних наук, професора.

## **ДОПОВІДІ (ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ)**

**Саблук Петро Трохимович, д.е.н., професор, академік Національної академії аграрних наук України, радник при дирекції інституту (Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»)**  
*Завдання спеціалістів з обліку в забезпеченні аграрних перетворень*

**Дуда Володимир Петрович, к.е.н., перший заступник голови (Державна казначейська служба України)**  
*Особливості виконання державного бюджету України*

**Зварич Ольга Володимирівна, к.е.н., начальник Управління ліквідності та казначейських операцій (Державна казначейська служба України)**  
*Фінансово-економічний аналіз у прогнозуванні доходів бюджету за податковими надходженнями*

**Легка Валентина Григорівна, виконавчий директор Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України**  
*Виклики глобалізації і професійна якість фахівців з обліку і оподаткування*

**Лемішко Олена Олександрівна, к.е.н., доцент** (Національний університет біоресурсів і природокористування України)

*Фінансове забезпечення відтворення капіталу в аграрному секторі України*

**Гриліцька Анжела Вікторівна, к.е.н., доцент** (Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького)

*Професійне судження бухгалтера в контексті міжнародних стандартів обліку*

**Данилевська-Жугунісова Ольга Євгеніївна, к.е.н., доцент** (Національний університет біоресурсів і природокористування України)

*Сучасний стан валютного ринку в Україні та проблеми його розвитку*

**Бухтіарова Аліна Геннадіївна, к.е.н., доцент** (Сумський державний університет)

*Транспарентність системи публічних фінансів України*

**Яворська Тетяна Василівна, д.е.н., професор, Войтович Людмила Мирославівна, к.е.н., доцент** (Львівський національний університет імені Івана Франка)

*Конкурентна політика у страховому підприємстві розвинутих країн*

**Шірінян Лада Василівна, д.е.н., професор** (Національний університет харчових технологій)

*Вплив іноземного капіталу на страховий ринок України*

**12<sup>00</sup>-12<sup>30</sup>** – перерва, кава-брейк

**12<sup>30</sup>-14<sup>30</sup>** – робота секцій

#### **Ауд. В-613**

**Секція 1.** Особливості обліку і аудиту в умовах трансформаційних перетворень

*Керівник секції: Чернелевський Л. М., к.е.н., проф., завідувач кафедри обліку і аудиту Національного університету харчових технологій*

**Секція 2.** Тенденції і напрями розвитку переробних підприємств агропромислового комплексу

*Керівник секції: Ткаченко Н. М., д.е.н., проф., професор кафедри обліку і аудиту Національного університету харчових технологій*

#### **Ауд. В-603**

**Секція 3.** Розвиток фінансово-кредитних відносин в ринкових умовах.

*Керівник секції: Демьяненко І. В., к.е.н., доцент кафедри фінансів Національного університету харчових технологій*

**Секція 4.** Актуальні проблеми теорії та практики страхування

*Керівник секції: Шірінян Л. В.,* д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету харчових технологій

**Секція 5.** Функціонування і тенденції розвитку банківської системи України

*Керівник секції: Климаш Н. І.,* к.е.н., доцент кафедри фінансів Національного університету харчових технологій

**14<sup>30</sup>-15<sup>00</sup>** – перерва

**15<sup>00</sup>-17<sup>00</sup>** – робота секцій (ауд. В-603, В-613)

**17<sup>00</sup> – 17<sup>30</sup>** – підведення підсумків, закриття конференції (ауд. В-603)

## ЗМІСТ

### **СЕКЦІЯ 1. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ І АУДИТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ..... 10**

1. <i>Ворона К.В.</i> Оцінення фінансових активів у міжнародних стандартах фінансової звітності .....	10
2. <i>Гриліцька А.В.</i> Професійне судження, як результат мислення бухгалтера.....	12
3. <i>Громчак Б.О.</i> Облікове, інформаційне та контрольне забезпечення процесу формування фінансових результатів.....	15
4. <i>Данькевич Н.С.</i> Порівняльна характеристика ПСБО 26 і МСБО 19 «Виплати працівникам» .....	17
5. <i>Духновська Л.М., Лобас А.А.</i> Особливості калькулювання на підприємствах молочної промисловості .....	19
6. <i>Кам'янецька О.О.</i> Науково-методичні підходи до обліку необоротних активів підприємства.....	21
7. <i>Карплюк В.В.</i> Науково-методичні підходи до обліку процесу виробництва продукції промисловим підприємством.....	22
8. <i>Клочко В.С.</i> Звіт про фінансовий стан: порівняльна характеристика вітчизняної і європейської практики.....	24
9. <i>Колос І.В.</i> Вектори розвитку сучасної звітності підприємства.....	26
10. <i>Кордак І.</i> Сучасні проблеми обліку виробничих запасів .....	28
11. <i>Корєнова А.О.</i> Інтегрована звітність в системі управління сучасним підприємством.....	30
12. <i>Кравченко І.Й., Гирба А.В.</i> Витрати на маркетинг і збут: проблема розмежування та обліку .....	32
13. <i>Крючкова Л.Є.</i> Основні проблеми обліку грошових коштів та шляхи їх вирішення.....	35
14. <i>Купрієнко А.Д.</i> Особливості використання моделей управління запасами сучасного підприємства .....	37
15. <i>Курбан Н.</i> Інвентаризація: порівняльна характеристика вітчизняної і зарубіжної практики.....	38
16. <i>Марченко В.О.</i> Проблеми обліку власного капіталу в Україні.....	40
17. <i>Мисник Н.С.</i> Особливості організації аудиту розрахунків з бюджетом.....	41
18. <i>Михайліченко І.В.</i> Шляхи удосконалення обліку кредиторської заборгованості на підприємствах.....	43
19. <i>Муравська І.О.</i> Порівняння собівартості в П(с)БО 16 «Витрати» та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку .....	44
20. <i>Осадча Г.Г.</i> Програмні засади стратегічного управлінського обліку.	45
21. <i>Редзюк Т.Ю., Колошко Н.</i> Хмарні технології в обліку - новий рівень бухгалтерського сервісу .....	47

22. Саухіна О.В. Облікове, інформаційне та контрольне забезпечення процесу формування і списання майбутніх витрат і платежів .....	49
23. Павлова Т. В. Вдосконалення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства .....	51
24. Прохорова Л.І., Щербак Ю.М. Інтегрована звітність як інструмент модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі України.....	53
25. Синявська Ю.С. Особливості обліку витрат поточного та капітального ремонтів основних засобів .....	55
26. Степаненко К. Побудова функції витрат – метод вищої-нижчої точки.....	57
27. Темчишина Ю.Л. Комунікативно-прагматичні функції обліково-звітної інформації як базису якості прогнозування розвитку виробничих систем.....	59
28. Ткаченко Н.М. Зміни мінімальної заробітної плати та їх вплив на заробітну плату та статутний капітал. Нові правила бухгалтерського обліку з 2018 р.....	61
29. Ткаченко Ю. Д., Філоненко І. С. Роль бухгалтерської звітності підприємства в сучасних умовах господарювання.....	63
30. Чава К.Р. Розробка облікової політики малого підприємства.....	65
31. Щербатюк І.С. Особливості обліку забезпечення зобов'язань в зовнішньоекономічній діяльності.....	67

## **СЕКЦІЯ 2. ТЕНДЕНЦІ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....70**

1. Беренда Н.І., Духновський І.М. Особливості аналізу фінансових інвестицій .....	70
2. Гарастовська А.В. Застосування сучасних інформаційних технологій в аналізі господарської діяльності.....	71
3. Закревська Л.М. Діагностування перспектив розвитку підприємств кондитерської промисловості України.....	73
4. Кудренко Н.В., Бойко Т. В. Розробка фінансового плану підприємства.....	75
5. Михайленко О.В., Романюк М. О. Управління конкурентоспроможністю продукції .....	78
6. Ніколаєнко С.М. Кластер молочної промисловості Київської області – доцільність створення.....	80
7. Ополонець І.П. Оптимізація управління грошовими потоками підприємства .....	82
8. Погрєда І.І. Економічний стан українських хлібопекарських підприємств, зокрема приватних.....	83
9. Силенко Ю.П. Основи аналізу беззбитковості виробництва .....	85
10. Скоморохова С.Ю., Безгуба Ю.С. Аналіз стану основних засобів на підприємствах України.....	87

11. Скопенко Н.С. Методичні підходи до аналізу ризику інтеграційної взаємодії підприємств АПК.....	90
12. Слободян Н.Г., Дерев'янка Я. В. Аналіз та контроль дебіторської і кредиторської заборгованості.....	92
13. Соломчук Л.М., Кіяшко А. К. Концептуальні підходи до розкриття амортизаційної політики підприємства.....	94
14. Союк Т. В. Тенденції та напрями розвитку молокопереробних підприємств України.....	96
15. Тацієнко Н.М. Основні показники оцінки ефективності інвестиційного проекту .....	97
16. Шевченко О.Н. Тенденції розвитку ринку ігристих вин.....	99
17. Чернелевський Л.М., Бунь Б.А. Беззбитковість в умовах багатопрофільності виробництва.....	101
18. Чернова А.О. Зменшення ризиків при зовнішньоекономічній діяльності.....	104
19. Ярошенко В.В Інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності .....	106

### **СЕКЦІЯ 3. РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В РИНКОВИХ УМОВАХ.....109**

1. Бодарева Т.І. Управління фінансовою стійкістю підприємства.....	109
2. Бойко С.В. Децентралізація доходів бюджету в Україні: очікування та реальність.....	110
3. Бухтіарова А.Г. Транспарентність системи публічних фінансів України.....	112
4. Данилевська-Жугунісова О.Є. Сучасний стан валютного ринку в Україні та проблеми його розвитку.....	114
5. Дем'яненко І.В., Буряк А.В. Інвестиційно-інноваційні імперативи розвитку багатокладного аграрного сектору економіки.....	116
6. Еш С.М., Коваль Ю.Г. Економічний розвиток регіонів України.....	118
7. Келеп Ю.Р Формування транспортного асортименту на промислових підприємствах в умовах розвинутого конкурентного середовища.....	120
8. Климаш Н.І., Ковальчук І.А. Управління дебіторською заборгованістю в контексті підвищення ефективності господарювання підприємств.....	121
9. Краснюк М.Т. Дослідження особливостей фінансового аналізу вітчизняних транспортних компаній в умовах макроекономічної кризи....	123
10. Кривобок П.В. Фінансові особливості створення соціально-орієнтованих підприємств.....	126
11. Кулинич Ю. М. Інвестиційна привабливість аграрного сектору України.....	127
12. Лемішко О.О. Діагностика фінансової стійкості сільського господарства України.....	130

13. <i>Пюро Б.</i> Стратегія управління активами підприємства.....	132
14. <i>Роганова Г.О.</i> Необхідність впровадження статистичних показників оцінки грошових потоків підприємств.....	133
15. <i>Сотніченко О.А.</i> Соціально-економічне зростання як об'єкт впливу податкової політики.....	135
16. <i>Тимченко О.І.</i> Стан та перспективи банківського кредитування малого підприємництва в Україні.....	137
17. <i>Шалієвська Л. І.</i> До питання про суб'єктів системи пенсійного забезпечення в Україні.....	140

#### **СЕКЦІЯ 4. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ СТРАХУВАННЯ.....142**

1. <i>Гнатенко О.А.</i> Перспективи розвитку індексного страхування в Україні.....	142
2. <i>Климаш Н.І.</i> Світовий досвід фінансової підтримки сільгоспвиробників.....	144
3. <i>Летняк С.П.</i> Сучасний стан ринку страхування життя в Україні.....	146
4. <i>Стецюк В. М.</i> Сутність капіталізації страхових компаній.....	148
5. <i>Толстенко О. Ю.</i> Механізм реалізації інтернет-страхування.....	150
6. <i>Шірінян Л. В., Арич М. І.</i> Дослідження ступеня монополізації страхового ринку України.....	152
7. <i>Шашенко О. В.</i> Аналіз сучасного стану страхового ринку України.....	154
8. <i>Шолойко А.С.</i> Основні аспекти створення фонду гарантування страхових виплат в Україні.....	156
9. <i>Юхименко В.М.</i> Сучасні ризики страхового ринку та його суб'єктів.....	157
10. <i>Яворська Т. В., Войтович Л. М.</i> Конкурентна політика у страховому підприємстві розвинутих країн.....	160

#### **СЕКЦІЯ 5. ФУНКЦІОНУВАННЯ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....162**

1. <i>Лисенок О. В.</i> Формування загального процесу управління фінансово-економічною діяльністю банку.....	162
2. <i>Момот О.М.</i> До питання інновацій в банківництві.....	164
3. <i>Бондаренко Є. К.</i> Фонд гарантування інвестицій як передумова розвитку фондового ринку України.....	166
4. <i>Гузела І.А.</i> Теоретичні засади податкового регулювання страхового ринку України .....	168

## СЕКЦІЯ 1. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ І АУДИТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

### ОЦІНЕННЯ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ У МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

**Ворона К.В.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Головна відмінність між сегментами фінансового ринку (між валютним, кредитним, фондовим ринками та ін.) у тому, що товаром на цих ринках виступають різні фінансові активи. Фінансові активи в системі національних рахунків класифікуються у семи основних категоріях: готівка і депозити; цінні папери, крім акцій; позики; акції та інший акціонерний капітал; страхові технічні резерви.

Для забезпечення доступу вітчизняних компаній до фінансових ресурсів міжнародних організацій необхідним є забезпечення відповідності системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності до Міжнародних стандартів фінансової звітності, що дасть змогу правильно визначити їх фінансовий стан та результати діяльності, порівнюючи їх з іншими учасниками ринку капіталу.

Питанням облікового оцінення фінансових активів присвячені праці таких сучасних вчених, як І.О. Бланк, Р.Брейлі, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, Ю. Джонсон, В.В. Ковальов, В.М. Костюченко, Дж. Кочрен, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, К. Маркс, С.О. Маслова, Є.А. Мізіковський, О.А. Опалов, та інші. Також дослідженням обліку, аналізу і аудиту займалися такі науковці як Чернелевський Л.М., Ткаченко Н.М., Осадча А.Г., Слободян Н.Г., Колос І.С., Духновська Л.М., Михайленко О.В., Кудренко Н.В., Небельцова В.М., Соломчук Л.М., Прохорова Л.І., Момот Л.В., Редзюк Т.Ю.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», фінансові активи – кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів. Ряд економістів при визначенні сутності фінансових активів використовують термін «документ, що підтверджує право власника на частину власності Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку або прибутку фірми». У цьому визначенні поняття фінансових активів прирівнюється до іншого – фінансових інструментів. Фінансові активи — частина активів підприємства, яка являє собою фінансові ресурси: грошові кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу.

Фінансові активи включають в себе готівку каси, депозити в банках, вклади, чеки, страхові поліси, вклади в цінні папери, зобов'язання інших підприємств, виплати коштів за відвантажену продукцію, портфельні інвестиції в акції інших підприємств, які надають право контролю, паї [4].

Розглядаючи бухгалтерський облік як специфічну сферу наукових економічних знань, що має власний категорійно-понятійний апарат і враховує

особливості концептуальної структури бухгалтерського обліку, для обґрунтування сутності поняття «фінансові активи» необхідно використовувати нормативно-правові документи, що регламентують питання їх бухгалтерського обліку. Зазначимо, що оскільки після переходу від планово-соціалістичної економіки до ринкової економіки в Україні не сформувались важливі теоретико-методологічні напрацювання у сфері бухгалтерського обліку, для аналізу положення чинної міжнародної практики обліку у цій сфері, яка базується на системі МСФЗ[3].

Відповідно П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»: фінансовий актив – це грошові кошти та їх еквіваленти; контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства; контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах; інструмент власного капіталу іншого підприємства. Тобто, з позиції вітчизняного і міжнародного облікового законодавства, фінансові активи – це контрольовані підприємством ресурси, що виникають у результаті функціонування фінансових інструментів, що засвідчують право на одержання доходів у майбутньому[1].

В МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», фінансовий актив оцінюють за амортизованою собівартістю, якщо виконуються такі умови: а) актив утримують в моделі бізнесу, мета якої – утримування активів задля збирання контрактних грошових потоків; б) контрактні умови фінансового активу передбачають у певні дати надходження грошових потоків, які є лише погашенням основної суми та сплатою відсотків на непогашену основну суму[2].

Також наявність опції перекласифікації фінансових активів у МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» дає можливість вирішити значну кількість питань, що стали актуальними під час світової фінансової кризи початку ХХІ ст., створюючи передумови для підвищення рівня прозорості та об'єктивності облікової інформації про фінансові активи, що зображені у фінансовій звітності підприємства.

Ураховуючи застосування лібералізаційного підходу до формування системи облікових стандартів, на сьогодні в МСФЗ відсутній єдиний підхід до оцінювання вартості фінансових активів. Перспективним напрямом досліджень є вдосконалення методики оцінювання фінансових активів у системі МСФЗ щодо нових видів фінансових інструментів, які використовуються на фінансових ринках. Наведених у МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», що зумовлює необхідність внесення змін в наявну систему класифікаційних ознак та вдосконалення методики оцінювання цих видів фінансових інструментів.

#### ***Література:***

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс - <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>]

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти» - [Електронний ресурс - [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_016](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016)]

3. Данилевич А.П. Фінансові інструменти: особливості визначення, класифікації та обігу / А.П. Данилевич // Наукові праці НДФІ – 2009.

4. Поляк Н.П. Кредитні інструменти розвитку реальної економіки в Україні: дис. кандидата економічних наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.П. Поляк; ДВНЗ «Університет банківської справи».

## **ПРОФЕСІЙНЕ СУДЖЕННЯ, ЯК РЕЗУЛЬТАТ МИСЛЕННЯ БУХГАЛТЕРА**

**Гриліцька А.В.**

*канд. екон. наук, доцент*

*Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького*

Бухгалтер - це досить розповсюджена в наш час професія, яка з кожним днем набуває все більшої актуальності та затребуваності, на неї постійно зростає попит. Кожне підприємство, яке повинно розкривати свої результати діяльності в зрозумілій формі, користується послугами кваліфікованого спеціаліста. Головне значення відіграє професійний рівень спеціаліста. З впровадженням міжнародних стандартів фінансової звітності у світових масштабах, облік багатьох країн вимагає повної зміни чи часткового вдосконалення. Тому поряд з цим виникає ряд питань не тільки стосовно самого обліку, а й тих спеціалістів, які його здійснюють та відображають у фінансовій звітності.

Визначення поняття «бухгалтер» пішло від німецького слова книга ((нім., Buch — книга) та тримач (нім., Halter — тримач), адже на початкових етапах ведення даного обліку всі дані господарської діяльності записувалися в спеціальних книгах, які бухгалтер тримав, тобто зберігав у себе. В сучасний час дане трактування можна пов'язувати з тим, що облік постійно зазнає змін та вдосконалень і для підтримання свого кваліфікаційного рівня бухгалтеру необхідно постійно опрацьовувати нову інформацію, в тому числі й книги.

Кваліфікація бухгалтерів є показником їхньої професійної придатності. Поряд з міжнародними стандартами стали виникати та розглядатися і нові поняття. Одним із таких понять є «професійне судження», яке на даний час в Україні не визначене та не регулюється ніякими нормативно - правовими актами.

При повному чи частковому застосуванні МСФЗ, це поняття стало більш релевантним і почало набувати свого значення, адже є одним з основоположних принципів цих стандартів [1]. МСФЗ в даний час є найперспективнішою та можна навіть так сказати «об'єднуючою» системою звітності у світовій практиці. Про їхню роль, значення, та переваги було багато дискусій та досліджень, як у закордонних працях так і у вітчизняних.

Згідно з МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»[6], а саме в пункті 10 передбачено, застосування керуючим персоналом судження, які є доречними, суттєвими, та повністю розкривають усі суттєві аспекти операцій. При застосуванні судження слід орієнтуватися на те, що дану ситуацію не описує МСФЗ, який можна було б застосувати у цьому випадку. Судження повинні спиратися на діючі МСФЗ, Концептуальну основу, професійну літературу та положення [6].

Проаналізувавши визначення Я.В. Соколова, можна зробити підсумок, що професійне судження - це власна думка кваліфікованого спеціаліста, яка в майбутньому може стати корисною та не принесе шкоди [2].

Згідно з визначенням Л.З. Шнейдмана професійне судження можна розглядати як необхідність власного погляду у конкретній ситуації, який обов'язково є доцільним та повинен ґрунтуватися на професійній обізнаності бухгалтера [3].

Професійне судження та професійність мають багато спільних характеристик і завжди розглядаються поруч. Здебільшого професійність визначається та базується на знаннях здобутих на нормативних базах, правилах, положеннях, стандартах, які чітко зарегламентовані і є незмінними. Основною ж відмінністю професійного судження є вміння адаптувати ці знання до певних умов, які є обґрунтовані та прийнятні в даній виниклій ситуації.

Дуже часто стандарти не враховують всю специфіку чи певні особливості фінансового обліку, тобто вони не визначені у нормативних актах і тому їх застосування вважається порушенням законодавства. Саме з цією метою і було створено та введено поняття «професійне судження».

Судження можна визначити як певну форму мислення. Згідно праць доктора педагогічних наук, професора П. І. Підкасістого [4] мислення можна означити як процес пізнання, проектування, прогнозування, смислове перероблення та осмислення.

Бухгалтер у ході своєї професійної діяльності повинен у своїх судженнях мати змістовне підґрунтя, тобто завжди на чомусь базувати свої погляди, прогнозувати всі можливі наслідки та виявляти вигоди. Та головною метою повинно бути не лише отримання якнайбільшого доходу, а завжди коректне та правдиве демонстрування інформації, зрозуміле для всіх її користувачів.

Згідно з думкою А. Баталова [5], який присвятив свою дисертацію професійному мисленню, можна зробити висновок, що основним направленням такого типу мислення є конкретна професія. Також він виділяє, що професійне мислення є одним із найбільш значущих в нашому суспільстві. Тобто йдеться не про мислення в глобальному сенсі, а конкретно з прив'язкою до професії.

В розвинених країнах кваліфіковані працівники, які не тільки можуть дотримуватися регламентованих правил, а й знаходити вирішення не типової ситуації, оперуючись власними професійними думками та висновками, дуже цінуються та мають пошану та визнання. В Україні на жаль відсутній належний рівень розвитку бухгалтерського обліку, зі сторони держави на жаль немає

мотивації, не здійснюються ні державні, ні міжнародні освітні програми, відсутня престижність бухгалтера як професіонала.

Стосовно мотивації та розуміння необхідності мати власне бачення, мислити самостійно, а не спираючись на прописні правила, Т.В. Синиця сформував таку думку, в якій ідеться про те, що більшості українським спеціалістам простіше виконувати й дотримуватися вказівок, не аналізувати й не підсумовувати результати, а просто сліпо виконувати «прописні істини», без взяття відповідальності на себе [7, с. 209].

Отже, у зв'язку з розвитком ринкових відносин, необхідність у професійному судженні піднімається на зовсім інший рівень. У спеціалістів виникає потреба в застосуванні власного бачення, відступаючи від нав'язаних принципів, для більш доцільного відображення у фінансових звітах. Слід, завжди розвиватися і не боятися висловити власне бачення ситуацій. Як підсумок можна зробити таку дефініцію «професійного судження» - це власний погляд, який базується на професійній обізнаності й є достатньо аргументованим. Професійне судження демонструє компетенцію, сумлінність та світогляд бухгалтера. Варто не забувати про характерні, особистісні, індивідуальні особливості характеру бухгалтера, адже здійснювати як негативний так і позитивний вплив.

Для успішного розвитку ринкової економіки й надалі бухгалтерський облік повинен вдосконалюватися і абстрагуватися до міжнародних вимог, а застосування професійного судження повинно цьому якісно впливати.

### *Література:*

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності – 2009 / [переклад з англ. ; за ред. С. Ф. Голова]. – Т. 2. – К. : – Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів, 2009 – 1648 с.

2. Соколов Я.В. Профессиональное суждение бухгалтера: итоги минувшего века / Я.В. Соколов, Т.О. Терентьева // Бухгалтерский учет. – 2001. - № 12. – с.53-57.

3. Шнейдман Л.З. Учетная политика предприятия. – М.: Бухгалтерский учет, 2004. – 168 с.

4. Психология и педагогика : учебник для бакалавров / под ред. П. И. Пидкасистого. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2015. — 724 с. — Серия : Бакалавр. Углубленный курс.

5. Баталов А. А. Профессиональное мышление: философские проблемы [Электронный ресурс]: Автореф. Дис. доктора философских наук: 09.00.01 / Екатеринбург, Уральский федеральный университет. – Электрон. дан. (1 файл). – Екатеринбург, 1986. – Режим доступа : [http://dialektikaeniology.narod.ru/profess1.htm].

6. МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»[Електронний ресурс]: - [Режим доступу]: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_020](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_020)

7. Сторожук Т. М. Процес формування професійного судження бухгалтера//Облік і фінанси. 2013. № 4 (62). С. 75-78.

## ОБЛІКОВЕ, ІНФОРМАЦІЙНЕ ТА КОНТРОЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Громчак Б.О.

магістрант

*Національний університет харчових технологій*

Фінансовий результат – це інтегрований показник, який формується в процесі порівняння доходів від реалізованих об'єктів діяльності підприємства і витрат на їх створення. Економічна сутність понять «доходи» і «витрати» наведена в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», а порядок обліку та оцінки наведено у П(С)БО 15 «Доходи» та П(С)БО 16 «Витрати». Згідно з цими документами доходи і витрати групуються в бухгалтерському обліку за видами діяльності та відображаються у фінансовій і податковій звітності [2, с. 272].

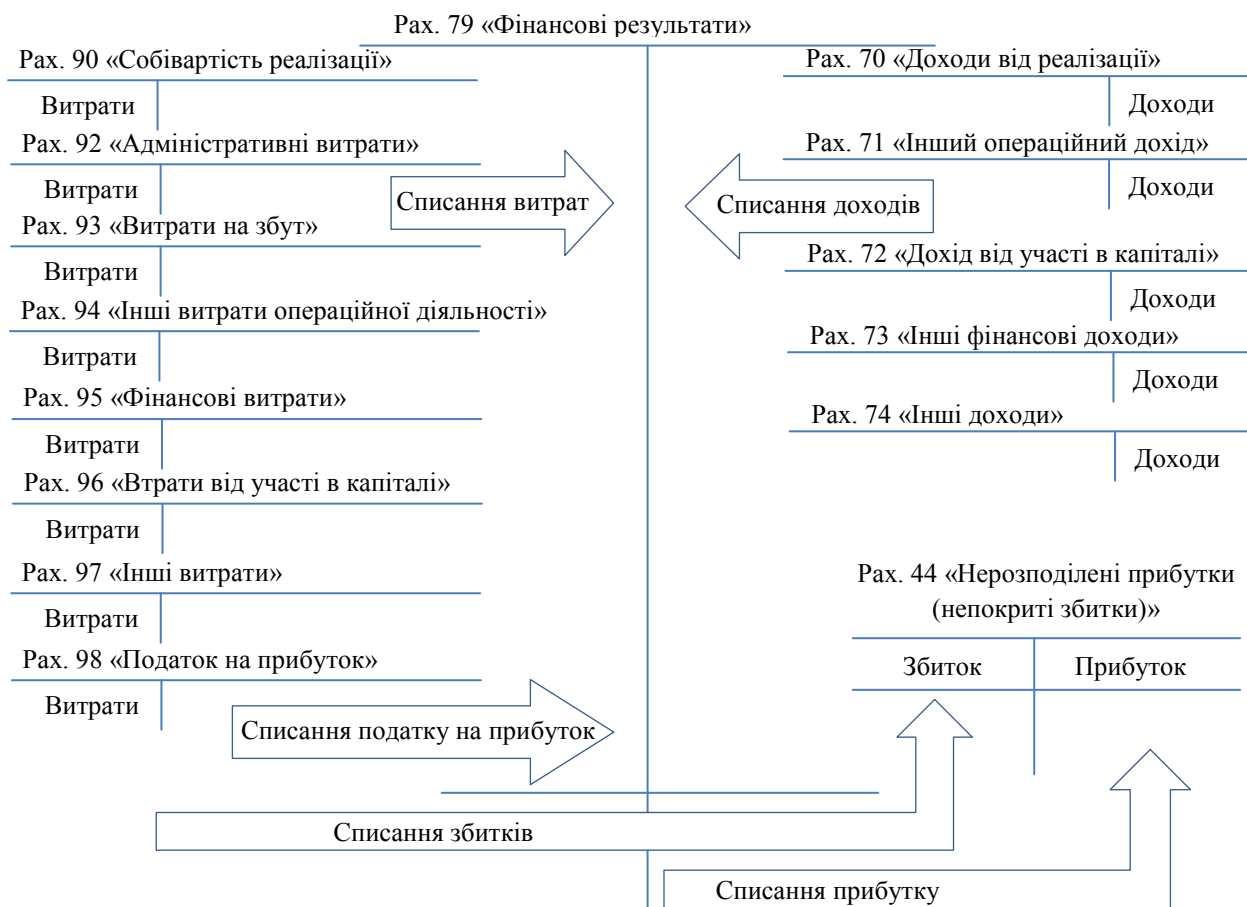
Завданнями бухгалтерського обліку фінансових результатів є:

- визначення кількісних і якісних параметрів фінансового результату: прибуток чи збиток;
- формуванні даних щодо фінансових результатів для потреб складання фінансової звітності й податкових декларацій;
- інформаційне забезпечення порядку розподілу прибутку та здійснення операцій щодо розрахунків за сумами належних до бюджету податків та обов'язкових платежів, з акціонерами та засновниками за нарахованими їм дивідендами, формування резервів власного капіталу тощо.

Для обліку й узагальнення інформації про фінансові результати призначено рахунок 79 «Фінансові результати». На рис. 1 наведена схема формування фінансових результатів. За кредитом рахунку 79 «Фінансові результати» відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів, за дебетом - суми в порядку закриття рахунків обліку витрат, а також належна сума нарахованого податку на прибуток. Сальдо рахунку при його закритті списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Аналітичний облік фінансових результатів ведеться за їх характером, видами продукції, товарів, робіт, послуг та іншими напрямками, визначеними підприємством в наказі про облікову політику підприємства [3].

Для забезпечення формування позитивного фінансового результату необхідне здійснення внутрішнього контролю фінансових результатів, який повинен охоплювати моніторинг всієї діяльності підприємства, адже кожна дія, кожна здійснена господарська операція прямо чи опосередковано впливає на кінцевий результат господарювання. Саме тому для повного та ефективного контролю фінансових результатів недостатнім буде лише розрахунок правильності обчислення прибутку (збитку), який отримало підприємство за певний період та аналіз причини його зміни в порівнянні з минулим періодом чи плановими показниками, а важливим є попередній та поточний контроль протягом всіх циклів діяльності, що дає змогу оперативно

здійснювати вплив всіх чинників на результат господарювання, оцінювати ефективність дій та переглядати прийняті рішення.



*Рис. 1 Формування фінансових результатів*

В своїх дослідженнях ряд науковців описують лише здійснення контролю за етапами господарювання – циклом придбання, виробництва та реалізації; характеризують контроль окремих об’єктів – ефективного використання виробничих ресурсів, правильності нарахування і сплати податків, захисту та збереження активів підприємства, понесених витрат, отриманих доходів тощо, проте механізму проведення внутрішнього контролю фінансових результатів, приділяється недостатньо уваги. Це пов’язано з тим, що фінансові результати складний об’єкт, який не може бути проконтрольований окремо від інших факторів.

Механізм внутрішнього контролю включає систему мотиваційних, ресурсних, правових, управлінських та організаційно-технічних факторів. Він спрямований на створення умов гарантованого виконання обов’язків кожним менеджером, своєчасної і повної реалізації внутрішніх вимог та забезпечення ефективної діяльності всіх складових в процесі роботи підприємства [1, с. 559].

#### ***Література:***

1. Бутинець Т.А. Розвиток науки господарського контролю: проблеми теорії, методології, практики: монографія / Т.А. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – 772 с.

2. Рета М. В. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення процесу формування фінансових результатів / М. В. Рета, О. Є. Однойко, В. С. Коробейніков // Тези доп. 24-ї Міжнар. наук.-практ. конф. «Інформаційні технології : наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я» (MicroCAD–2016), 18-20 травня 2016 р. / ред. Є. І. Сокол. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – Ч. 3. – С. 272.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99р. №291//[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

## **ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПСБО 26 І МСБО 19 «ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ»**

**Данькевич Н.С.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

В Україні виплати працівникам регламентуються національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», а також Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку (IAS) 19 «Виплати працівникам». При порівнянні національних та міжнародних стандартів, необхідно відмітити, що МСБО 19 «Виплати працівникам» є більш змістовним, більш структурованим та обґрунтованим, ніж П(С)БО 26 «Виплати працівникам».

Порівняємо структуру вищезазначених положень за допомогою табл. 1.

*Таблиця 1*

### **Структура ПСБО 26 «Виплати працівникам» і МСБО 19 «Виплати працівникам»**

ПСБО 26 «Виплати працівникам»	МСБО 19 «Виплати працівникам»
Загальні положення	Загальні положення
Поточні виплати працівникам	Визнання та класифікація об'єктів бухгалтерського обліку
Виплати по закінченні трудової діяльності	Оцінка об'єктів бухгалтерського обліку, їх складові та порядок визначення, також вказуються прийняті методи оцінки
Виплати при звільненні	Характеристика обліку об'єктів бухгалтерського обліку, виходячи із загальноприйнятих принципів
Інші виплати	Розкриття інформації про об'єкти бухгалтерського обліку у фінансовій звітності
Розкриття інформації про виплати працівникам у примітках до фінансової звітності	Додатки

Не дивлячись на відмінність в назві структурних розділів, зміст положень практично тотожний.

Однією з основних відмінностей П(С)БО від МСБО є чітка та жорстка регламентація дій бухгалтера. В бухгалтерському обліку України присутній

єдиний план рахунків, який в обов'язковому порядку застосовується всіма суб'єктами господарської діяльності.

Порівняльний аналіз обліку оплати праці за національними та міжнародними стандартами надано в таблиці 2.

Таблицю було складено на основі Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [1] та Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» [2].

Таблиця 2

**Порівняльний аналіз ПСБО 26 «Виплати працівникам»  
і МСБО 19 «Виплати працівникам»**

Критерії	П(С)БО 26 «Виплати працівникам»	М(С)БО 19 «Виплати працівникам»	Відмінності
1	2	3	4
Мета	Визначає методологічні засади формування інформації про виплати (у грошовій і не грошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності.	Визначення бухгалтерського обліку та розкриття інформації про виплати працівникам.	МСБО 19 не розкриває інформацію про оплату праці у примітках до фінансової звітності.
Сфера застосування	Застосовуються роботодавцями – підприємствами, організаціями, іншими юридичними особами (далі - підприємства) незалежно від форм власності (крім бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності).	Цей Стандарт застосовується працедавцем при обліку всіх виплат працівникам, за винятком тих, до яких застосовується МСФЗ 2 "Платіж на основі акцій".	У зв'язку з прийняттям в Україні П(С)БО 34 "Платіж на основі акцій", доцільно внести поправки в П(С)БО 26 щодо його дії на виплати на основі часток у капіталі. МСБО 19 слід застосовувати при обліку всіх виплат працівникам, за винятком тих, до яких застосовується МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій».
Кількість підпунктів	34	161	ПСБО 19 «Виплати працівникам» представлено у більш стислому вигляді
Склад виплат працівників	Поточні виплати - виплати працівнику (окрім виплат при звільненні та виплат інструментами власного капіталу підприємства), які підлягають сплаті в повному обсязі протягом 12 місяців по закінченні місяця, у якому працівник виконував відповідну роботу.	Короткострокові виплати працівникам, виплати по закінченні трудової діяльності, інші довгострокові виплати працівникам, виплати при звільненні	У П(С)БО виділені зобов'язання по виплатам інструментами власного капіталу, які визначаються згідно до П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»
Виплати пов'язані із закінченням трудової діяльності	Різні види пенсійного забезпечення працівників (крім державного)	Пенсійне забезпечення, таке як пенсії;	У П(С)БО 19 представлено більше видів пенсійного забезпечення працівників.

1	2	3	4
Інші довгострокові виплати працівникам	Інші довгострокові виплати працівникам	Додаткова відпустка за вислугу років, оплачувана академічна відпустка, виплата до ювілеїв і за вислугу років, виплати пов'язані із тривалою непрацездатністю, виплати частки прибутку та премії, відстрочені компенсації	У МСБО 19 наведений розгорнутий перелік всіх виплат. Слід зазначити, що МСБО 19 має певну особливість, а саме: виплати працівникам включають виплати, які надаються або працівникам, або їх утриманцям, та можуть бути надані у формі грошових виплат (або надання товарів чи послуг) безпосередньо працівникам, їхнім дружинам/чоловікам, дітям чи іншим утриманцям або іншим особам, наприклад, страховим компаніям.

Отже, на підставі порівняння Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 19 та Положення стандарту бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» можна зробити висновок, що зазначені нормативні документи, мають як спільні так і відмінні положення. Вони не повинні суперечити один одному, оскільки дані документи мають надавати користувачам достовірну інформацію щодо змін у складі виплат працівникам протягом періоду та розкриття інформації про залишки на звітну дату.

***Література:***

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам»;
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам».

***Науковий керівник: Беренда Н.І., канд. екон. наук, доцент***

**ОСОБЛИВОСТІ КАЛЬКУЛЮВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ  
МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

**Духновська Л.М.**

*канд. екон. наук, доцент*

**Лобас А.А.**

*магістрант*

*Національного університету харчових технологій*

Прибутковість виробництва підприємств молочної промисловості прямо залежить від ціни реалізації та собівартості одиниці продукції, яка лежить в основі ціни реалізації. Тому проблема зниження витрат як провідного фактору підвищення ефективності виробництва молочної продукції залишається актуальною. Правильність визначення собівартості дозволяє визначити

оптимальну структуру виробництва, спрямовану на досягнення максимального прибутку. Звідси виникає необхідність вдосконалення важливих функцій управління молочним підприємством, таких як облік і аналіз витрат, контроль і прогнозування їх рівня в довгостроковій перспективі.

Головне завдання калькулювання – це не просто забезпечити розрахунок фактичної собівартості продукції, а сформулювати такі дані про собівартість, які будуть корисними менеджменту підприємства для управління витратами і собівартістю. Проаналізувавши особливості сучасних підприємств, було виявлено, що молочним підприємствам необхідно впроваджувати систему обліку за місцями утворення витрат і центрами відповідальності, яка в межах деяких структурних одиниць та відповідальних осіб забезпечує відображення, збирання, оперативний контроль та представлення інформації про витрати і результати діяльності, а також надає змогу оцінити роботу менеджерів та трудового колективу.

Для молочної галузі характерним є закритий тип виробництва, що унеможливорює відображення в обліку всіх негативних відхилень у процесі витрачання ресурсів, тому рекомендується порядок розподілення витрат за обліковими і технологічними (розрахунково-аналітичними) показниками.

З метою делегування повноважень та відповідальності за витрати і результати діяльності на підприємствах молочної промисловості варто створювати центри відповідальності за визначеними критеріями [1]:

- чітке територіальне чи функціональне виділення центру;
- гнучкість управління;
- можливість точного планування, обліку витрат і результатів діяльності;
- визначення персональної відповідальності для кожного керівника підрозділу.

У пошуку найбільш ефективного управління витратами важливим фактором виступає метод оцінки матеріальних ресурсів у процесі їх використання на виробництві. Технологічні особливості молочної галузі та невеликий термін зберігання готової продукції зумовлюють використання нормативного методу оцінки сировини та матеріалів під час відпуску їх у виробництво.

На вітчизняних підприємствах облік комплексних витрат доцільно вести в розрізі визначених облікових груп за місцями виникнення витрат, що сприятиме контролю за їх рівнем і дозволить знизити собівартість продукції. У процесі розподілу таких витрат можливе використання цехових середньорічних нормативних коефіцієнтів, які дозволяють швидко розраховувати собівартість продукції та зменшити вплив сезонних витрат на її формування.

Отже, варто зазначити, що характер організації та технології виробництва молочної продукції здійснює суттєвий вплив на організацію облікової та контрольної систем. Виявлено, що застосування системи глибоких аналітичних рахунків та уніфікованої системи управлінського обліку забезпечить ефективне удосконалення обліку витрат за центрами відповідальності на підприємствах молокопереробної промисловості.

### ***Література:***

1. Сльозко Т. Методи обліку витрат чи методи управління витратами: проблема дефініцій / Т. Сльозко // Бухгалтерський облік і аудит. –2016. – № 4. – С. 16–21.
2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
3. Купчак П. М. Стратегічні пріоритети розвитку харчової промисловості України в умовах активізації інтеграційних процесів : монографія / П.М. Купчак. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 464 с.

## **НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

**Кам'янецька О.О.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Організація підприємницької діяльності потребує наявності необоротних активів. Для ефективного функціонування будь-якого суб'єкта господарювання в сучасних умовах розвитку економіки посилюється роль обліку і контролю за раціональним використанням всіх ресурсів, в тому числі й необоротних активів. В процесі обґрунтування й прийняття управлінських рішень необхідно мати правдиву, неупереджену та об'єктивну інформацію про стан необоротних активів і ефективність їх використання. Це вимагає застосування актуальних методів, способів та прийомів, що забезпечують формування інформації в системі бухгалтерського обліку на запит користувача.

Мета дослідження полягає в системному розкритті науково-методичних підходів до обліку необоротних активів промисловим підприємством.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про необоротні активи закріплено відповідними П(С)БО: 7 «Основні засоби», 8 «Нематеріальні активи», 10 «Дебіторська заборгованість», 12 «Фінансові інвестиції», 30 «Біологічні активи», 32 «Інвестиційна нерухомість». За результатами опрацювання чинних нормативно-правових актів і тематичних видань науково-практичного спрямування встановлено важливість здійснення групування за однорідністю об'єктів необоротних активів. Класифікація за різними ознаками необоротних активів на практиці полегшує ведення поточного обліку і спрощує складання звітності підприємства в частині розкриття інформації про наявність, стан та рух необоротних активів; допомагає в ході проведення інвентаризацій і переоцінок; сприяє пошуку можливих шляхів покращення ефективності використання, а також обґрунтування виважених управлінських рішень щодо планування відтворення й раціонального управління окремими об'єктами необоротних активів.

Однією із суттєвих проблем обліку необоротних активів є методичні аспекти щодо самостійного обґрунтування підприємством і вибору

альтернативи, зокрема: строку корисного використання об'єктів основних засобів, нематеріальних активів, інвестиційної нерухомості; порядку визначення ліквідаційної вартості основних засобів; методу амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, довгострокових біологічних активів, інвестиційної нерухомості; переоцінки необоротних активів; методу відображення фінансових інвестицій на дату балансу. Це впливатиме на рівень суми показника в конкретному звіті, а також на суму кінцевого фінансового результату діяльності підприємства. Як наслідок, неправдива оцінка показників фінансового стану підприємства і можливість ухвалення не коректного рішення.

Так, інформація про основні засоби з розрізі певної оцінки (первісна / переоцінена вартість, нарахована амортизація, накопичений знос, залишкова вартість) відображається у фінансовій звітності – Балансі (Звіті про фінансовий стан), Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід), Звіті про рух грошових коштів, Звіті про власний капітал та Примітках до річної фінансової звітності (розділи I, II, III, IV, XI, XIII), у статистичній звітності – форма № 2–інвестиції «Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів» та форма № 11–ОЗ «Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію», у податковій звітності – Податковій декларації з податку на прибуток, Податковій декларації з податку на додану вартість а також в управлінській звітності підприємства (ефективність використання необоротних активів, енергоефективність об'єктів, зокрема, основних засобів).

Отже, узагальнюючи викладене, можна стверджувати, що використання розвинутих підходів сприятиме раціональному веденню обліку і формування фінансової, статистичної, податкової та управлінської звітності в частині розкриття інформації про необоротні активи, а також унеможливить випадки виникнення помилок.

*Науковий керівник: Колос І.В., канд. екон. наук, доцент*

## **НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

**Карплюк В.В.**  
*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Посилення процесів глобалізації, сучасні виклики нестабільного зовнішнього середовища, асиметрія інформації потребує формування коректної системи інформаційного забезпечення промислового підприємства, зокрема в частині обліку процесу виробництва. Актуальності набуває проблема організаційно-технологічних елементів і методичних аспектів обліку витрат на виробництво для підприємств переробного сектору економіки. Це передбачає перегляд існуючих і пошук інноваційних методів, способів та прийомів обліку

процесу виробництва продукції, а також імплементацію кращих щодо задоволення запитів системи управління промисловим підприємством.

Мета дослідження полягає в системному розкритті науково-методичних підходів до обліку процесу виробництва продукції промисловим підприємством з орієнтацією на розкриття інформації для обґрунтування можливих альтернатив управлінських рішень.

За результатами опрацювання наукових, науково-методичних та прикладних видань за окресленою проблематикою встановлено: (1) сутність і складники раціонального обліку процесу виробництва продукції; (2) основні завдання бухгалтерського обліку витрат на виробництво; (3) ключові передумови коректної організації обліку процесу виробництва.

Так, процес виробництва розглядається як сукупність господарських операцій зі створення готової продукції шляхом взаємодії засобів праці і предметів праці при активному залученні робочої сили, результатом чого є отримання з виробництва і оприбуткування готової продукції на склад промислового підприємства. Серед завдань бухгалтерського обліку процесу виробництва виділено такі основні: своєчасне документування операцій з перетворенням на готову продукцію предметів праці при дії на них засобів праці та самої праці; коректність оцінювання витрат на виробництво і визначення собівартості виробленої продукції; відображення в повному обсязі результатів здійснених операцій відповідно до технологічного процесу шляхом реєстрації в синтетичних і аналітичних рахунках; систематизація даних і складання на їх основі звітності підприємства в частині розкриття інформації про витрати на виробництво і виробничу собівартість. Ключовими передумовами коректної організації обліку процесу виробництва доречно виокремити: унікальність технологічного процесу виробництва, його структури та організації; врахування чинних норм законодавства, положень та інструкцій з урахуванням особливостей технології виробництва; рівень професійної компетентності персоналу з бухгалтерського обліку.

Важливими елементами раціонального обліку процесу виробництва продукції є організація обліку, методика обліку та технологія обліку. Так, питання щодо організації бухгалтерського обліку на підприємстві належать до компетенції власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи) відповідно до законодавства і установчих документів [1, ст. 8, п. 2].

Найбільш суттєвою проблемою є визначення методики обліку процесу виробництва, що передбачає вибір конкретних альтернатив з числа дозволених законодавством, зокрема самостійне обґрунтування підприємством: методів калькулювання виробничої собівартості продукції; переліку і складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції; переліку і складу змінних і постійних загальновиробничих витрат; бази розподілу загальновиробничих змінних і розподілених постійних загальновиробничих витрат.

Окремою проблемою для промислових підприємств є деталізація субрахунків аналітичними рахунками третього і вище порядку для забезпечення функцій управління витратами, зокрема контрольно-аналітичної й

інформаційно-комунікаційної. Так, доповнення рахунку 23 «Виробництво» для підприємства з виробництва плодоовочевих консервів можливо субрахунками 231 «Основне виробництво», 232 «Допоміжне виробництво». Для подальшої деталізації 231 субрахунку запропоновано використати статистичну класифікацію продукції [2]: 231-10.31 «Перероблення та консервування картоплі», 231-10.32 «Виробництво фруктових і овочевих соків», 231-10.39 «Інші види перероблення та консервування фруктів і овочів». Такий підхід сприятиме накопиченню інформації для формування статистичної звітності і посилить контроль за формуванням витрат на виробництво і виробничої собівартості. Водночас дискусійним є коректність визначення об'єкта синтетичного й аналітичного обліку, що залежить, як правило, від обраного методу калькулювання витрат в процесі виробництва.

Важливим для підприємства-виробника є своєчасне документування операцій. Разом з тим, для унеможливлення промислового шпигунства доцільно обмежувати доступ до певних документів, зокрема тих, що містять дані про процес виробництва (рецептура, технологія виготовлення), процес калькулювання собівартості і методи розподілу витрат.

За результатами проведеного дослідження можна сформулювати такі основні висновки: пропозиції щодо подальшого розвитку науково-методичних підходів до раціонального обліку процесу виробництва сприятимуть раціональному відображенню в первинних документах і рахунках бухгалтерського обліку здійснених господарських операцій, а їх імплементація посилить контроль за достовірністю даних і унеможливить виникнення помилок, а також забезпечить ухвалення коректних управлінських рішень.

#### ***Література:***

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Назва з титул. екрану.

2. Статистична класифікація продукції (СКП) : Наказ Держкомстату від 07.10.2011 р. № 254 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st\\_kls/op\\_skp\\_2016.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st_kls/op_skp_2016.htm).

***Науковий керівник: Колос І.В., канд. екон. наук, доцент***

## **ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВІТЧИЗНЯНОЇ І ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ПРАКТИКИ**

**Клочко В.С.**  
*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Для оцінювання і встановлення рівня фінансового стану підприємства через вивчення наявності, складу та структури активів, власного та позичкового капіталу на звітну дату складається Баланс (Звіт про фінансовий стан). В умовах глобалізації світових ринків посилюється значення інформації цієї

форми фінансової звітності як основного джерела відкритої, неупередженої та об'єктивної інформації з орієнтацією на задоволення запитів зовнішніх користувачів з метою порівняння і зіставлення результатів функціонування окремих підприємств за регіональною і секторальною ознаками.

Мета роботи полягає у порівнянні методичних і прикладних аспектів формування і розкриття інформації у Звіті про фінансовий стан в Україні і країнах Європейського Союзу.

Так, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначено термін баланс (звіт про фінансовий стан) як «... звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал ...» [1, р. 1, ст. 3]. За результатами опрацювання основних чинних нормативно-правових актів в Україні [1] і Євросоюзі [2] з окресленої проблематики і їх критичного аналізування встановлено:

#### 1. Ключові позиції ідентичності:

– єдність назви форми (Баланс в українській практиці, Balance sheet в зарубіжній практиці) і однаковість таксономії, проте в зарубіжній практиці є можливість адаптування номенклатури і термінології статей з урахуванням унікальності підприємства і специфіки його діяльності;

– можливість застосування скороченого переліку показників для розкриття інформації підприємствами малого і середнього бізнесу;

– дозвільність вписування додаткових статей в разі необхідності з дотриманням встановленого формату за умови, що це забезпечує і посилює достовірність і об'єктивність розкриття інформації про стан активів, зобов'язань та власного капіталу підприємства.

#### 2. Ключові позиції відмінності:

– можливість вибору щодо використання вертикального і/ або горизонтального формату презентації даних, проте в Україні нормативно затверджено використання тільки вертикального формату розміщення статей;

– можливість вибору порядку розташування показників у звітності за їх ліквідністю (спрямування на збільшення або на зменшення), у вітчизняній практиці нормативно закріплено тільки напрям збільшення ліквідності активів підприємства і зменшення періоду погашення зобов'язань;

– можливість розкриття й обґрунтованості статей з високим рівнем деталізації у пояснювальній записці до фінансової звітності, але вітчизняні підприємства формують примітки до річної фінансової звітності в табличній формі без контекстної інформації, що не забезпечує належної якості для подальшого коректного використання інформації в аналітичних розрахунках.

Отже, знання особливостей розкриття даних у Балансі сприятиме розумінню їх значення і ролі для обґрунтування економічних рішень.

#### **Література:**

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами і

доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

2. DIRECTIVE 2013/34/EU OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC (Text with EEA relevance) [Electronic resource]. – Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32013L0034&rid=53>.

*Науковий керівник: Колос І.В., канд. екон. наук, доцент*

## **ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Колос І.В.**

*канд. екон. наук, доцент, САР*

*Національний університет харчових технологій*

Сучасні виклики трансформаційних перетворень національної економіки, обумовлені процесами інтеграцій й глобалізації, турбулентністю бізнес-середовища, дисбалансами й асиметрією вимагають від підприємств генерування достовірної і максимально прозорої інформації. Посилюється цінність звітності підприємства з позиції зацікавленого користувача. Особливої актуальності набуває визначення й обґрунтування тенденцій розвитку звітності з орієнтацією на раціональне поєднання державного регулювання і самостійності окремого суб'єкта господарювання.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні основних векторів розвитку сучасної звітності підприємства з фокусуванням на задоволення запитів зацікавлених сторін.

Кінцевим продуктом діяльності фахівців облікової служби є комплект звітності підприємства, цінність якого проявляється через такі характеристики: (1) кількість – пов'язано з видами і формами звітності, їх таксономією та рівнем ключових показників; (2) якість – достовірність і достатність даних забезпечується основоположними (доречність, правдиве подання) і підсилювальними (зіставність, можливість перевірки, своєчасність, зрозумілість) якісними характеристиками; (3) термін – дата представлення фінансово-управлінської інформації чітко встановлюється чинними нормативно-правовими актами і внутрішніми стандартами підприємства.

За результатами критичного аналізу, логічного узагальнення та наукового інформаційного пошуку за окресленою проблематикою в межах проведеного дослідження встановлено ключові вектори розвитку сучасної звітності підприємства [1-3]: (1) доступність і відкритість даних; (2) міжнародна й національна стандартизація; (3) державне регулювання; (4) організаційно-правові форми господарювання; (5) пріоритетність користувача.

Так, доступність і відкритість проявляється через інформаційно-комунікативну функцію звітності, що націлена на задоволення інформаційних

запитів зацікавлених сторін щодо обґрунтування й ухвалення економічних рішень шляхом налагодження взаємного обміну інформацією в ланцюжку «замовник інформації – постачальник інформації» як всередині облікової служби (між робочими місцями) і в межах підприємства (між підрозділами і відповідальними виконавцями в межах професійної компетентності), так і з діловими партнерами (насамперед, постачальниками і замовниками), державними інституціями, громадськими організаціями. Фінансова звітність підприємства є у відкритому доступі, що містить дані з достатнім рівнем достовірності і за певних умов підтверджена звітом незалежного аудитора про відповідність чинному законодавству. Доступ до управлінської звітності, як правило, обмежено рівнем професійної компетентності і посадою замовника.

Правила підготовки звітності стандартизовано на:

1. Міжнародному рівні. Доцільно виокремити такий склад:

– Європейські директиви з регулювання фінансового обліку країн-членів ЄС, ключовою з яких є Directive 2013/34/EU [2], що визначає загальні положення і принципи фінансової звітності, представлення бухгалтерського балансу і звіту про прибутки і збитки, приміток до фінансової звітності, звітів керівництва, консолідованої фінансової звітності та вимог до їх публікації; Концептуальна основа фінансової звітності [3]; Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності (IAS, IFRS);

– система Statements on Management Accounting (SMA), Міжнародні стандарти соціальної та етичної звітності серії AA 1000 (Account Ability 1000), Керівництво із звітності у сфері сталого розвитку Global reporting initiative (GRI), Міжнародний стандарт «Integrated Reporting».

Всі міжнародні стандарти мають рекомендаційний характер і не є обов'язковими для використання, слугують методологічною основою для розроблення національних стандартів та не є домінуючими.

2. Національному рівні:

– фінансової звітності – Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку – НП(С)БО і П(С)БО;

– податкової звітності – Податковим кодексом України і Законами України щодо окремих видів податків;

– статистичної звітності – наказами Державної статистичної служби.

Звітність підприємства в кожній країні формується за чітко встановленими правилами певними регуляторними державними інституціями. В Україні ключовими регуляторами є: Міністерство фінансів, Національний банк, Державна статистична служба. Водночас, професійними бухгалтерськими організаціями може здійснюватися розроблення й оприлюднення рекомендацій щодо порядку формування й таксономії окремої звітності підприємства.

Отже, здійснено теоретичне узагальнення з виокремленням основних напрямів і тенденцій подальшого розвитку сучасної звітності підприємства.

### ***Література:***

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Назва з титул. екрану.

2. DIRECTIVE 2013/34/EU OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC (Text with EEA relevance) [Electronic resource]. – Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32013L0034&rid=53>.

3. Conceptual Framework for Financial Reporting [Electronic resource]. – Available at: <https://www.iasplus.com/en/standards/other/framework>.

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ**

**Кордак І.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Нині проблеми обліку виробничих запасів набувають особливої актуальності у зв'язку з потребою отримання оперативної та достовірної інформації для здійснення керівництвом підприємством і процесами, які в ньому відбуваються. За таких обставин, необхідна більш оперативна, гнучка, пристосована до ринкових умов, надійна обліково-контрольна система, яка б стала фундаментом оновленого управління матеріальним забезпеченням та передумовою результативної діяльності багатьох підприємств.

Загальні питання обліку виробничих запасів висвітлені у працях відомих вітчизняних учених – економістів. Значну увагу їм приділяли Ф.Ф.Бутинець, Б.І.Валуєв, С.Ф.Голов, Л.В.Жилкіна, З.В.Гуцайлюк, М.В.Кужельний, В.І.Єфіменко, Г.Г.Кірейцев, В.Г.Лінник, В.С.Рудницький, Н.М.Ткаченко, В.В.Сопко, П.С.Смоленюк [3]. Незважаючи на значні напрацювання в цій сфері, проблемі організації обліку виробничих запасів присвячено недостатньо уваги. Слід підкреслити відсутність єдиного підходу щодо визначення поняття «виробничі запаси» у національних стандартах; проблема посилюється з переходом України на Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

Практика показує, що процес обліку використання виробничих запасів все ж таки є трудомісткою ділянкою. Тому не дивно, що на багатьох підприємствах спостерігаються певні недоліки, а на деяких – запущеність обліку, що призводить до великих втрат запасів. Все це зайвий раз підтверджує, що до цього часу залишаються невирішеними багато важливих питань, пов'язаних з розробкою науково обґрунтованої системи обліку використання виробничих запасів.

Запаси зберігаються як на загальних складах, так і в інших центрах відповідальності: цехах, бригадах, майстернях, гаражах тощо. На

підприємствах, які отримують запаси або реалізують продукцію у великих обсягах, при значній віддаленості від транспортних магістралей можуть бути склади. Всі запаси повинні бути передані під відповідальність завідуючим складами, комірникам, іншим матеріально відповідальним особам, з якими повинен бути укладений договір про повну матеріальну відповідальність [1].

На нашу думку, аналізуючи в цілому діяльність деяких підприємств з обліку виробничих запасів, можна виокремити наступні негативні аспекти:

- складність визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну, більше того, обміну на неподібні активи;

- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;

- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;

- обмеженість контролю використання виробничих запасів тощо.

Вирішення цих проблем потребує оновлення системи отримання інформації про виробничі запаси, використання нетрадиційних для вітчизняної облікової практики підходів щодо ефективного їх використання та оптимізації результатів діяльності підприємства через застосування принципів і методів бухгалтерського обліку. Саме тому можна виділити наступні напрямки вдосконалення управління виробничими запасами на підприємствах:

- підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;

- удосконалення системи автоматизації обліково–аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів, оскільки успішне функціонування підприємств залежить, перш за все, не тільки від вдосконалення внутрішньогосподарської діяльності взагалі, а і від того, наскільки розвинута система автоматизації їхньої діяльності;

- узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів;

- обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;

- чітка організація обліково–контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів)[2].

Слід зауважити, що вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань обліково-аналітичного управління виробничими запасами є актуальним для більшості підприємств і потребує подальших досліджень. Варто зазначити, що приведення української законодавчо нормативної бази у відповідність із міжнародною – процес необхідний, складний, довготривалий та заплутаний. Проте, він однозначно потрібен, оскільки це шлях до прозорості українського

обліку, його зрозумілості та відповідності загальноприйнятим світовим принципам.

### ***Література:***

1. Артем'єва Л. Облік малоцінних та швидкозношуваних предметів / Л. Артем'єва // Баланс. - 2008. - № 53. - С. 24-25.

2. Світлична В.Ю. Актуальні проблеми організації і ведення обліку виробничих запасів підприємствами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.economy-confer.com.ua/full\\_article/716/](http://www.economy-confer.com.ua/full_article/716/).

3. Сучасні проблеми та напрями вдосконалення ведення обліку виробничих запасів на підприємстві. Янчук В.І., Кипоренко О.В. – Збірник наукових праць ВНАУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/6282.pdf>

***Науковий керівник: Соломчук Л.М., канд. екон. наук, доцент***

## **ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

**Корєпова А.О.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Інтеграція України до європейського і світового економічного простору вимагає посилення прозорості розкриття інформації про результати функціонування суб'єктів господарювання для зацікавлених користувачів. В умовах сьогодення інтегровану звітність доцільно розглядати як пріоритетну форму звітності, що націлена на розкриття фінансових і нефінансових показників і описових даних. Актуальною є проблема встановлення коректної системи показників з орієнтацією на краще презентування досягнень сучасного підприємства з урахуванням рекомендацій міжнародних стандартів і несуперечності нормам чинного законодавства, а також наукових напрацювань і практичного досвіду.

Мета дослідження полягає в поглибленому розкритті ролі і значення інтегрованої звітності як складового елемента системи менеджменту сучасного підприємства з орієнтацією на обґрунтування й ухвалення виважених економічних рішень.

За результатами опрацювання оприлюднених досліджень встановлено, що інтегрована звітність в сучасних умовах розглядається як цілісна інноваційна форма звітності, в якій гармонійно збалансовано поєднано фінансові і нефінансові елементи щодо розкриття інформації про діяльність суб'єкта господарювання зі створення і збереження вартості в поточному звітному періоді і на майбутню коротко-, середньо- та довгострокову перспективу. Міжнародним стандартом «Integrated Reporting» [1] визначено базис формування інформації з орієнтацією на зацікавленого користувача:

– капітал підприємства (фінансовий, промисловий, інтелектуальний, людський, соціальний, природний) як вхідний ресурс, що має відтворюватися в

процесі господарської діяльності, і одночасно використовується для створення і нарощування вартості протягом довготривалого діапазону функціонування;

– бізнес-модель представляє логічні взаємоузгоджені зв'язки між зовнішнім середовищем і суттєвими внутрішніми складниками управління підприємством з фокусуванням на здатності створювати додану вартість на безперервній тривалій основі. Водночас доцільно визначити бізнес-процеси, дія яких націлена на руйнування середньо- і довгострокової вартості;

– створення доданої вартості як інтерес ключових груп впливу, що відповідає дійсним потребам і очікуванням зацікавлених сторін (постачальники фінансового капіталу, співробітники, клієнти, постачальники, бізнес-партнери, місцева спільнота, природоохоронні групи, законодавчі й регулятивні структури, особи, які визначають державну політику).

Імплементация концепції інтегрованої звітності вимагає від власників і керівництва сучасного підприємства коректного визначення її таксономії з фокусування на стратегічні орієнтири зі створення і підтримання на цільовому рівні доданої вартості. На законодавчому рівні відсутні чіткі норми регламентації щодо інтегрованої звітності. Міжнародним стандартом «Integrated Reporting» [1] закріплено такі компоненти інтегрованого звіту: (1) Огляд організації і зовнішнє середовище; (2) Управління; (3) Можливості і ризики; (4) Стратегія і розподіл ресурсів; (5) Бізнес-модель; (6) Діяльність; (7) Перспективи на майбутнє.

Однією зі складних і важливих проблем є встановлення переліку корисної інформації, що відображає унікальність і результати функціонування підприємства. На інформаційно-змістове наповнення інтегрованої звітності насамперед впливатиме рівень професійної компетентності топ-менеджменту підприємства, а також вміле застосування професійного судження під час обґрунтування достатньої кількості аналітичних показників, що характеризують продукування доданої вартості. Встановлення пріоритетних чинників створення вартості і переліку можливих показників (фінансових і нефінансових) має суб'єктивний характер. Сформований склад показників, що підлягає розкриттю, може виявитися неповним і суперечливим, тому необхідно ретельно вивчати рекомендації професійних організацій і результати наукових досліджень за цим напрямом. Загрозами для розкриття є складність збирання й підготовки достатньої й достовірної інформації, що не завжди виправдовує співвідношення корисність – витрати.

Спільнотою Соціально відповідальний бізнес [2] визнано в 2013 р. готовність українських підприємств складати інтегровану звітність за такими категоріями: (1) великий український бізнес з досвідом нефінансової звітності і зі стратегією соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) на етапі розвитку; (2) великий український бізнес без досвіду нефінансової звітності і стратегією СВБ на етапі становлення або відсутньою стратегією СВБ; (3) іноземні компанії зі стратегією СВБ на етапі розвитку із певним досвідом нефінансової звітності щодо діяльності в Україні; (4) іноземні компанії без стратегії СВБ в Україні і без досвіду нефінансової звітності щодо діяльності в Україні.

За результатами проведеного дослідження можна сформулювати такі основні висновки: інтегрована звітність є складником інформаційного забезпечення ефективного управління сучасним підприємством; доведено націленість інформації інтегрованої звітності на обґрунтування й ухвалення виважених управлінських рішень менеджерами різного ієрархічного рівня управління щодо формування вартості підприємства як в короткостроковому діапазоні, так і на довгострокову перспективу за умови раціонального використання капіталу.

***Література:***

1. International <IR> Framework [Electronic resource] // International Integrated Reporting Council. – Available at: \www/URL: <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>.

2. Інтегрована звітність [Електронний ресурс]: Аналітичний огляд // Спільнота СВБ. – Липень 2013. – Режим доступу: \www/URL: [http://www.svb.org.ua/sites/default/files/csr\\_ukraine\\_white\\_paper\\_2013\\_july\\_integrated\\_reporting.pdf](http://www.svb.org.ua/sites/default/files/csr_ukraine_white_paper_2013_july_integrated_reporting.pdf).

***Науковий керівник: Колос І.В., канд. екон. наук, доцент***

**ВИТРАТИ НА МАРКЕТИНГ І ЗБУТ:  
ПРОБЛЕМА РОЗМЕЖУВАННЯ ТА ОБЛІКУ**

**Кравченко І.Й.**

*асистент*

**Гирба А.В.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Створення нового чи подальший розвиток вже діючого підприємства завжди пов'язаний із проведенням економічних розрахунків, які б дозволили встановити співвідношення між понесеними витратами та одержаними доходами. На сьогодні, актуальними є витрати на маркетингову діяльність підприємства.

Однією із причин існування такої ситуації вважаємо недосконалість існуючого в національній системі обліку, зокрема в П(С)БО 16 «Витрати», підходу до бухгалтерського відображення маркетингових витрат як складових витрат на збут.

Проведемо аналіз сутності понять «маркетинг» та «збут», уточнимо статті їх аналітичного обліку, залежно від отриманого результату, а також запропонуємо рекомендації щодо удосконалення організації бухгалтерського обліку цих витрат підприємства.

Однією з найважливіших складових в підвищенні ефективності діяльності підприємства відіграють маркетингові витрати, основною метою яких є створення і підтримка позитивного іміджу підприємства, максимізація

використання його ресурсів для визначення напрямів руху та задоволення потреб ринку в продуктах і послугах на основі прибутку.

Важливим для подальшого розвитку науки про бухгалтерський облік є визначення сутності маркетингових витрат як самостійної облікової категорії. В П(С)БО 16 «Витрати» [1] відсутнє чітке визначення поняття «маркетингові витрати», вказано лише, що це витрати на дослідження ринку та рекламу. Водночас, виходячи із норм П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» (п. 9) [2], вони разом із витратами на просування продукції на ринку, не можуть бути капіталізовані та визнані в якості нематеріального активу підприємства. На нашу думку, маркетингові витрати – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів підприємства, які спрямовані на реалізацію обраної ним маркетингової тактики і стратегії. Також відсутнє однозначне визначення і в іноземних науковців. Одним з них є Дж. Ленсколд [3], який оперує поняттям *marketing costs*, в інших літературних джерелах [4] – *marketing expenses*, *marketing outlays*, *marketing expenditures*, *marketing effort*, а також *marketing investment* [5].

В П(С)БО 16 маркетингові витрати розглянуто як складову витрат на збут, що не дозволяє розглядати їх в якості самостійної облікової категорії. А це, на нашу думку, свідчить про те, що даному об'єкту відведено «другорядну роль». Така позиція підкреслює ігнорування значимості ролі маркетингових витрат в діяльності підприємства, що в свою чергу не дозволяє проводити ефективну маркетингову політику на основі використання обліково-інформаційного забезпечення.

Проаналізувавши співвідношення маркетингових та збутових витрат, можна виділити три основні підходи:

- маркетингові витрати ототожнюються із витратами на збут. За таких умов чинна методика обліку, представлена в П(С) БО 16 «Витрати», є правильною, та не потребує удосконалення чи здійснення будь-яких коригувань;

- маркетингові та збутові витрати розглядаються як рівнозначні категорії. При цьому їх не можна об'єднувати між собою, оскільки вони мають дещо іншу природу виникнення, а механізм одержання вигод в результаті їх здійснення значно відрізняється. Для реалізації такого підходу в чинній системі бухгалтерського обліку необхідним є відокремлення витрат на збут та маркетингових витрат в системі бухгалтерських рахунків.

- збут, хоч і найголовніша, але все ж таки одна із функцій маркетингової діяльності. Тому, виникає необхідність у складі маркетингової діяльності виділяти один із її видів – діяльність на збут. На нашу думку, для впровадження такого підходу в чинну систему обліку необхідним є перейменування та уточнення назви рахунку 93 «Витрати на збут». У складі якого слід виділити субрахунки для витрат на збут та інших витрат, що в цілому стосується маркетингової діяльності в широкому розумінні.

Виходячи з цієї позиції, до маркетингових витрат, як облікової категорії, запропоновано включати наступні види витрат:

- витрати на рекламу;
- витрати на бренд;
- витрати на торгову марку;
- витрати на паблік рілейшнз;
- інші маркетингові витрати.

Для практичної реалізації запропонованого підходу слід перейменувати рахунок 93 «Витрати на збут» на рахунок «Витрати на збут та маркетингові витрати», а у його складі виділити два субрахунки: 931 «Витрати на збут» і 932 «Маркетингові витрати». Система аналітичного обліку маркетингових витрат передбачає виділення наступних субрахунків другого рівня: 9321 – витрати на торгову марку; 9322 – витрати на бренд; 9323 – витрати на рекламу; 9324 – витрати на паблік рілейшнз; 9325 – інші маркетингові витрати. Проведення таких змін також зумовлює необхідність удосконалення фінансової звітності підприємства, зокрема: Звіту про фінансові результати та Приміток до річної фінансової звітності.

Отже, практична реалізація наведених пропозицій в діяльності підприємств, на нашу думку, дозволить надавати інформацію про понесені маркетингові витрати в розрізах, що сприятимуть ефективному управлінню маркетинговою діяльністю підприємства. Також, це дозволить управляти обсягами маркетингових витрат, що здійснюються для підвищення обсягів реалізації виготовленої продукції. Розроблене облікове забезпечення управління маркетинговою діяльністю дозволять створити ефективні передумови для побудови системи економічного аналізу маркетингових витрат. А це, в свою чергу, виступатиме основою при побудові маркетингових планів, бюджетів, оптимізаційних проектів маркетингових витрат, системи контролю, системи вартісного орієнтованого управління, маркетингової стратегії підприємства тощо.

### ***Література:***

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 131 від 14.06.2000 р.: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0750-99>.

3. Ленсколд Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинг. Методы повышения прибыльности маркетинговых компаний / Дж. Ленсколд; пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова и М.А. Карлика. – СПб.: Питер, 2005. – 272 с.

4. Шоу Р., Меррик Д. Прибыльный маркетинг: окупается ли ваш маркетинг?: журнал / Р. Шоу, Д. Меррик; пер. с англ. – К.: Companion Group, 2007. – 496 с.

## ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Крючкова Л.Є.

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Грошові кошти займають одне з основних місць у діяльності підприємства і визначають важливу роль у його функціонуванні. Це є причиною чому облік грошових коштів посідає ключову позицію у веденні обліку підприємства. Проблематика обліку грошових коштів постає вельми важливим питанням, бо від достовірності та своєчасності проведення обліку залежить уся фінансова діяльність підприємства та ведення його звітності. До найчастіших облікових проблем у русі та наявності грошових коштів відносять:

- визначення і класифікацію грошових коштів;
- детальну організацію контролю над процесом обліку та розподілу грошових коштів;
- оптимізацію процесу надходжень і виплат готівки, створення облікової бази даних задля аналізу отриманих і витрачених ресурсів від застосованих дій;
- повноту та вчасність записів в обліковій системі руху грошових коштів. Головним джерелом відображення руху грошових коштів і їх еквівалентів постає форма № 3 фінансової звітності «Звіт про рух грошових коштів»
- вірне відображення руху грошових коштів в фінансовій звітності;

[3]

Даний звіт є одним із найголовніших у фінансовій звітності підприємства. «Звіт про рух грошових коштів» включає в себе інформацію про ведення фінансової, операційної і інвестиційної діяльності підприємства, крім того цей звіт надає можливість проаналізувати ситуацію, зв'язану з отриманням та розподілом грошових коштів, і охарактеризувати потреби підприємства щодо політики використання цих коштів. Грошові кошти, що знаходяться касі і рахунках в банках, грошові документи та звіти є однією з частин оборотних активів підприємства. Вони є потрібними для ведення розрахунків із постачальниками, а також для видачі заробітної плати працівникам, також вони відіграють важливу роль у розрахунках з кредитними установами, із органами соціального страхування, позабюджетними і бюджетними організаціями та підприємствами, замовниками та покупцями.

Надходження та наявність грошових коштів має безпосередній вплив на платоспроможність та рентабельність підприємства, на його фінансову надійність. Такий облік грошових коштів проводять абсолютно всі установи, отже від вірного відображення у обліку операцій з коштами напряму залежить

вдала діяльність будь-якого підприємства. Детальне вивчення цього питання показує, що у суб'єктів господарювання часто з'являються у сфері обліку руху і наявності грошових коштів. [1]

Основними проблемами є:

1. Недосконалість у створенні та впровадженні законодавчо – нормативних актів;
2. Неефективна система контролю за отриманням та витрачанням грошових коштів.
3. Ухилення від сплати податків за допомогою використання не облікових грошових коштів;
4. Неповне та несвоєчасне подання інформації щодо руху наявних грошових потоків;

Отже, зазначені проблеми потребують термінового їх розрішення за допомогою наступних методів:

1. Побудова системи ведення бухгалтерського обліку грошових коштів, що передбачає 4 етапи обліку:
  - нормативно- правове забезпечення обліку та підприємстві;
  - актуалізація та раціоналізація касових первинних документів;
  - запис та ведення паралельної інформації в реєстрах обліку;
  - своєчасне та повне ведення фінансової звітності.
2. Створення та подальше вдосконалення фінансових планів щодо руху готівки у наступному році в яких треба буде визначити увесь обсяг доходів та визначенні суми необхідних витрат;
3. Залучення автоматизованого обліку касових операцій, що надає можливість діставати точні фінансові дані і вірно показувати касові операції у обліку;
4. Розробити більш ефективну стратегію управлінського обліку, з приводу руху грошової маси, для цього потрібно: позначити осередки отримання, розподілу та чистого руху грошових коштів;
5. Створення звіту про рух грошових коштів за попередній місяць та зрівняння його з плановими розрахунками підприємства; [2]

Поліпшення та удосконалення внутрішньої звітності руху грошових коштів на підприємстві зробить можливим отримування більш детальної облікової інформації щодо їх використання.

Отже, своєчасне , повне та раціональне ведення обліку грошових коштів має велике значення як для вдалої організації розрахунків на підприємстві так і для забезпечення ефективного грошового обігу.

### ***Література:***

1. Господарський кодекс України станом на 20.09.2015 року.
2. Гушу Д. Облік грошових коштів: проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / Д. Гушу. – Режим доступу: <http://conf-cv.at.ua/forum/83-811-1>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 « Загальні вимоги до фінансової звітності» від 18.03.2014 року.

## ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Купрієнко А.Д.

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Наявність і рівень запасів, процедура їх відновлення та раціональність використання впливає на ефективність фінансово-господарського стану суб'єкта господарювання. Актуальність проблеми посилюється щодо коректності виробу моделі управління запасами підприємства з націленістю на забезпечення прийняттого рівня фінансового результату функціонування як в поточному звітному періоді, так і на майбутню перспективу.

Мета роботи полягає у встановленні й обґрунтуванні особливостей використання моделей управління запасами сучасного підприємства з орієнтацією на ефективне їх використання.

За результатами опрацювання наукових, науково-методичних та практико-орієнтованих видань за окресленою проблематикою встановлено необхідність запровадження моделі управління запасами для забезпечення і досягнення раціональності між задоволенням виробничих потреб у сировині й матеріалах щодо безперебійного технологічного циклу та максимального задоволення попиту споживачів у готовій продукції з фокусуванням на мінімізацію сукупних витрат підприємства. Це вимагає ґрунтовного вивчення особливостей існуючих моделей щодо встановлення чіткого контролю за рівнем запасу, обґрунтованості обсягу і періодичності поповнення.

В межах проведеного дослідження охарактеризовано такі основні моделі управління запасами:

– модель виробничого замовлення запасів передбачає безперервний оперативний контроль за станом запасів, який націлено на своєчасність ухвалення управлінського рішення щодо здійснення замовлення у визначеній кількості певного номенклатурного виду запасів на чітко встановлену дату;

– модель управління запасами з фіксованим розміром замовлення дозволяє здійснювати постійний і / або періодичний контроль за рівнем запасів з фокусуванням на визначення фіксованого обсягу замовлення з можливістю варіювання діапазону терміну виконання поставки замовлення;

– модель управління запасами з фіксованим періодом часу між замовленнями застосовується для здійснення замовлення у заздалегідь чітко визначений термін за результатами періодичного контролю за рівнем запасів з метою встановлення обсягу як різниці між бажаним і поточним запасом;

– модель зі встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня дозволяє за результатами постійного контролю в разі встановлення критичного рівня запасу своєчасно оформити замовлення для відновлення запасу до максимального рівня;

– модель «максимум-мінімум» передбачає за результатами періодичного контролю за умови виявлення мінімально можливого рівня запасу здійснювати поповнення запасу до максимального рівня.

В ході обґрунтування й ухвалення рішення щодо вибору раціональної моделі управління запасами й адаптації її з подальшою імплементацією в практику підприємства доцільно враховувати такі чинники: (1) секторальні особливості економіки; (2) ступінь підприємницької незалежності щодо вибору бізнес-партнерів; (3) індивідуальні особливості функціонування з фокусуванням на завдання і стратегію сталого економічного розвитку, а також унікальні особливості технологічного процесу виробництва для промислового підприємства; (4) параметри управління запасами: величина (розмір) замовлення (партії), період часу між замовленнями, обсяг окремої закупівлі, частотність закупівлі, точка замовлення; (5) рівень професійної компетентності топ-менеджменту і виконавців, економічної сміливості й ініціативності керівництва; (6) рівень інформаційного забезпечення і підтримання управління підприємством в цілому і за окремими функціями.

Отже, кожен суб'єкт господарювання має відповідально здійснити вибір моделі управління запасами з урахуванням особливості сектору економіки, унікальності діяльності та загальної системи управління.

*Науковий керівник: Колос І.В., канд. екон. наук, доцент*

## **ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВІТЧИЗНЯНОЇ І ЗАРУБІЖНОЇ ПРАКТИКИ**

**Курбан Н.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Підготовка і проведення інвентаризації є досить важливими аспектом діяльності для підтвердження достовірності інформації бухгалтерської звітності і даних бухгалтерського обліку. Для економіки України, яка інтегрується до світового і європейського економічного простору набуває актуальності знання й розуміння особливостей інвентаризації у вітчизняній і зарубіжній практиці.

Мета роботи полягає у порівнянні методико-прикладних аспектів проведення інвентаризації в Україні і зарубіжних країнах.

Так, в Положенні про інвентаризацію активів та зобов'язань закріплено мету проведення інвентаризації «... забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства ...» [1, р. 1, п. 5].

Опрацювання наукових, науково-методичних та спеціальних прикладних видань за окресленою проблематикою дозволило встановити:

### **1. Основні спільні характеристики:**

– обов'язковість проведення щорічної інвентаризації за статтями балансу, що дозволяє перевірити повноту і правильність здійснених записів протягом звітного року і підтвердити вартість всього майна і суму боргових зобов'язань;

– період проведення річної інвентаризації протягом трьох місяців перед складанням балансу, проте в зарубіжній практиці є можливість виконання такого методу обліку протягом двох перших місяців після складання балансу;

– залучення до проведення інвентаризації спеціалізованих інвентаризаційних комісій, які діють на постійній основі, у складі не менше трьох осіб з обов'язковим представником зі штату бухгалтерії / служби внутрішнього аудиту / відокремленого підрозділу з функцією контролю;

– практика повторного повного проведення інвентаризації, як правило, активів підприємства із залученням незалежної комісії з числа керівництва середнього ієрархічного рівня управління / служби внутрішнього аудиту;

– необхідність попередньої документальної підготовки з орієнтацією на забезпеченість успішного виконання процедур інвентаризації.

## 2. Ключові відмінності:

– можливість проведення безперервної інвентаризації, важливість і доречність якої обумовлено посиленням контролю з точки зору безпеки і зручності підготовки точних щомісячних і щоквартальних звітів. Такий контрольний захід рекомендовано виконувати з урахуванням специфіки функціонування підприємства і врахуванні співвідношення вигоди – витрати. У вітчизняній практиці може бути здійснено вибіркової позапланові інвентаризації для перевірки точності проміжних бухгалтерських записів, як правило, на щоквартальній основі;

– можливість періодичної інвентаризації в обліку руху запасів з визначенням фактичної кількості номенклатури запасів в місцях зберігання на останню дату звітного місяця й оцінювання їх вартості як сальдо рахунку «Запаси» на звітну дату. Протягом звітного періоду рекомендовано використання рахунку «Закупки» або «Придбання запасів» з подальшим закриттям в кінці звітного місяця і списанням шляхом розподілу накопиченої суми між рахунками «Собівартість реалізації» і «Запаси»;

– можливість проведення щоденної вибіркової перевірки наявності запасів підприємства, що націлено на посилення дисципліни матеріально відповідальних осіб, своєчасне виявлення фактичних відхилень від облікових даних, порядку зберігання і збереження майна підприємства.

Отже, встановлено характерні спільні особливості й ключові відмінності щодо проведення інвентаризації у вітчизняній і зарубіжній практиці.

## ***Література:***

1. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань : Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.

***Науковий керівник: Колос І.В., канд. екон. наук, доцент***

## ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

**Марченко В.О.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Важливе місце у структурі фінансових відносин суспільства займає власний капітал підприємства. Він функціонує у сфері суспільного виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід — основні джерела фінансових ресурсів. Власний капітал є однією з головних складових пасиву балансу і, відповідно, впливає на фінансовий результат.

Поняття “власний капітал” серед науковців єдиного визначення немає, що зумовлено його різноспрямованими функціями.

Згідно розділу 1 Н(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» власним капіталом являється частина в активах підприємства, яке залишається після вирахування його зобов'язань. [1]

Згідно Наказу № 627 «Про затвердження Змін до деяких нормативноправових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» до Плану рахунків та Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженому Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 внесли певні зміни.

Зміна назви рахунку 40 з «Статутний капітал» на «Зареєстрований (пайовий) капітал», відкрито нові субрахунки: 401 "Статутний капітал; 402 "Пайовий капітал"; 403 "Інший зареєстрований капітал"; 404 "Внески до незареєстрованого статутного капіталу. Зміна назви рахунку 41 з «Пайовий капітал» в «Капітал у дооцінках», цей рахунок призначений для обліку і узагальнення інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів і фінансових інструментів, які відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу і розкриваються у звіті про фінансові результати. [2]

Щодо розгляду власного капіталу через призму Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, то спеціального МСФЗ (Міжнародні стандарти фінансової звітності), присвяченого питанням обліку та звітності при операціях з власним капіталом, немає. Однак є певні схожі риси Міжнародних та вітчизняних стандартів обліку. Наприклад, відображення "Власного капіталу" в системі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і системі бухгалтерського обліку України співпадає (власний капітал в балансі поділяється на окремі складові, визначається як залишок активів після вирахування всіх зобов'язань), а ось відображаючи "Вкладений капітал" у системі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у балансі наводиться інформація про вид, номінальну вартість, кількість випущених акцій, а, відповідно до системи бухгалтерського обліку України, такі дані в балансі не

наводяться. Слід сказати, що відповідно до МСБО (Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку) 1 "Подання фінансової звітності" у звітності підприємства повинна бути розкрита наступна інформація, яка стосується власного капіталу. [3]

Згідно Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку статті власного капіталу у звітності повинні бути згрупованими, а за вітчизняним стандартами — деталізовані, що дає змогу чітко відображати складові власного капіталу у звітності.

На сьогодні в Україні продовжують існувати невирішені питання, які тісно пов'язані з правовим регулюванням обліку фінансово-господарської економічної одиниці, зокрема власного капіталу.

Можна зробити висновок, що власні фінансові ресурси для кожного підприємства є тим важливо необхідним елементом, без якого неможлива ані робота, ані подальше існування будь-якого підприємства. Адже наявність власних коштів дозволяє використовувати їх як на свій погляд, так і в окремих випадках по законодавчо встановленим напрямам. Все залежить від джерела такого фінансування за рахунок елементів власного капіталу.

#### ***Література:***

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом МФУ від 07.02.13 р. № 73 зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1/>

2. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 27.06.13 № 627. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ [Електронний ресурс]. — Режим до ступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodnistandarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoiiu-rik?ca-tegory=bjudzhet> 5.

## **ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З БЮДЖЕТОМ**

**Мисник Н.С.**

*магістрант*

*Національного університету харчових технологій*

Одним з основних завдань бухгалтера під час його роботи часто стає вирішення проблем розрахунків з бюджетом. На практиці допущення помилок в обліку розрахунків з бюджетом часто трапляються через регулярну зміну та неоднозначне тлумачення податкового законодавства. У зв'язку з цим збільшується значення аудиту як ключового засобу засвідчення правдивості фінансової звітності, тому дослідження особливостей аудиту розрахунків з бюджетом є доцільним та актуальним.

На необхідність аудиту розрахунків з бюджетом впливають такі фактори, як: не проведення внутрішнього аудиту; постійні зміни у законодавстві; відсутність в організаціях процедури здійснення аудиту податків, покращення господарської діяльності завдяки змінам у налагоджені податкового обліку, а також внутрішнього аудиту, засвідчення правдивості податкової звітності та запобігання штрафних санкцій [1, ст.358].

Аудит розрахунків за податками і платежами необхідно досліджувати в таких варіаціях:

- 1) складова частина перевірки фінансової звітності підприємства;
- 2) аудит за спеціальним призначенням;
- 3) додаткові аудиторські послуги.

Додаткові аудиторські послуги включають консультації з таких питань оподаткування, як виконання вірних та своєчасних розрахунків за податками, недопущення переплат, корегування помилок, які допустив платник при нарахуванні та сплаті податків до бюджету, допомога в організації оптимального оподаткування.

До джерел аудиту для перевірки розрахунків за обов'язковими податками та платежами необхідно віднести: бухгалтерські операції на рахунку 64 «Розрахунки за податками і платежами», довідки, банківські виписки, декларації за окремими видами платежів, реєстри синтетичного і аналітичного обліку, фінансова звітність.

Ще одним етапом перевірки є виділення процедур аудиту розрахунків з бюджетом. Аудиторські процедури необхідно встановлювати у відповідності до зазначеної мети та завдань, специфіки діяльності організації, яка підлягає перевірці та встановленні облікового процесу [2, ст. 58].

Проаналізувавши дану інформацію, можемо дійти висновку, що питання податкового обліку відноситься до усіх сфер економіки. Аудиторам необхідно звертати особливу увагу на аудит розрахунків з бюджетом, і для того, щоб надавати високоякісні послуги аудитор має застосовувати систематизовану перевірку, яка формально виражена у програмі аудиту. Застосування запропонованих завдань аудиту з оподаткування буде сприяти збільшенню якості та правдивості аудиторського висновку.

#### ***Література:***

1. Аудит розрахунків з бюджетом за податками й обов'язковими платежами [Електронний ресурс] / Л. В. Гуцаленко, І. А. Вишневіська // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2012. - Вип. 1. - С. 357-362. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei\\_2012\\_1\\_60](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2012_1_60)

2. Концепція вдосконалення системи аудиту оподаткування прибутку в Україні [Електронний ресурс] / І. Ю. Шмичкова. // Ефективна економіка. - 2015. - № 11. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2015\\_11\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_41)

***Науковий керівник: Духновська Л.М., канд. екон. наук, доцент***

## ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Михайліченко І.В.

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

На фінансові результати підприємства та на господарську діяльність загалом має великий вплив кредиторська заборгованість. Згідно П(С)БО 11 "Зобов'язання", відповідно до якого "зобов'язання" — це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, втілюючи в собі економічні вигоди [1].

Для підвищення фінансової результативності всіх видів звичайної діяльності та забезпечення платоспроможності підприємствам необхідно прискорити кругообіг оборотного капіталу.

На сьогодні в Україні виділено безліч проблем, які ускладнюють саме облікові роботи зобов'язань підприємства. Тому ці проблеми вимагають пошуку шляхів удосконалення аналітичного обліку кредиторської заборгованості

Основним документом, який надає юридичної сили розрахунків постачальника і кредитора є договір [2, с. 346]. Удосконалення його сприяє виникненню юридичного зобов'язання, який ніяк не відображається на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі. Це зобов'язання з'явиться в обліку лише після того, як суб'єкти господарювання перейдуть до використання взятих на себе обов'язків і відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання" його оцінка буде достовірно визначена та існуватиме ймовірність зменшення економічних вигід у майбутньому внаслідок його погашення [1].

Для здійснення повного контролю за кредиторською заборгованістю підприємства необхідно вдосконалити аналітичний облік заборгованості. Також одним із шляхів покращення обліку розрахунків з кредиторами пропонується розробити «Відомість заборгованості до оплати», яка міститиме таку інформацію, як назва постачальника, сума заборгованості, терміни погашення, кінцеве сальдо за кожним постачальником, номер аналітичного рахунку. Дана відомість показує суми боргу за кожним кредитором, інформація накопичується протягом місяця. «Відомість заборгованості до оплати» дасть змогу проконтролювати будь-яку заборгованість за аналітичним рахунком.

Отже, облік кредиторської заборгованості здійснюється з метою недопущення прострочення термінів платежу та доведення заборгованості до висування штрафних санкцій до підприємства. Організована належним чином система розрахунків повинна достатньою мірою відображати та характеризувати господарську діяльність з необхідною конкретизацією. Введення аналітичних документів дозволить удосконалити облік кредиторської заборгованості на підприємстві шляхом забезпечення контролю своєчасності

розрахунків за кожною поставкою товарно матеріальних цінностей, що в свою чергу підвищить рівень платіжної дисципліни підприємства.

### ***Література:***

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Затв. наказом МФУ від 31.01.2000 р. № 20// Все про бухгалтерський облік. – 2002. – №88. – Законодавство України.

2. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підруч. / 7-те вид., доп. і перероб. – К. : Алерта, 2016. – 986 с.

## **ПОРІВНЯННЯ СОБІВАРТОСТІ В П(С)БО 16 «ВИТРАТИ» ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

**Муравська І.О.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

На державному рівні розроблена відповідна нормативно-правова документація, що регламентує методику обліку повної собівартості, а в першу чергу витрат, які є складовою собівартості підприємств будь-якої галузі. Проаналізована нормативна база України, що стосується обліку повної собівартості, є недосконалою і має деякі неточності та протиріччя.

На відміну від українського П(С)БО 16 «Витрати»[1] на міжнародному рівні відсутній аналогічний йому стандарт, присвячений повній собівартості, дана категорія частково описується в наступних стандартах: МСБО 2 «Запаси»[2], МСБО 16 «Основні засоби», МСБО19 «Виплати працівникам».

У визначенні загальновиробничих витрат (розподіл на постійні і змінні) П(С)БО 16 «Витрати» і в МСБО2 «Запаси» ідентичні, але у П(С)БО 16 «Витрати» поділ таких витрат здійснюється для визначення собівартості продукції, а у МСБО2 «Запаси» - для оцінки запасів.

До собівартість продукції відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» відноситься виробнича собівартість продукції, яка реалізована покупцям протягом звітного періоду, нерозподілені постійні загальновиробничі витрати та наднормативні виробничі витрати [п.11]. В той час в М(С)БО 2 «Запаси» зазначається, що собівартість запасів складається із усіх витрат на придбання, переробку та інших витрат, що були понесені підприємством під час доставки та приведення запасів у теперішній стан [п.10].

Відповідно до П(С)БО 16«Витрати» торгівельні, інші знижки й інші схожі їм статті вираховуються із собівартості продукції при її визначенні [п.11], тоді як змінні виробничі накладні витрати пропорційно розподіляють на кожен одиницю виробленої продукції на базі використання фактичних виробничих потужностей підприємства [п.13].

В М(С)БО 2 «Запаси» наведені приклади таких витрат, які вираховуються зі собівартості і визнаються витратами того періоду, в якому вони були фактично понесені, це: наднормативні суми матеріальних відходів, оплати праці та інших виробничих витрат; витрати на зберігання, окрім таких витрат,

які зумовлено процесом виробництва продукції і є потрібними для наступного етапу виробництва; не пов'язані з доставкою запасів до їх теперішнього фактичного місцезнаходження та приведенням у теперішній стан адміністративні витрати; витрати на збут [п.16].

Отже, в окремих пунктах П(С)БО 16 «Витрати» містить такі вимоги, які не знайшли місце в міжнародних стандартах, але знаходяться в їх рамках, а в той час, деякі положення, що були розкриті в МСБО, не відображені в національних Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку України.

#### ***Література:***

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999, № 318. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]: - Режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_021](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021).

***Науковий керівник: Духновська Л.М., канд. екон. наук, доцент***

## **ПРОГРАМНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ**

**Осадча Г.Г.**

*канд. екон. наук, доцент*

*Національного університету харчових технологій*

Стратегічний управлінський облік порівняно молода наукова дисципліна і чіткого розділення тактичного і стратегічного управлінського обліку до даного часу не отримала. Частина спеціалістів з управлінського обліку взагалі вважають недоцільним виокремлення стратегічного управлінського обліку, як самостійного інструменту.

Стратегічний управлінський облік є науково-новим сучасним напрямком інтегрованого розвитку класичної школи управлінського обліку і стратегічного менеджменту.

Управлінський облік позиціонується в якості інтегрованої системи, в межах якої реалізується функція планування, обліку, контролю, аналізу в зворотного зв'язку.

Предметом управлінського обліку є поточні витрати і доходи підприємства в цілому і його структурних підрозділів.

Метою управлінського обліку є систематизація інформації для прийняття оперативних управлінських рішень, націлених на підвищення ефективності використання ресурсів підприємства і його основної діяльності.

Даний погляд на сутність управлінського обліку орієнтує обліково-аналітичні системи на короткострокову перспективу и внутрішні інтереси підприємства. В цьому ховається основна причина того, що традиційна система управлінського обліку перестала задовольняти сучасні запити сфери управління, якщо це стосується стратегії підприємства у взаємозв'язках з

зовнішнім середовищем та побудови довгострокової стратегії виживання і розвитку.

Про основні недоліки традиційних систем говорять багато авторів, а також Р.Каплан і Т.Джонс в книзі «Релевантність втрачена: розквіт і сходження управлінського обліку» називають наступні:

- традиційний управлінський облік не відповідає потребам сьогодення щодо виробничого і конкурентного середовища;
- традиційні системи калькулювання приводять до викривлення інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень;
- практика управлінського обліку наслідує вимоги фінансового обліку і багато в чому ними і визначається;
- в управлінському обліку увага зосереджується майже повністю на внутрішніх операціях і порівняно мало уваги приділяється зовнішньому оточенню, в якому працює підприємство [6].

Стратегічний управлінський облік займається інформаційною підтримкою щодо розробки, впровадження і контролю за стратегічними управлінськими рішеннями, які стосуються таких питань як – місія і цілі компанії, вибір і планування випуску продукції, просування компанії на ринку, стратегія і взаємовідносини з конкурентами тощо.

В той же час, на сьогодні визначений зміст, мета та завдання оперативного управлінського обліку, що стосується стратегічного управлінського обліку, то тематика навчального курсу є досить невизначеною і знаходиться на етапі становлення. Дослідивши програмні засади викладені класиками в галузі управлінського обліку зробимо спробу сформулювати перелік тем, в яких розкривається зміст та завдання стратегічного управлінського обліку [1,2,3,4,5,6,7]:

Розділ 1. Виникнення і призначення підсистем управлінського обліку.

Розділ 2. Стратегічний управлінський облік як інформаційна база системи управління підприємством.

Розділ 3. Облік витрат в стратегічному управлінському обліку.

Розділ 4. Сучасний інструментарій стратегічного управлінського обліку.

Розділ 5. Бюджетування в системі стратегічного управлінського обліку.

Розділ 6. Калькулювання витрат за видами діяльності (ABC) в стратегічному обліку.

Розділ 7. Інформаційна підтримка прийняття стратегічних управлінських рішень.

Розділ 8. Сегментна звітність організації для цілей стратегічного управлінського обліку.

Розділ 9. Прогресивні методи оцінки вартості компанії в стратегічному управлінському обліку.

Розділ 10. Проблеми взаємовідносин в системі «природа-суспільство».

В процесі подальших досліджень даний перелік тем може бути розширений., але становлення дисципліни стратегічний управлінський облік, як підтверджує практика уже відбулося.

### ***Література:***

1. Гаррисон Рей, Норин Эрик, Брюер Питер *Управленческий учет*. 11-е изд. / Пер. с англ. О. В. Чумаченко. – К.: Companion Group. 2011. – 1024с., 685
2. Голов С.Ф. *Управлінський облік: підруч.* / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2018. – 534с.
3. Вахрушина М.А., Сидорова М.И., Борисова Л.И. *Стратегический управленческий учет. Полный курс МВА: Учеб. пособие.* М.: РИД ГРУПП, 2011. 192 с.
4. Друри ,К. *Управленческий и производственный учет: підручн.* /К. Друри; пер. с англ. В.Н. Егорова. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.– 1071 с.
5. Николаева О.Е., Алексеева О.В. *Стратегический управленческий учет.* М.: ЛКИ, 2008. 304 с.
6. Панчина В.А. *Перспективы и тенденции развития управленческого учёта в России // Всё для бухгалтера.* 2010. № 3
7. Хорнгрен ,Ч.Т. *Бухгалтерский учет: управленческий аспект* / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. пер. с англ. О.Л. Кавериной, И.В. Романовского — М.: Финансы и статистика, 2003. - 416 с.

## **ХМАРНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ОБЛІКУ - НОВИЙ РІВЕНЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО СЕРВІСУ**

**Редзюк Т.Ю.**

*старший викладач*

**Колошко Н.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Сьогодні не можливо уявити будь-яку сферу діяльності людини без використання сучасних інформаційних технологій. Основний акцент робиться на віддаленій обробці даних, спільному використанні обчислювальних ресурсів тощо. Останнім досягненням у цьому напрямку є так звані хмари, хмарні обчислення та хмарні технології.

Ведення фінансової діяльності організації вимагає невпинної уваги, максимальної точності і оперативності. Завдяки практичному досвіду і актуальним розробкам, втіленим в 1С Бухгалтерія, тисячі комерційних і державних компаній по всій країні отримують можливість доступу до автоматизованих сервісів бухгалтерського і податкового обліку. Наступною сходинкою в удосконаленні програми стала поява послуги, що дозволяє працювати з базою 1С з будь-якого пристрою, маючи інтернет під рукою. Відкрився новий горизонт фінансового обліку отримав назву хмарного сервісу, або Хмарної 1С Бухгалтерія [3].

Зазначимо, що серед європейських компаній показник використання хмарних сервісів досяг 79%. В Україні кількість компаній, які використовують хмарні технології, досягла 48%. До найвідоміших зарубіжних розробок хмарних облікових систем відносяться Xero, Kashoo, «Моё дело», «Эльба».

Слідом за визнаними у світі хмарними обліковими системами, і в Україні стали з'являтися «піонери» saas бухгалтерій - FLP.ua, Де гроші, Онлайн бухгалтерія iFin.ua, WebЗвіт, "iforma", "jПарус", тощо. [4].

До вагомих переваг використання хмарних технологій в економіці можна віднести:

- отримання доступу до обчислювальних потужностей і необхідного дискового простору засобами мережі Інтернет;
- користувачеві не потрібно створювати власну обчислювальну мережу, за рахунок чого можливе скорочення витрат на утримання ІТ-структури підприємства;
- доступ користувача до готового сервісу провайдера, власника хмари, і, як наслідок, відсутність потреби в розгортанні на підприємстві апаратного і програмного забезпечення відповідного рівня і профілю та ін.

Застосування хмарних технологій у бухгалтерському обліку передбачає формування та використання облікової інформації за вимогою бухгалтера з будь-якого місця планети, з будь-якого комп'ютера чи навіть мобільного телефону. Це дозволяє не купувати додаткове апаратне та програмне забезпечення (пакет офісних програм, клієнт електронної пошти, бізнес-програми тощо) [1].

Узагальнимо основні переваги та недоліки впровадження хмарних технологій у сфері бухгалтерського обліку (табл.1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки впровадження хмарних технологій

Ознака	Переваги	Недоліки
Інфраструктура, доступ до даних.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Налаштування, усунення несправностей, розширення інфраструктури тощо бере на себе сервіс-провайдер.</li> <li>✓ Зниження витрат на організацію баз даних та придбання програмного забезпечення.</li> </ul>	Низький рівень безпеки даних, дані перебувають у хмарі разом із додатком.
Ступінь поширення.	Можливість швидкого пристосування до змін у зовнішньому середовищі.	Незначне поширення на сучасному етапі розвитку.
Доступ до Інтернету.	Доступ до хмари з будь-якого технічного засобу, що має доступ до мережі Інтернет.	Неможливість роботи з сервісами хмари без постійного підключення до Інтернет.

Хмарні технології дозволяють надавати користувачам значну кількість послуг. Загалом бухгалтери у своїй роботі вже протягом тривалого часу використовують такі технології, як електронна пошта, програми здачи звітності. Сьогодні досить ефективно функціонують Інтернет сервіси, які дозволяють проводити «перенесення» комп'ютеризації бухгалтерського обліку з власних розрахункових потужностей підприємства на «хмарні» [2].

Проведене дослідження дозволяє констатувати, що віртуалізація обліку та використання в ньому хмарних технологій – це один із напрямів розвитку автоматизації бухгалтерського обліку. Також в якості напрямів застосування хмарних технологій можна запропонувати організацію тимчасових і постійних архівів, спільну одночасну роботу користувачів над документами, створення консолідованої документації за певні часові проміжки, автоматичну синхронізацію різних версій документів тощо.

### ***Література:***

1. Євдокимов В. В. Концепція інтегрованої системи бухгалтерського обліку: теорія, методологія, організація : автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.00.09 / Євдокимов Віктор Валерійович ; Житомир. держ. технол.ун-т. – Житомир, 2011 – 37 с.

2. Корольова Ю. І. Переваги та недоліки використання хмарних технологій підприємствами України [електронний ресурс] / Ю. І. Корольова. – Режим доступу : <http://www.bsfa.edu.ua/files/konf2013/62.pdf>.

3. Мачуга Р. І. Віртуалізація і хмарні технології в обліку : далеке майбутнє чи реальне сьогодні? [електронний ресурс] / Р. І. Мачуга // ефективна економіка. – 2013 – № 5 – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2008>.

4. Павлюковець М. П. Теоретико-методологічні засади запровадження клоуд-комп'ютерної форми обліку /М. П. Павлюковець // Облік і фінанси АПК : наук. – виробн. ж-л. – 2012 – № 1 – С. 149–151.

5. Щурська М. О. Аналіз питань інформаційної безпеки в хмарних сервісах [електронний ресурс] /М. О. Щурська, Т. В. Литвинова. – Режим доступу : <http://is.ipt.kpi.ua/wp-content/uploads/sites/4/2015/05/Shchurska-Publication.pdf>.

## **ОБЛІКОВЕ, ІНФОРМАЦІЙНЕ ТА КОНТРОЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ І СПИСАННЯ МАЙБУТНІХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ**

**Саухіна О.В.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Забезпечення майбутніх витрат і платежів обліковується на 47 рахунку бухгалтерського обліку, де за кредитом відображаються нарахування, а за дебетом – використання. 47 рахунок «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» має вісім субрахунків: 471 «Забезпечення виплат відпусток»; 472 «Додаткове пенсійне забезпечення»; 473 «Забезпечення гарантійних зобов'язань»; 474 «Забезпечення інших витрат і платежів»; 475 «Забезпечення призового фонду (резерв виплат)»; 476 «Резерв на виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї»; 477 «Забезпечення матеріального заохочення»; 478 «Забезпечення відновлення земельних ділянок».

Субрахунок 471 використовується для ведення резерву відпусток працівників підприємства. Сума цих забезпечень визнається витратами підприємства відповідно до П(с)БО 11 «Зобов'язання» [1]. Це дозволяє реалізувати принцип обачності, який передбачає застосування методів оцінки, що запобігають заниженню зобов'язань і витрат, а також завищенню активів і доходів підприємства.

Сума забезпечення на виплату відпусток визначається щомісяця як добуток фактично нарахованої заробітної плати працівникам і відсотка, обчисленого як відношення річної планової суми на оплату відпусток до загального планового фонду оплати праці з урахуванням відповідної суми відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [1].

Резерв відпусток створюють у бухгалтерському обліку з метою рівномірного розподілу витрат на оплату часу перебування працівників у відпустці між звітними періодами. Резерв відпусток потрібно створювати для оплати щорічних (основної й додаткової) відпусток, а також додаткових відпусток працівникам із дітьми згідно з ст. 19 Закону про відпустки [2], оскільки саме вони можуть накопичуватися. Для інших видів відпусток, передбачених Законом про відпустки й оплачуваних коштами роботодавця (такі як навчальна, творча відпустка, відпустка для участі в змаганнях тощо), резерву не створюють, оскільки чинне законодавство можливості їх накопичення не передбачає, та й передбачити ймовірність їх надання вкрай складно [3, с. 220].

Під час створення забезпечення виплат на відпустки у бухгалтерському обліку робляться запис за дебетом рахунки, на які віднесена оплата праці (наприклад 23, 91, 92, 93, 94 та ін.), та за кредитом рахунок 47. Фактично нараховані робітникам підприємства суми відпускних списують на зменшення створеного забезпечення: дебет рахунка 47 і кредит рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Використання забезпечення в частині обов'язкових відрахувань зараховується у кредит рахунка 65 «Розрахунки за страхуванням» [4, с. 111].

На субрахунку 472 обліковують кошти для програми пенсійного забезпечення [5, с. 143]. На 473 субрахунку ведеться облік резерву під проведення гарантійних ремонтів продукції, яку вже було продано покупцям, проведення ремонту предметів прокату тощо.

На 474 субрахунку обліковують ті витрати, які не відображені на субрахунках 471, 472, 473.

Субрахунок 475 використовують лише ті підприємства, діяльність яких пов'язана з випуском та проведенням лотерей. Тому на 475 субрахунку «Забезпечення призового фонду (резерв виплат)» підсумовують інформацію про призовий фонд, тобто суму, що підлягає виплаті переможцю лотереї, зменшену на суму джек-поту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї [5, с. 143].

Субрахунок 476 також використовують лише ті підприємства, діяльність яких пов'язана з випуском та проведенням лотерей. На цьому субрахунку узагальнюється інформація про резерв на виплату джек-поту.

Актуальним залишається питання створення саме резерву відпусток, адже саме ці витрати підприємства на загальній системі оподаткування обов'язково мають нараховувати. Не нарахування резерву відпусток можна розцінити як ведення бухгалтерського обліку з порушенням установленого порядку й унесення неправдивих даних до фінансової звітності підприємства. За це порушення посадовцям підприємств загрожує адміністративна відповідальність.

***Література:***

1. П(с)БО 11 – Наказ МФУ «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» від 31.01.2000 р. №20 (зі змінами та доповненнями).

2. Закон України «Про відпустки» від 15.11.1996 № 504/96-ВР, із наступними змінами.

3. Радіонова Н.Й., Камінська І.Р. Створення резерву відпусток на підприємстві / Н.Й. Радіонова, І.Р. Камінська / Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 2. – С. 219-226. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd\\_2014\\_2\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd_2014_2_34)

4. Овсюк Н. Методологічні засади формування резерву майбутніх відпусток працівникам [Електронний ресурс] / Н. Овсюк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2013. – Вип. 34(1). – С. 108-112. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu\\_2013\\_34\(1\)\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2013_34(1)_24)

5. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 6-те вид. доповн. і перероб. – К.: Алерта, 2013. – 982 с.

***Науковій керівник: Осадча Г.Г., канд.екон. наук, доцент***

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Павлова Т. В.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Перевірка розрахунків із постачальниками та підрядниками є важливим етапом контролю усіх господарюючих суб'єктів. Адже різноманіття форм розрахунків, передбачених законодавством, перетворює аудит розрахунків з постачальниками та підрядниками у процес, що вимагає знання цивільного законодавства, правил ведення обліку, уміння оцінити й описати систему взаємодії клієнта з контрагентами, тощо.

На сучасному етапі діяльності та розвитку підприємств, мають місце такі негативні факти як: зловживання службовими повноваженнями, недосконалість ведення обліку розрахункових операцій, шахрайство, що слугує причинами порушення фінансової та розрахункової дисципліни. Відповідно актуальності

набуває своєчасне та регулярне проведення аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками.

Одним із напрямів поліпшення аудиту є створення служби внутрішнього аудиту. Як вважає Сирцева С.В. та Щербак М.М., створення системи внутрішнього аудиту на підприємстві дасть змогу: забезпечити ефективне функціонування; стійкість і максимальний розвиток організації в умовах багатопланової конкуренції; своєчасно знайти і мінімізувати комерційні, фінансові та інші ризики в управлінні організацією; сформуваати адекватну систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління [1, с.1005].

Важливо також при проведенні та організації аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками використовувати інформаційні технології. Вони можуть стати інструментом аудитора, що дає йому змогу не лише скоротити час та витрати при проведенні аудиту, а й провести більш детальну перевірку і скласти якісний аудиторський звіт (висновок) з рекомендаціями зі стратегії, за напрямками і засобами поліпшення фінансово-господарського становища підприємства. Положення про міжнародну аудиторську практику 1009 «Методи аудиту з використанням комп'ютерів» описує відповідні методи аудиту. Застосування комп'ютерних програм дасть багато переваг і додаткових можливостей, а саме: можливість збільшення аудиторської вибірки інформації щодо розрахунків, що дозволить підвищити надійність висновків аудиту; можливість контролю над обробкою звітності та первинних документів; підвищення ефективності аудиту за рахунок скорочення термінів перевірки та трудовитрат; можливість визначення відхилень від планових показників і визначення чинників, що вплинули на це; можливість звірки та взаємозв'язки форм звітності, отриманих з комп'ютерної бухгалтерської програми, і даними, отриманими з аудиторської програми [2,с. 323].

Таким чином, напрями вдосконалення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками доцільно здійснювати за такими позиціями: вдосконалення нормативного забезпечення аудиту розрахунків та заборгованості; створення відділу внутрішнього аудиту на підприємстві та налагодження контролю за розрахунками з постачальниками та за сумнівною і безнадійною заборгованістю; забезпечення своєчасного контролю співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; визначення та підтримка оптимального розміру дебіторської заборгованості використання інформаційних технологій в процесі проведення аудиту розрахунків.

#### ***Література:***

1. Сирцева С.В. Напрями вдосконалення обліку, аналізу та аудиту розрахунків із контрагентами / С. В. Сирцева, М. М. Щербак// Глобальні та національні проблеми економіки: Електронне наукове видання. – 2016. - Випуск № 14.
2. Астахова М. М. Використання комп'ютерних інформаційних систем при проведенні аудиту резервів і забезпечень підприємства / М. М. Астахова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету :

*Науковій керівник: Духновська Л. М., канд.екон. наук, доцент*

## **ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ МОДЕРНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ**

**Прохорова Л.І.**

*канд.екон. наук, доцент*

**Щербак Ю.М.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Сучасні тенденції щодо удосконалення бухгалтерського обліку в Україні в повній мірі стосуються і обліку та фінансової звітності в бюджетних установах. Не зважаючи на значну роботу по модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі про що свідчать розробка НП(С)БО та методичних рекомендацій до них, плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, форм фінансової звітності бюджетних установ та інші нормативні документи, є питання, що потребують значного доопрацювання.

На сьогоднішній день існуюча система звітності бюджетних установ не в повній мірі розкриває аспекти соціального, екологічного, правового контекстів їх діяльності. Тому особливої актуальності набуває питання впровадження інтегрованої звітності, яка б поєднувала в собі як фінансові, так і не фінансові показники діяльності бюджетних установ України. Про актуальність цієї проблеми свідчить також і розпорядження Кабінету Міністрів України, яким схвалено Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі [1].

Теоретичною та методичною основою дослідження є система загальнонаукових і спеціальних методів, а саме узагальнення та наукової абстракції, а також економіко-статистичного аналізу. Інформаційною базою дослідження є законодавчо-нормативна база з питань бухгалтерського обліку в державному секторі та праці вітчизняних і зарубіжних вчених.

В сучасних умовах розкриття інформації є важливою складовою аналізу результатів діяльності установи, а отже і напрямів використання бюджетних коштів. Тому в більшості європейських країн здійснюється адаптація законодавчих вимог щодо відображення не фінансової інформації державними підприємствами. Для прикладу, в Швеції нові закони щодо звітування, зобов'язали усі компанії державної власності оприлюднити звіти щодо їх екологічної, та соціальної діяльності. У Данії, найбільші державні підприємства повинні включати інформацію про соціальну відповідальність в річний фінансовий звіт [2, с.32].

Вітчизняні науковці в останні роки активно проводять фундаментальні дослідження можливостей удосконалення обліку в бюджетній сфері. У науковій літературі існують різні підходи до характеристики та мети складання як фінансової, так і інтегрованої звітності. Так, Свірко С.В. , Самчик М.Ю. акцентують увагу на необхідності створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи для використання суб'єктами бухгалтерського обліку сектору державного управління [3].

Манюк А., Марценяк М.О. зауважують на необхідність адаптації вітчизняної облікової системи в бюджетній сфері до єдиного базису, тобто до міжнародних стандартів і міжнародної практики [4]. Єфименко Т. І. вважає, що інтегрована звітність базується на інформації, яка включає широкий спектр взаємопов'язаних елементів, що виходить за межі існуючого фінансового аналізу [5]. Костюченко В. М. зазначає, що інтегрована звітність є поєднанням вагомій інформації, що розкриває економічний, політичний, соціальний та екологічний аспекти діяльності установи [6, с.1128]. На основі проведеного дослідження нами було визначено ряд невирішених питань, щодо запровадження інтегрованої звітності, основними з яких є: визначення структури та формату інтегрованого звіту, регламентація процесу його подання та оприлюднення, виокремлення критеріїв оцінки нефінансової інформації.

Отже, забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень у сфері державних фінансів потребує підвищення якості фінансової звітності , зокрема шляхом повноти та достовірності даних. Запровадження інтегрованої звітності розглядається як спосіб отримання повної, розширеної, взаємопов'язаної інформації щодо діяльності бюджетної установи та забезпечить порівнянність показників звітності державного сектору України з державним сектором інших країн . Проте в Україні існує ряд питань, вирішення яких потребує значної уваги з боку державних органів й громадськості, які повинні співпрацювати між собою спираючись на міжнародний досвід.

### ***Література:***

1. Розпорядження кабінету Міністрів України від 20.06.2018 р. №437-р «Про схвалення Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80>
2. Воробей В. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу / В. Воробей, І. Журавська; за заг. ред. Ю. Щербініної. – К.: Представництво ООН в Україні, 2010. – 84 с.
3. Свірко С.И., Самчик М.Ю. Бюджетний облік в Україні: новації ХХ1 ст. [ Електронний ресурс ]. - Режим доступу <https://www.google.com/search?source=hp&ei=OR3bW47jHsnswGJrrLIBQ&q>
4. Манюк А. ,Марценяк Н.О. Модернізація бухгалтерського обліку бюджетних установ [ Електронний ресурс ]. - Режим доступу <http://intkonf.org/manyuk-a-martsenyak-no-modernizatsiya-buhgalterskogo-obliku-byudzhethnih-ustanov>

5. Єфименко Т. І. Запровадження інтегрованої звітності та реформування бухгалтерського обліку в умовах євроінтеграції // Фінанси України. 2014. № 10. С. 7-23.

6. Костюченко В. М. Інтегрована звітність як інноваційна модель звітності корпоративних підприємств України / В. М. Костюченко, Н. В. Богатир // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2015. - № 8. - С. 1128- 1130.

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ПОТОЧНОГО ТА КАПІТАЛЬНОГО РЕМОНТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

**Синявська Ю.С.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Основні засоби є важливим джерелом забезпечення ефективної діяльності підприємства та його матеріально-технічної бази, без чого не може існувати жоден господарюючий суб'єкт. Для підвищення обсягів виробництва, якості виготовленої продукції та підтримання конкурентних переваг на ринку надзвичайно важливо підтримувати на належному рівні технічний стан основних засобів та слідкувати за їх оновленням.

При тривалому використанні будь-який основний засіб втрачає свої початкові технічні характеристики, зазнаючи при цьому фізичного та морального зносу. Як показують дослідження, більшість основних засобів на підприємствах зношені більше, ніж на половину. У сучасних умовах господарювання не кожне підприємство може собі дозволити придбавати нові основні засоби, тому частіше проводять їх поточні та капітальні ремонти, що значно дешевше ніж придбання нових основних засобів. Усі плани та кошториси на ремонт складає управлінський персонал підприємства. Тому питання «ремонт основних засобів» та відображення витрат в обліку залежно від виду ремонту залишається актуальним.

Найбільш важливою є класифікація ремонтів за видами: поточний та капітальний. Поточний ремонт здійснюється для підтримання об'єкта основних засобів у робочому стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигід від його використання. Капітальний ремонт полягає у відшкодуванні фізичного зносу основних засобів та максимальному відновленні їх первісних параметрів, який здійснюється з періодичністю проведення більше одного року. На періодичність капітального ремонту впливають два основні фактори: об'єкт ремонту і умови експлуатації основних засобів [1, с. 110].

У П(С)БО 7 «Основні засоби» зазначено, що первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних

від використання об'єкта [2]. Отже, до поліпшення основних засобів не можна відносити ремонт, а витрати від такого ремонту не збільшують балансову вартість об'єкта. Їх необхідно відносити до складу витрат звітного періоду.

Витрати, що пов'язані з поліпшенням об'єктів основних засобів повинні акумулюватися за дебетом рахунку 15 «Капітальні інвестиції» на окремих субрахунках (631, 685, 377, 66, 65), а по закінченню всіх робіт списуватися з кредиту рахунку 15 у дебет рахунку 10 «Основні засоби» відповідно до кожного об'єкту, що підлягав поліпшенню [2].

У бухгалтерському обліку витрати на ремонт відображаються дебетом рахунку 23 «Виробництво», або рахунків класу 8 «Витрати за елементами» (80, 81, 82, 84) та класу 9 «Витрати діяльності» (92, 93, 94), а в податковому обліку згідно з Кодексом можуть бути віднесені до складу загальноновиробничих витрат (п.138.10.1), адміністративних витрат, спрямованих на обслуговування та управління підприємством (п.138.10.2), та до складу витрат на збут (п.138.10.3) [3, с. 96].

Аналітичний облік витрат на капітальний ремонт господарським способом ведеться у розрізі як видів витрат, так і за кожним об'єктом при позамовному методі у розрізі статей витрат, за підрядного методу витрати на поточні ремонти та обслуговування відносяться безпосередньо на об'єкти їх виконання [1, с. 111].

Однак у бухгалтера виникає складність відображення таких операцій, оскільки існують розбіжності у правилах відображення витрат на ремонт у бухгалтерському та податковому обліку. Бухгалтер визначає лише вартість робіт на основі отриманих первинних документів, а не розподіляє ремонти залежно від впливу на економічні вигоди.

Щодо конкретно ремонтів і поліпшень основних засобів, то у Податковому кодексі України міститься одна різниця, яка належить до складу різниць, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів. А саме, база оподаткування податком на прибуток згідно податкового законодавства зменшується на суму амортизації об'єктів, які належать до невиробничих. До таких, в тому числі, належать об'єкти основних засобів, які перебувають на реконструкції, модернізації чи здійснюються інші поліпшення [1, с. 112].

Отже, необхідно враховувати відмінності при визначенні фінансового результату, згідно з бухгалтерським та податковим законодавствами та покращувати облік витрат на ремонт і оновлення основних засобів, з метою ефективної діяльності підприємства та чіткого відображення витрат.

### ***Література:***

1. Плахтій Т.Ф. Облік витрат на ремонт та модернізацію основних засобів: бухгалтерські та податкові наслідки / Т.Ф. Плахтій // Економіка. Фінанси і менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2017. – № 4. С. 108-114.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».  
– Редакція від 05.01.2018. – Режим доступу:  
<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

3. Головачко В.М. Методика обліку витрат на ремонт і поліпшення основних засобів / В.М. Плахтій // Науковий вісник Мукачівського державного університету, Економіка. – 2014. - № 2 (2). – с. 95-98.

*Науковий керівник: Осадча Г.Г., канд.екон. наук, доцент*

## **ПОБУДОВА ФУНКЦІЇ ВИТРАТ – МЕТОД ВИЩОЇ-НИЖЧОЇ ТОЧКИ**

**Степаненко К.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

В умовах ринкової економіки аналіз фінансового стану підприємства набуває особливого значення. Це пов'язано з тим, що його результати визначають управлінські рішення в процесі як поточної, так і перспективної діяльності підприємства. Одним з найбільш простих і ефективних методів фінансового аналізу з метою оперативного, а також стратегічного планування є операційний аналіз, що відслідковує залежність фінансових результатів бізнесу від витрат і обсягів виробництва.

Основною умовою ефективної діяльності є наукове управління витратами. Зміни в організації роботи, технології виробництва, технологічному оснащенні прямо ведуть до змін у величині та структурі витрат як виробництва, так управління і збуту. Структура витрат може бути розглянута згідно з різними класифікаційними ознаками, проте практичне значення мають економічний зміст та співвідношення витрат (прямих і непрямих, змінних і постійних). Проблема вивчення поділу витрат на постійні та змінні в якості бази для прийняття управлінських рішень є комплексним завданням, що передбачає розгляд низки питань. Серед них визначення сутності витрат на виробництво, методи їх розподілу, процес прийняття управлінських рішень. Одним із таких наукових методів дослідження та передбачення витрат є побудова функції витрат.

Національні стандарти бухгалтерського обліку передбачають ведення в поточному обліку витрат з їх поділом на змінні та постійні, хоча в затверджених формах первинних документів, регістрах бухгалтерського обліку та на рахунках такий поділ відсутній. Підприємства самостійно повинні розробляти форми управлінської звітності для розмежування витрат за класифікаційною ознакою від обсягів діяльності. Побудова функції витрат дає змогу розподілити сукупні витрати на змінні та постійні, полегшує передбачення витрат.

В теорії класифікації витрат на постійні і змінні існують два підходи до вивчення їх поведінки: мікроекономічний і бухгалтерський. Слід зазначити, що в традиційному бухгалтерському обліку до сих пір не поділяють витрати на

змінні і постійні, а збирають витрати по основних елементах. Тим часом поділ витрат дозволяє проводити аналіз «витрати - обсяг - прибуток», проводити розрахунок і аналіз критичної точки, використовувати систему «Директ-костинг». Але навіть при використанні даного підходу не можна ігнорувати той факт існування змішаного типу більшого числа видів витрат, які носять напівзмінний характер. Тому в рамках бухгалтерського підходу в теорії і практиці західного управлінського обліку застосовується ряд методів поділу витрат на змінну і постійну частини.

Вивчення поведінки витрат дозволяє зробити оцінку витрат і побудувати їх функцію. Оцінка витрат – процес обчислення поведінки витрат, тобто встановлення кількісного взаємозв'язку між витратами та різними чинниками на підставі дослідження минулої діяльності. Функція витрат – математичний опис взаємозв'язку витрат та їх фактора. У спрощеному вигляді функція витрат може бути описана так:  $Y = a + bx$ , де  $Y$  – загальні витрати  $a$  – загальні постійні витрати  $b$  – змінні витрати на одиницю діяльності  $x$  – значення фактора (чинника) витрат [2].

Для забезпечення об'єктивності поділу витрат на постійні та змінні застосовують різні методи. Найбільш популярним є метод вищої і нижчої точки [1]. Метод вищої і нижчої точки (метод абсолютного приросту, мінімакський метод) - це метод визначення функції витрат на підставі припущення, що змінні витрати є різницею між загальними витратами високого і низького рівнів. Найвища точка визначається як точка, яка відповідає найбільшому випуску. Нижча точка визначається як точка з найменшим випуском або низьким рівнем діяльності.

Суть цього методу полягає в тому, що лінія функції витрат проходить через вищу і нижчу точку графіка, ігноруючи всі інші точки. Але якщо інші точки не мають тісного взаємозв'язку з максимальними і мінімальними точками, то функція витрат не відображає реальної залежності між витратами. Даний метод дозволяє проводити аналіз беззбитковості, обґрунтовано формувати цінову політику і номенклатуру продукції, що випускається, розраховувати маржинальний прибуток, фінансову стійкість і ризик фінансово економічного становища підприємства.

Для побудови рівняння загальних витрат і поділу їх на постійну і змінну частини за методом вищої і нижчої точки необхідні дані щодо обсягів виробництва в натуральних одиницях виміру, а також витрат на виробництво в вартісних одиницях виміру за певний період.

Простота і доступність цього методу послужили причиною його широкого застосування. Однак істотним недоліком даного методу є той факт, що надійність цілком залежить від вибору точок; при цьому потрібно виключати з розрахунку випадкові, нехарактерні точки.

Політика управління витратами пов'язана з політикою управління обсягом виробництва і продажів. Аналіз сукупних витрат з метою їх зменшення є одним з факторів ресурсозбереження. Якщо політика управління обсягом

виробництва і продажів проводиться ефективно, то і сукупні витрати будуть знижуватися.

### ***Література:***

1. Голов С.Ф. Управлінський облік. – К.: «Лібра», 2006. – 704 с.
2. Кіндзерська Н. Методи вивчення поведінки витрат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/10207/2/Conf\\_2011v2\\_](http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/10207/2/Conf_2011v2_)
3. Обатюк Ю., Осадча Г.Г. Методи побудови функції витрат – практичне застосування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/197.pdf>

***Науковий керівник: Осадча Г.Г., канд.екон. наук, доцент***

## **КОМУНІКАТИВНО-ПРАГМАТИЧНІ ФУНКЦІЇ ОБЛІКОВО-ЗВІТНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК БАЗИСУ ЯКОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ**

**Темчишина Ю.Л.**

*канд.екон. наук, доцент*

*Національний університет харчових технологій*

Історична хода світу до глобалізації економіки та комунікаційної інформаційної єдності по-новому розглядає роль знаннєвої інформації та комунікації в процесах розвитку виробничих систем.

Інформаційний та кібернетичний простори відіграють нині провідну роль в життєздатному функціонуванні та соціальному економічному розвитку промислового підприємства як виробничої мікрорівневої системи.

Велика кількість останніх досліджень і публікацій присвячена розгляду тлумачення категорії «розвиток» та інвестиційно-інноваційній парадигмі соціально-економічного розвитку промислових підприємств.

В цьому зв'язку, облікова інформація в комунікаційній єдності з маркетинговою інформацією мають забезпечити релевантне прогнозування векторно-результативного розвитку промислових підприємств.

Науковець А.І.Соловійов вказує, що в підсистемі управління існує безумовна необхідність представлення інформаційних ресурсів у вигляді комунікаційної підсистеми (ІКС), яка оперативно відображає фактичний стан та можливі сценарії розвитку підприємства, а також забезпечує можливий доступ до них [3].

Науковець Я.О.Ізмайлов вважає, що інформаційна функція бухгалтерського обліку полягає у «накопиченні, групуванні, переробці та наданні інформації в системі бухгалтерського обліку; виконує роль першоджерела щодо інших функцій (управлінської, контрольної, захисної, науково-пізнавальної, прогностичної, соціальної, юридичної, адаптаційно-стимулюючої)» [1, с. 79].

Ми поділяємо думку науковців, що прогностична функція обліку та звітності полягає у забезпеченні інформацією для прогнозування та планування

можливостей пріоритетних напрямів розвитку суб'єкта господарювання з множини векторів розвитку на короткострокову та тривалу перспективу.

На нашу думку, якість векторно-результативного розвитку промислових підприємств повинна розглядатись як системний об'єкт з темпоральними динамічними складовими: дохід від реалізації продукції, прибуток, рентабельність, додана вартість.

Для системи обліку та звітності підприємства характерним є інформаційно – знанєвий синергізм, який генерується якісним інформаційно-аналітичним забезпеченням управління.

Дослідження показало, що провідну роль в інформаційно-комунікаційному потенціалі підприємства займає інформація бухгалтерського обліку та сформована на її основі фінансова звітність. Підвищення якості управління вітчизняними підприємствами, які розвиваються за вектором міжнародної конкурентоздатності, безпосередньо пов'язано з впровадженням міжнародних стандартів фінансової звітності (англ. International Financial Reporting Standard – IFRS) – стандарти й інтерпретації, прийняті радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО). До них входять: Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS); Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS); Інтерпретації, розроблені комітетом з інтерпретації і фінансової звітності (IFRIC).

На сьогодні міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) використовуються як основа національних вимог до бухгалтерського обліку в багатьох країнах або як міжнародний базовий підхід тими країнами, які розробляють свої власні вимоги.

Практика свідчить, що прийняття і використання МСФЗ забезпечує: зменшення ризику для кредиторів та інвесторів, зниження витрат кожної країни на розробку власних; поглиблення міжнародної координації в галузі бухгалтерського обліку; однозначне розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників у всьому світі.

Фундаментальною перевагою міжнародних стандартів фінансової звітності є її якісні характеристики.

Отже, облік та обліково-звітна інформація на нинішньому етапі перетворюється в бухгалтерську інформатику, яка буде слугувати якісною інформаційною базою для внутрігосподарських комунікацій та управління векторно-орієнтованим розвитком підприємств в глобалізованому економічному просторі.

### ***Література:***

1. Ізмайлов Я.О. Бухгалтерський облік та аналіз інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств в національній економіці: [Монографія]/ Я.О.Ізмайлов. – К.: ВАДЕКС, 2017. – 502 с.
2. Концептуальні основи фінансової звітності [Електронний ресурс] [www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Pages/Conceptual-Framework-Summary.aspx](http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Pages/Conceptual-Framework-Summary.aspx)

3. Соловійов А.І. Теоретичне обґрунтування та розробка концепції інфокомунікаційної субсистеми підсистеми управління аграрними виробничими структурами [Електронний ресурс] / А.І.Сольвійов//Економічний простір. – 2017, №17. – с.204-211, 2013.

### **ЗМІНИ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ ТА СТАТУТНИЙ КАПІТАЛ. НОВІ ПРАВИЛА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ З 2018 Р.**

**Ткаченко Н.М.**

*д-р екон.наук, професор,  
академік АЕН України*

*Національний університет харчових технологій*

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання фізичних осіб. Заробітна плата підлягає індексації у встановленому законодавством порядку.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється і переглядається відповідно до статей 9-10 Закону України «Про оплату праці» № 108/95-ВР від 24 березня 1995 року.

За період 2000-2016 років мінімальна заробітна плата змінювалась 41 раз (із 118 до 1450 грн.). З 1 грудня 2016 року мінімальна заробітна плата змінена з 1450 до 1600 грн. і відповідно зросли оклади працівників бюджетних установ. З 1 грудня 2016р. тарифна ставка працівника першого тарифного розряду встановлена на рівні 1335 грн. (до 1 грудня 2016р. тарифна ставка становила 1185 грн.); у 2018р. мінімальна заробітна плата становила 3200 грн. У наступному 2019 р. уряд запланував підвищення мінімальної заробітної плати з 3200грн. до 3723 грн.

Статутний капітал, наприклад, на державному підприємстві являє собою державні кошти, виділені у постійне користування і розпорядження госпрозрахунковому підприємству у вигляді основних та оборотних засобів. розміри основних та оборотних засобів визначаються обсягом оборотної діяльності.

#### **Мінімальні розміри статутних капіталів господарських товариств у 2018 році**

Вид товариства	Статутний капітал	Розмір статутного капіталу, грн
		з 01.01.2018 по 31.12.2018
Акціонерне товариство	1250 мінімальних заробітних плат	4 653 750

Розмір статутних капіталів ТОВ, ТДВ та командитних підприємств не обмежується.

Вимоги до статутного капіталу господарських товариств визначено у ст. 52 та ст. 65 Закону України «про господарські товариства» від 19.02.1991р. №1576-ХІІ, а також у ст. 14 Закону України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008р. №514-VI для АТ, створених з 30.04.2009р., та для АТ внутрішні положення яких приведені у відповідність цього закону.

Для приватних підприємств розмір статутного фонду не встановлений (лист Держкомпідприємництва від 26.03.2004р. № 1858).

Національний банк пришвидшив графік збільшення національного капіталу банків.

**Правління Національного банку України 4 лютого 2016р.** прийняло постанову, якою внесені зміни до графіків приведення банками статутного та регулятивного капіталу до мінімального розміру передбаченого банківським законодавством.

Згідно із законом України «Про банки та банківську діяльність», мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації банку не може бути меншим, ніж 500 млн. грн..

**Для вже працюючих банків**, статутний капітал яких не відповідає цій вимозі, Національний банк розробив графік поступового приведення його розміру, до відповідності з вимогами. Згідно із законодавством статутний капітал банків має бути не меншим 120 млн. грн. до 17 червня 2016 р. і поступово збільшений до рівня 500 млн. грн.. до 11 липня 2024 р.

**Постановою № 58 Національний банк переглянув графік збільшення розміру статутного капіталу в межах встановленого законодавством строку.** Таким чином, відтепер банки мають привести його до розміру, не меншого ніж:

**120 млн. грн.. – до 17 червня 2016 р.;**

**300 млн. грн.. – до 11 січня 2017 р.;**

**400 млн. грн.. – до 11 січня 2018 р.;**

**450 млн. грн.. – до 11 січня 2019 р.;**

**500 млн. грн. – до 1 липня 2024 р.**

Таким чином, починаючи з 2017 р. банки мали пришвидшити графік збільшення мінімального капіталу. Це дає змогу підвищити їх фінансову стійкість, спроможність протистояти ризикам. Крім того, збільшення статутного капіталу дасть змогу почати відновлення кредитування економіки, що є одним із чинників прискорення економічного зростання України.

**Розмір статутного капіталу акціонерних товариств** теж залежить від розміру мінімальної заробітної плати (МЗП). Він становить 1250 МЗП, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства.

Таким чином, якщо акціонерне товариство буде **створюватися у 2018 р., то мінімальний розмір його статутного капіталу має становити 4653750 грн.**

Це мінімальна планка, яку акціонери можуть підвищувати.

**З 01.01.2018 р. набрали чинності зміни, внесені Законом № 2164 до Закону про бухгалтерський облік. Основними ідеями цих змін є:**

- введення поняття «підприємства, що становлять суспільний інтерес» з визначенням для них особливих умов ведення бухгалтерського обліку та звітування, підвищення рівня публічності та доступності фінансової інформації підприємств шляхом розкриття інформації на власних сайтах та запровадження вимоги надання фінансової звітності на запит зацікавлених сторін;

- встановлення спеціальних критеріїв для класифікації суб'єктів господарювання на мікро-, малі, середні та великі підприємства; розширення переліку випадків, коли фінансова звітність підлягає обов'язковому аудиту;

- оновлення підходів до документування господарських операцій.

**Відповідно до ст.1 Закону про бухгалтерський облік доповнено нове визначення підприємства, що становлять суспільний інтерес – це підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікропідприємств та малих підприємств) та підприємства, які відповідно до цього Закону належать до великих підприємств.**

При цьому до підприємств, що становлять суспільний інтерес, визначено **такі особливі умови:**

- **вони зобов'язані** вести бухгалтерський облік та складати звітність відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності;

- **вводяться окремі вимоги** до осіб, що претендують обіймати посаду головного бухгалтера підприємства, що становить суспільний інтерес;

- **опублікування фінансової звітності** на власному сайті підприємства;

- **підтвердження річної фінансової звітності аудиторським висновком.**

## **РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

**Ткаченко Ю. Д., Філоненко І. .С.**

*магістранти*

*Національний університет харчових технологій*

На сучасному етапі розвитку вітчизняної і світової економіки суттєвого значення набуває бухгалтерська звітність. За таких умов важливим стає розкриття достовірної якості й достатнього обсягу інформації для презентування результатів функціонування підприємства. Актуальність цінності бухгалтерської звітності посилюється як елементу інформаційного забезпечення в ході співпраці окремого суб'єкта господарювання з різними зацікавленими сторонами з фокусуванням на запит стейкхолдера.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні ролі бухгалтерської звітності підприємства з метою інформування про результати функціонування в сучасних умовах з орієнтацією на запити зацікавлених сторін у співпраці.

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» закріплено термін бухгалтерська звітність як «... звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів ...» [1,

р. 1, ст. 3]. За результатами опрацювання нормативно-правових актів [2, ст. 3, п. 2; 3, гл. 2], науково-прикладних та методичних видань встановлено основні складники бухгалтерської звітності підприємства і їх орієнтири таксономії:

- фінансова звітність – звітність, що містить інформацію про фінансовий стан і результати діяльності [2, ст. 1];

- статистична звітність – звітність державного статистичного спостереження, що містить документовану систему кількісних і якісних показників про господарську діяльність підприємства і сектору економіки;

- податкова звітність – документ, що подається платником податків контролюючому органу у строки, встановлені законом, на підставі якого здійснюється нарахування та/або сплата податкового зобов'язання або відображаються обсяги операції (операцій), доходів (прибутків), щодо яких законодавством передбачено звільнення платника податку від обов'язку нарахування і сплати податку і збору, чи документ, що свідчить про суми доходу, нарахованого (виплаченого) на користь платників податків – фізичних осіб, суми утриманого та/або сплаченого податку [3, гл. 2, ст. 46, п. 46.1];

- внутрішня (управлінська) звітність – звітність, яку складають менеджери окремих ієрархічних рівнів управління підприємством і містить оцінку результатів діяльності і прогностичні напрями розвитку.

Інтереси зацікавлених сторін у співпраці є різновекторними, іноді, мають суперечливий характер. Так, власники оцінюють довгострокову спроможність підприємства щодо економічного розвитку, виконання поставлених завдань та виплати на здійснені внески. Фіскальна служба визначає можливість наповнення дохідної частини державного і місцевого бюджетів в розрізі податкових надходжень. Персонал є зацікавленим у стабільності функціонування підприємства, що націлено на забезпечення зайнятості, гідної оплати праці та соціального добробуту. Інформаційні потреби керівництва спрямовано на використання інформації як основи для ефективного управління підприємством, а контрагентів – для раціональної співпраці в поточному періоді і на тривалу перспективу.

Єдність позиції стейкхолдерів щодо розкриття інформації у бухгалтерській звітності полягає у покращенні якості даних, ступеню їх порівнянності, узгодженості та корисності для обґрунтування й ухвалення економічних рішень. Як результат, виникає потреба у перегляді й розробленні форм звітності з розкриттям фінансової і нефінансової інформації з орієнтацією на одночасне задоволення унікальних / специфічних потреб широкого кола зацікавлених сторін. Саме тому в сучасних умовах передбачено формування інноваційних видів звітності, зокрема:

- звіт про управління – документ, що містить фінансову і нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності [2, ст. 1];

- звіт про платежі на користь держави – документ, що містить деталізовану інформацію про податки, збори та інші платежі, належні до сплати

на користь держави відповідно до норм чинного законодавства, який формується підприємством, що становить суспільний інтерес [2, ст. 1];

– звіт зі сталого розвитку – документ, що містить інформацію про триєдиний підсумок сталого розвитку підприємства в межах економічної, екологічної та соціальної результативності;

– інтегрований звіт – документ, що містить цілісну взаємоузгоджену інформацію про (1) зовнішнє середовище, яке чинить вплив на підприємство; (2) ресурси і сформовані ділові / партнерські зв'язки, які використовує і на які впливає підприємство; (3) взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем і капіталами (фінансовим, виробничим, інтелектуальним, людським, соціальним, природним) для створення / нарощення вартості протягом коротко-, середньо- та довгострокового періодів.

Отже, за результатами проведеного дослідження можна стверджувати про значний вплив стейкхолдерів і сучасних економічних умов дисбалансів і асиметрії інформації на склад і таксономію бухгалтерської звітності будь-якого суб'єкта господарювання.

### ***Література:***

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Назва з титул. екрану.

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI: за станом на 04.10.2018 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з титул. екрану.

***Науковий керівник: Колос І.В., канд. екон. наук, доцент***

## **РОЗРОБКА ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА**

**Чава К.Р.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Облікова політика – дуже важливий елемент організації підприємства, оскільки вона формує процес бухгалтерського обліку на підприємстві, без якого воно не може здійснювати свою діяльність. Роль облікової політики в управлінні організацією полягає в формуванні значень основних показників діяльності підприємства, податкового планування, ціноутворення тощо.

Бухгалтерський облік на підприємстві ведеться безперервно – з першого дня реєстрації до його ліквідації. Керівник підприємства або уповноважені ним особи повинні затвердити політику ведення обліку та складання звітності

відповідно до законодавства. Наявність наказу про облікову політику є обов'язковою для платників податку на прибуток, оскільки саме в ньому повинні бути визначені методи нарахування амортизації, метод оцінки вибуття запасів, перелік і склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) тощо. Повне та правдиве подання інформації про фінансовий стан підприємства у фінансовій звітності в значній мірі залежить від рівня формування та застосування облікової політики, яка б враховувала умови діяльності підприємства, структури підприємства, організаційно-технічні особливості тощо [1, с. 178].

Облікова політика є важливим інструментом управління бухгалтерської служби. Методичний аспект облікової політики формує варіанти відображення в бухгалтерському обліку та отримання інформації про факти господарської діяльності, виходячи з альтернативних способів (прийомів) та специфіки діяльності підприємства [1, с. 66].

Організацію бухгалтерського обліку можна поділити на такі етапи: постановка обліку та вибір облікової політики; розроблення робочого плану рахунків; організація документообігу; підвищення кваліфікації облікових фахівців тощо. В наказі про облікову політику щодо результатів діяльності підприємства повинні міститись такі елементи як: робочий план рахунків бухгалтерського обліку, який містить синтетичні й аналітичні рахунки; перелік форм первинних документів, необхідних для оформлення господарських операцій; правила документообігу і технологія обробки облікової інформації; визнання доходів і витрат, фінансових результатів і порядок розподілу прибутку; формування інформації про доходи, витрати.

Реалізація раціонального, економічно обґрунтованого бухгалтерського обліку дозволяє істотно збільшити матеріальні, трудові та фінансові ресурси, оборотність елементів капіталу, отримання додаткових внутрішніх джерел фінансування капіталу, інвестицій та поточних активів, поліпшення дивідендної політики, залучення зовнішніх ресурсів для розширення діяльності. Вибір облікової політики підприємством, яке складає звітність у відповідності з міжнародними стандартами, не є довільним, а обмежується положеннями стандартів та їх інтерпретацій. Облікова політика може бути як стандартизована, так і нестандартизована [5, с. 41].

Облікова політика як інструмент управління підприємством повинна забезпечувати цілісність бухгалтерського обліку, відповідно, вона повинна об'єднати всі аспекти бухгалтерського процесу підприємства. Отже, на сьогоднішній день одне з найважливіших завдань вдосконалення управління підприємством полягає у визначенні пріоритетних підходів до методологічної та організаційної підтримки облікової політики підприємства. Вона повинна бути представлена у систематичній формі та мати посилання на статті бухгалтерського обліку та примітки до них.

#### ***Література:***

1. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: монографія/М.С. Пушкар, М.Т. Щирба– Тернопіль: Карт-бланш, 2010.–260 с.

2. Чалий І. БуХХХоблік для дорослих. МСФЗ-трансформація. Управління прибутком. Податки / Іван Чалий – Х.: Фактор, 2011.– 400 с.

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

**Щербатюк І. С.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Зовнішньоекономічні зв'язки є ваговою складовою господарської діяльності українських підприємств та організацій. Однією з особливостей здійснення зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі для українських підприємств, враховуючи недостатню надійність їх зокрема і економіки в цілому, є застосування зарубіжними партнерами більш жорстких умов виконання та забезпечення зобов'язань, які в свою чергу, призводять до використання інструментів підвищеної надійності та високої ціни. А це безпосередньо впливає на конкурентоспроможність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, адже такі дії не можуть не позначитись на її загальній прибутковості.

В бухгалтерському обліку відображення договірних зобов'язань ведеться як на балансових рахунках за кожною угодою зокрема, так і поза балансом.

Якщо підприємства укладають договір купівлі-продажу, яким передбачається, що перехід права власності на товар виникає після його оплати. В бухгалтерському обліку слід ураховувати наявність у договорі умов про перехід права власності і відобразити відповідним чином.

Контроль валютного ринку та операцій у зовнішньоекономічній сфері – прерогатива держави в особі НБУ. І одним з елементів такого контролю є обмеження строків розрахунків з іноземними контрагентами і застосування фінансових санкцій у разі їх порушення.

Контроль за виконанням оплати окремих договорів здійснюється за допомогою комп'ютерних програм, в яких формується запит про своєчасне виконання договору і оплати, протягом 180 днів, якщо інше не передбачене в угоді.

Розрахунки з нерезидентами за ЗЕД проводяться згідно Постанови від 21.06.1995 р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» [4].

Обов'язкові для дотримання термінів розрахунків у ЗЕД установлені Законом України від 23.09.1994 р. № 185/94 «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (далі Закон України № 185) [1] та Законом України від 23.12.1998 р. № 351-XIV «Про регулювання

товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» [2] для:

— **експорту з подальшою оплатою.** У цьому випадку виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх розподільчі рахунки в уповноважених банках у строки виплати заборгованості, зазначені в контрактах, але не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення продукції;

— **імпорту з попередньою оплатою.** Суть у тому, що для завершення імпоротної операції на умовах відстрочення постачання встановлено той самий 180-денний строк, що відлічується з моменту здійснення авансового платежу;

— **бартеру у ЗЕД (якщо перша подія – відвантаження товарів на експорт).** Товари, що імпортуються за бартерним договором, підлягають ввезенню на митну територію України у строки, зазначені в такому договорі, але не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення фактично експортованих товарів, а в разі експорту за бартерним договором робіт і послуг – з дати підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг.

Перевищення строків ЗЕД-розрахунків у кожному з описаних випадків загрожує підприємству стягненням з нього пені.

Порушення чинного законодавства резидентами тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3% суми неоподаткованої виручки (вартості недопоставленого товару) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом НБУ на день виникнення заборгованості. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати суми неоподаткованої виручки (вартості недопоставленого товару) [1]. Контролюючі органи мають право за наслідками документальних перевірок безпосередньо стягувати з резидентів пеню [1].

У разі визначення грошового зобов'язання, платник податків зобов'язаний сплатити нараховану суму грошового зобов'язання протягом 10 календарних днів, що настають за днем отримання податкового повідомлення-рішення, крім випадків, коли протягом такого строку такий платник податків розпочинає процедуру оскарження рішення контролюючого органу [3].

Відповідно до Податкового кодексу України (ПКУ) контролюючий орган має право самостійно визначити суму грошових зобов'язань платника податків у випадках, визначених ПКУ, не пізніше закінчення 1095 дня (2555 дня у разі проведення перевірки контрольованої операції), що настає за останнім днем граничного строку подання податкової декларації, звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації, та/або граничного строку сплати грошових зобов'язань, нарахованих контролюючим органом, а якщо така податкова декларація була надана пізніше, – за днем її фактичного подання. Якщо протягом зазначеного строку контролюючий орган не визначає суму грошових зобов'язань, платник податків вважається вільним від такого грошового зобов'язання, а спір не підлягає розгляду в адміністративному або судовому порядку [3].

Отже, при укладенні ЗЕД-контрактів вітчизняним підприємствам доцільно укласти договори постачання (експортні контракти) на умовах попередньої оплати, а договори купівлі (імпортні контракти) – на умовах подальшої оплати. Відповідно, у бартерному ЗЕД-договорі першою подією краще вказати отримання імпортних товарів (робіт, послуг).

Застосування контролюючими органами санкцій за порушення законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі нарахування пені за порушення строків розрахунків, повинно здійснюватись з урахуванням терміну позовної давності, а саме – 1 095 днів.

***Література:***

1. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» [Електронний ресурс]: від 23.09.1994 року № 185/94 (із змінами і доповненнями) // Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185/94-вр>.

2. Закон України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» [Електронний ресурс]: від 23.12.1998 № 351-XIV (із змінами і доповненнями) // Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14>.

3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами і доповненнями) // Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

4. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України [Електронний ресурс]: від 21.06.1995 р. N 444 (із змінами і доповненнями). – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/444-95-п>

## СЕКЦІЯ 2. ТЕНДЕНЦІЇ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

### ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

**Беренда Н.І.**

*канд. екон.наук, доцент*

**Духновський І.М.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Значну частку в прибутку підприємства займають результати від інвестиційної діяльності. Інвестиції як складова будь-якого бізнесу функціонують на підставі прийнятих управлінських рішень. Для прийняття управлінських рішень необхідна інформація яка, свою чергу, потребує перевірки та аналітичної обробки. Прийняття інвестиційних рішень передбачає оцінку ефективності інвестицій. Проблема оцінки ефективності інвестицій постійно знаходиться в полі зору теоретиків і практиків.

У процесі аналізу необхідно враховувати такі особливості інвестиційної діяльності: обмеженість фінансових ресурсів; можливість вибору альтернативних проектів; значний вплив фактору ризику.

Фінансові інвестиції — це вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти, такі як цінні папери, депозити, цільові банківські вклади, паї, частки, вкладення в статутні фонди інших підприємств.

Менеджери вітчизняних підприємств все більше уваги приділяють фінансовій формі інвестування, у результаті чого формується портфель цінних паперів, тобто сукупність усіх придбаних підприємством цінних паперів, паїв та вкладень в інші компанії, які здійснено за рахунок коштів, що перебувають у розпорядженні підприємства, з метою отримання зиску у вигляді відсотків, дивідендів, прибутків від перепродажу та інших прямих і непрямих доходів.

Важливою складовою аналізу структури інвестицій є вивчення джерел їх фінансування. Удосконалення цієї структури полягає в підвищенні частки власних коштів, особливо прибутку підприємства та амортизаційних відрахувань, які використовуються для реінвестування.

Аналіз структури інвестицій за різними напрямками має важливе наукове і практичне значення. По-перше, полягає в тому, що з його допомогою виявляються тенденції розвитку інвестиційного процесу та фактори, що на нього впливають. По-друге, полягає у визначенні тенденції зміни структури інвестицій, що дозволяє розробити більш дієву та ефективну інвестиційну політику.

За наявності альтернативних проектів аналізують динаміку грошових потоків, проекти з різними грошовими потоками, комбінації інвестиційних проектів, проекти різної тривалості. Важливим є здійснення аналізу інвестиційних проектів за умов інфляції та ризику.

Аналіз руху грошових коштів за видами діяльності здійснюється за даними форми 3 "Звіт про рух грошових коштів". У цьому звіті міститься інформація про грошові потоки підприємства за звітний період. Рух коштів відображається у звіті за трьома видами діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової. Аналіз руху коштів у розрізі окремих видів діяльності підприємства дає можливість оцінити, з яких джерел надійшли ці кошти, які напрямки їх використання, чи вистачає власних оборотних коштів підприємства для інвестиційної діяльності. Аналізуючи рух коштів за видами діяльності, можна додатково відповісти ще й на такі запитання: чи може підприємство розрахуватись за своїми поточними зобов'язаннями чи вистачить одержаного прибутку для обслуговування поточної діяльності підприємства?

#### *Література:*

1. Чернелевський Л. М., Слободян Н. Г., Михайленко О. В. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний: Підручник. К.: «Хай-Тек Прес», 2009. – 640 с.

## **ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АНАЛІЗІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**Гарастовська А.В.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

На етапі сучасного розвитку та вдосконалення систем управління підприємством виникає необхідність створення, розробки та водночас застосування, так званих новітніх інформаційних технологій для виконання та проведення економічного аналізу господарської діяльності підприємства.

Методика проведення економічного аналізу на основі використання сучасних комп'ютерних технологій повинна відповідати вимогам комплексності, системності, оперативності, прогресивності, точності пізнання досліджуваного об'єкта, тенденцій і закономірностей його зміни та розвитку [1].

Відповідно на даному етапі розвитку ІТ технологій для доцільного та ефективного проведення економічного аналізу необхідно обрати найбільш вдалий порядок комп'ютеризації, що в свою чергу насамперед обумовлено, так званою специфікою діяльності підприємств та різноманітністю поставлених завдань економічного аналізу.

Питанням комп'ютеризації обліково-аналітичної роботи присвячені дослідження відомих науковців, таких як С.В. Івахненко, Л.М. Кіндрацької, О.В. Олійник, В.К. Савчука, Г.Н. Соколової та інші.

В наш час змін вітчизняний ринок програмного забезпечення економічного аналізу перебуває на етапі стрімкого розвитку, вдосконалення та водночас розробки новітніх універсальних програмних продуктів, класифікація яких представлена на схемі 1.

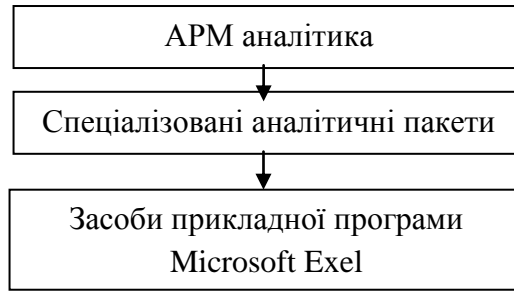


Схема 1. Програмні продукти для комп'ютеризації економічного аналізу

Виділяють чотири основні підходи до комп'ютеризації проведення економічного аналізу [2].

1. За допомогою модуля комплексної програми автоматизації управління підприємством. Розробники програмних продуктів, зокрема, фірма «Інтелект-Сервіс», корпорації «Парус», «Галактика» та інші пропонують на ринку комплексні програми автоматизації управління підприємством, де вирішуються завдання автоматизації як економічного аналізу, так і бухгалтерського обліку, маркетингу, логістики, аудиту тощо.

2. За допомогою окремої програми автоматизації економічного аналізу. Перелік програмних продуктів, які забезпечують автоматизацію лише економічного аналізу, з кожним роком зростає та розширюються їх функціональні можливості, що зумовлюється потребами суб'єктів господарювання у професійній оцінці господарської діяльності для вибору оптимальних методів управління підприємством у складних і динамічних умовах ринкового середовища. Програмні продукти, представлені на ринку: «Фінансовий аналіз: проф.», «Фінансовий аналіз 3.1», «ІнЕко-Аналітик», «ІнЕко-Інвестор», «AuditExpert», «ФінЕксперт».

3. За допомогою комплексу розрахункових таблиць, виконаних в Microsoft Excel (переважно є прийнятним для малих підприємств).

4. За допомогою комплексу комп'ютерних програм для проведення економічного аналізу при здійсненні контрольної діяльності (дозволяють складати й аналізувати бізнес-плани).

Основні вимоги, яким повинні відповідати аналітичні програми [3, с. 71]:

- можливість аналізу і оцінки окремих показників виробничо-фінансового стану об'єкта, підприємства за різними методиками і визначення тенденцій його зміни;

- економічний аналіз окремих об'єктів дослідження, в т.ч. нових, прогнозування на основі отриманих результатів;

- можливість порівняння показників діяльності вітчизняних та зарубіжних підприємств певної галузі;

- можливість одночасного використання великої кількості показників, включення до аналізу різних факторів як облікового, так і позаоблікового характеру;

– табличне і графічне представлення інформації; можливість ранжування результатів відповідно до потреб різних груп користувачів.

Стосовно українського ринку програмного забезпечення економічного аналізу, то слід відзначити, що досить позитивним моментом є насамперед поетапним заміщенням закордонних програм продуктами вітчизняних розробників. В Україні протягом останніх років основу ринку адаптованих програмних продуктів з економічного аналізу складає продукція таких компаній, як «Про-Інвест», «ЛАНІТ» та «ІНЕК». Об'єднує ці компанії одна загальна риса, а саме зосередження на вирішенні завдань економічного аналізу.

Використання новітніх комп'ютерних програм потребує удосконалення методики економічного аналізу, науково обґрунтованих методів і моделей дослідження впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

#### ***Література:***

1. Олійник О.В. Застосування сучасних комп'ютерних технологій для аналітичної роботи в системі управління діяльністю суб'єкта господарювання / О.В. Олійник, В.В. Євдокимов // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 24. – С. 518- 527 2

2. Райковська І.Т. Модульна структура системи комп'ютеризації економічного аналізу: функціональний склад / І.Т. Райковська // Міжнародний збірник наукових праць. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2009. – Випуск 1 (13). – С. 1-22.

3. Черниш С.С. Економічний аналіз: навч. посіб. / С.С. Черниш. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.

4. Швиданенко Г.О. Сучасні технології діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства : [монографія] / Г.О. Швиданенко, О.І. Олесь. – К. : Вид-во КНЕУ. – 2008. – С. 34–35.

***Науковий керівник: Слободян Н.Г., канд. екон. наук, доцент***

## **ДІАГНОСТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

**Закревська Л.М.**

*канд. екон. наук*

*Національний університет харчових технологій*

Кондитерська промисловість є однією з провідних галузей АПК, має ряд специфічних особливостей, що визначають вектор розвитку суб'єктів господарювання, які входять до її складу.

Передусім, варто враховувати ту обставину, що виробництво кондитерських виробів є матеріалоемним. Близько 60-75% собівартості продукції приходить на сировину і матеріали. Незважаючи на те, що більша частка матеріальних витрат належить сировині вітчизняного походження, для виготовлення конкурентоспроможної продукції українським виробникам

солодошів потрібно використовувати й імпортовані інгредієнти, до яких належать: какао-боби, горіхи, арахіс, кокосова та арахісове масла тощо. Умови їх вирощування та імпортування значною мірою визначають і обсяги виробництва та реалізації вітчизняних кондитерських виробів.

Так, більшість українських товаровиробників були змушені підняти вартість шоколадних виробів через значне подорожчання какао-бобів на міжнародному ринку. Це стало наслідком посухи в 2015 році в Кот-Д'івуарі, що призвело до зростання попиту на дану сировину в Китаї, Індії і Саудівській Аравії.

Таким чином, залежність від імпорту екзотичної сировини являє собою вузьке місце у діяльності українських кондитерських підприємств.

Незважаючи на велику кількість представників малого та середнього бізнесу на даному сегменті ринку, він продовжує залишатись олігополізованим і висококонцентрованим. Якщо до 2014 року близько 70% ринку належало 9-ти підприємствам, серед яких, «Рошен», «АВК», «Конті», «Бісквіт-шоколад», «Житомирські ласощі», «Монделіс Україна», «Полтава кондитер», «Світоч», то в 2017 році значну експансію здійснила компанія «Рошен», а частки «Конті» і «АВК» значно зменшились [1]. Це стало наслідком закриття підприємств, які знаходяться на непідконтрольній Україні території.

Дана тенденція спостерігатиметься на території України ще тривалий час, що негативно позначатиметься на розвитку малого та середнього підприємництва на даному сегменті, який має здатність формувати конкурентно активне середовище.

Внаслідок все того ж збройного конфлікту на сході України суттєво змінилась і географічна структура експорту кондитерських виробів. Внаслідок скорочення поставок українських солодошів на територію Росії, підприємства почали шукати інші зовнішні ринки збуту. Експортерами вітчизняної кондитерської продукції стали Великобританія і Австрія [2].

Завдяки підписанню угоди про зону вільної торгівлі з ЄС вітчизняні виробники мають змогу розширити свою присутність на європейському ринку, збільшити фінансові результати за рахунок коливання валютних курсів. Але найбільше продукції продовжує експортуватись до країни СНД (близько 65%). Основними країнами, куди відбувались поставки в 2017 році, були Казахстан (0,996 тис.), Білорусь (0,618 тис. т), Польща (0,353 тис. т), Азербайджан (0,339 тис. т), Монголія (0,309 тис. т), Ірак (0,308 тис. т), Данія (0,302 тис. т), Іран (0,231 тис. т), Литва (0,226 тис. т) [3].

Згідно даних Державної фіскальної служби, за перший місяць 2018 року з України було експортовано 6,165 тис. т кондитерських виробів (у т. ч. білий шоколад), що на 25% більше за експорт січня 2017 року [3].

Основними експортерами українських солодошів в країни Європейського Союзу є ROSHEN, Konti і АВК. Продіагностувавши цільовий сегмент європейського ринку ми дійшли висновку, що зарубіжний споживач віддає перевагу вітчизняним шоколадним виробам. Тому перспективним напрямом

розвитку компаній кондитерської промисловості є розширення номенклатури шоколадної продукції, яка б відповідала міжнародним стандартам якості.

Варто також зазначити, що експорт продукції вітчизняної кондитерської промисловості у 9 разів перевищує його імпорт. Тому не потрібно забувати і про внутрішні можливості і резерви для нарощування стратегічного потенціалу.

Таким чином, розвиток підприємств кондитерської галузі значною мірою буде залежати від динаміки збільшення доходів населення нашої країни і успішності подальшої реалізації експортного потенціалу на міжнародному ринку.

#### ***Література:***

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Київ: Державна служба статистики України, 1998-2018. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Басова О.О., Аналіз сучасного стану та перспектив розвитку кондитерської галузі України [Електронний ресурс] / О.О. Басова // Ефективна економіка. – 2018. – № 5. – Режим доступу: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5\\_2018/44.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2018/44.pdf)

3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

## **РОЗРОБКА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Кудренко Н.В.**

*канд.екон. наук, доцент*

**Бойко Т. В.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

За умов ринкової системи господарювання важливого значення набуває розроблення фінансових планів. Розробка фінансового плану – це один із етапів фінансового планування на сучасних підприємствах, який передбачає розподіл коротко- та довгострокових пріоритетів фінансової діяльності, а також вибір найбільш ефективних способів їх досягнення. Практика безсистемності застосування вітчизняними підприємствами фінансового планування призводить до зниження прибутковості діяльності, що актуалізує проблематику даного дослідження.

Насамперед розглянемо різні підходи до визначення поняття фінансового планування. Зокрема, О. С. Білоусова зазначає, що «фінансове планування – це процес визначення обсягів фінансових ресурсів за джерелами їх цільового використання та маркетинговими показниками діяльності підприємства у плановому періоді. Мета фінансового планування – забезпечення господарської діяльності підприємства необхідними джерелами фінансування» [1, с. 40]. На думку М. С. Лисенко: «фінансове планування – це процес аналізу фінансової та інвестиційної політики, прогнозування їх результатів і впливу на економічне оточення підприємства; процес прийняття рішень про допустимий рівень

ризиків та вибір остаточних варіантів фінансових планів» [3, с. 16]. За переконанням О. І. Гонти та О. М. Кальченко, «фінансове планування – це не що інше, як планування фінансових ресурсів і фондів грошових коштів» [2, с. 130]. А от Д. Г. Толстопятова та Е. О. Зваричук вважають, що: «фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для виробничо-господарської діяльності підприємства, а також джерел їх надходження» [4, с. 63].

Підсумовуючи вищевикладене, визначаємо фінансове планування як процес розроблення і контролювання системи фінансових планів, що охоплює всі сторони господарської діяльності підприємств та у результаті забезпечує реалізацію фінансової стратегії і тактики на визначений період часу. У більш вузькому значенні фінансове планування – це технологія планування, обліку та контролю за рухом грошових коштів підприємства і фінансовими результатами його діяльності. У свою чергу, фінансовий план підприємства – це документ, що відображає обсяг надходження і витрачання грошових коштів, який фіксує баланс доходів, з одного боку, та витрат підприємства, з іншого боку [1, с. 52]. Основна мета фінансового планування на підприємстві – вивчення фінансових можливостей, залежних як від внутрішніх, так і від зовнішніх факторів. Фінансовий план підприємства розробляється фінансовими менеджерами та затверджується вищим керівництвом. Отже, даний документ відображає всі джерела надходження фінансових ресурсів і напрямки їх використання.

Фінансові плани підприємств класифікують за різними ознаками. За ознакою часового періоду, на який вони складаються, виділяють довгострокові, середньострокові і короткострокові плани (див. табл. 1). Загалом фінансовий план може складатися на місяць, квартал, півріччя, 9 місяців, 1–3 роки і більше. Його також розбивають по місяцях та кварталах.

*Таблиця 1. Види фінансових планів та їх особливості\**

Вид фінансового плану	Назва планування	Термін, на який складається
Короткостроковий	Оперативне	1 рік
Середньостроковий	Тактичне	1–3 роки
Довгостроковий	Стратегічне	Більше 3-х років

\*Складено на підставі джерела [1]

За методикою складання фінансові плани можуть бути основними та допоміжними. Допоміжні плани покликані забезпечити складання основних планів. Довгостроковий фінансовий план складається на основі розробленої фінансової стратегії; він включає найважливіші показники, пропорції та темпи розширеного відтворення, цілі і завдання організації на термін більше 3-х років. Даний фінансовий план, як правило, містить прогностичний баланс, план прибутків і збитків, план руху грошових коштів. Прогнозна фінансова звітність – це зручний спосіб узагальнення різних господарських операцій, які підприємство планує здійснити у майбутньому. Вона надає необхідний мінімум інформації для прийняття стратегічних та тактичних управлінських рішень і для розробки більш детальних фінансових планів (бюджетів) підприємства.

На даний час розроблено багато методик розрахунків фінансових планів, проте найчастіше фінансовий план складається на основі базових показників звітного періоду, а також коефіцієнтів і показників темпу росту за усіма видами діяльності підприємства у плановому періоді. При цьому враховуються й інфляційні очікування. Даний метод фінансового планування досить трудомісткий і вимагає проведення значного обсягу аналітичних робіт, разом з тим на сьогоднішній день він є найбільш актуальним для господарської практики.

При складанні фінансових планів використовуються такі джерела інформації: дані бухгалтерської та фінансової звітності; відомості про виконання фінансових планів у попередніх періодах; господарські договори (контракти), що укладаються зі споживачами продукції і постачальниками необхідних ресурсів; прогностичні показники обсягів продажів або потенційного споживацького попиту, рівня цін й інших характеристик ринкової кон'юнктури; фінансово-економічні нормативи, які затверджуються законодавчими актами (ставки оподаткування, відрахувань у державні соціальні фонди, норми амортизаційних відрахувань, банківські процентні ставки, мінімальний розмір місячної оплати праці тощо). У процесі розробки фінансових планів слід враховувати також і наступне: різні аналітичні матеріали експертів, тенденції розвитку ринків, загальну політичну і економічну ситуацію в країні, можливі законодавчі зміни, демографічні чинники тощо. Причому доцільнішим для більшої точності планування є здійснення оцінок фінансових показників не за їх точно визначеними значеннями, а за діапазоном значень. Важливо враховувати і можливі форс-мажорні ситуації.

На сьогодні процес фінансового планування на вітчизняних підприємствах ускладнюється неефективністю його окремих етапів, нерідко відсутністю взаємозв'язку між стратегічними та оперативними цілями, неможливістю точно встановити загальні порівняльні стандарти даних. На нашу думку, формуванню дійсно ефективного процесу фінансового планування на вітчизняних підприємствах будуть сприяти такі заходи: взаємозв'язок усіх видів планування; безперервність планових дій; використання зворотного зв'язку; проведення оптимізації фінансових показників підприємства; пристосування фінансових планів до конкретної економічної ситуації. Крім того фінансове планування має базуватися на комплексній основі, тобто воно повинно у результаті забезпечити необхідними фінансовими ресурсами різні напрямки діяльності підприємства, зокрема передусім виробничу (операційну) діяльність, процес збуту продукції та забезпечення підприємства необхідними ресурсами, розробку й упровадження нових технологій (інноваційну діяльність), функціонування системи управління підприємством.

Отже, потреба у цілісній та системній концепції фінансового планування спонукає до дослідження методики і складових процесу розробки фінансових планів на сучасних підприємствах. Визначено сутність, види, етапи та найбільш актуальний метод складання фінансових планів, а також сформульовано заходи,

що сприятимуть оптимізації процесу фінансового планування на вітчизняних підприємствах.

***Література:***

1. Білоусова О. С. Фінансове планування на підприємствах : теорія, методологія та практика : [монографія] / О. С. Білоусова. – К. : Знання, 2012. – 290 с.

2. Гонта О. І. Фінансове планування на підприємствах реального сектору економіки / О. І. Гонта, О. М. Кальченко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2017. – № 4 (12). – С. 128–133.

3. Лисенко М. С. Фінансове планування як основа забезпечення фінансової безпеки підприємств / М. С. Лисенко // Науково-технічна інформація. – 2009. – № 4. – С. 15–18.

4. Толстопятова Д. Г. Фінансове планування на підприємствах у сучасних умовах / Д. Г. Толстопятова, Е. О. Зваричук // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. – 2011. – Вип. 5. – С. 62–65.

## **УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ**

**Михайленко О.В.**

*канд.екон.наук, доцент*

**Романюк М.О.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Сучасний етап розвитку економіки характеризується жорсткою конкуренцією між різними акторами економічних відносин. Конкурентні переваги одного підприємства сьогодні-завтра можуть бути запозиченими його конкурентами. В умовах сучасної економічної системи очевидним є те, що конкуренція - це рушійна сила формування і розвитку суспільства, будучи при цьому одним з найважливіших інструментів економії ресурсів.

Для підтримки конкуренції, як і багатьох інших чинників економічної діяльності, необхідно грамотне управління, за допомогою якого визначаються основні способи підтримки, використання і розвитку конкурентних переваг. Поняття конкурентної переваги відображає перевагу продукції, марки або організації над конкурентами в ринковій боротьбі. Для досягнення успіху і процвітання на ринку організації необхідно знайти джерела цієї переваги і створити умови для її стійкості. Конкурентні переваги формуються в процесі розвитку сильних сторін підприємства над його недоліками і можуть бути реалізовані одним суб'єктом конкуренції перед іншими в умовах ринку. Аналіз економічної літератури, наукових статей, монографій дозволяє зробити висновки, що визначення управління конкурентоспроможністю продукції присвячено недостатньо уваги.

Сьогодні знання основ управління стратегічною діяльністю допомагає знайти конкурентні рішення, що дозволяють досягти перевищення доходів від

бізнесу над витратами, принаймні на величину нормального прибутку. Конкурентоспроможність - стабільна можливість задовольняти певні запити покупців краще, ніж конкуренти, і завдяки цьому, успішно продавати продукцію з прийнятними фінансовими результатами для виробництва [1,с.86].

Забезпечення конкурентоспроможності продукції передбачає необхідність її кількісної оцінки. Практично по кожному аналізованому товару повинна бути своя методика оцінки конкурентоспроможності, яка б враховувала особливості формування відповідного товарного ринку і основні тенденції науково-технічного прогресу.

Управління конкурентоспроможністю ділиться на ряд видів, що визначають, в якій формі доводиться вплив керівництва до об'єкта управління. Види управління конкурентоспроможністю можна характеризувати як окремі технологічні операції управління, його компоненти, складові в своїй єдності і поєднанні процес управління [2]. Необхідно відзначити, що управління конкурентоспроможністю не піддається суворому регламентуванню.

Управління конкурентоспроможністю продукції передбачає вплив на всю систему управління виробничо-збутовою діяльністю з метою виробництва і реалізації товарів високої якості.

Управління конкурентоспроможністю ділиться на ряд видів, що визначають, в якій формі доводиться вплив керівництва до об'єкта управління. Види управління конкурентоспроможністю можна характеризувати як окремі технологічні операції управління, його компоненти, складові в своїй єдності і поєднанні процес управління [4]. Необхідно відзначити, що управління конкурентоспроможністю не піддається суворому регламентуванню.

Проблема підвищення конкурентоспроможності є дуже важливою для забезпечення прибутковості та подальшого виживання підприємства в ринкових умовах господарювання. Найкращим шляхом підвищення якісних показників продукції та забезпечення належного рівня конкурентоспроможності є управління ними. Управління якістю та конкурентоспроможністю є одним із важливих напрямів управління підприємством, яке визначає цілі та відповідальність у цих сферах.

На наш погляд, управління конкурентоспроможністю є сукупністю організаційних, економічних, технологічних заходів, що здійснюються в ході розробки, виробництва, збуту продукції з метою отримання прибутку. Управління конкурентоспроможністю є похідною від підсумків всієї ринкової діяльності підприємства, якості і працездатності всього його колективу. Що стосується економічних процесів управління конкурентоспроможністю - це свідомий вплив людини на об'єкти і процеси, а також на участь в них людей, здійснюване з метою надання певної спрямованості господарської діяльності та отримання бажаних результатів [3, с.103].

Дійсно, кожен суб'єкт управління застосовує, як правило, власну технологію управління, обираючи і комбінуючи види управління, використовуючи їх в певній послідовності і сполученнях, однак існують певні

види, форми і функції управління конкурентоспроможністю, широко застосовуються в управлінні будь-яким господарським об'єктом.

#### **Література :**

1. Гриньов А.В. Організація та управління на підприємстві. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 329 с.
2. Карпюк В.П. Управління конкурентоспроможністю продукції / В.П. Карпюк [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/PORTAL/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2009\\_4/46.pdf](http://nbuv.gov.ua/PORTAL/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/46.pdf) 6
3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась – К.: КНЕУ, 2016. – 527 с.

## **КЛАСТЕР МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ – ДОЦІЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ**

**Ніколаєнко С.М.**

*асистент*

*Національний університет харчових технологій*

Успішний розвиток кластерних установ забезпечується такими їх важливими характеристиками, як системність кластеру та динамізм. Розвиток співробітництва та довіри в кластерах дозволяє враховувати взаємозалежність всіх його учасників та розглядати кластер як систему. Кластер як система включає в себе такі складові як виробнича, просторову, інноваційну та соціальну.

Виробнича складова передбачає визначення кластера як групи взаємопов'язаних та взаємозалежних суб'єктів господарювання, що формують виробництво повного циклу. Просторова складова визначає географічну близькість виробництв, їх просторове розміщення. Інноваційна складова встановлює позитивний вплив на інноваційні процеси як всередині кластерного об'єднання так і на оточуюче середовище, через активний розширений інформаційний обмін. Соціальна складова представляє наявність довіри між усіма учасниками кластеру та їх наявність взаємодії в соціальних мережах[2].

Інноваційну активність кластерних установ доцільно визначати такими показниками як:

- обсягом витрат на технологічні інновації;
- обсягом відвантаженої високотехнологічної продукції;
- обсягом виробленої інноваційної продукції; обсягом нововведеної продукції або продукції, що підлягала значним технологічним змінам на протязі останніх трьох років;
- відсотком організацій, що здійснюють різноманітні інновації [1,3].

Метою створення кластерного об'єднання, в першу чергу, є досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності його продукції, галузі та регіону. Отже, нами було визначено, що з метою вирішення всіх перерахованих питань доцільно створити кластер молочної промисловості в даному регіоні.

Створення кластеру молочної промисловості Київської області передбачає вирішення наступних завдань:

- створення системи взаємодії між органами влади, приватними компаніями, науково-дослідні організації, навчальні комплекс тощо;
- підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів – учасників кластеру;
- просування бренду регіону як на вітчизняному так і на міжнародному ринку за допомогою компаній-учасників кластеру;
- розвиток механізмів фінансової та інформаційної підтримки;
- підвищення ефективності систем вищої та професійної освіти;
- розвиток інфраструктури кластерного утворення.

Створення кластерного утворення сприятиме виконанню умов щодо санітарно-гігієнічних норм прописаних в Угоді про асоціацію з ЄС, які стосуються якості молочної сировини [4]. Аналіз якості сировини молочної промисловості України визначив, що майже 80% (з яких 30% надходить на переробні підприємства) незбираного молока не відповідає вимогам і не може використовуватися на підприємствах, тобто має зникнути з українського ринку. Але при цьому дефіцит молока штовхає переробні підприємства молочної промисловості купувати і використовувати молоко низької якості (із загальною бактеріальною забрудненістю молока до 3000 тис./см<sup>3</sup> другого сорту при ЗБЗ до 100 тис./см<sup>3</sup> екстра гатунку). Але ця сировина, в першу чергу, надходить від приватних домогосподарств, оскільки саме вони виробляють низькоякісну сировину і мають постраждати від нововведень. Але відтермінування впровадження закону дозволить при створенні кластерних структур відрегулювати відповідність рівня якості сировини необхідним вимогам у галузі переробки.

Переробка молока більш високої якості не повинна суттєво вплинути за збільшення ціни на кінцеву продукцію переробних підприємств молочної промисловості, оскільки збільшення ціни на сировину має компенсуватися витратами на її переробку. Тобто, за рахунок зменшення витрат на обробку економічно обґрунтованим буде підняття цін на сире молоко.

Для більш ефективної роботи кластерної структури при виконанні всіх вимог до якості молочної сировини велику увагу треба приділити роботі з населенням з питань правильного збору, зберігання та передачі молока виробникам-переробникам.

Таким чином, за ступенем важливості кластерних утворень кластер молочної промисловості Київської області важливий для країни та стратегічно важливий для регіону кластеру. Створення цього кластеру передбачає виробництво незначних обсягів виробництва продукції на експорт в сукупності із високим загальним обсягом реалізації продукції кластеру. Функціонування цього кластеру можливе, в першу чергу, через активну підтримку з боку регіональних органів державного управління та місцевого самоуправління.

### *Література:*

1. Ермишина А. В. Конкурентоспособность региона: методика оценки потенциала кластеризации [Электронный ресурс] / А. В.Ермишина. — Режим доступа : <http://www.citystrategy.leontief.ru>. - Название с экрана.
2. Инновационные кластеры и структурные изменения в российской экономике : отчет о научно-исследовательской работе ; итоговый /руководитель темы С. В. Голованова. – М. 2010.
3. Коваленко Н. М. Теоретичні підходи зарубіжних та українських вчених до визначення поняття «кластер» / Н. М. Коваленко // Вісник запорізького національного університету. - 2010. - № 1. - С. 11-17.
4. Пуліна Т. В. Створення і розвиток кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Тетяна Веніамінівна Пуліна ; НУХТ. — К., 2014. — 44 с.

## **ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Ополонець І.П.**  
*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

На сьогоднішній день економіка України перебуває під впливом різноманітних кризових явищ, що негативно впливають на діяльність українських підприємств. Враховуючи такі обставини, особливого значення набуває поняття «грошових потоків» та механізмів раціонального управління ними, що могли б забезпечити досягнення тактичних і стратегічних цілей.

Дослідження економічної сутності руху грошових коштів дозволило визначити його як систему розподілених у часі надходжень та витрачання грошових коштів, що перебувають у процесі безперервного кругообігу.

Так, грошові потоки беруть участь у всіх аспектах фінансово-господарської діяльності підприємства; сприяють фінансовій рівновазі підприємства на кожній стадії життєвого циклу; дають можливість знизити потребу в позиковому капіталі; впливають на прискорення оборотності капіталу; зменшують ризик неплатоспроможності [2].

Потреба в створенні ефективної системи управління грошовими потоками підприємства є незаперечною. Оскільки більшість національних підприємств у своїй діяльності зіштовхуються з дефіцитом коштів, що обумовлено внутрішніми та зовнішніми причинами.

До внутрішніх причин відносять:

- втрату одного або більших споживачів, недоліки в управлінні асортиментом продукції,
- слабе фінансове планування,
- низьку кваліфікацію працівників.

До зовнішніх – кризу неплатежів, конкуренцію з боку інших товаровиробників, тиск податкового законодавства, високу ставку відсотків за

позиковими коштами. Однак навіть прибуткові підприємства можуть бути неплатоспроможними через відсутність у них абсолютно ліквідних активів.

Управління грошовими коштами в свою чергу потребує контролю за їх рухом, оптимізації обсягів та збалансованості у часі. Збалансувати за обсягом і синхронізувати грошові потоки підприємства у часі можна на основі складання платіжного календаря. Такий календар складають на місяць, квартал з наростаючим підсумком з початку року, де зіставляють суми надходжень грошових засобів з сумами витрачань і виявляють причини неплатежів.

Також складання такого платіжного календаря є підставою для прогнозування і моделювання можливих сценаріїв руху грошових коштів.

У процесі контролю грошових потоків доречно здійснити зіставлення фактичного руху грошових коштів з його прогнозною моделлю і виявити відхилення, яким слід дати належну оцінку і вжити певних управлінських заходів [1, с. 63].

Так, менеджмент підприємства повинен уберегти гроші від інфляції, забезпечити нормальну поточну діяльність, підтримати репутацію підприємства як надійного фінансового партнера. Але при цьому необхідно уникати надлишкових грошей, бо їх можна доречно використати для короткострокових вкладень, що в подальшому призведе до отримання додаткового доходу.

Управління грошовими потоками в цілому є важливим елементом фінансової політики підприємства, воно охоплює всю систему управління підприємства. Значимість управління грошовими потоками важко переоцінити, адже від його якості та ефективності залежить не тільки стійкість підприємства на конкретний період часу, а й можливість подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довгострокову перспективу.

#### ***Література:***

1. Загородна О.М. Економічний аналіз. Навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М.Загородна, Р.В.Федорович.- Тернопіль: Видавництво Астон, 2010. – 592 с.

2. Чудінович М. В. Оптимізація управління грошовими потоками підприємства / М. В. Чудінович // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 70–73.

***Науковий керівник: Духновська Л.М., канд. екон. наук, доцент***

## **ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН УКРАЇНСЬКИХ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЗОКРЕМА ПРИВАТНИХ**

**Погреда І.І.**  
*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Хлібопекарська промисловість є важливою складовою продовольчого комплексу України. Вона покликана забезпечувати стабільне постачання населення необхідними якісними продуктами харчування. В останні роки,

спостерігається тенденція до розвитку продукції виробленою невеликими приватними підприємствами, якій все більшу перевагу надають українці, що у свою чергу призводить до зміни культури споживання хліба.

На діяльність підприємств хлібопекарської галузі впливають чинники зовнішнього середовища: споживчий ринок, активна конкуренція, платоспроможність населення, традиції споживання у регіонах. Внутрішнє середовище характеризується частковим оновленням технологій та модернізацією устаткування, позитивними тенденціями в оновленні продукції, що пропонується ринку.

Порівняно із 2012 р. у 2017 р. структура ринку хлібу та хлібобулочних виробів перетерпіла значних змін. За останні п'ять років продукція знизилась на 299 тис. т, або на 15,1 % – з 1978 тис. т до 1679 тис. т. Виробництво хліба та хлібобулочних виробів на одну особу в Україні протягом 2012 р. У порівнянні з 2017 рр. знизилось з 42,8 до 36,8 кг, або на 14 %. За цей період найбільш вагомим було зниження цього показника у 2013 р. – на 3,1 кг, або на 7,2 % до попереднього року.

Це пов'язано насамперед зі скороченням населення країни, зниженням купівельної спроможності, змінами в структурі харчування громадян України (переорієнтація споживача на інші продукти харчування), а також значним збільшенням випікання хліба невеликими пекарнями та домашніми господарствами, реальні обсяги якого не враховані статистикою. Зокрема експерти та аналітики констатують збільшення тіньової частки ринку хлібу та хлібобулочних виробів. Станом на березень 2015 р. за оцінками експертів, у тіні перебувало до 60 % ринку хлібобулочних виробів, і основну частку в ньому займають малі підприємства та пекарні[3].

Також варто зазначити причину зниження виробництва продукції для підприємств за останні 5 років. Ціни реалізації хліба не покривали зростаючі витрати на його виробництво, оскільки відбулось подорожчання природного газу для промислових споживачів, зросли тарифи на електроенергію, ціни на допоміжну сировину, транспортні витрати (за рахунок зростання цін на бензин).

Особливістю хлібопекарської галузі України є те, що вона представлена широкою мережею вітчизняних хлібо заводів і пекарень, що забезпечують хлібом населення. В Україні зареєстровано 1747 підприємств з виробництва хлібобулочних виробів. Близько 80% продукції хлібопекарської галузі виробляється великими промисловими підприємствами. Решта продукції виробляється мініпекарнями та пекарнями при супермаркетах. Останні дуже активно розвиваються в останні роки.

Експерти доводять, що збільшення частки споживання продукції малих підприємств, зокрема приватних, обґрунтовується випуском порівняно якіснішої, ексклюзивної продукції. Найбільше така зростаюча тенденція спостерігається у невеликих містечках [1].

Підвищення економічної ефективності хлібопекарського виробництва потребує не тільки покращення результатів фінансово-господарської діяльності

підприємства, а й раціоналізації використання виробничих ресурсів (підвищення фондівіддачі основних засобів та оборотності оборотних засобів підприємства); зміцнення конкурентної позиції підприємства за рахунок впровадження маркетингових стратегій, розроблених на основі ринкових досліджень, удосконалення асортименту продукції та підвищення споживчої цінності хлібних виробів.

Хлібопекарська галузь є однією з найбільш динамічних та інвестиційно привабливих галузей харчової промисловості України, багато підприємств не витримують конкуренції, втрачають свою частку ринку, практично не інвестують у модернізацію та оновлення обладнання.

Потрібно відмітити наявність тіньового сектору, внаслідок якого виробничі потужності підприємств не використовуються на оптимальному рівні, що знижує ефективність підприємства і галузі у цілому. Тому державою повинна бути розроблена та впроваджена збалансована стратегія розвитку хлібопекарської галузі України, для узгодження економічних інтересів не тільки підприємств-виробників, а й інтересів споживачів і суспільства в цілому[2].

#### ***Література:***

1. Недоризанюк Т. В. Споживачу важко пояснити, що хліб не може бути дешевим – голова «Концерн Хлібпрому» [Електронний ресурс]. / Т. В. Недоризанюк. – Режим доступу : [http://delo.ua/business/potrebitelju-slozhno-objasnit-hto-hleb-ne-mozhet-byt-deshevym-g292327/?supdated\\_new=1426059913](http://delo.ua/business/potrebitelju-slozhno-objasnit-hto-hleb-ne-mozhet-byt-deshevym-g292327/?supdated_new=1426059913).

2. Ставицький О. В. Державне управління підприємствами хлібопекарської галузі України та напрями підвищення ефективності їх діяльності. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua>

3. Ладико І. Ю., Ладико Л. М. Аналіз стану підприємств хлібопекарської промисловості України //Збірник наукових праць. Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. Режим доступу: <http://eme.ucoz.ua>

***Науковий керівник: Слободян Н.Г., канд. екон. наук, доцент***

## **ОСНОВИ АНАЛІЗУ БЕЗЗБИТКОВОСТІ ВИРОБНИЦТВА**

**Силенко Ю.П.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Щоб отримати прибуток та його максимізацію потрібні різноманітні поточні управлінські рішення (наприклад, прийняття нового замовлення, припинення випуску конкретної продукції, оптимізація структури випуску, тощо). Здійснення аналізу витрат за певним обраним напрямом дій є те, що вони передбачають. Необхідною умовою для планування майбутніх операцій підприємства і прийняття управлінських рішень на короткострокову перспективу є розуміння залежності між витратами, обсягом діяльності та прибутком [1].

Ефективність управління виробництвом у ринкових умовах господарювання визначається ефективністю управління витратами операційної діяльності.

Аналіз "витрати – обсяг - прибуток" являє собою метод системного дослідження взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації та прибутку підприємства заради визначення: обсягу реалізації, який забезпечує відшкодування всіх витрат та отримання бажаного прибутку; величини прибутку при певному обсязі реалізації; впливу змін величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства; оптимальної структури витрат [2].

Інструментами аналізу «витрати — обсяг — прибуток» є маржинальний дохід і коефіцієнт маржинального доходу, їх часто застосовують для прийняття поточних управлінських рішень. Маржинальний дохід, являє собою так званий резерв, який формується в ході поточної господарсько-фінансової діяльності підприємства для покриття постійних витрат і формування прибутку. Звідси приріст маржинального доходу завжди означає приріст прибутку. Коефіцієнт маржинального доходу означає, яку величину маржинального доходу приносить кожна гривня доходу від реалізації для покриття постійних витрат та отримання прибутку. Його можна використовувати для розрахунку впливу зміни обсягу діяльності на величину прибутку [3].

Аналіз "витрати – обсяг - прибуток" являє собою метод системного дослідження взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації та прибутку підприємства заради визначення: обсягу реалізації, який забезпечує відшкодування всіх витрат та отримання бажаного прибутку; величини прибутку при певному обсязі реалізації; впливу змін величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства; оптимальної структури витрат [2].

Зв'язок між витратами, обсягом діяльності та прибутком можна відобразити двома шляхами: за допомогою формул або у вигляді графіків.

У найпростішому вигляді залежність прибутку від величини витрат та обсягу діяльності звичайно представляють так:

$$\text{Операційний прибуток} = \text{Загальні доходи} - \text{Загальні витрати} \quad (1)$$

Якщо прийняти до уваги рівень діяльності, а саме обсяг продажу і поведінку витрат, то це рівняння можна трансформувати у такий спосіб:

$$\text{Операційний прибуток} = \frac{(\text{Ціна продажу} \times \text{Кількість продажу}) - [(\text{Змінні витрати на одиницю} \times \text{Кількість продажу}) + \text{Постійні витрати}]}{\quad} \quad (2)$$

або

$$\text{Операційний прибуток} = \frac{\text{Кількість продажу} \times (\text{Ціна продажу} - \text{Змінні витрати на одиницю}) - \text{Постійні витрати}}{\quad} \quad (3)$$

На підставі аналізу наведених моделей можна виділити такі основні напрями збільшення прибутку підприємства:

- збільшити ціну продажу за одиницю продукції;
- знизити змінні витрати на одиницю продукцію;

- знизити постійні витрати;
- збільшити кількість реалізованих одиниць продукції [2].

Точку беззбитковості можна розглядати як беззбитковий обсяг продажу у натуральних одиницях або у грошовому вимірі, а також як беззбиткову виробничу потужність.

Отже, аналізуючи вище сказане, можна визначити, наскільки успішно підприємство працює (у разі його прибутковості) і наскільки глибокою є криза (у разі збитковості). На підставі відповідних висновків розробляються рекомендації щодо шляхів зменшення збитковості та збільшення прибутковості операційної діяльності підприємства. Дуже важливо, щоб підприємство мало можливість гнучкого реагувати на стан ринку, варіювати обсяги випуску своєї продукції, зберігаючи рентабельність й ефективність виробництва.

Інформативний інструмент, як аналіз беззбитковості, дозволить приймати рішення відразу в декількох сферах діяльності підприємства. Можна бути впевненими, що на підприємстві, де аналіз беззбитковості стає регулярно застосовуваним механізмом в оперативному й стратегічному керуванні, такі проблеми як збитковість виробництва, надвиробництво продукції або неконтрольований ріст витрат, не виникнуть [4].

#### ***Література:***

1. Лень В.С. Управлінський облік. Навчальний посібник. 2-ге вид, К.: Знання, 2016.- 317с.
2. Нападовська Л- Управлінський облік значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин- Ж Бухгалтерський облік і аудит.
3. Аткинсон, Энтони А., Банкер, Раджив Д., Каплан, Роберт С., ЯнгМарк С. Управленческий учет, 3-е издание: пер. с англ.. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2015. — 877 с.
4. Наумова Г.І. Управління беззбитковістю підприємства // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2010.- №5(2).

***Науковий керівник: Осадча Г.Г., канд. екон. наук, доцент***

## **АНАЛІЗ СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

**Скоморохова С.Ю.**

*асистент*

**Безгуба Ю.С.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Основні засоби - це матеріальні активи зі строком використання більше 1 року. Найчастіше саме вони займають найбільшу питому вагу в балансі підприємства та мають найбільшу вартість. Одним із головних факторів, які впливають на результати діяльності кожного підприємства, є наявність основних засобів, без яких неможливо уявити виробництво продукції (товарів,

послуг). Від правильності документального оформлення надходження основних засобів залежить весь подальший процес обліку та використання основних засобів на підприємстві.[2]

Дослідження питань щодо удосконалення бухгалтерського обліку і використання, надходження основних засобів ведуться постійно як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Зокрема, ці питання висвітлені у працях С.Ф. Голова, Л.М. Чернелевський, Н.М. Ткаченко, В.В. Сопка, Ф.Ф. Бутинця, А.В. Максименка, О.Бондара, І. Павлюка, Р.Л. Хом'яка, Бабіч В. В., Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., Сагова С.В., Скірпан О.П..

Однак низка питань таких як: визначення справедливої і переоціненої вартості, методи нарахування амортизації, удосконалення обліку ремонту основних засобів, наближення вітчизняного обліку до міжнародних стандартів, залишаються актуальними і потребують подальших досліджень. Однак при відображенні у первинних документах та облікових регістрах відомостей про основні засоби, необхідно пам'ятати про зміни, обумовлені введенням у дію Податкового кодексу України.

В умовах ринкової економіки однією з умов ефективного функціонування підприємств є їх забезпеченість основними засобами. Оскільки саме основні засоби є тією рушійною силою за допомогою якої починає функціонувати підприємство, а в подальшому – розширювати свою діяльність.

На даний момент в економічній літературі поняття «основні засоби» має широку базу трактувань та визначень. Тому доцільно провести дослідження даного поняття згідно двох напрямків: згідно вимог нормативно-правової бази та за науковими підходами, які визначають суть «основних засобів». Основними нормативними актами, що регулюють облік основних засобів в Україні є: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» та Податковий кодекс України. Оскільки все більше суб'єктів господарювання бажає перейти на міжнародні стандарти ведення обліку варто також проаналізувати сутність основних засобів і за міжнародним законодавством.

Отже, відповідно до методологічних засад формування облікової інформації щодо основних засобів, слід виокремити такі умови їх ідентифікації, як належність до матеріальних активів, функціональний зв'язок з виробничим процесом, зношування, використання для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, строк корисного використання більше одного року або операційного циклу, збереження натуральної форми.[4]

На сьогодні в Україні склалася несприятлива ситуація щодо забезпеченості та ефективності використання основних засобів. Насамперед, це пов'язано з високим ступенем зношеності виробничих засобів, що обумовлює нагальну потребу у заміні та модернізації наявного парку засобів виробництва (табл.).

Здійснюючи аналіз основних засобів за 2011–2017 роки, потрібно зазначити, що розмір первісної вартості зростав з 2011 року до 2016 року та збільшився на 4 401 118 млн. грн., проте дана позитивна тенденція дещо змінилася до 2016 року: у 2017 році первісна вартість зменшилась на 522 098

млн. грн. Показник ступеня зносу збільшувався до 2014 року, що є негативним чинником у діяльності підприємств, проте вже протягом 2015–2017 років зменшується на 7,58% на 4,68 та 0,4% та відповідно.[1]

Таблиця

Вартість основних засобів підприємств України за 2011–2017 роки

млн. грн.

Роки	Первісна вартість	Залишкова вартість	Ступінь зносу, %
2011	5 968 569	1 230 587	79,38
2012	6 695 023	1 486 269	77,80
2013	8 698 369	2 102 361	75,83
2014	9 103 698	2 986 364	67,20
2015	10 698 369	2 698 368	74,78
2016	10 369 687	2 136 142	79,46
2017	9 847 589	1 986 748	79,83

Через значне зношення основних засобів посилюється технічна та технологічна відсталість підприємств. Відтворення основних засобів на підприємствах може відбуватися за рахунок валових капітальних інвестицій, які будуть спрямовані на створення, придбання, відновлення та поліпшення основних засобів.[3]

Проведені дослідження сутності поняття «основні засоби» дозволили встановити, що основними критеріями визнання основних засобів є: матеріальність (наявність матеріально-речової форми); призначення (утримуються з метою використання їх в процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг або для здійснення адміністративних чи соціально-культурних функцій); строк корисного використання (більше року або операційного циклу, якщо він більше року); амортизаційність (здатність об'єкту в процесі експлуатації поступово переносити свою вартість на результат діяльності підприємства) тощо.[5]

Таким чином, у результаті загального аналізу стану основних засобів України 2011-2017 роках, зроблено наступні висновки: первісна вартість основних засобів країни постійно зростає, незважаючи на економічні, геополітичні та інші проблеми, але ступінь зносу також досяг критичного рівня; при цьому, ступінь зносу в промисловості хоча і немалий, але значно менший від загальної величини зносу всіх основних засобів.

Отже, на даний час тільки один фізичний знос основних засобів є чи не найголовнішим чинником зниження конкурентоздатності вітчизняної промислової продукції. А якщо додати і моральний знос, то майбутнє промисловості стає зовсім непривабливим. До того ж, зважаючи на низьку платоспроможність багатьох підприємств, на низький рівень залучення інвестицій в оновлення основних засобів, можна сказати, що вирішення цих проблем і є першочерговим завданням при розв'язанні проблем української економіки.

### **Література:**

1. Державний комітет статистики України / Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2001. – 224 с.
3. Бутинець Т.А. Основні засоби: точка зору економіста / Т.А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. — 2012. — Вип. 2 (23). — С. 22-36.
4. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник — 7-ме вид. допов. і перероб. — К. : Алерта, 2016. — 928с.
5. Ткаченко, Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Н. М. Ткаченко ; МОН України. — 6-те вид., доп. і перероб. — К. : Алерта, 2013. — 980 с.

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ РИЗИКУ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК**

**Скопенко Н.С.**

*д-р екон. наук, професор*

*Національний університет харчових технологій*

Успішність інтеграції компаній пов'язана з високою невизначеністю та ризиком, оскільки момент ухвалення рішення щодо необхідності інтеграційної взаємодії та отримання результату інтеграційної діяльності відстрочені в часі, а витрати на реалізацію інтеграційного проекту та поглинання підприємств дуже високі. Неповний облік та врахування ризиків при ухваленні рішень призводить до провалу інтеграційних проектів та значних фінансових втрат підприємств, що є ініціаторами інтеграції. Від розуміння причин і механізмів дії інтеграційних ризиків, а також розробки заходів щодо управління ними залежить ефективність інтеграційної взаємодії, що реалізовується в умовах складного, динамічного та невизначеного середовища.

Враховуючі особливості та багатоетапність процесу інтеграції підприємств АПК, запропоновано наступне визначення інтеграційних ризиків. Інтеграційні ризики – це сукупність ризиків, які формуються на різних рівнях (мікро-, мезо-, макрорівень) та пов'язані з реалізацією інтеграційного процесу на всіх стадіях, що обтяжені можливістю виникнення несприятливих наслідків (упущених вигод) або одержання додаткового ефекту, у порівнянні з очікуваним результатом, зумовлених об'єктивно-суб'єктивними чинниками та багатоваріантністю можливих рішень в ситуації неповної або неточної інформації з урахуванням впливу непередбачуваних факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ як результату їх мінливості та індетермінованості.

Тобто, інтеграційна взаємодія та формування нових інтегрованих структур пов'язана з різними видами ризиків, які мають свою специфіку виникнення, прояву, аналізу, оцінки та управління. Для прийняття оптимальних управлінських рішень за умов невизначеності майбутніх результатів потрібно розглядати особливість та своєрідність різновидів ризику, враховувати вірогідність критичних ситуацій, які впливають на ступінь ризику, що зумовлює необхідність здійснення повного та ґрунтовного аналізу ризику.

Адекватна оцінка ризику передбачає його системний аналіз, який здійснюється в основному з урахуванням кількісних характеристик, але в тісному взаємозв'язку з їх якісною визначеністю. Головною задачею оцінки ризиків є визначення можливих видів ризиків, а також факторів, що впливають на їх рівень [2].

В якості вирішальних критеріїв визначення факторів ризику виділяють: джерело виникнення (зовнішні та внутрішні фактори); ступінь впливу (фактори прямої та непрямой дії); характер регулювання (фактори, що регулюються, не регулюються, важко регулюються). Необхідно зазначити, що дія багатьох факторів має суперечливий характер, крім того, врахувати все різноманіття чинників зовнішнього та внутрішнього середовища важко.

Першим кроком ідентифікації ризиків є конкретизація якісної складової в його оцінці. Для побудови узагальненої моделі оцінки ризику найбільш зручна ієрархічна класифікація ризиків за видами та рівнями (мікро-, мезо-, макрорівень) виникнення. Така класифікація дозволяє розглянути окремі види ризику в моделі оцінки з урахуванням характеру їх впливу на формування, розвиток та діяльність інтегрованої структури в цілому.

За характером дії ризику поділяються на прості (елементарні) та складні. Прості ризики визначаються повним переліком непересічних подій, тобто кожний із них розглядається як незалежний від інших. Складні ризики є композицією елементарних ризиків. Види ризику, що формують загальний ризик на макро-, мезо- і мікрорівні вважаються складними, різновиди ризику, що стоять в ієрархії нижче, – простими.

Значний ступінь невизначеності процесу формування інтегрованих структур обумовлений рядом чинників: відсутністю повної достовірної інформації (про стан та тенденції розвитку зовнішнього середовища функціонування; інвестиційну привабливість цільових компаній; фінансову спроможність компанії-інтегратора), наявністю різноспрямованих тенденцій (на ринку в цілому; дисбаланс економічних інтересів, характерний для продавців і покупців; відмінність в стратегіях поведінки компанії-інтегратора та компанії-мети), елементами випадковості тощо. Це зумовлює необхідність врахування впливу окремих факторів на загальний ризик інтеграційного процесу для прийняття обґрунтованих рішень в умовах нечіткої (імовірнісної) інформації.

В умовах неповної, неточної та суперечливої інформації доцільно проводити виділення елементарних ризиків за наступною схемою: сутність ризику → можливі наслідки → чинники (фактори) ризику. Для кожного з елементарних ризиків формують структуру (модель), що поєднує фактори ризику (атрибути структури) та можливі наслідки впливу їх різних комбінацій. Ці моделі можуть бути реалізовані у вигляді дерева рішень, таблиць, сукупності правил логічного висновку [1].

При здійсненні класифікації ризиків, які супроводжують інтеграційні процеси, формування та розвиток інтегрованих структур, необхідно враховувати, що одні й ті ж самі фактори можуть впливати на зростання чи зменшення різних видів ризику; ризики, що входять в одну з класифікаційних

груп, можуть включати ризики інших класифікаційних груп і, у той же час, самі можуть входити як складові в інші класифікаційні групи; один і той же вид ризику, залежно від конкретних умов, може розглядатися і як зовнішній, і як внутрішній.

Нами пропонується розглядати ризики відповідно до рівня їх виникнення, це дозволить, по-перше, включити в систему ризиків загальнодержавні ризики (загальнодержавні ризики або ризики країни), по-друге, існує можливість виділити ті ризики, на які компанія має безпосередній вплив, і ті, які є нерегульованими з боку суб'єктів господарювання, проте потребують аналізу та врахування при прийнятті обґрунтованих управлінських рішень щодо доцільності інтеграції.

#### ***Література:***

1. Ільяшенко С.Н. Совершенствование подходов к оценке риска проектов инновационного развития [Текст] / С.Н. Ильяшенко // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2001. – № 6–7. – С. 100–104.

2. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин. 2-е изд. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>0</sup>», 2004. – 544 с.

## **АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ І КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ**

**Слободян Н.Г.**

*канд. екон. наук, доцент*

**Дерев'янку Я. В.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Сучасні ринкові умови господарювання вимагають від суб'єктів підприємництва приділяти особливу увагу розрахункам з різними контрагентами, оскільки від цього залежить стійкість фінансового стану самих підприємств, що розвиваються, як правило, у висококонкурентному середовищі. Стан дебіторської і кредиторської заборгованості значно впливає на платоспроможність та поточну ліквідність підприємства, що визначає актуальність даного дослідження.

Для розкриття особливостей аналізу і контролю дебіторської та кредиторської заборгованості насамперед слід уточнити понятійний апарат. У процесі вивчення наукових джерел [1] сформульовано наступні визначення:

– дебіторська заборгованість є правом вимоги організації на отримання фінансових і нефінансових активів, що виникає із зобов'язань юридичних та фізичних осіб за договорами у процесі здійснення господарської діяльності, з метою забезпечення прийнятного для себе рівня фінансової стійкості;

– кредиторська заборгованість – обов'язок організації передати фінансові і нефінансові активи юридичним або фізичним особам, що виникає із

її зобов'язань за договорами у процесі здійснення господарської діяльності, з метою забезпечення прийняттого для себе рівня фінансової стійкості.

З метою ефективного аналізу і контролю дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві важливою є також їх правильна класифікація. На основі узагальнення результатів досліджень сучасних учених-економістів та нормативних документів пропонуємо використовувати таку систему класифікаційних ознак: 1) за об'єктом виникнення: за продукцію; за товари; за роботи (послуги); за нетоварними операціями; 2) за терміном виникнення: короткострокова; середньострокова; довгострокова; 3) за доцільністю утворення: виправдана; невиправдана; 4) щодо забезпеченості гарантіями: забезпечена; незабезпечена; 5) за вірогідністю погашення: надійна; сумнівна; безнадійна; 6) за рівнем ризику: з високим ризиком; з середнім ризиком; з низьким ризиком; 7) за правовим статусом: заборгованість резидентів; заборгованість нерезидентів; 8) за можливістю планування: запланована; незапланована; 9) за можливістю контролю: контрольована; неконтрольована.

На думку більшості науковців, основна мета аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості полягає у виявленні виправданої і невиправданої заборгованості, їх змін за досліджуваний період, реальності сум дебіторської та кредиторської заборгованості, причин і давності утворення. З метою аналізу використовуються дані аналітичного обліку та фінансової звітності (форми 1, 2 та примітки до річної фінансової звітності), загальноекономічна і маркетингова інформація тощо.

Аналіз дебіторсько-кредиторської заборгованості розпочинають з розгляду абсолютних сум заборгованості на початок і кінець періоду, а також знаходять питому вагу дебіторської заборгованості у складі обігових коштів та кредиторської заборгованості у складі зобов'язань. Наступним етапом аналізу є класифікація дебіторської і кредиторської заборгованості за термінами утворення, а також у розрізі за кожним постачальником й покупцем. Завершальний етап аналізу – зіставлення сум дебіторської та кредиторської заборгованості. Позитивно оцінюється покриття дебіторської заборгованості кредиторською, однак перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською не завжди негативно впливатиме на фінансовий стан підприємства. Зокрема, на думку аналітиків [2], якщо кредиторська заборгованість не перевищує дебіторську більше як у два рази, то підприємство раціонально використовує кредитні засоби, нарощуючи свою ділову активність.

Основними показниками, що свідчать про стан заборгованостей, є:

- коефіцієнт оборотності – розраховується як відношення чистого доходу від реалізації до середнього залишку заборгованості за період;
- період погашення – обчислюється як відношення кількості календарних днів у періоді до коефіцієнта оборотності заборгованості;
- коефіцієнт покриття за рахунок дебіторів – відношення дебіторської заборгованості до кредиторської.

Пришвидшення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, скорочення термінів її погашення, – свідчать про якість

політики управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю на підприємстві, підвищення ділової активності та фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

У свою чергу, метою внутрішньогосподарського контролю дебіторської та кредиторської заборгованості виступає перевірка достовірності, доцільності й ефективності їх використання на основі прогнозованої, поточної та заключної фінансової інформації [2, с. 175]. Тому пропонується здійснювати контроль дебіторської та кредиторської заборгованості на кожному етапі реалізації управлінських рішень, тобто попередній, поточний і заключний контроль. У системі методичних прийомів контролю дебіторської та кредиторської заборгованості визначальне значення має інвентаризація розрахунків, яка дозволяє чітко виявити сумнівні і безнадійні борги, провести їх взаємозалік, й у подальшому використати цю інформацію у фінансовій роботі.

Отже, об'єктивний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості, їх систематичний контроль є важливим напрямком пошуку резервів покращення фінансового стану підприємств та є основою для розробки ефективних рішень у сфері управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю.

#### ***Література:***

1. Новицька Н. В. Теоретичні аспекти понять «дебіторська заборгованість» і «кредиторська заборгованість» / Н. В. Новицька // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 286–290.

2. Чорненька О. Б. Управління заборгованістю як фактор забезпечення економічної безпеки підприємства / О. Б. Чорненька // НаУКМА. – 2017. – № 1. – С. 170–178.

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РОЗКРИТТЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Соломчук Л.М.**

*канд. екон. наук, доцент*

**Кіяшко А. К.**

*Національний університет харчових технологій*

**Амортизаційна політика** (*depreciation politick*) - складова частина загальної політики формування власних фінансових ресурсів, що полягає в управлінні амортизаційними відрахуваннями від використовуваних основних фондів і нематеріальних активів з метою їх реінвестування у виробничу діяльність. [1, с. 305]

Визначенню сутності амортизації та її впливу на ефективність діяльності підприємств можна відзначити велику кількість праць таких вчених як: В. В. Бобко, О. О. Буряка, А. Василенка, О. В. Галахової, О. С. Галушко, Ю. О. Єрешко, Я. С. Карп'як, І. Репіної, Д. Рікардо, В. О. Лесняк та ін.

Слід відзначити, що попри введення в дію засад міжнародних засад міжнародних стандартів фінансової звітності та запровадження нової

методології нарахування амортизації з прийняттям національних П(С)БО, в умовах недостатнього методичного забезпечення та відсутності практичних напрацювань існує низка невирішених питань, що призводить до проблем під час амортизаційної політики. До таких можна віднести:

- суперечності щодо визначення терміна «амортизація» та функцій, які вона виконує;

- складнощі визначення термінів використання основних засобів;

Розглядаючи проблему терміна «амортизація», слід зазначити, що сьогодні цей термін асоціюється з амортизацією вартості необоротних активів. Проте насправді цей термін має широке значення. Більшість сучасних тлумачних і спеціалізованих словників пропонують (у різних варіантах) чотири основні значення:

- поступове зниження вартості основних фондів (устаткування, будівель тощо) унаслідок їх зносу;

- перенесення вартості машин, будівель на вироблювану продукцію;

- визнання недійсним загубленого або вкраденого боргового зобов'язання;

- поступова сплата боргу фізичною або юридичною особою шляхом періодичних грошових внесків або викупу зобов'язань. [4, с. 1000]

Виконання оптимального методу амортизаційних нарахувань дає можливість для оптимізації оподаткування суб'єктів господарювання та для збалансування сум сплачених податків і в результаті отримання чистого прибутку. Можна відзначити, що амортизаційна політика є основною частиною загальної політики формування фінансових ресурсів.

Тобто в майбутньому підприємство за рахунок амортизації дає певне підґрунття для оновлення основних засобів і розвитку підприємства загалом.

Якщо більш детально розглядати амортизацію, то можна виділити три основні концептуальні підходи для розкриття амортизації: класичну, економічну (бухгалтерську), та фіскальну (податкову). [2, с. 110]

Можна відзначити, що класичний підхід створюється на принципах теорії вартості та на загальних процесах обігу засобів праці. Суть даної концепції – активна заміна необоротних активів, також їх відтворення в новій формі, яка в результаті відображалася б в досягненні технічного прогресу.

Економічна (бухгалтерська) концепція має підґрунття не на виявленні потреб для відтворення, а на потребі перенесення частини вартості основних засобів на саму вартість продукції, яка була виготовлена за їх допомогою.

Фіскальна (податкова) концепція амортизації полягає в частковому звільненні від оподаткувань доходу на суму нарахованої амортизації. В різних країнах світу розглядаються норми амортизаційних відрахувань та методика їх нарахування відповідним податковим законодавством, відповідно в Україні – це Податковий кодекс. [5]

Амортизація має вплив на всі види діяльності підприємства – операційну, фінансову та інвестиційну. Амортизаційні кошти, які надійшли на підприємство у складі виручки, є джерелом створення амортизаційного фонду.

Питання про використання амортизаційних відрахувань – одне з найбільш складних і дискусійних. Висловлюються думки, що амортизаційний фонд може бути джерелом лише простого відтворення, або також і джерелом розширеного відтворення основних засобів. [6, с. 202]

**Література:**

1. Бондар Н. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ Наталія Бондар, Валерій Воротін, Олег Гаєвський,; За заг. ред. А. В. Калини; Міжрегіональна академія управління персоналом . - К.: МАУП, 2006.

2. Лісовський І.В. Економічна природа амортизації, її сучасні концепції та функції// Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2003. – № 2

3. Положення стандарт бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: Наказ Міністерства фінансів України від від 27.04.2000 р. № 92 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

4. Брігхем, Є. Ф. Основи фінансового менеджменту. – К., 2007

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

6. Солодовник Л. М. Вибір методів нарахування амортизації та амортизаційної політики підприємства / Л. М. Солодовник, Ю. В. Колесник // Економіка і регіон. – 2012. – № 3

**ТЕНДЕНЦІ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

**Союк Т. В.**

*Національний університет харчових технологій*

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України важливим завданням є пошук напрямів підвищення ефективності молочної галузі, адже вона входить до провідних галузей харчової промисловості та є стратегічно важливою.

Аналіз ринку молочної галузі свідчить про велику кількість конкурентів, але водночас з цим спостерігається негативна тенденція щодо скорочення виробництва молока [1].

*Таблиця 1*

**Індекси молочної продукції за 2013-2017 роки, %**

Показник	Роки				
	2013	2014 <sup>1</sup>	2015 <sup>1</sup>	2016 <sup>1</sup>	2017 <sup>1</sup>
Виробництво молочної продукції	100,5	100,1	91,2	98,6	102,1

<sup>1</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Динаміка індексів молочної продукції за досліджуваний період свідчить про різке зниження виробництва молочної продукції в 2015-2016 роках. Зменшилось виробництво молока та вершків з 1136,6 в 2014 до 1035,5 тисяч

тон в 2017 році. Також спостерігається суттєве зменшення виробництва сиру з 205,1 в 2014 до 189,5 тисяч тон в 2017 році та продуктів з жирів та олій з 137 в 2014 до 88,3 тисяч тон в 2017 році [1]. Тенденція яку можна спостерігати могла виникнути через вплив таких факторів як закриття ринків збуту на сході, незадовільний стан сировинної бази, низький рівень платоспроможності населення, зростання собівартості продукції, складність виходу на ринки ЄС через низьку якість продукції.

Для забезпечення належної якості та безпечності при виробництві молока органи державної влади планують надавати значну підтримку виробникам молочної продукції. Так, скористатися коштами та підвищити якість своєї продукції виробники зможуть в рамках програми підтримки тваринництва (4 млрд на 2018 рік) та програми розвитку фермерства і кооперації (1 млрд. грн). Увага буде зосереджена на будівництві та реконструкції молочнотоварних ферм, доступі до необхідного обладнання, покращення генетичного потенціалу поголів'я. Одним із інструментів стане доступне кредитування. Разом з тим, для невеликих господарств раціонально йти до підвищення якості молока через кооперацію. Адже молочні кооперативи також потрапляють під програму державної підтримки розвитку фермерства і кооперації через компенсацію вартості закупленого обладнання та техніки [2].

Для розвитку молочної галузі України необхідні великі капіталовкладення та підтримка з боку держави, модернізація матеріально-технічної бази, запровадження інновацій на підприємства з метою підвищення якості продукції до європейських стандартів. Українські виробники зможуть виробляти конкурентоздатну молочну продукцію та завдяки високій якості зайняти лідируючі позиції на ринку ЄС.

#### ***Література:***

1. Сайту Державної служби статистики: Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/prom.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm)

2. Журнал «Вісник молочників» №1 (73) від 29 січня 2018 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrmolprom.kiev.ua>

***Науковий керівник: Нагавичко Т. О.***

## **ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ**

**Тацієнко Н.М.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Оцінка ефективності інвестиційних проектів є одним з найбільш важливих етапів в процесі управління інвестиціями. Тому, наскільки якісно виконана така оцінка, залежить правильності ухвалення остаточного рішення. Схвалення управлінських рішень спирається на використанні певних обґрунтованих розрахункових підходів.

Основні показники оцінки ефективності інвестиційного проекту: **чиста поточна вартість** дозволяє отримати кінцевий ефект інвестування в абсолютній сумі; **період окупності** - кількість років, через які сума грошових потоків за проектом перевищить початкові інвестиції, тобто кумулятивний грошовий потік буде дорівнювати нулю або стане більшим за нуль; **індекс рентабельності** показує міру збільшення вартості проекту у розрахунку на 1 вартісну одиницю інвестицій; **внутрішня норма окупності** - інвестицій значення ставки дисконтування, при якій чиста поточна вартість проекту дорівнює нулю.

Чиста поточна вартість (NPV) розраховується за формулою:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} - ICOF, \quad (1)$$

де  $CIF_t$  (від англ. – cash inflows) – сума чистого грошового притоку по окремих інтервалах загального періоду експлуатації інвестиційного проекту;  $ICOF$  (від англ. – initial cash outflows) – сума початкових інвестиційних витрат;  $i$  – використовувана ставка порівняння (дисконтна ставка), %;  $t$  – крок (рік, період) проекту;  $n$  – загальний розрахунковий період експлуатації проекту (років, місяців).

Значення показника NPV показує, чи є доходи від проекту, отримані за розглянутий проміжок часу, достатніми порівняно з бажаним рівнем прибутковості капіталу. Якщо показник NPV позитивний, то проект можна рекомендувати для фінансування, якщо менша нуля – не варто інвестувати. Якщо NPV дорівнює нулю, то надходжень від проекту вистачить лише для відновлення вкладеного капіталу. Однак даний показник має недолік: обрана для дисконтування ставка відсотка (дисконтна ставка) є незмінною для усього періоду експлуатації інвестиційного проекту, але у майбутньому періоді, у зв'язку зі зміною економічних умов, у реальних умовах ця ставка може змінюватися [1, с.131].

Розрахунок періоду окупності при одноразових інвестиційних витратах проводиться за формулою:

$$PP = ICOF / \left[ \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} / n \right] \quad (2)$$

Даний показник може бути використаний і для визначення рівня інвестиційних ризиків, що стосуються ліквідності. Та недоліком цього показника є те, що він не враховує ті грошові потоки, які формуються після періоду окупності інвестицій. Так, по інвестиційних проектах з тривалим терміном експлуатації після періоду їх окупності може бути отримана набагато більша сума чистого приведенного доходу, ніж по інвестиційних проектах з коротким терміном експлуатації (при аналогічному і навіть більш швидкому періоді окупності).

Розрахунок індексу рентабельності (PI) здійснюється за формулою:

$$PI = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} / ICOF \quad (3)$$

Даний показник тісно пов'язаний з NPV: якщо значення NPV позитивне, то  $PI > 1$ , і навпаки. Таким чином, якщо  $PI > 1$ , то проект є ефективним, а якщо ж  $PI < 1$ , – неефективним [2, с.144-145].

Розрахунок показника PI використовується у випадку вибору одного проекту з кількох альтернативних, які мають приблизно однакові значення NPV або при комплектуванні портфеля інвестицій з максимальним сумарним значення NPV. Однак, даний показник має суттєвий недолік, а саме - він не враховує масштаб проекту.

Внутрішня норма окупності інвестицій (IRR) відображає максимально допустимий відносний рівень витрат проекту. Для розрахунку цього показника, за допомогою таблиць дисконтного множника, обирають два значення коефіцієнта дисконтування, при чому  $i_1 < i_2$ . До того ж функція  $NPV = f(i)$  повинна змінювати своє значення з «+» на «-» або навпаки в даному інтервалі. Після цього застосовують формулу:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} * (i_2 - i_1) \quad (4)$$

Незалежно від інших рівних умов, як правило, більше значення показника IRR є кращим. Якщо  $IRR = 25\%$ , то це означає, що недоцільно реалізовувати цей проект, якщо залучати для його реалізації кредит за дисконтною ставкою більше 25% [3, с.198].

Жоден з перерахованих критеріїв сам по собі не є достатнім для прийняття проекту. Рішення про прийняття проекту повинне прийматися з урахуванням значень усіх перерахованих критеріїв і інтересів всіх учасників інвестування.

#### ***Література:***

1. Кангро, М. В. Методы оценки инвестиционных проектов: учебное пособие / М. В. Кангро. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 131 с.
2. Шумаєва О.О. Використання моделювання ситуацій для оцінки ризику та ефективності інвестиційних вкладень / О.О. Шумаєва, Т.О. Світлична // Наукові праці ДонНТУ. – 2016. – Вип. 21 (183). – С. 143–149.
3. Янковий О.Г., Мельник Н.В. Критичний аналіз внутрішньої норми прибутку як показника оцінки інвестиційних проектів / О.Г. Янковий, Н.В. Мельник // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – Одеса, ОНЕУ, 2012. – № 45. – С. 196-205.

***Науковій керівник: Осадча Г.Г., канд.екон. наук, доцент***

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ІГРИСТИХ ВИН**

**Шевченко О.Н.**

*асистент*

*Національний університет харчових технологій*

Ігристе виноградне вино – корисний для здоров'я напій, який містить необхідні для людини мікроорганізми. Незважаючи на певні фінансові, політичні та економічні фактори вітчизняний ринок ігристих вин залишається

перспективним і привабливим для споживачів. Проте коливання курсів валют, зниження купівельної спроможності населення та збройний конфлікт на сході України не могли позитивно позначитись на тенденціях його розвитку.

В зв'язку з цим, виробники ігристого активно працюють в одному з трьох сегментів.

Перший — переробка винограду на виноматеріали й подальший його експорт у сусідні країни (Росія та Грузія). Цей сегмент займають великі вітчизняні виробники через скорочення ємності внутрішнього ринку. За даними Держстату [1] та оцінкою компанії Pro-Consulting, потенційно максимальний обсяг реалізації ігристих вин у січні-вересні 2017 року скоротився на 8,4%. Враховуючи, що реальний сектор економіки перебуває у фазі стагнації, ця тенденція продовжуватиметься. Скорочення ємності ринку не може позитивно позначитись на результативності діяльності виробників ігристих вин. Варто також зазначити, що представники даного сегменту не забезпечують формування доданої вартості, а, відповідно, й додаткових робочих місць.

Другий сегмент – розлив імпортного вина по пляшках для подальшої реалізації в Україні. Брендова зарубіжна продукція знайшла свого вітчизняного споживача, який готовий платити більше за ймовірну якість. Тому українські винороби переорієнтовуються на даний цільовий сегмент і забезпечують завантаження виробничих потужностей розливом імпортованої готової продукції. До речі, за такою схемою в Україну потрапляє недороге вино, вироблене в Чилі та Молдові.

Третій сегмент орієнтований на місцевий ринок. Він включає в себе виробництво переважно недорогих вин з дешевих виноматеріалів різної якості обробки. Незважаючи на переорієнтацію вітчизняних споживачів на недорогі сорти вин, обсяги їх виробництва поступово скорочуються. В 2017 році виробництво ігристих вин в Україні скоротилося на 24% порівняно з попереднім роком [2]. Основною причиною даної тенденції – відсутність попиту. Тому варто ретельніше проводити маркетингові дослідження і переорієнтовуватись на потреби вітчизняного споживача.

Згідно проведеними дослідження компанії “Nielsen Україна” українські покупці традиційно віддають перевагу солодким і напівсолодким ігристим. Наростаючими темпами збільшується обсяг споживання брюту [3].

Враховуючи вищезазначені проблеми, виробники ігристої продукції шукають інші перспективні ринки збуту, прагнуть до нарощення експортного потенціалу.

Згідно даних Державної служби статистики України найбільшими імпортерами вітчизняних ігристих вин в 2017 році були: Азербайджан, Казахстан, Росія, Німеччина, Грузія, Турція, Ліван, США [1]. Таким чином, українська продукція, в основному, експортується до країн СНД. Перспективним для вітчизняним виноробів є розширення своєї присутності на європейському ринку, адже українські ігристі вина виготовляються за класичною технологією шампанських вин, за смаком нічим не поступаються

французьким. Несприйняття європейськими споживачами вітчизняної продукції можливе через незнання їх якостей, оскільки цінову конкуренцію ми виграємо.

Європейці охоче знайомляться з продуктовими новинками, тому їх дистриб'юторів досить легко переконати та зацікавити у співпраці.

Проте цей процес пов'язаний з рядом проблем. По-перше, українським товаровиробникам необхідно пристосовуватись до правил сертифікації та торгівлі. Доведеться суттєво доопрацювати супровідну інформацію на етикетці, дещо змінити дизайн упаковки.

Але найголовніша перешкода для вітчизняних виробників у співпраці з торговельними мережами Європи — це, здебільшого, відтермінування оплати за поставки товару. Вона може сягати 60 днів (як, власне, і в Україні). Тому необхідно шукати ті мережі, які готові розділити ризики валютних курсів та нереалізованих залишків з вітчизняними виробниками.

Таким чином, український ринок ігристих вин, незважаючи на тимчасові труднощі, має потенційні можливості для стабільного стратегічного розвитку.

#### *Література:*

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Київ: Державна служба статистики України, 1998-2018. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Виробництво вина в Україні впало на 40% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://varta.com.ua/news/agro/1198876>

3. Офіційний сайт компанії “Nielsen Україна” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nielsen.com/>

## **БЕЗЗБИТКОВІСТЬ В УМОВАХ БАГАТОПРОФІЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА**

**Чернелевський Л.М.**

*канд. екон. наук, професор*

**Бунь Б.А.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Беззбитковість, будучи межею між збитковою і прибутковою виробничо комерційною діяльністю, з одного боку, знижує ризик отримання збитків, а з іншого — є першим кроком до отримання прибутку. Виступаючи певною мірою "проміжним" станом, беззбитковість не розглядається як довгострокова мета функціонування підприємства [1, с. 96]. На меті сучасного виробничого підприємства розглядається не лише генерація максимального прибутку, не менш важливим є забезпечення стану самоокупності діяльності, адже буде досягнуто концепції перспективного функціонування й розвитку. Слід детальніше зосередити увагу на понятті беззбитковості.

Необхідно сказати, що більшість вітчизняних виробничих підприємств не проводять розрахунків і аналіз точки беззбитковості, вважаючи за непотрібне додатково витратити кошти і час. Але саме цей аналіз дає можливість визначити:

- до яких меж можна знизити обсяги випуску;
- яка найнижча межа у ціни;
- який обсяг продукції і ціни потрібно встановити щоб отримати цільовий прибуток [2, с. 72].

Забезпечуючи споживчий попит населення, підприємства харчової промисловості з кожним роком урізноманітнюють та розширюють асортимент продукції, що в свою чергу впливає на показники собівартості та прибутковості.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних і прикладних аспектів визначення показників беззбитковості в умовах багатопрофільного виробництва.

Точка беззбитковості (поріг беззбитковості) (Break-Even-Point)—обсяг продажу (діяльності), за якого доходи підприємства дорівнюють його витратам [3, с. 3].

За результатами критичного аналізу тематичних видань теоретико-прикладного спрямування розмежовано фактичні витрати досліджуваного підприємства на змінні та постійні, виокремлено та розраховано основні показники, за допомогою яких проводиться аналіз беззбитковості.

Аналізуючи дані про беззбитковість виробництва, менеджер зможе відповісти на питання, що виникають під час зміни напрямку дій, а саме: який вплив на прибуток ставить зниження ціни реалізації, витрат виробництва, який обсяг продажу потрібен для покриття додаткових постійних витрат, пов'язаних з розширенням підприємства [5, с. 236].

Варто пам'ятати, що розрахунок точки беззбитковості при багатопрофільному виробництві передбачає послідовне визначення ряду аналітичних показників: маржинальний дохід – джерело прибутку, яке покриває суму постійних витрати; комбінація продажу – структура та відсоткове співвідношення видів продукції у загальному обсязі продажів; середньозважений маржинальний дохід – сума величин маржинального доходу різних виробів, знайдений за допомогою комбінації продажу; запас міцності та коефіцієнт запасу міцності – ступінь перевищення фактичного (планового) обсягу виробництва над обсягами виробництва у точці беззбитковості; точки беззбитковості для кожного продукту за формулою:

$$T_{бв} = PV / (C_1 - ZV_1), \text{ де}$$

PV – постійні витрати;

$C_1$  – ціна продукту;

$ZV_1$  – змінні витрати.

Розрахунки проведені у наукових працях Атамаса П.Й., Голова С.Ф., Ткаченко Н.М., Осадчої Г.Г. дозволяють припустити, що якщо підприємству вдасться знизити постійні витрати, скорочуючи накладні витрати або

інтенсивніше експлуатувати устаткування, то знизиться обсяг виробництва, при якому досягається рівень беззбитковості. Як наслідок, спрацює ефект прискореної зміни величини прибутку. Таким чином справедливо зауважити, що зниження постійних витрат – це прямий і ефективний шлях, який дає змогу зменшити мінімальний беззбитковий обсяг виробництва та підвищити прибуток підприємства [5, с. 241].

Графік беззбитковості демонструє рівень постійних та змінних витрат і величину доходу від продажу за різних обсягів діяльності підприємства і відповідно динаміку зміни величини прибутку. Для його формування необхідно послідовно відобразити три лінії:

- лінію постійних витрат, що наноситься паралельно горизонтальній осі;
- лінію загальних витрат, яка створюється шляхом додавання до величини постійних витрат змінної складової. В свою чергу, лінія змінних витрат будується з початку координат з використанням ще одного значення обсягу діяльності;

- лінію доходу від реалізації, яка також формується за допомогою двох значень обсягу діяльності.

Лінія доходу від реалізації та лінія загальних витрат перетинаються в точці беззбитковості. За всіх значень обсягу діяльності праворуч від точки беззбитковості підприємство отримує прибуток, адже лінія доходу перевищує лінію загальних витрат. Будь-який обсяг діяльності менший за поріг рентабельності приносить збитки лінія загальних витрат розташована вище лінії доходу.

Такий аналіз буде корисним для розгляду та застосування у прийнятті рішень експертами відділу планування, адже сприяє виокремленню найбільш рентабельних видів продукції, побудуванню оптимальної та ефективної комбінації продажів.

### ***Література:***

1. Розрахунок точки беззбитковості як необхідна умова для визначення інвестиційної привабливості підприємства / В. В. Бала // Ефективна економіка. – 2011. - № 6. - С. 95-106.

2. Ткаченко С. М. Стратегії забезпечення беззбитковості та економічної стійкості аграрних підприємств. Режим доступу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/3\\_2015/18.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2015/18.pdf)

3. Осадча Г.Г. Аналіз взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток». Режим доступу: [http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1154/1/7\\_Osadc.pdf](http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1154/1/7_Osadc.pdf)

4. Чернелевський Л.М., Осадча Г.Г. Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості: Навчальний посібник, - К.: Пектораль, 2005.

5. Швець Л.П., Захаркевич Н.П. Механізм управління прибутком в умовах стабільного функціонування підприємства. // Університетські наукові записки. - 2010. - № 3. - С. 235-242. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap\\_2010\\_3\\_40](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2010_3_40)

## **ЗМЕНШЕННЯ РИЗИКІВ ПРИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

**Чернова А.О.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Під час швидкого розвитку економіки вихід українських підприємств на зовнішні ринки є необхідним та незворотним явищем. Проте, сьогодні економіка України характеризується високою ризиконасиченістю. Це зумовлене факторами, що впливають на діяльність господарств: позиціонування на міжнародному ринку, ефективність співпраці з іноземними підприємствами, можливість залучення іноземних інвесторів тощо.

Зовнішньоекономічна діяльність пов'язана з певними економічними небезпеками. Суб'єкти господарювання здійснюють свою діяльність на власний ризик, до того ж від швидкості та ефективності дій керівників стосовно виявлення підприємницького ризику ЗЕД, оцінки його наслідків та управління ним залежать величина прибутковості та рівень фінансової стійкості, а також репутація на міжнародному ринку. Особливої актуальності набуває розроблення заходів управління ризиками підприємства, що виникають під час здійснення зовнішньоекономічних операцій. Це дає можливість усунути негативні наслідки зовнішніх та внутрішніх факторів функціонування таких підприємств.

Особливістю зовнішньоекономічних операцій є те, що вони здійснюються між суб'єктами, що знаходяться в різних країнах і правових системах, що в свою чергу викликає додаткові труднощі та ризики. Під час проведення зовнішньоекономічних операцій відбувається складний процес руху значної маси грошових, товарних, матеріальних засобів, обіг юридичних документів, а також інформаційних потоків. Це відтворює систему, критично схильну до впливу багатьох чинників ризику.

ЗЕД в Україні вирізняється деякою дwoякістю. З одного боку, Україна - це активний експортер та імпортер товарів, з іншого – галузь ЗЕД в Україні налічує низку проблем, пов'язаних із кризою в країні та іншими негативними тенденціями в економіці. Всі ці фактори призвели до труднощів ведення зовнішньоекономічної діяльності.

В зовнішньоекономічній діяльності нараховується близько 150 видів ризиків. Основні види ризиків: пов'язані з вибором країни для здійснення ЗЕД, пов'язані з вибором партнера, пов'язані з укладанням міжнародних господарських контрактів, пов'язані з митним регулюванням, транспортні, маркетингові, комерційні ризики.

Рівень ризиків в ЗЕД може змінюватися. На зростання ризиків впливають раптові виникнення проблем (виробничих, політичних, соціальних), реальність виконання поставлених задач у зв'язку зі змінами обставин, недосконале законодавство, відсутність додаткової інформації. Управління ризиками направлено на зниження їх рівня.

Для того, щоб уникнути впливу певних ризиків, використовуються різноманітні методи. Головний аспект мінімізації ризиків у зовнішньоекономічній діяльності – це контроль та стеження за вірогідністю ризиків, що не пов'язані безпосередньо з підприємством та викликаються зовнішнім середовищем. Можна виділити такі групи методів, спрямованих на зменшення можливих збитків підприємства, спричинених ризиками: страхування, хеджування, методи розрахунково-кредитних відносин та аналіз кон'юнктури зовнішнього ринку.

Страхування – один із найпоширеніших методів зниження збитків від ризику. Це процес формування фонду відкладених ресурсів, призначених для компенсації збитку від негативного впливу очікуваного ризику, тобто це передача певних ризиків страховій компанії. Мета страхування ризику – захист від негативних фінансових наслідків через несприятливі події.

Хеджування – відкриття угод на одному ринку для компенсації впливу цінових ризиків рівною, але протилежної позиції на іншому ринку. Хеджування вимагає забезпечити стабільність майбутніх обмінних курсів і процентних ставок, чи гарантовану компенсацію втрат від несприятливих змін за рахунок отриманих прибутків. До методів хеджінгової політики відносять: перенесення ризику на контрагентів, валютні «подушки», валютні «коктейлі», синхронізація грошових потоків, компенсація (операційне структурне хеджування), підвищення продуктивності та зниження витрат, структурне хеджування (стратегічне структурне хеджування), хеджування за допомогою фінансових інструментів (форвардний контракт, валютні ф'ючерсні контракти, валютний опціон).

Таким чином, враховуючи те, що ризик є обов'язковим елементом будь-якої економіки — нестабільність, мінливість середовища, в якому здійснюються операції на зовнішньому ринку, є однією з головних причин, що викликають у реальному житті ризик зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Із метою покращення управління ризиками ЗЕД на підприємствах можна запропонувати комплекс інструментів ризик-менеджменту, використовувати в ході проведення всіх етапів і стадій зовнішньоекономічної угоди, що дозволить більш гнучко управляти та опанувати ризиками зовнішньоекономічної діяльності. В даний час на підприємствах необхідно проводити дослідження, спрямовані на зниження суб'єктивності процесу прийняття рішень і підвищення його науковості, особливо при наявності фактору невизначеності. Науково обгрунтоване прийняття рішень допоможе менеджерам ЗЕД підприємств бути більш системним, а інструменти цього процесу допоможуть йому бути більш раціональним. На українських підприємствах моделювання рішень мало використовується, тому існує реальна необхідність у створенні моделей по окремих видах прийнятих рішень, так, наприклад, по прийняттю рішень у сфері зовнішньої торгівлі, які б близько відображали дії основних елементів структури управління підприємством, загальних у рамках даного виду діяльності.

### ***Література:***

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/>.
2. Закомлистов С. В. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.investplan.com.ua/pdf/13\\_2009/16.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/13_2009/16.pdf)
3. Небильцова В.М., Небильцова О.В., Овдій О.В. Облік зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. - К.: «Хай-Тек прес», 2007. - 256с.

## **ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**Ярошенко В.В.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

У сучасних умовах технологічного розвитку підприємству дуже важливо вчасно отримувати точні, неупереджені та правдиві інформаційні данні. Тільки використовуючи в аналізі господарської діяльності об'єктивні, суттєві данні, підприємство здатне отримати якісний результат.

Дослідженню поняття інформація присвятили свої праці такі зарубіжні вчені-економісти як Н. Вінер, У. Уівер, К. Фон Вайцзекер, Л.М. Беккер, та ін. В свою чергу проблемам інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності присвятили праці науковці, такі як І.І. Каракоз, В.В. Дрей, Г.М. Тацій, Т.Д. Косова, М.Г. Чумаченко, І.В. Сіменко, А.Д. Шеремет та ін.

Згідно з Законом України «Про інформацію» під інформацією розуміються будь-які відомості та (або) дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді.

Створення інформаційної бази ґрунтується на певних принципах, таких як виявлення інформаційних потреб і способів найбільш ефективного їх задоволення; об'єктивність відображення процесів виробництва і реалізації продукції, використання виробничих і фінансових ресурсів; єдність інформації, яка поступає з різних джерел, виключення дублювання первинної інформації; оперативність інформації, яка забезпечується використанням новітніх засобів зв'язку і впровадженням методів дистанційної передачі даних; Обмеження об'єму первинної інформації і підвищення ефективності її використання; розробка програм автоматизованого збору і обробки первинної інформації.

Економічну інформацію, яка використовується на всіх рівнях управління, класифікують за рядом ознак. Залежно від здійснюваних в управлінні функцій розрізняють: директивну, нормативну, планову, облікову, регулюючу, аналітичну, статистичну, звітну, довідкову та спеціальну інформацію. За стадіями утворення економічну інформацію поділяють на первинну та похідну. За об'єктивністю відображення явищ, подій, інформацію розподіляють на достовірну та недостовірну.

Запорукою точного та правдивого аналізу господарської діяльності для виявлення потенціалу підприємства та розробки стратегій є якісне інформаційне забезпечення. Вона слугує для з'ясування поточного стану підприємства, виконання або не виконання плану, виявлення недоліків управлінських рішень.

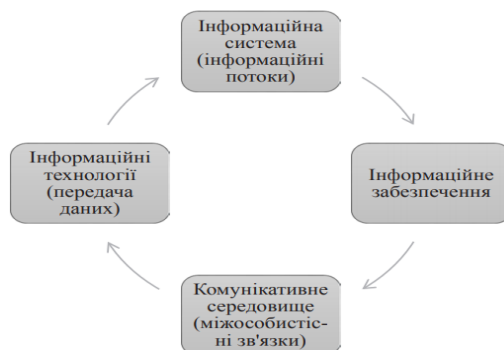


Рис. 1 Інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності

Для аналізу господарської діяльності підприємство використовує як зовнішню, так і внутрішню інформацію.

Під зовнішніми джерелами інформації розуміють:

- нормативні та законодавчі акти, які видаються Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, Національним банком України, тощо;
- інформація яка складається на основі опитування споживачів та експертів;
- публічні звіти господарських суб'єктів;
- наукові розробки та публікації.

Основними джерелами інформації для аналізу господарської діяльності є фінансова звітність, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності і рух грошових коштів підприємства за звітний період. Статистична звітність – використовують для вивчення господарської діяльності підприємств і галузей національного господарства. Переважна більшість економічної інформації міститься в первинних документах і реєстрах бухгалтерського обліку.

Використання інформаційних технологій в аналізі господарської діяльності базуються на таких програмах, як: 1С:Підприємство, Парус, Медок, Галактика, що створені для полегшення, оперативності та оптимізації управлінських процесів. Автоматизація сприяє підвищенню бізнес-процесів та збільшення рівня ділової активності підприємства.

Використання інформаційних технологій в управлінні господарськими процесами дає можливість впроваджувати найбільш сучасні і прогресивні управлінські концепції, головна риса яких – ефективне використання ресурсів й орієнтація на інтереси клієнтів. Основні переваги використання інформаційних технологій в управлінні підприємством: підвищення ступеня керованості, зниження впливу людського фактору; скорочення паперової роботи; підвищення оперативності і достовірності інформації та зниження витрат на її обробку.

### ***Література:***

1. Закон України «Про інформацію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
2. Клод Е. Шеннон, Уоррен Уівер. Математична теорія зв'язку. – Унів. Іллінойсу Press, 1963.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: [закон України: офіц. текст: за станом на 01 січня 2014 року]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14/conv>
4. Клименко О.В. Інформаційні системи і технології в обліку. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.  
Чернелевський Л.М., Слободян Н.Г., Михайленко О.В. «Аналіз діяльності підприємств та банківських установ : економічний, фінансово – інвестиційний, стратегічний».

***Науковий керівник: Слободян Н.Г., канд. екон. наук, доцент***

## СЕКЦІЯ 3. РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В РИНКОВИХ УМОВАХ

### УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Бодарєва Т.І.  
магістрант

*Національний університет харчових технологій*

У сучасних умовах фінансове становище багатьох вітчизняних підприємств є нестійким, що зумовлено як факторами внутрішнього середовища суб'єктів господарювання, так і особливо несприятливого, зовнішнього.

В роботі здійснено систематизацію наукових підходів щодо управління фінансовою стійкістю підприємства. Розроблено методику управлінського аналізу фінансової стійкості підприємства, спрямовану на забезпечення довгострокової фінансової стійкості підприємства.

Найважливішою характеристикою фінансового стану підприємства є фінансова стійкість. Однак і до сьогодні у науковій літературі не розроблено чіткого та загальноприйнятого визначення даного поняття.

Більшість науковців погоджується з тим, що фінансова стійкість дає змогу визначити рівень фінансового ризику, який пов'язаний із формуванням структури джерел капіталу [1-3].

Тому ми вважаємо, що основна мета вивчення фінансової стійкості повинна полягати у визначенні того, наскільки істотно буде змінюватися фінансовий стан підприємства у результаті дії внутрішніх та зовнішніх факторів.

Враховуючи зазначене, під фінансовою стійкістю підприємства будемо розуміти його здатність зберігати або відновлювати початковий (чи близький до нього) стан, або покращувати даний стан при зміні зовнішніх та / або внутрішніх параметрів (факторів) впливу на фінансові потоки [4, с. 76].

Спираючись на все вище викладене, нами розроблений порядок проведення аналізу фінансової стійкості підприємства, що включає п'ять етапів, реалізація яких дозволить провести комплексне дослідження фінансової стійкості

Управління фінансовою стійкістю підприємства і розроблена методика аналізу фінансової стійкості базуються на системно-процесному підході, що дає змогу врахувати усі фактори впливу.

#### ***Література:***

1. Васильченко, Г. В. Теоретичні аспекти дослідження поняття «управління фінансовою стійкістю» / Г. В. Васильченко // Економічний форум. – 2012. – № 2. – С. 43–47.
2. Гарасюк, О. А. Удосконалення поняття управління фінансовою стійкістю / О. А. Гарасюк, К. В. Богачевська // Економіка і регіон. – 2012. – № 3 (34). – С. 228–232.

3. Єлецьких, С. Я. Послідовність етапів процесу управління розвитком промислового підприємства з позицій забезпечення його фінансової стійкості / С. Я. Єлецьких // Науковий огляд. – 2014. – Т. 8, № 9. – С. 41–57.

4. Шірінян, Л. В. Визначення фінансової стійкості страхових компаній і підприємств / Л. В. Шірінян // Фінанси України. – 2005. – № 9 (118). – С. 70–80.

*Науковий керівник: Шірінян Л. В., д-р екон.наук, професор*

## **ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ В УКРАЇНІ: ОЧІКУВАННЯ ТА РЕАЛЬНІСТЬ**

**Бойко С. В.**

*канд. екон. наук, доцент*

*Національний університет харчових технологій*

У 2014 р. на законодавчому рівні було закріплено децентралізацію, тобто передачу від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності. В основу цієї політики закладено положення Європейської хартії місцевого самоврядування та найкращі світові стандарти суспільних відносин у цій сфері.

Метою дослідження є визначення очікуваних та реальних результатів децентралізації дохідної частини бюджету в Україні.

Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні від 1 квітня 2014 р. № 333-р серед завдань реформи визначила одним із завдань створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов [1]. Відповідно, до бюджетного законодавства необхідно було внести зміни у частині формування дохідної частини місцевих бюджетів, а саме посилення податкових надходжень.

На прикладі нормативів відрахувань податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів розглянемо особливості реалізації децентралізації дохідної частини бюджету в Україні. У 2014 р. до доходів бюджету міста Києва зараховувалося 50 % податку на доходи фізичних осіб, що сплачувалося на території міста Києва; міста Севастополя – 100 %; міст республіканського АРК та обласного значення – 75 %; сіл, їх об'єднань, селищ, міст районного значення – 25 %; АРК та обласних бюджетів – 25 %. У 2015-2017 рр. розподіл надходжень податку на доходи фізичних осіб відбувався за іншими нормативами (табл. 1), що свідчить про зменшення нормативів відрахувань до бюджету міста Києва, міст республіканського АРК та обласного значення; сіл, їх об'єднань, селищ, міст районного значення, АРК та обласних бюджетів.

За даними Міністерства фінансів України (рис. 1) можна зробити висновок про сучасний стан децентралізації доходів та щорічне збільшення надходжень доходів місцевих бюджетів (2,3 разів – доходи з урахуванням міжбюджетних трансфертів; 2,2 – доходи без урахування міжбюджетних трансфертів). Частка доходів місцевих бюджетів без трансфертів у доходах Зведеного бюджету України становила від 18,48 % у 2015 р. з наступним щорічним збільшенням до

Таблиця 1

## Нормативи відрахування податків до місцевих бюджетів у 2015-2017 рр.,%

Бюджети	Податок на доходи фізичних осіб	Рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів	Рентна плата за спеціальне використання води	Рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин загально-одержавного значення	Акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлею піддакцизованих товарів	Податок на прибуток підприємств	Податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності	Податок на майно, єдиний податок, збір за місяця для паркування транспортних засобів, туристичний збір
АРК	15	50	50	25		10	100	
Обласні	15	50	50	25		10	100	
м. Києва	40	50	50	25	100	10	100	100
м. Севастополя	100	50	50	25	100		100	100
Районні	60						100	100
Міста республіканського АРК та обласного значення	60				100		100	100
Міста районного значення, села та селища							100	100
Об'єднаних територіальних громад	60				100		100	100

Джерело: побудована на основі опрацювання Бюджетного кодексу України [2]

22,57 % у 2017 р., проте такий рівень доходів місцевих бюджетів не можна вважати результатом децентралізації дохідної частини.



Рис. 1. Доходи місцевих бюджетів України у 2013-2017 рр.

Джерело: побудовано за даними Міністерства фінансів України

Система міжбюджетних трансфертів, а саме базових дотацій та субвенцій забезпечує наповнення місцевих бюджетів, частка яких у дохідній частині Зведеного бюджету України на кінець 2017 р. становила 49,37 %.

Отже, децентралізація та реформування місцевого самоврядування в Україні передбачає забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів. У 2015-2017 рр. збільшено дохідну частину без урахування міжбюджетних трансфертів до 23 % доходів зведеного бюджету, що свідчить про необхідність подальшого реформування дохідної частини та закріплення нових податків та неподаткових надходжень за місцевими бюджетами.

#### ***Література:***

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.

2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20140101#n1015>

## **ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ**

**Бухтіарова А.Г.**

*канд. екон. наук, доцент*

*Сумський державний університет*

На сьогоднішній день, принцип прозорості системи публічних фінансів закріплено на рівні правової норми більше ніж у 20 країн, що є показником необхідності імплементації відповідного принципу в Україні.

Транспарентність (transparency) дослівно перекладається як «прозорий». Вітчизняна наука схиляється до позиції, що прозорість – це відкритість легальних інституцій, доступність інформації. Деякі вчені схиляються до позиції ототожнення значення «прозорості», «відкритості», «транспарентності» як взаємозамінюючих категорій. Вважаємо, що дані поняття не є тотожними. Категорія відкритості передбачає необмеженість, неприхованість, або ж доступність, у свою чергу, прозорість – це перш за все легкість доступу до інформації. Відкритість публічних фінансів включає у себе рівень політичної культури у суспільстві, наявність нормативної бази та ефективність механізмів впровадження у суспільство інструментів доступу до влади, шляхом забезпечення механізму доступу до інформації. Принцип прозорості й публічності бюджету застосовується у всіх країнах світу, проте, з певними притаманними окремим країнам особливостями та обмеженнями. Наприклад, у Канаді бюджетне послання готується в суровій таємниці, розголошення відомостей якого може призвести до несприятливих наслідків.

Реалізація принципу прозорості державних фінансів на сьогоднішній день виходить за рамки національного регулювання. Так, прозорість діяльності органів місцевого самоврядування відображено у Європейській хартії місцевого

самоврядування, яка проголошує право участі громадян у затвердженні місцевого бюджету. На нашу думку, дане право є яскравим проявом принципу прозорості, а саме відображає відкритість діяльності місцевого самоврядування.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) розробила міжнародні стандарти, які включають рекомендації з питань бюджетної прозорості, щодо Найкращої практики прозорості бюджету (2001). Рекомендації визначають, що традиційно до бюджету не вносяться відомості про позабюджетну діяльність уряду. Це стосується реальних, фінансових активів та зобов'язань. До того ж, у бюджеті не відображено квазіфіскальні операції. Отже, прозорість бюджету – це нецілісна картина діяльності уряду.

Удосконалення процесів реалізації принципів прозорості та достовірності бюджету, а також податків і мит, як засіб протидії корупції, відображено в антикорупційній стратегії у сфері державних фінансів Світового банку, Міжнародному кодексі поведінки посадових осіб та ін.

До міжнародних стандартів прозорого регулювання публічних фінансів відносяться наступні: 10 основних принципів обміну інформацією, які імплементуються міністерствами фінансів «Великої сімки»; Основні принципи ефективного банківського нагляду, визначені Базельським комітетом; Основні принципи страхування Міжнародної асоціації органів страхового нагляду; Цілі та принципи регулювання обігу цінних паперів, визначені Міжнародною організацією комісій із цінних паперів; Угода Організації економічного співробітництва та розвитку про обмін інформацією з питань оподаткування; Заява «Великої двадцятки» (G20) про прозорість інформації та обмін інформацією для цілей оподаткування; 40 рекомендацій і 9 спеціальних рекомендацій стосовно боротьби із фінансуванням тероризму FATF.

Відповідно до рейтингу організації Міжнародного бюджетного партнерства у 2017 році Україна посідає 39 місце із 115 країн. Країнами з найбільш прозорими бюджетами є: Нова Зеландія, ПАР, Швеція, Норвегія, Грузія. Серед основних недоліків – неналежна залученість громадськості в формуванні бюджету.

Безсумнівно залучення громадськості до бюджетного процесу є важливим фактором в ході реалізації принципу прозорості, однак цього, недостатньо, важливо також, щоб громадськість мала важелі впливу у процесі прийняття бюджетних рішень.

Таким чином, реалізація та виконання принципу прозорості – це невід'ємна складова досягнення провідної мети українського суспільства – боротьби із корупцією. Прозорість публічного фінансування має забезпечуватися на всіх стадіях її реалізації. У бюджетному процесі – це участь громадськості у підготовці проектів бюджету, їх обговоренні, практична реалізація доступу широких верств населення до інформації з питань витрачання бюджетних коштів на всіх рівнях.

*Дослідження виконане у рамках держбюджетної науково-дослідної роботи 0118U003585 «Формування системи забезпечення прозорості публічних фінансів як передумова боротьби з корупцією в Україні».*

***Література:***

1. Corruption Reception Index 2017 [Електронний ресурс] Transparency International. – Режим доступу: [https://www.transparency.org/news/feature/corruption\\_perceptions\\_index\\_2017](https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017)
2. Анисимцев Н. Транспарентность административно-государственного управления: японский вариант. Проблемы теории и практики управления: междунар. журн. 2001. №. 6 – URL: [www.ptpu.ru/archive.html](http://www.ptpu.ru/archive.html)
3. Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій: монографія / За ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль: Економічна думка. – 2008. – 376 с.
4. Співак Д. П. Інститут транспарентності у діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування [Електронний ресурс] Політологічні записки. – 2011. – № 4 – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Polzar\\_2011\\_4\\_48.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Polzar_2011_4_48.pdf).

## **СУЧАСНИЙ СТАН ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ**

**Данилевська-Жугунісова О.Є.**

*канд. екон. наук, доцент*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Сучасний етап розвитку української економіки особливо яскраво відображається на фінансовому секторі. Найбільшою мірою всі зміни в країні вплинули на валютний ринок. У результаті активного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на економіку України та в умовах світової фінансової кризи проблеми вітчизняного валютного ринку набувають особливої актуальності.

Валютний ринок – це складова сфери обміну національної й міжнародної економіки, в якій здійснюється торгівля національними і наднаціональними грошовими одиницями та валютними цінностями, що обслуговують міжнародні платіжні операції. З економічної точки зору, валютний ринок – це сектор грошового ринку, на якому під дією попиту і пропозиції укладаються угоди з купівлі-продажу іноземної валюти. [3]

Через високий рівень нестабільності економіки України можна спостерігати виникнення різких коливань валютного курсу гривні, що ми спостерігаємо на сучасному етапі розвитку внутрішнього валютного ринку. З метою стабілізації валютного ринку України Національний банк має вирішити проблеми щодо прийняття нового валютного законодавства. Нині в Україні немає єдиного нормативного документа, який поєднував би в собі всі аспекти валютного регулювання і контролю. [4]

Зміни валютного курсу за останні 6 років можна проглянути на графіку.



Рис 1. Валютний курс по роках [1]

Негативний вплив на стан валютного ринку чинить і рівень тінізації економіки, що позбавляє його чималих ресурсів, а також знижує ефективність застосовуваних Нацбанком монетарних й валютних регулятивних заходів. А для її подолання необхідно вдосконалити монетарні заходи з метою активізації залучення депозитів у населення і юридичних осіб; розробити та впроваджувати програму довгострокового фінансового кредитування, з метою залучення заощаджень, наповнення ресурсами валютного ринку та їх направлення на розвиток реального сектору економіки, а не розкручування спекулятивних ігор; забезпечити прогнозованість і передбачуваність валютного курсу гривні; покращити структуру грошової маси шляхом зниження її готівкової частини. А також, здійснити посилення контролю у бюджетній сфері: підвищити прозорість державних закупівель центральними органами і органами місцевої влади; реформувати податкову систему з метою здійснення експортного відшкодування ПДВ, впорядкувати діючі податкові пільги; розробити і впроваджувати антикорупційні програми. [2]

Для вдосконалення механізму функціонування валютного ринку суттєвого значення набуває пошук системи підвищення ефективності валютного контролю. Найважливішою функцією такої системи є попередження відтоку національних активів як однієї із серйозних загроз економічній безпеці банку і країни. Україна повинна терміново провести економічні реформи, які відповідали б її статусу країни з ринковою економікою й відповідали б загальним тенденціям розвитку світових ринків. Тому першочерговим завданням є підвищення ліквідності й прозорості фінансового ринку України. [2]

Отже, результати аналізу стану валютного ринку України вказують на необхідність проведення докорінних змін, впровадження цілого комплексу законодавчих, нормативно-правових і інших заходів з метою вирішення

актуальних проблем розвитку валютного ринку, процесів інвестування економіки країни й забезпечення інтеграції в систему світового фінансового ринку. Що в результаті наблизить його до стандартів ЄС та допоможе реалізувати основну стратегічну мету, визначену законодавством, – забезпечення стабільності національної валюти.

### ***Література:***

1. Архів курсів долара до гривні - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://kurs.com.ua/arhiv/grafiki/usd/uah/>
  2. Бодрова Н. Е. Валютний ринок: стан, проблеми, перспективи / Н. Е. Бодрова // Економіка. – 2012. – 114 с.
  3. Міжнародна економіка. Підручник. / За ред. А. О. Задой, В. М. Тарасевича -К.: Центр учбової літератури, 2012. - 416 с.
- Рибаченко К.В. Моделювання стану валютного ринку України [Електронний ресурс] / К.В. Рибаченко. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>

## **ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ БАГАТОУКЛАДНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ**

**Дем'яненко І. В.**

*канд. екон. наук, доцент*

*Національний університет харчових технологій*

**Буряк А.В.**

*канд. екон. наук, доцент*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Внаслідок ринкової трансформації національної економіки в Україні відбулося формування багатоукладної структури аграрного виробництва.

Уклад, як економічна категорія, відображає упорядковану сукупність економічних відносин певної спільноти суб'єктів господарювання, яка, з одного боку, розкриває і конкретизує суспільно-політичну сутність спорідненості виокремленого типу виробництва та форм господарювання, а з другого – конкретизує спосіб виробництва, характер виробничих та соціальних відносин цих виробничо-організаційних утворень.

Таким чином, уклад сприймається як певна сукупність господарюючих суб'єктів реально існуючого суспільно-економічного устрою, яка характеризується однорідністю притаманних їй виробничих відносин. Тому така сукупність господарюючих суб'єктів насамперед є виробничим укладом із відповідними йому атрибутами. Виробничі ж відносини визначаються відносинами власності, які в умовах ринкової економіки представлені трьома родами – приватною, державною і комунальною (муніципальною) власністю.

На наше переконання, оперування поняттям «уклад» як одним із тако логічних термінів при дослідженні сучасного процесу структуризації сільського господарства (та й сільського соціуму загалом) і розвитку інвестиційно-інноваційних процесів є доцільним і достатньо мотивованим. Згідно з таким

підходом виробничий сільськогосподарський уклад сприймається як соціально-економічна категорія, що уособлює пріоритети, інтереси і відповідні їм типи економічної поведінки окремих прошарків селян та інших сільських жителів. Уклади функціонують у конкретних виробничо-економічних відносинах, першооснову у яких зумовлюють відносини власності з їх похідними соціальними, організаційними, економічними та іншими складовими елементами.

Нині в Україні уже сформувалась багатоукладна система аграрного виробництва, яка функціонує на своїх ринкових рівнях: від місцевого та регіонального до національного і орієнтованого на світові ринки. Існує також класифікація суб'єктів підприємництва (фізичних та юридичних осіб) залежно від кількості працюючих та отримуваних доходів від будь-якої діяльності за рік з градацією поділу їх за масштабністю середньорічної кількості працівників та отриманого річного доходу, еквівалентному певній сумі у євро. Класифікація підприємств включає чотири групи: мікропідприємства (працівників не більше 10 осіб і доходу до 2 млн. євро); малі підприємства – працівників на більше 50 осіб, а доходу на більше 10 млн. євро; середні підприємства – працівників на більше 250 осіб, а доходу не більше 50 млн. євро; великі підприємства – працівників понад 250 осіб, а доходу понад 50 млн. євро [1].

Цілком зрозуміло, що масштабність виробництва впливає на фінансову спроможність підприємств загалом і на інвестиційно-інноваційну діяльність зокрема. Однозначно державної допомоги у першу чергу потребують мікро- і малі підприємства. Але визначати їх за наведеною вище градацією неможливо: в реальній дійсності в Україні основна маса аграрних товаровиробників не отримує за рік доходу понад 2 млн. євро і саме вони потребують допомоги першочергово.

Для диференціації державної допомоги аграрним товаровиробникам потрібні зовсім інші критерії визначення розміру державної допомоги, як це існує в ЄС. Тут підприємства також поділені на категорії, але за іншим принципом. Так присадибні домогосподарства і дачні господарства не вважаються товарними – це натуральні господарства. Інші господарства групуються за величиною площі землекористування і величиною доходів: мікропідприємства – площа до 10 га, дохід до 10 тис. євро; малі – до 200 га і дохід до 100 тис. євро; середні – до 10 тис. га і дохід до 5 млн. євро; крупні (агрохолдинги) – понад 10 тис. га і дохід понад 5 млн. євро.

За соціально-економічною функцією агрохолдинги і малі агротоварні виробники утворюють протилежні полюси у АПК. Агрохолдинги забезпечують експорт продукції, а малі – продовольче забезпечення країни. Агрохолдинги мають достатні доходи для інвестиційно-інноваційного розвитку, а годувальники країни такої можливості не мають і тому першочергово потребують державної допомоги. Крім того у сегменті малого підприємництва спостерігається найвища собівартість продукції, що породжує постійне зростання роздрібних цін на продукти харчування та зумовлює ризик продовольчої безпеки країни загалом.

У країнах ЄС державна допомога фокусується передовсім на малому і середньому сегментах агротоварних виробників з розподілом допомоги в розрахунку на 1 га землекористування та на 1 корову чи свиноматку із спадаючою розцінкою при зростанні площі землекористування та маточного поголів'я тварин. Це орієнтовано на успішність діяльності фермерства і певною мірою стримує гігантоманію їх розміру.

Нині на фінансову підтримку аграрного сектору національної економіки в Україні виділяється із бюджету ресурс величиною 1% від ВВП, створеного в АПК. В ЄС на ці цілі виділяється до 40% усіх видатків бюджету, що у 44 рази більше ніж в Україні. Але внаслідок відсутності адресності інвестиційно-інноваційного імперативу, націленого саме на годувальника країни (малий і середній агробізнес) державна допомога просто не працює: із виділених у 2018р. коштів на дотації АПК в розмірі 6,3 млрд. грн. за 10 місяців освоєно лише 14% від загальної суми.

Таким чином, нагальною потребою фінансової політики в Україні, за нашим переконанням має бути посилення інвестиційного імперативу на формування основного – фермерського ядра аграрних товаровиробників і роботодавців на селі.

#### ***Література:***

1. Господарський кодекс України, стаття 55. Відомості Верховної ради України. – 2003, № 436-IV.

## **ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

**Еш С.М.**

*Національний університет харчових технологій*

**Коваль Ю.Г., студентка**

*Київський торговельно-економічний коледж*

Економіка України формує багаторівневий механізм, який за адміністративно-територіальним устроєм включає 24 регіони, що поділяються на різну кількість районів. Усі регіони одночасно не можуть рівномірно процвітати чи бути в занепаді, але для вітчизняної економіки в цілому є проблеми, що мають місце на всій території країни: слабкий науково-технічний потенціал, значний рівень безробіття, недостатня підтримка бізнесу, низька інвестиційна привабливість територій та інші.

Для розвитку окремого регіону повинен бути індивідуальний підхід, оскільки кожний із них має свою транспортну мережу, природний та історико-культурний потенціал, особливості економічного розвитку.

В Україні центральний орган виконавчої влади здійснює щорічний моніторинг розвитку регіонів, районів та міст обласного значення, за результатами якого території може надатися статус донора чи депресивної.

Відповідно до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» депресивною називають територію регіону чи його частини (район, населений пункт), рівень розвитку якого за визначеними показниками, є найнижчим серед

територій відповідного типу. Депресивні території поділяються на п'ять груп: регіони; промислові райони; сільські райони; міста обласного значення та населений пункт [1].

Для регіону важливим є середній показник обсягу валового регіонального продукту на одну особу, який визначають за останні п'ять років. Якщо такий показник є найнижчим, територію визнають депресивною

Для промислового району досліджують на протязі останніх 3-х років рівень зареєстрованого безробіття та частку зайнятих у промисловості, які для депресивної території повинні бути значно вищими за відповідні середні показники розвитку території цієї групи. Також враховують обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу та рівень середньомісячної заробітної плати, які є значно нижчими.

Для сільського району аналізують щільність сільського населення, коефіцієнт природного приросту, рівень сільськогосподарської продукції на одну особу, а також частку зайнятих у сільському господарстві.

Міста обласного значення визнають депресивними за показниками довготривалого безробіття і рівнем середньомісячної заробітної плати за останні три роки.

Території населених пунктів відносять до депресивних, якщо ліквідовані підприємства вугільної галузі, однак не здійснені в повному обсязі заходи щодо вирішення соціально-економічних та екологічних питань, передбачені проектами ліквідації даних підприємств.

Для оцінки депресивності регіонів України та визначення економічного стану країни в цілому проводяться дослідження за рядом критеріїв та показників. Важливими економічними показниками, за рахунок динаміки яких можливо говорити про економічний добробут українців, є валовий внутрішній продукт (табл.1).

Таблиця 1

**Показники ВВП за I квартал 2018 року**

Рік	Населення, тис. осіб	Номінальний ВВП, млн. грн	Реальний ВВП, млн. грн.	Дефлятор ВВП, %
2012	45 577	292 324	284 690	10,4
2013	45 483	303 753	302 816	5,3
2014	43 722	316 905	312 914	5,3
2015	42 836	375 991	304 749	41,2
2016	42 668	455 298	423 843	20,9
2017	42 477	591 008	510 447	26,2
2018	42 279	700 431	642 205	14,9

\*Складено автором за даними джерела [2]

З даної таблиці можливо зробити ряд висновків: населення України з кожним роком втрачало свою чисельність, та на 1 червня 2018 року даний показник становить 42279 тис. осіб; номінальний ВВП має постійну позитивну динаміку, що вказує на поживлення виробництва. Хоча, зазвичай, більше уваги приділяється значенням реального ВВП, адже дані показники визначаються з

поправкою на інфляцію, та мають більш правдиву картину динаміки саме виробництва, а не зростанням цін. На I квартал 2018 року номінальний ВВП становить 700431 млн. грн, що на 16% перевищує аналогічний показник попереднього періоду, а реальний ВВП становить 642205 млн. грн, що в свою чергу на 21 % перевищує результат I кварталу за 2017 рік. Станом на I квартал 2018 року узагальнений показник інфляції становить 14,9 %, що в свою чергу на 11,3 % менше ніж аналогічне значення попереднього періоду.

Коли мова йдеться про розвиток виробництва не всієї країни, а окремих її регіонів, то беруться до уваги значення показників валового регіонального продукту. Даний підхід надає можливість спостерігати та розуміти соціально-економічну картину в цілому, добробут українців окремих регіонів задля встановлення чіткої програмної політики. Найбільш економічно розвинуті є області (дані вказану на 1 особу): Полтавська – 81145 грн., Дніпропетровська – 75396 грн., Київська – 74216 грн. Інші області мають значення менші за 60 тис. грн, що не дуже добре характеризує їх соціально-економічний стан, рівень добробуту населення та стан виробництва на цих територіях в цілому.

#### ***Література:***

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>.

2. Державна служба статистики України. «Соціально-економічний розвиток України за січень–червень 2018 року: інтернет-версія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/infografika/2018/soes/ukr/sed/ser\\_06\\_2018.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/infografika/2018/soes/ukr/sed/ser_06_2018.pdf).

## **ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ РОЗВИНЕНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Келеп Ю.Р., студентка**

*Національний університет харчових технологій*

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин посилюється роль споживачів, збільшується ступінь залежності від маркетингового середовища, зростає ризик і невизначеність умов функціонування підприємств, посилюється конкурентна боротьба за ринки збуту товарів. Особливо актуальною є проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Саме комплексна характеристика потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг в довгостроковій перспективі визначає конкурентоспроможність підприємства.

В нинішньому світі важливе значення у розвитку економіки країни займають промислові підприємства. Щоденно кожен з нас користується предметами повсякденного вжитку, споживає продукти харчування тощо. Всі ці товари виробляються на підприємствах різних сфер промисловості.

Основою діяльності підприємства є товарний асортимент. Саме правильно сформований товарний асортимент приносить для підприємства позитивний

фінансовий результат. Завдяки ефективно сформованому товарному асортименту підприємство задовольняє потреби споживачів, які виступають рушіями розвитку ринку. Вимоги споживачів визначають, які продукти та послуги будуть пропонуватися на ринку, що забезпечує для підприємства достатній рівень конкурентоспроможності.

При формуванні товарного асортименту слід розуміти сутність поняття «товарна політика». В економічній літературі відсутнє єдине загальноприйняте визначення даної економічної категорії, але вчені-економісти розкривають це поняття. Дослідженню поняття «товарна політика» присвячено багато наукових праць.

Так, наприклад, Ф. Котлер у своїй праці «Основи маркетингу» трактує це поняття як «узгодження рішень, які стосуються окремих товарних одиниць, товарного асортименту і товарної номенклатури» [1, с. 310]. А. Ф. Павленко дає наступне визначення: «комплекс заходів зі створення й управління продукцією підприємства для задоволення потреб споживачів та досягнення підприємством власних цілей» [2, с. 170].

Враховуючи вищесказане, можна зробити висновок, що розроблення та впровадження якісного і збалансованого товарного асортименту є надзвичайно важливим засобом підвищення конкурентоспроможності підприємства та отримання очікуваних економічних результатів. Від цього залежить успіх та перспектива розвитку підприємства.

### *Література*

1. Котлер Ф. Основы маркетинга . Ф. Котлер. – М.: Прогресс, – 1995.– 736 с.

2. Бець М. Т. Механізм формування товарної політики суб'єкта господарювання на регіональному рівні за критерієм конкурентоспроможності товару / М. Т. Бець, Т. І. Руденко // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Л.: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 169-177.

## **УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

**Климаш Н. І.**

*канд. екон. наук, доцент*

**Ковальчук І. А.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Дебіторська заборгованість є важливою складовою оборотних активів будь-якого підприємства незалежно від профілю його діяльності. Останнім часом проблеми розрахунків зі споживачами продукції і послуг мають першочергове значення. Причини недобропорядних бізнес-відносин і нарощування обсягу дебіторської заборгованості наступні:

– відсутність ділової етики і культури взаємин між постачальниками і споживачами;

– бажання використовувати кошти постачальника у веденні господарської діяльності;

– можливість залучення найдешевшого, а частіше безкоштовного, джерела фінансування підприємств з поміж можливих.

На формування дебіторської заборгованості впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори.

До внутрішніх чинників, що визначають кредитну політику, вчені відносять: професійну підготовленість, кваліфікацію та досвід персоналу; цінову політику; клієнтуру підприємства [1, с. 243].

До основних зовнішніх факторів під час розроблення управлінських рішень треба віднести стан розрахунків у країні, ефективність грошово-кредитної політики центрального банку та комерційних банків, фондів, фінансові ринки, рівень інфляції, види продукції та послуг, стан сегментів товарного ринку, фінансову стабільність і підтримку бізнесу тощо.

Результати дослідження щодо складу та структури дебіторської заборгованості для різних галузей національної економіки наведено у табл. 1.

*Таблиця 1*

### **Аналіз складу та структури дебіторської заборгованості для галузей національної економіки**

Галузь господарства	Оборотні активи – усього, млн грн		Дебіторська заборгованість, млн грн		Питома вага дебіторської заборгованості у складі оборотних активів, %	
	на 1 січня 2017р.	на 31 грудня 2017р.	на 1 січня 2017р.	на 31 грудня 2017р.	на 1 січня 2017р.	на 31 грудня 2017р.
<b>Усього</b>	<b>4732549,4</b>	<b>5650817,4</b>	<b>2926240,4</b>	<b>3459248,2</b>	<b>61,8</b>	<b>61,2</b>
Сільське, лісове та рибне господарство	553429,0	639025,2	331508,1	365703,9	59,9	57,2
Промисловість	1472472,2	1781004,4	954673,4	1166430,7	64,8	65,5
Будівництво	200728,4	253823,1	106650,2	136438,4	53,1	53,8
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1449455,7	1715815,4	895883,5	1063046,5	61,8	62,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	199029,0	217451,3	119269,0	126947,8	59,9	58,4
Тимчасове розміщування й організація харчування	12474,4	14725,9	6941,8	7980,6	55,6	54,2
Інформація та телекомунікації	54766,4	66555,3	29887,6	34937,5	54,6	52,5
Фінансова та страхова діяльність	199360,2	233166,6	122294,9	152140,5	61,3	65,2
Операції з нерухомим майном	218253,8	239267,9	147903,0	166436,0	67,8	69,6
Професійна, наукова та технічна діяльність	274714,1	385866,1	145618,0	169990,5	53,0	44,1
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	80164,3	84421,4	56059,9	58108,3	69,9	68,8
Освіта	1003,9	1087,5	436,6	512,7	43,5	47,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4059,4	5176,5	1925,0	2403,8	47,4	46,4
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	9589,5	9816,0	5567,4	6040,9	58,1	61,5
Надання інших видів послуг	3049,1	3614,8	1622,0	2130,1	53,2	58,9

Дані табл. 1 показують невтішний результат управління дебіторською заборгованістю у країні загалом. Так, усього за різними галузями питома вага дебіторської заборгованості становить на початок 2017 р. – 61,8%, а на кінець – 61,2%. Це говорить про те, що на певний момент підприємствам не належить більше половини від загального обсягу оборотних коштів. Лише за галузями професійна, наукова та технічна діяльність; освіта і охорона здоров'я та надання соціальної допомоги частка дебіторської заборгованості менша за 50% від загального розміру оборотних коштів.

Така ситуація не може тривати значний період, оскільки неминуче призведе до значного зменшення вільних оборотних коштів і відсутності можливості до закупівлі сировини і матеріалів та фінансування інших витрат.

Для управління дебіторською заборгованістю підприємство повинно формувати ефективну кредитну політику, що дасть змогу максимально продуктивно співпрацювати із покупцями, а за необхідності використовувати операції факторингу та повертати належні підприємству кошти.

Крім того важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю відіграють планування, організація та контроль роботи з дебіторами. Управління дебіторською заборгованістю зводиться до розробки кредитного рейтингу клієнтів; класифікації дебіторської заборгованості; ведення реєстру накопичення заборгованості; оцінки реальної вартості дебіторської заборгованості; розробки операційних бюджетів щодо дебіторської заборгованості.

Отже, лише виважена кредитна політика та розробка заходів щодо управління дебіторською заборгованістю сприятимуть її скороченню та утриманню у допустимих межах.

#### ***Література:***

1. Чорнобривець М. М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. М. Чорнобривець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.13. – С. 241-247.

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ВІТЧИЗНЯНИХ ТРАНСПОРТНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

**Краснюк М.Т.**

*канд. екон. наук, доцент*

*Національний університет харчових технологій*

Існуючий стан в Україні однозначно можна характеризувати як кризовий вже більш ніж 4 роки.

Враховуючи національну, макроекономічну, галузеву специфіку задачі реінжинірингу вітчизняних транспортно-експедиційних компаній (надалі ТЕК) в умовах кризи, актуальним є критична оцінка основних методів фінансового аналізу (надалі - ФА) (прогнозування банкрутства) з метою їх адаптації до умов

сьогодення та, відповідно, для наступної розробки ітеративної, адаптивної сценарної методики їх ефективного використання.

Проведені авторські дослідження та узагальнений аналіз практики ФА вітчизняних компаній, дозволили виділити наступні системні методичні проблеми ФА:

- на практиці, ФА зводиться до розрахунків відносної зміни структурних елементів фін. звітності, зміни окремих фінансових коефіцієнтів, при чому, часовий горизонт дослідження обмежується, як правило одним – двома періодами, тобто відбувається констатація короткострокових або тактичних тенденцій;

- результати оцінки стабільності функціонування організацій ґрунтуються в ряді випадків на недостатньо повній та достовірній інформації (наприклад, в силу оптимізації податкової навантаження спостерігається тенденція до різних способів розрахунку податкової бази, крім того, відмінності в обліковій політиці та / або відмінності в корпоративних стандартах консолідації звітності);

- в більшості існуючих методик не представлено чітке розмежування аналізу платоспроможності та ліквідності, більше того, майже вся увага тільки і спрямована на оцінку платоспроможності, фінансової стійкості і ліквідності;

- в існуючих моделях нормативи показників та/або вагові коефіцієнти розраховані на занадто застарілих вибірках, до того ж, які не враховують ні національну, ні галузеву, ні кризову специфіку;

- деталізація аналізу діяльності організацій обумовила розробку, розрахунок та використання явно зайвого числа показників, тим більше що деякі з них знаходяться в безпосередній функціональній залежності між собою (наприклад, коефіцієнт автономії та коефіцієнт співвідношення заборгованості та власних коштів);

- порівняльний аналіз діяльності українських транспортно-експедиційних компаній ускладнюється відсутністю галузевої довідково-нормативної бази за видами економічної діяльності та доступними достовірними середніми показниками (у зарубіжних країнах рейтингові агенції виробляють і регулярно публікують аналогічні норми);

- звітність аналізованих організацій викривлюється через інфляційні процеси в українській економіці, які головним чином впливають не на результати вертикального (основні пропорції часто залишаються незмінними), а горизонтального аналізу.

Підводячи підсумки системного аналізу існуючих методик прогнозування фінансового стану компаній, і, враховуючи авторський практичний галузевий досвід, можна впевнено стверджувати, що жодна існуюча методика ФА без адаптації та сценарного алгоритму використання не може дати адекватний прогноз фінансового стану українських ТЕК в поточних кризових умовах.

Таким чином, достовірний прогноз втрати фінансової стійкості (ризиків банкрутства) вітчизняної транспортної компанії через побудову адекватних

економіко-математично-статистичних моделей можливий при виконанні наступних, доволі складних наразі для практичного виконання, умов:

1) основою для моделювання повинні бути результати спостережень за максимально довгий період часу діяльності організації (з урахуванням можливих «змін вивісок» - фактичних перереєстрацій юридичних осіб ТЕК, при фактичному продовженні ведення того самого бізнесу), з урахуванням вибірки по різних фазах кризи та з урахуванням можливих змін стандартів ведення офіційної та внутрішньої звітності компанії;

2) дані, що використовуються для навчання моделей, повинні достовірно відображати стан організації, тобто містити не тільки дані з офіційних форм звітності звітність, але і залучати всю можливу внутрішню звітність, з урахуванням можливих оптимізаційних холдингових схем;

3) при побудові ефективних моделей передбачення ризику банкрутства ТЕК треба враховувати не тільки показники платоспроможності і фінансової стійкості, але і показники ділової активності та показники ефективності операційної профільної діяльності ТЕК, кредитну (лізингову) історію транспортної компанії, маркетингові показники (наприклад, якість та наповнення «портфелю стратегічних клієнтів» ТЕК);

4) враховуючи характеристики та наслідки впливу вітчизняних макро-економічно-політичних криз на транспортну галузь України, додатково (незважаючи на результати факторного, кореляційного та дисперсійного аналізів, що лімітують кількість атрибутів майбутньої моделі) в прогностичній моделі треба передбачити наявність макропоказників в сфері економіки та зовнішньої політики (які часто будуть категоріальними і оцінюватися експертним чином – облікова ставка НБУ, неофіційні обмеження в транзиті з боку сусідніх держав, курс національної валюти тощо);

5) класифікована вибірка для навчання моделі ФА, повинна бути верифікована щодо можливості схемних банкрутств, або банкрутств через перереєстрацію ТЕК;

6) для досягнення більш високої точності результатів таких моделей ФА необхідно систематично (раз на фінансовий рік) критично переглядати набір показників і перенавчати «коефіцієнти» їх вагового впливу із таргетуванням стратегічних цілей акціонерів.

### ***Література:***

1. The development of the concept and set of practical measures of anti-crisis logistics management in the current ukraine conditions / Maxim Krasnyuk, Oleksandr Kustarovskiy - [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.kaweczynska.pl/wydawnictwo/zarzadzanie-teoria-i-praktyka/zarzadzanie-teoria-i-praktyka-numer-biezazy?download=5464:zarzadzanie-teoria-i-praktyka-management-theory-practice-4-18-2016>

2. Краснюк М.Т., Кустаровський О.Д. Дослідження, адаптація методик та удосконалення моделей фінансового аналізу підприємств транспортної галузі в поточних кризових умовах України // Моделювання та інформ. системи в економіці: Зб. Наук. Пр. / Відп. Ред. В.К. Галіцин. 2017. Вип. 93. – С. 175 – 195.

3. Краснюк М.Т., Геращенко І.С., Кустаровський О.Д. Удосконалення економіко-математичного моделювання результатів впровадження окремих елементів адаптивної антикризової політики компаній транспортної галузі України // Науковий вісник Ужгородського університету Серія «Економіка». Випуск 1 (51). – Ужгород, 2018. – С. 205 – 211.

## **ФІНАНСОВІ ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Кривобок П.В.**

*Національний університет харчових технологій*

Модель соціально-орієнтованого підприємництва є новим видом підприємницької діяльності з чітко вираженим соціальним спрямуванням своєї місії [1]. В її сутність закладено ідею, що суб'єкт господарювання створюється місцевою громадою за свої кошти і, відповідно, результати діяльності підприємства(прибуток) теж будуть використовуватися в інтересах розвитку цього села/міста та його населення. Однак з вкладами населення в створення підприємства можливе виникнення проблеми: члени громади не зможуть (через фінансову неспроможність) або не хотітимуть (через недовіру) вкладати кошти в створення. Також проблематичним може виявитися фінансування підприємництва за рахунок місцевого бюджету через малий його розмір, що, окрім цього, ускладняється законодавчими нормами використання місцевих бюджетів. Таким чином, соціально-орієнтованому підприємству необхідно брати кредит для заснування своєї діяльності. Модель соціально-орієнтованого підприємництва розглядається як форма малого чи середнього суб'єкта господарювання. На даний час в Україні спостерігається активізація діяльності банківських установ щодо кредитування малого та середнього бізнесу. Це пояснюється трьома чинниками. Перший – переорієнтація багатьох фінансових установ на малий бізнес, що стає пріоритетним не тільки для великих банків із розвиненою філіальною мережею, а й для середніх, які також готові активно працювати з населенням, малим і середнім бізнесом. Другим чинником збільшення частки кредитів суб'єктам малого бізнесу у кредитних портфелях банків є зростання попиту на відносно невеликі за розмірами позики. Третій чинник – це швидкість оформлення кредиту та потреба малих підприємств у «швидких грошах». Умови кредитування для малих та середніх підприємств є відносно вигіднішими, ніж для більш крупних форм господарювання [2]. Однак варто зважати на те, що модель соціально-орієнтованого підприємництва є соціальним, що повинно передбачати ще більш «м'якші» умови кредитування.

Тут варто розглянути Програму Соціального інвестування WNISEF, яка спрямована на забезпечення підтримки приватних підприємств та фізичних осіб-підприємців з метою досягнення соціального та екологічного впливу в Україні через створення механізму доступного кредитування спільно з банківськими установами, надання тренінгових та консультаційних послуг,

коучингу і наставництва [3]. На даний час в Україні ця Програма реалізується банками-партнерами – Ошадбанк та Kredobank.

Згідно умов цієї програми, соціальне підприємство отримує кредит, розмір якого може коливатися від 10 000 до 100 000 доларів США в гривневому еквіваленті терміном на 36 місяців. Відсоткова ставка складає від 5 до 10%. Право на кредит мають підприємства, які задовольняють принаймні одну з умов:

1) Зайнятість вразливих груп населення. На підприємстві працює більше 50% співробітників, які представляють уразливі групи населення, і велика частина прибутку реінвестується в розвиток компанії для створення нових робочих місць.

2) Зайнятість вразливих груп населення. На підприємстві працює менше 50% співробітників, які представляють уразливі групи, і щонайменше 10% від прибутку спрямовано на соціальну мету.

3) Мінімум 20% від прибутку спрямовано на соціальну мету.

Виходячи з сутності моделі соціально-орієнтованого підприємництва дана форма кредитування є найбільш прийнятна у випадку необхідності додаткового фінансування.

Однак варто зауважити, що, беручи до уваги високу соціальну значущість запропонованої форми соціального підприємництва, умови кредитування повинні бути ще більш вигідними, адже першочерговим завданням соціально-орієнтованого підприємництва є розвиток громади та соціально-економічного стану суспільства України загалом.

#### ***Література:***

1.Кривобок П.В. Соціально-орієнтоване підприємство як модель соціально-економічного розвитку сіл України/ П.В. Кривобок /Агросвіт. – Вип.14. – 2015.

2.Стан та перспективикредитування малого та середньобізнесу [Електронний ресурс] // Полтавськаобласнадержавнаадміністрація. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.adm-pl.gov.ua/page/stan-ta-perspektivi-kredituvannya-malogo-ta-serednogo-biznesu-4>.

3.Програма соціального інвестування [Електронний ресурс] // Western NIS Enterprise Fund. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://wnisef.org/uk/impact-investing/>.

## **ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ**

**Кулинич Ю. М.**

*канд. екон. наук*

*Національний університет харчових технологій*

Попит на інвестиційні ресурси на світовому ринку постійно зростає і при цьому значно перевищує пропозицію. Тому країни, спрямовані на економічне зростання та розвиток суспільства, підвищення соціальних стандартів, поліпшення якості життя людей, намагаються створити найсприятливіші умови

для залучення інвестицій як внутрішніх, так і зовнішніх. Інвестиційна привабливість розглядається економістами на макро- і мікрорівнях і виявляється у зацікавленості суб'єкта інвестиційної діяльності вкладати свої кошти у той або інший об'єкт.

У зв'язку з цим актуальною є оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектору України для вироблення ключових пропозицій, які сприятимуть інтенсивному економічному розвитку національного господарства.

На процес залучення інвестицій впливають ряд факторів, до яких можна віднести: стабільність Законодавства, природньо-кліматичні умови, частка вітчизняних інвесторів у інвестиційному портфелі, різноманітність форм власності, монополізація економіки, темпи росту економіки, тощо. Важливим є питання методів впливу на інвестиційну активність в АПК (рис. 1).



Рис. 1. Методи впливу на інвестиційну активність в АПК на рівні регіонів України [3]

Основним показником моніторингу й оцінки аграрної політики державної підтримки сільського господарства за вищезгаданою методикою є рівень сукупної підтримки сільського господарства (Totalsupportestimate — TSE), який складається з підтримки виробників, споживачів і загальних послуг [4]. Цей показник являє собою загальну суму трансфертів, одержуваних від платників податків і споживачів у результаті проведеної державою політики підтримки сільського господарства.

Основними недоліками існуючої системи управління інвестиціями аграрних підприємств в Україні фахівці називають такі [2]:

1) недостатня розробленість теоретико-методологічних початків інвестування в умовах ринкової трансформації;

2) обмеженість важелів сприяння активізації інвестиційної діяльності, насамперед, у напрямку більш широкого притягнення фінансових ресурсів;

3) недостатнє використання в управлінні інвестиційною діяльністю організаційно-планових регуляторів, що повинні стати одним із найважливіших аспектів активізації інвестування.

Здійснивши аналіз поточного стану інвестиційної привабливості українського АПК доцільно запропонувати відповідні заходи, що сприятимуть покращенню інвестиційної привабливості України та поліпшенню її інвестиційного клімату. Такими заходами, на нашу думку, можуть стати:

- сприяння прозорості процесу приватизації;
- звільнення від оподаткування прибутку, який іде на рефінансування бізнесу;
- розвиток депозитарної системи;
- забезпечення максимального рівня виплат «офіційної» заробітної плати;
- розроблення та запровадження кодексу ділової етики або етичного кодексу корпоративного управління для всіх учасників ринку з акцентом на пріоритет довготривалої співпраці, а не для короткострокової вигоди;
- державна підтримка механізму краудфандингу для залучення коштів населення для інвестиційних операцій;
- реструктуризація неефективних великих підприємств і разом з тим, сприяння розширенню сфери малого та середнього бізнесу;
- недопущення дискримінації інвесторів за ознакою резидента;
- введення в дію інструментів, які сприятимуть більшому рівню кредитування реального сектору економіки банками;
- сприяння розвитку ефективної банківської системи, орієнтованої на кредитування реального сектора економіки;
- розвиток ринку страхових послуг[1].

Ці та інші заходи сприятимуть не тільки інтенсивному економічному розвитку вітчизняного господарства, але й вертикальній інтеграції, міжнародній взаємодії та відкритості у сфері українського агропромислового комплексу.

#### ***Література:***

1. Kulynych Y. M. The Investment Model for the Intensive Development of Ukrainian Enterprises in the Agrarian Sector / Y. M. Kulynych., M. I. Arych, A.V. Ivantsiva // *Business Inform.* – 2017. – №6. – С. 143–152.

2. Гальчинский А. Становление инвестиционной модели экономического роста Украины / А. Гальчинский, С. Левочкин // *Экономика Украины.* – К.: 2004 – № 6.– С. 4-11.

3. Пашко Д. В. Оцінка інвестиційної привабливості агропродовольчого сектору Причорноморського регіону України / Д. В. Пашко // *Інвестиції: практика та досвід.* – 2013.

4. Карнасюк Ю. В. Світовий досвід державної підтримки агробізнесу [Електронний ресурс] / Ю. В. Карнасюк // <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichniy-hektar/item/7931-svitovyi-dosvid-derzhavnoi-pidtrymky-ahrobiznesu.html> – 2016.

## ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

**Лемішко О.О.**

*канд. екон. наук, доцент*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Сільське господарство є провідною галуззю економіки України, що забезпечує приріст ВВП у державі та генерує валютний виторг від експорту продукції сільськогосподарського виробництва. Однією з умов ефективного функціонування галузі є збалансованість власних і залучених джерел фінансування та капіталоутворення. Динаміка джерел формування капіталу суб'єктів господарювання у сільському господарстві України за період 2001 – 2017 рр. мала негативну тенденцію структурної деформації через зменшення частки власних джерел формування капіталу (табл. 1).

*Таблиця 1.*

**Динаміка і структура капіталу суб'єктів господарювання у сільському господарстві України, 2001-2017рр., млрд. грн.**

Показник	На кінець року						2017 до 2001, +,-
	2001	2008	2014	2015	2016	2017	
Власний капітал	41,51	62,85	163,93	275,304	369,371	436,338	394,828
%	<b>65,74</b>	<b>47,22</b>	<b>41,97</b>	<b>40,14</b>	<b>24,03</b>	<b>47,87</b>	-17,87
Забезпечення наступних витрат і платежів	0,72	0,98	-	-	-	-	-0,72
%	<i>1,14</i>	<i>0,74</i>	-	-	-	-	-1,14
<b>Сума власного капіталу та забезпечень наступних витрат і платежів</b>	<b>42,23</b>	<b>63,83</b>	<b>163,93</b>	<b>275,304</b>	<b>369,371</b>	<b>436,338</b>	394,108
%	<b>66,88</b>	<b>47,96</b>	<b>41,97</b>	<b>40,14</b>	<b>24,03</b>	<b>47,87</b>	-19,01
Довгострокові зобов'язання	3,76	23,42	62,97	68,127	61,898	59,081	55,321
%	<i>5,96</i>	<i>17,60</i>	<i>16,12</i>	<i>9,93</i>	<i>4,03</i>	<i>6,48</i>	0,52
Поточні зобов'язання	17,05	44,87	163,62	342,359	1105,992	416,146	399,096
%	<i>27,00</i>	<i>33,71</i>	<i>41,89</i>	<i>49,92</i>	<i>71,94</i>	<i>45,65</i>	18,65
Доходи майбутніх періодів	0,10	0,97	-	-	-	-	-0,10
%	<i>0,16</i>	<i>0,73</i>	-	-	-	-	-0,16
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групи вибуття	-	-	0,083	0,055	0,058	0,05	0,05
%	-	-	<i>0,02</i>	<i>0,01</i>	<i>0,004</i>	<i>0,005</i>	0,005
<b>Сума зобов'язань, млрд. грн.</b>	<b>20,91</b>	<b>69,26</b>	<b>226,68</b>	<b>410,54</b>	<b>1167,95</b>	<b>475,227</b>	454,317
%	<b>33,12</b>	<b>52,04</b>	<b>58,03</b>	<b>59,86</b>	<b>75,97</b>	<b>52,13</b>	19,01
Баланс	63,14	133,09	390,61	685,845	1537,319	911,614	848,474
%	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	-

*Розраховано і побудовано на основі [2]*

Як свідчать дані аналітичних розрахунків (табл. 1), спостерігається збільшення власного капіталу, щодо його вартісної величини, але зменшення його частки у структурі сукупного капіталу. За період 2001 – 2016рр. вартісна

оцінка власного капіталу суб'єктів господарювання у сільському господарстві України збільшилася у 8,9 рази, а його частка зменшилася на 43 п.п. у структурі сукупного капіталу. Одночасно, вартість позичкового капіталу за той же період часу збільшилася у 55,8 рази (відповідно, частка у структурі збільшилася на 57 п.п.). У 2017р. частка власного капіталу у структурі капіталу збільшилася до 47,9%, але сума сукупних зобов'язань залишилася доволі високою (їх частка – 52%). Співвідношення власного і сукупного капіталу, характеризує показник фінансової автономії - один з найбільш важливих індикаторів фінансової стійкості. Діагностика фінансової автономії довела, що у 2016р. сільськогосподарські підприємства всього на 24% були здатні профінансувати свої активи за рахунок власного капіталу, у 2017р. – на 48% (у 2001р. – на 66%). З 2014р. визначилися негативні тенденції щодо втрати фінансової автономії аграріїв в середньостроковій перспективі, тобто, було втрачено здатність оперативно реагувати на зовнішні та внутрішні стреси без зниження фінансового та виробничого потенціалу. Значний вплив на фінансову стійкість має також розмір позикового капіталу. Відношення власного до позикового капіталу характеризує коефіцієнт фінансової стабільності. Означений індикатор фінансової стійкості вказує на здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями в середньостроковій і довгостроковій перспективі. Стабільність в довгостроковій перспективі є особливо важливою при зміні ринкової ситуації. У 2017р. даний показник на 32 відсоткових пункти відставав від оптимально допустимого значення, на відміну від 2001р. (перевищення оптимально допустимого значення на 3 п.п.) (табл. 2).

Значення показника вказує на те, що у 2017р. на одну гривню зобов'язань суб'єкта господарювання припадає 0,48 грн. власного капіталу, у 2001р. кожна гривня зобов'язань була покрита 1,1 грн. власного капіталу.

Таблиця 2.

**Коефіцієнт фінансової стабільності (суб'єкти господарювання у сільському господарстві України), 2001-2017рр., млрд. грн.**

Показник	На кінець року						2017 до 2001, +,-
	2001	2008	2014	2015	2016	2017	
Власний капітал (ВК).	41,51	62,85	163,93	275,30	369,37	436,34	394,83
Довгострокові зобов'язання (ДЗ)	3,76	23,42	62,97	68,13	61,89	59,08	55,32
Поточні зобов'язання (ПЗ)	17,05	44,87	163,62	342,36	1105,99	416,15	399,10
Позиковий капітал (ПК = ДЗ + ПЗ)	20,81	68,29	226,59	410,49	1167,88	911,57	890,76
<b>Коефіцієнт фінансової стабільності = ВК : ПК (верхня межа оптимально допустимого значення – не менше 0,8; критичне значення – не менше 0,5)</b>							
	<b>1,10</b>	<b>0,92</b>	<b>0,72</b>	<b>0,67</b>	<b>0,32</b>	<b>0,48</b>	<b>-0,62</b>
Відхилення від оптимально допустимого	0,3	0,12	-0,08	-0,13	-0,48	-0,32	-

Розраховано і побудовано на основі [1; 2]

Таким чином, погіршення структури капіталу та фінансової спроможності суб'єктів господарювання сільського господарства вказує на негативну тенденцію звуження чинників капіталоутворення. Данний процес є слідством неефективної фінансової політики на макро - і мікрорівні, що, в свою чергу, також позначається на розбалансуванні механізму відтворення капіталу.

### ***Література:***

1.Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Я. Базілінська. – К.: Центр учбової літератури. - 2009. – 328 с.

2.Статистичний щорічник України: Збірник // Державна служба статистики України // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

## **СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Пюро Б.**

*магістрант*

*Національний університет харчових технологій*

Ефективність діяльності підприємства багато у чому обумовлена правильним формуванням складу і структури його активів. Тому управління активами є одним з найбільш значимих функціональних напрямків менеджменту підприємства. Існуюча практика управління активами на більшості підприємств України характеризується обмеженістю значення стратегічного підходу до управління активами, що визначає актуальність проблематики даного дослідження.

Під час розгляду даного питання були використані загально-наукові методи, а саме аналізу, синтезу, узагальнення та теоретичного дослідження. Основу інформаційної бази склали наукові статті, статистичні матеріали та праці вітчизняних вчених.

Управління активами підприємства являє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з їх формуванням, ефективним використанням у різних видах діяльності підприємства й організацією їх обороту [1, с. 269].

У сучасних ринкових реаліях не може бути єдиної чи універсальної стратегії управління активами для всіх господарюючих суб'єктів. Оскільки будь-яке підприємство є унікальним, розробка та реалізація стратегії теж повинні являти собою відмінний від усіх інших підприємств управлінський процес.

Бізнес-стратегія у цілому та стратегія управління активами, зокрема, залежать від різноманітних факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що можуть здійснювати на підприємство конструктивну чи деструктивну дію. Тому будь-яка стратегія підприємства залежить від його ринкової позиції, особливостей та етапів розвитку, поведінки конкурентів, типу і стану галузі, сегменту ринку.

В управлінні активами стратегії найчастіше розрізняють за функціональною ознакою. Виділяють: стратегію реструктуризації активів, стратегію нарощування вартості активів, стратегію капіталізації активів, стратегію консолідації активів.

Результатом і критеріями реалізації стратегії у сфері управління активами можуть стати такі характеристики, як своєчасні розрахунки з постачальниками і кредиторами; вчасна сплата податків; поповнення обігових коштів; освоєння випуску нової продукції, що має стійкий та платоспроможний попит на ринку.

Забезпечення високої ефективності управління активами на сучасних підприємствах у довгостроковому періоді передбачає розробку стратегії управління активами. Формування стратегії управління активами на підприємстві здійснюється шляхом реалізації послідовних етапів. Ефективна стратегія управління активами за рахунок збільшення прибутку створює додаткові можливості для самофінансування та економічного росту підприємства.

#### ***Література:***

1. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств : підруч. / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2012. – 780 с.
2. Смирнова Н. В. Концептуальні основи стратегічного управління активами організації / Н. В. Смирнова // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва / Серія : Економічні науки. – 2013. – № 8. – С. 156–162.

***Науковий керівник: Шірінян Л. В., д-р екон.наук, професор***

## **НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ**

**Роганова Г.О.**

*канд. екон. наук*

*Національний університет харчових технологій*

В сучасних умовах підприємницької діяльності вітчизняні підприємства можуть мати гарні перспективи подальшого розвитку лише у випадку, якщо належним чином контролюють свої грошові потоки, щоб мати змогу здійснювати платежі за кредитами та податками, сплачувати заробітну плату працівникам і постачальникам, мати вільні ресурси на інвестування. Тобто, навіть маючи вигідну бізнес-модель, підприємство може опинитися на межі банкрутства у зв'язку з неефективним механізмом аналізу та подальшого управління грошовими потоками[1].

Достовірні та своєчасні данні щодо стану грошових потоків підприємств необхідні для здійснення їх якісного аналізу з метою формування оперативного механізму ефективного управління ними. Ефективність управління грошовими потоками визначається синхронізацією надходжень і витрат фінансових ресурсів, підтримкою ліквідності та платоспроможності підприємства та раціональним використанням наявних та перспективних коштів [2].

Взагалі, сучасна практика аналізу грошових потоків здебільшого базується на використанні класичних методів фінансового аналізу, таких як: а) горизонтальний, б) вертикальний, в) коефіцієнтний. Недоліками таких методів аналізу відповідно є: а) можливість маніпулювання результатами аналізу за рахунок чуттєвості аналізу до вибору базового періоду; б) неможливість визначення стану та рівня ефективності управління грошовими потоками; в) складність визначення ризику банкрутства підприємства та рівня фінансової надійності; труднощі формулювання однозначних висновків щодо змін стану грошових потоків за рахунок нерівномірної зміни в часі великої кількості коефіцієнтів, які не завжди мають нормативні значення. Отже, саме тому необхідним є введення в фінансову аналітику вітчизняних підприємств показників, відмінних від класичних методів оцінки ефективності грошових потоків [3; 4]:

1) рівномірність надходження або витрачання грошей (або середнє квадратичне відхилення), що показує розсіювання фактичних значень грошових потоків від середньої їх величини або рівномірність їх формування (надходження, витрачання) у часі;

2) коефіцієнт варіації або нерівномірності (відносне стандарте відхилення)-відносна величина, що служить для характеристики коливання (мінливості) ознаки: слабка мінливість  $CV_i < 10\%$ ; середня -  $CV_i$  змінюється від 11 до 23%; значна -  $CV_i > 23\%$ ;

3) коефіцієнт рівномірності дозволяє отримати кількісну однорідність сукупності значень грошових потоків, де критичне значення дорівнює 77%, оптимальне – перевищує 95%;

4) розмах варіації, що характеризує межі, у яких змінюються величини сукупних (додатних чи витратних) або чистих грошових потоків від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності протягом досліджуваного періоду;

5) семіквадратичне відхилення, результати розрахунку якого призбільшенні показника в динаміці показують більш ризиковану стратегію управління грошовими потоками;

6) коефіцієнт семіваріації, який характеризує відносну оцінку мінливості значень показників, вищих (або нижчих) середнього значення, навколо середнього сподіваного значення показника. Розрахунок додатного коефіцієнту семіваріації дає середню оцінку сприятливих відхилень від середнього значення;

7) коефіцієнт кореляції додатних та витратних грошових потоків - характеризує міру їх лінійної залежності; оцінюється за шкалою Чеддока.

Необхідність застосування різноманітних методів аналізу та контролю обсягів і руху грошових коштів підприємств є запорукою якісного аналізу та формування ефективного механізму управління ними. Статистичний метод аналізу потоків грошових коштів не має достатнього застосування в практиці вітчизняних підприємств, оскільки є трудомістким і здебільшого незрозумілим

у частині інтерпретації результатів. Отримання достовірного і прозорого аналізу формування та витрачання грошових потоків підприємств ускладнюється проблемами: достовірності фінансової звітності; отримання оперативної інформації за щоденними (щотижневими, щомісячними) даними руху грошових коштів; врахування галузевої специфіки підприємств.

Запропоновані статистичні показники грошових потоків дозволяють зробити цілісним механізм оцінки ефективності грошових потоків. Практичне значення для підприємства має такий метод аналізу, здійснений хоча б за щомісячними (щотижневими, щоденними) даними, оскільки дозволяє своєчасно виявляти платіжний надлишок (нестачу) грошових коштів, тобто в цілому контролювати, відповідно, і балансувати обсяги грошових потоків у часі.

Результати аналізу грошових потоків статистичним методом можуть бути використані фінансовими аналітиками для аналізу та прогнозування перспектив підприємств у найближчому майбутньому у вигляді інструменту коригувальних дій, крім планування та контролю формування та розподілу грошових потоків.

#### ***Література:***

1. Stice, Derrald and Stice, Earl and Stice, James, Cash Flow Problems Can Kill Profitable Companies (September 2017). Available at SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3057698>

2. Литвин І.С. Шляхи удосконалення системи управління грошовими потоками / І.С. Литвин, А.І. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №2. - С. 51-56.

3. Мормуль Н.Ф. Многокритериальная оценка количественного анализа предпринимательских рисков/ Н.Ф. Мормуль, А.Н. Шитов, Буланова Н.С., Шитов Д.Н. // Уральский научный вестник : научно-теоретический и практический журнал. –2012. -№ 8(44).

4. Федішин М.П. Тактичне планування грошових потоків на підприємствах харчової промисловості / М.П. Федішин // Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / М.П. Федішин; Нац. ун-т харч. тех-й. –Київ. - 2014. - 23 с.

## **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ЯК ОБ'ЄКТ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ**

**Сотніченко О.А.**

*канд. екон. наук*

*Національний університет харчових технологій*

Ринкова економіка розвивається циклічно. Однак, незважаючи на те, що зростання переривається спадами, переважає зростання. Соціально-економічне зростання проявляється в тому, що збільшується виробництво ВВП, зростає зайнятість населення в суспільному виробництві. Частина вартості ВВП, що одержавлюється через оподаткування, набуває внаслідок цього не лише суто фіскального, а й більшою мірою соціально-економічного значення.

Наукове підґрунтя реалізації податкової політики закладено відомими вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами. Серед зарубіжних вчених

варто відзначити праці А. Вагнера, Дж. М. Кейнса, А. Лаффера, Дж. Стігліца. До вітчизняних науковців, які займаються проблемами податкової політики, слід віднести В. Андрущенка, З. Варналія, О. Василика, В. Гейця, Ю. Іванова, А. Крисоватого, І. Лютого, П. Мельника, А. Соколовську, В. Суторміну, В. Тропіну, В. Федосова, С. Юрія.

Соціально-економічне зростання — це регулярне, стійке розширення масштабів економічної діяльності та підвищення соціального добробуту, яке виявляється у збільшенні розмірів використаної праці і виробленого продукту.

Соціально-економічне зростання вимірюється двома способами:

1) збільшенням загального обсягу реального ВВП в цілому і в розрахунку на душу населення протягом певного часу (як правило, за рік) у грошових показниках;

2) збільшенням ВНП в розрахунку на душу населення в процентах, тобто темпами приросту.

Якщо немає зростання вказаних соціально-економічних показників у розрахунку на душу населення, то таке зростання не забезпечує підвищення життєвого рівня населення.

Податкова політика може впливати на економічний цикл як автоматично, так і дискреційно. Автоматичний вплив пов'язаний з дією „вбудованих стабілізаторів”, до яких відносять податки, показник еластичності яких щодо ВВП є вищим за одиницю, тобто темпи приросту податкових надходжень перевищують темпи приросту ВВП при незмінності умов оподаткування. Ефективність дії податкової системи як „вбудованого стабілізатора” прямо залежить від двох чинників: відсоткової частки податкових надходжень в обсязі ВВП та еластичності податкової системи. При збільшенні цих чинників зростає і потенціал податкової системи в автоматичному регулюванні циклу[1].

Дискреційна податкова політика передбачає свідоме внесення змін в діючу податкову систему з метою збільшення чи зменшення обсягу податкових надходжень залежно від фази економічного циклу: в період кризи доцільним є зменшення податкового тягара, в період піднесення - збільшення.

Зрозуміло, що умовою швидкого і стабільного реального соціально-економічного зростання є швидке і стабільне потенційне зростання. Для регулювання реального і потенційного соціально-економічного зростання використовують різні важелі, в першому випадку — макроекономічні, а саме — маніпулювання сукупним попитом, в другому — мікроекономічні: стимулювання нагромадження, інвестицій, конкуренції та науково-технічного прогресу.

Не можна не відмітити, що в умовах економічного піднесення зростання ВВП автоматично призводить до зростання податкових надходжень, хоча умови оподаткування залишаються незмінними.

Механізм регулювання реального економічного зростання полягає в наступному: якщо економіка функціонує в умовах повної зайнятості і темпи реального зростання ВВП значно перевищують темпи зростання потенційного ВВП, застосовується „податкове гальмо”, розмір якого не перекривається

„податковим дивідендом”, тобто держава не здійснює активних дій щодо збільшення сукупного попиту. Якщо ж темпи зростання реального ВВП значно відстають від потенційного, бажаним є „податковий дивідент” по обсягу більший, ніж „податкове гальмо”. Таким чином, політика орієнтується на економічний цикл з метою пом’якшення амплітуди його коливання, була трансформована в більш тонкий механізм стимулювання соціально-економічного зростання, який включає в себе як макроекономічні, так і мікроекономічні важелі впливу [2].

Відтак, податкова політика об’єктивно займає важливе місце в системі державних засобів впливу на соціально-економічне зростання, визначаючи орієнтири, тенденції й темпи розвитку економіки та підвищення соціального добробуту.

Отже, податкова політика держави має бути мобільною й еластичною: модифікаційний характер оподаткування повинен бути комплексно адекватним мінливості змін в соціально-економічному середовищі суспільства, відповідаючи реальному стану речей та розвитку подій. На цій основі формуються засади „податкової тактики” та „податкової стратегії” держави. Стратегія податкової політики держави, зокрема, має ґрунтуватися на фундаментальній базі науково-теоретичного потенціалу та максимально враховувати специфічні риси поточного стану економіки країни.

Якщо податки економічно не обґрунтовані, а податковий механізм недосконалий, тоді процес оподаткування автоматично сам по собі є вагомим чинником пригнічення підприємництва, гальмування економічного відтворення та соціально-економічного зростання, а також зниження стимулів до праці, що має наслідком неефективний та несправедливий перерозподіл доходів між різними соціальними групами в суспільстві.

#### **Література:**

1. Єфименко Т. Податковий кодекс України як перший крок на шляху реформування вітчизняної податкової системи/Т. Єфименко//Фінанси України.– 2010. – № 12. – С. 3–11.; с.6  
McConnel C., Brue S.I. Economics: Principles, problems, and policies. - 11<sup>th</sup> ed. New York: McGraw – Hill Publishing Company, 1990.

## **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

**Тимченко О.І.**

*Національний університет харчових технологій*

За даними дослідження Європейської Бізнес Асоціації спільно з компанією ЛІГА: ЗАКОН «Індекс настроїв малого бізнесу» встановлено оптимістичні настрої в очікуваннях малого підприємництва на 2018 рік: 76,2% опитаних очікують, що стан справ у їхньому бізнесі покращиться протягом півроку; 87% прогнозують зростання прибутків; 54,2% планують збільшити кількість працівників; 57,3% — підняти рівень заробітної плати найманих працівників;

64,3% – мають намір збільшити обсяг фінансування свого бізнесу. Проте складнощі з отриманням кредитів стримує розвиток малого підприємництва: 82% малих підприємств потребують кредитних коштів; 65% опитаних мають труднощі в отриманні кредитів; для 15,5% залучення кредитів — «абсолютно неможливе» [1].

Серед джерел фінансових ресурсів малого підприємництва банківські кредити за статистикою займають третє місце після доходів від діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників. Основними факторами, що заважають проведенню належного банківського кредитування підприємств малого підприємництва є: зниження економічного зростання внаслідок кризового стану країни; незадовільний фінансовий стан підприємництва, внаслідок відсутності широкомасштабного кредитування на довгостроковій основі в тому числі; існування проблемної заборгованості в секторі малого підприємництва, що пов'язано передусім з ринковою невизначеністю та стрімкими курсовими коливаннями впродовж значного періоду часу; відсутність ефективних правових механізмів, що гарантують реалізацію майнових інтересів учасників кредитних операцій; непрозорість та перебування у «тіні» значної частки малого бізнесу; високі відсоткові ставки за кредитами та суворі вимоги до вартості застави, а також інші жорсткі умови кредитування.

Сучасний стан банківського кредитування малого підприємництва за видами валют та строками погашення наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Банківське кредитування суб'єктів малого підприємництва за видами валют та строками погашення у 2018 році,**

(залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.)

Період	Усього	у тому числі за валютами		у тому числі					
				суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)					
		націо- нальна валюта	іно- земна валюта	усього	у тому числі		у тому числі		
націо- нальна валюта	іноземна валюта				до 1 року	від 1 до 5 років	більше 5 років		
січень	857152	458160	398992	114560	52822	61738	50846	39029	24685
лютий	844089	461624	382465	101606	52804	48801	50897	27968	22740
березень	839345	460508	378837	103037	55607	47430	50108	29623	23307
квітень	839814	463203	376610	102413	56720	45694	47646	29949	24819
травень	840723	465062	375660	102298	57215	45083	47536	30289	24474
червень	829719	455170	374549	100148	53764	46384	43784	30513	25851
липень	844938	460357	384581	101301	53636	47665	44144	30376	26781
серпень	874717	468326	406392	105445	54326	51119	45441	31699	28306
вересень	885252	473266	411986	104413	53738	50675	44962	30882	28568

Джерело: розробка автора за даними [2]

Середня ефективна ставка за кредитами на розвиток бізнесу в банках України станом на кінець жовтня 2018 року складала 21,95% (див. табл. 2).

**Кредити на розвиток бізнесу в банках України**

назва банку	річна ставка	разова комісія	щомісячна комісія	перший внесок
UKRSIBBANK	16,90%	1% від суми	немає	від 30,00%
ПриватБанк	19,00%	немає	немає	від 0,00%
Ощадбанк	19,00%	0,2% від суми	немає	від 25,00%
Credit Agricole	18,00%	1% від суми	немає	від 25,00%
Укргазбанк	18,10%	1% від суми	немає	від 30,00%
Укрексімбанк	20,00%	немає	0,1 % від суми	від 0,00%
МТБ БАНК (МАРФІН БАНК)	21,00%	1,5% від суми	немає	від 0,00%
Банк інвестицій і заощаджень	22,50%	0,99% від суми	немає	від 40,00%
ТАСКОМБАНК	24,00%	1% від суми	немає	від 20,00%
Комерційний Індустріальний Банк	23,00%	1,99% від суми	немає	від 25,00%
БТА Банк	26,00%	1% від суми	немає	від 0,00%

Джерело: розробка автора за даними [3]

За даними компанії Простобанк Консалтинг [3], яка спеціалізується на проведенні досліджень банківського ринку, річна ставка за кредитами в банках України на розвиток бізнесу коливається в межах від 16,9% до 26%.

Середня ефективна ставка за мікрокредитами в банках України на кінець жовтня 2018 року склала 29,23% (див. табл. 3).

**Мікрокредити для бізнесу в банках України**

назва банку	річна ставка	разова комісія	щомісячна комісія	перший внесок
Мегабанк	22,00%	1.00% від суми	немає	від 0,00%
ПриватБанк	24,00%	немає	немає	від 0,00%
ТАСКОМБАНК	26,00%	1.00% від суми	немає	від 0,00%
Райффайзен Банк Аваль	30,00%	0.99% від суми	немає	від 0,00%

Джерело: розробка автора за даними [3]

До банківських послуг з обслуговування малих підприємств належать: кредити на купівлю авто для бізнесу (ставка 12,88%), кредити на купівлю комерційної нерухомості (ставка 22,56%), кредити на купівлю обладнання (ставка 20,19%), кредити на поповнення обігових коштів (ставка 21,73%). Проте для вітчизняного малого підприємництва такі кредити залишаються дорогими. В розвинутих країнах, ці ставки суттєво відрізняються і коливаються від 0,1% до 4% річних (Японія – 0,1%, США – 2,75%, Канада – 2%, Велика Британія – 2%). Це значно сприяє розвитку малого підприємництва, створюючи позитивний імідж країни та забезпечуючи ефективність ринкової економіки.

**Література:**

1. Nachasi.com [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: [www.nachasi.com/2018/04/03/yak-malyj-biznes-adaptuvavsyado-ekonomichnyh-umov-v-ukrayini](http://www.nachasi.com/2018/04/03/yak-malyj-biznes-adaptuvavsyado-ekonomichnyh-umov-v-ukrayini).

2. Національний Банк України [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

3. Bankchart.com [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: [www.bankchart.com.ua/business/credit](http://www.bankchart.com.ua/business/credit).

## ДО ПИТАННЯ ПРО СУБ'ЄКТІВ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Шалієвська Л. І.

*Львівський державний університет внутрішніх справ*

Структурна характеристика системи пенсійного забезпечення передбачає визначення суб'єктів, що є учасниками пенсійних правовідносин, наділені певними правами та обов'язками. У загальному вигляді суб'єктами системи пенсійного забезпечення є:

- держава;
- працююче населення;
- підприємства та організації, що здійснюють пенсійні внески;
- пенсійні фонди, що проводять пенсійні виплати;
- пенсіонери, громадяни, які не працюють та отримують пенсії тобто - це працівники, які дожили до пенсійного віку; працівники, які втратили свою працездатність у процесі своєї діяльності; особи, які не працювали з різних причин та мають право на мінімальну соціальну пенсію (діти, які втратили годувальників, інваліди з дитинства).

На нашу думку, суб'єкти системи пенсійного забезпечення є рушійною силою розвитку національної економіки та допомагають охарактеризувати її динамічність. Виявлення взаємозв'язків між суб'єктами пенсійного забезпечення сприятиме дієвості системи організації взаємовідносин і формуванню механізму їх ефективного державного регулювання.

За нашим підходом усіх суб'єктів пенсійного забезпечення доцільно поділити за ступенем участі у системі на:

1) прямих, які відіграють безпосередню роль у розвитку системи пенсійного забезпечення, беруть пряму участь у здійсненні пенсійних виплат;

2) непрямих – мають опосередкований вплив на функціонування системи пенсійного забезпечення, створюючи усі необхідні умови та формуючи інфраструктуру пенсійного забезпечення в країні.

Керуючись даним методологічним підходом, більш детальніше охарактеризуємо цих суб'єктів.

Прямими суб'єктами солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування є: застраховані особи (в окремих випадках – члени їхніх сімей та інші особи); Пенсійний фонд України.

Непрямими суб'єктами – уповноважений банк; страхувальники (роботодавці та інші особи, які сплачують єдиний внесок на соціальне страхування згідно законодавства); підприємства, установи, організації, що здійснюють виплату і доставку пенсій.

У системі недержавного пенсійного забезпечення прямими суб'єктами є: недержавні пенсійні фонди; учасники недержавного пенсійного фонду (фізичні особи, на користь яких сплачуються (сплачувалися) пенсійні внески до недержавного пенсійного фонду і які мають право на недержавне пенсійне забезпечення на умовах і в порядку, визначених пенсійним контрактом). Учасниками фонду можуть бути громадяни України, іноземці та особи без

громадянства. Водночас, фізична особа може бути учасником кількох пенсійних фондів за власним вибором.

Непрямими суб'єктами системи недержавного пенсійного забезпечення є: страхові компанії, які уклали договори страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду;

банківські установи, які уклали договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків;

вкладники пенсійних фондів (роботодавець учасника фонду; професійна спілка, об'єднання професійних спілок щодо своїх членів; сам учасник фонду; подружжя, діти, батьки, рідні);

засновники пенсійних фондів; саморегулювні організації суб'єктів, які надають послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення;

органи державного нагляду і контролю у сфері недержавного пенсійного забезпечення;

адміністратори недержавних пенсійних фондів;

компанії з управління активами; зберігачі; аудитори; особи, які надають консультаційні та агентські послуги.

У накопичувальній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування прямими суб'єктами визначено:

учасників (застраховані особи) – фізичні особи, які сплачують страхові внески до накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та мають право на отримання пенсії;

Накопичувальний пенсійний фонд.

Непрямими суб'єктами є: адміністратор Накопичувального пенсійного фонду; компанія з управління активами пенсійного фонду; зберігач пенсійного фонду; страхова організація.

Отже, розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні потребує реформування, є надважливим завданням державної політики. Складний сучасний соціально-економічний стан країни, нестабільність у суспільстві, різка диференціація доходів загострює цю проблему. Чітке розуміння суб'єктів дозволить розробити необхідні першочергові заходи щодо підвищення ефективності пенсійного забезпечення.

## СЕКЦІЯ 4. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ СТРАХУВАННЯ.

### ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНДЕКСНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Гнатенко О.А.

*канд. екон. наук, доцент*

*Національний університет харчових технологій*

В нинішніх умовах розвитку сільського господарства, агрострахування все дедалі більше великі агрокомпанії використовують як елемент управління ризиками, хоча не завжди правильно підбирають продукти. Такі агрохолдинги страхують лише певні ризики та культури. Поширене страхування посівів від негативних наслідків перезимівлі. Агрохолдинги не страхують ті культури, які вважають неризиковими.

Вітчизняні сільгоспвиробники не надто переймаються погодними катаклізмами. Як і раніше, рівень агрострахування в Україні залишається вкрай низьким і складає близько 5%. У багатьох країнах із розвиненою аграрною економікою, з якими нам доводиться гостро конкурувати на зовнішніх продовольчих ринках, він набагато вищий. Наприклад, рівень агрострахування в Канаді дорівнює 63%, а в США – 75%.

Керівник Проекту ІФС «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії» Лія Сорока розповідає: «В Україні спостерігається певна закономірність неврожайності та повної втрати врожаю, а саме – циклічна неврожайність зернових відбувається раз на 4–5 років, а катастрофічні втрати, які здатні призвести до повної втрати врожаю, – раз на 20–30 років. Однак, на жаль, жодні спостереження й дослідження не дають точної відповіді, коли саме настане та сама ризикова подія» [1].

Аграрії притримуються думки, що страхувати увесь портфель культур від будь-яких погодних ризиків буде коштувати дуже дорого. Вони переконані, що їх географічної диверсифікації досить для мінімізації погодних ризиків, щоб бути захищеними від значних збитків.

Такий підхід є невірним, тому що стихійні лиха можуть трапитися в будь-якому регіоні України і спричинити збитки для усіх культур.

Здійснювати управління погодними ризиками не в наших силах. Уникнути їх можна лише, припинивши займатися сільгоспвиробництвом. Але цей варіант нам не підходить, тому його не беремо до уваги.

При другому варіанті просто припускаються і приймаються ризики. Тобто агровиробники покладаються на гарну погоду. А при настанні несприятливих подій, відшкодовують збитки власними ресурсами.

При третьому підході можна мінімізувати вплив погодних ризиків. Наприклад, вирощувати сорти культур, стійких до посухи чи застосовувати можливості меліорації. Всі ці заходи теж потребують значних додаткових витрат.

За четвертого підходу передаються ризики страховій компанії.

Такі підходи при бажанні комбінуються, але страхування є одним з найзручніших методів управління ризиками.

Агровиробникам для початку варто оцінити, обсяг майбутніх витрат без особливого збитку у своїй поточній господарській діяльності і перспектив для бізнесу. Все, що перевищує цю межу, слід застрахувати.

Вартість послуг страхування зростає, якщо агрокомпанії страхуються від усіх ризиків. Наприклад, агрохолдинг, застрахував весь свій портфель від будь-яких погодних ризиків та встановив поріг втрат всього виробництва на рівні 30%. При його перевищенні страхова компанія відшкодує різницю.

В Україні індексне агрострахування лише набирає свого оберту. Індексне страхування побудовано на бенчмарках і рівнях їх відхилення. Наприклад, на середніх показниках по регіонах, які стосуються кількості опадів, температурних режимів, врожайності тих чи інших культур і беруться до уваги при прийнятті рішень щодо відшкодування збитків при настанні страхових випадків. Таким чином, в індексному страхуванні відсутня суб'єктивний підхід. І його головна перевага в тому, що воно передбачає максимальну прозорість. Простіше кажучи, ці індикатори корелюють з результатом виробництва. Також важливо вибрати правильний індекс: кореляція між індексом і результатом агрохолдингу повинна бути високою.

Індексне страхування особливо ефективно працює, якщо страхуватися від масштабних по впливу ризиків і коли франшиза встановлена по всьому портфелю культур. В цьому випадку різниця при відшкодуванні в порівнянні з традиційним страхуванням мінімальна.

Необхідна статистична база в Україні сформована для масштабного впровадження індексного агрострахування. Основна складність в тому, що дані публікуються з досить великим запізненням. Наприклад, минулорічні цифри з'являються тільки в лютому нового року. Тим більше що в Україні не завжди довіряють статистичними даними.

Правильний підхід полягає в тому, щоб агрохолдинги аналізували кореляцію між використовуваним індексом та їх власними результатами. Доречно використовувати інші індекси, крім статистики врожайності, такі як: супутникові дані або дані метеорологічних станцій, які можуть показати кореляцію з врожайністю, дані повністю прозорі [2].

Індексне страхування може бути хорошим інструментом для агрохолдинів. Для малих і середніх господарств традиційне страхування залишається більш доречним. Проте, важливим питанням для агрохолдингу залишається не вибір між традиційним або індексним страхуванням, а скоріше - між страхуванням всього портфеля і страхуванням окремих культур від певних ризиків.

Питання індексного страхування потребує більш глибокого дослідження.

Отже, страхування аграрних ризиків найбільш ефективний інструмент, який не лише покриває втрати аграрного бізнесу через погодні катаклізми, а й забезпечує йому стабільний розвиток.

### *Література:*

1. Agropolit.com [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. –Режим доступу: <https://agropolit.com/spetsproekty/300-ukrayinskim-agrariyam-proponuyut-indeksne-strahuvannya>

2. Latifundist.com [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. –Режим доступу: <https://latifundist.com/interview/396-sedrik-germann-v-ukraine-tolko-odin-agroholding-optimalno-ispolzuet-agrostrahovanie>

## **СВІТОВИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ**

**Клиماش Н.І.**

*канд. екон. наук, доцент*

*Національний університет харчових технологій*

Діяльність сільгоспвиробників повсякчас супроводжується імовірністю настання ризиків щодо виробництва продукції. Підтримка з боку держави є не єдиним ефективним механізмом, який гарантує результативність діяльності сільськогосподарських підприємств. Важливим є досвід розвинених країн у підтримці аграріїв та тваринників, які роблять значний внесок у створення ВВП.

Приміром Нова Зеландія є прикладом країни, що відмовилась від прямої підтримки агросектора [1, с. 16]. З часткою агропромислового комплексу та харчової промисловості в експорті у межах 63%, у країні з середини 1980-х років не використовуються прямі субсидії, натомість 94% підтримки надходить платежами загального характеру. Скасування 95% субсидій в 1986 році було одним з найважливіших чинників, що забезпечили чотирикратне зростання валового сільськогосподарського випуску за 30 років та подвоєння темпу зростання продуктивності. Нині країна з населенням 4,7 млн відома не тільки як найбільший експортер харчової продукції, але і як країна з найменшими бюджетними витратами на агросектор.

Корисним може бути досвід Сполучених Штатів Америки, які є лідером світового експорту сільськогосподарської продукції. При цьому Департамент сільського господарства США почав поступово відмовлятися від прямого субсидіювання, надаючи перевагу таким програмам страхової підтримки [1, с. 20]:

1. Price Loss Coverage program (програма покриття цінових збитків). Ця програма спрямована на захист сільськогосподарських виробників від циклічних цінових коливань. Вона сплачується, коли фактична ціна на продукцію нижче за певну референтну, встановлену державою.

2. Agriculture Risk Coverage program (програма покриття сільськогосподарських ризиків). На відміну від вже згаданої програми, ARC покриває різницю між фактичним доходом фермерів та мінімальним доходом, гарантованим для виробників даного товару.

Дана практика страхування може бути корисною для вітчизняних аграріїв з урахуванням можливості настання негативних природних явищ та мінливості ринку сільгосппродукції.

Загалом за останні 10 років у США частка страхової підтримки у загальному обсязі державних трансфертів ніколи не перевищувала 35%. З одного боку, страхування ризиків є успішним у зниженні фінансових ризиків для фермерів та сприяє їх фінансовій стійкості. З другого боку, значна кількість досліджень показали, що така форма підтримки викликає багато додаткових проблем, зокрема: сприяння зростанню великих та одночасному зменшенню малих за розміром виробників, марне витрачання державних коштів на підтримку успішних виробників, які фактично не потребують державної підтримки, зниження врожайності та ефективності використання ресурсів.

Практика результативної фінансової підтримки у Канаді полягає у наданні аграріям та тваринникам дешевих кредитів. Зважаючи на той факт, що сільське господарство є галуззю із сезонним характером виробництва, то, відповідно, у певний проміжок часу, а точніше навесні, потребує значно більше оборотних ресурсів. Залучення кредитів за низькою ціною дозволяє ефективно проводити посівну кампанію, закуповувати молодняк для вирощування та модернізувати обладнання.

Федеральний кредитний акт 1959 року та створений на його основі фонд Farm Credit Corporation дозволили сільськогосподарським виробникам брати довгострокові кредити на пільгових умовах [1, с. 20]. Починаючи з 60-х років ХХ століття цей фонд поглинає лівову частку коштів, спрямованих на розвиток агросектора, та грає ключову роль в фінансуванні його розбудови. Спрощений доступ до капіталу значно підвищив розмір капіталовкладень у галузі, постійно витісняючи неефективну зайнятість та сприяючи виходу Канади на п'яте місце серед сільськогосподарських експортерів.

Для розвитку агробізнесу Україні варто застосовувати обидві моделі: страхування аграрних ризиків та надання доступних коротко- та довгострокових кредитів. Така фінансова підтримка сільгоспвиробників сприятиме високим темпам стійкого економічного зростання, нарощуванню прибутковості, диверсифікації діяльності та забезпечення інтересів власників та акціонерів.

Результати дослідження отримано в рамках держбюджетної теми НДР кафедри фінансів Національного університету харчових технологій «Комплексна оцінка та шляхи підвищення конкурентоспроможності страхового ринку України в контексті європейської інтеграції» (номер державної реєстрації 0117U001246, наказ МОНУ №198 від 10.02.2017, термін виконання 2017–2020 рр. Керівник проекту – д.е.н, проф. Шірінян Л. В.).

### **Література:**

1. Тарасенко А., Яблоновський Д. Яка модель субсидіювання аграрного сектора потрібна Україні. – Електронний ресурс / Режим доступу : <https://ces.org.ua/agricultural-sector/> – 11.11.2018 р.

## СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Летняк С.П.

Тернопільський національний економічний університет

Зважаючи на економічну та політичну ситуацію в Україні, коли держава не може забезпечити високий рівень матеріального добробуту та безпеки громадян, страхування життя є важливим механізмом для забезпечення фінансової стабільності в країні.

Страховання життя – це джерело впливання довгострокових інвестицій в економіку країни, що призведе до зростання добробуту населення в цілому.

На сьогоднішній день ринок страхування життя перебуває на стадії розвитку, тому варто звернути увагу на основні показники ринку страхування життя в Україні.

Розглянемо динаміку зміни кількості страхових компаній “life” за період 2013–2017 років в Україні (рис. 1) [1].

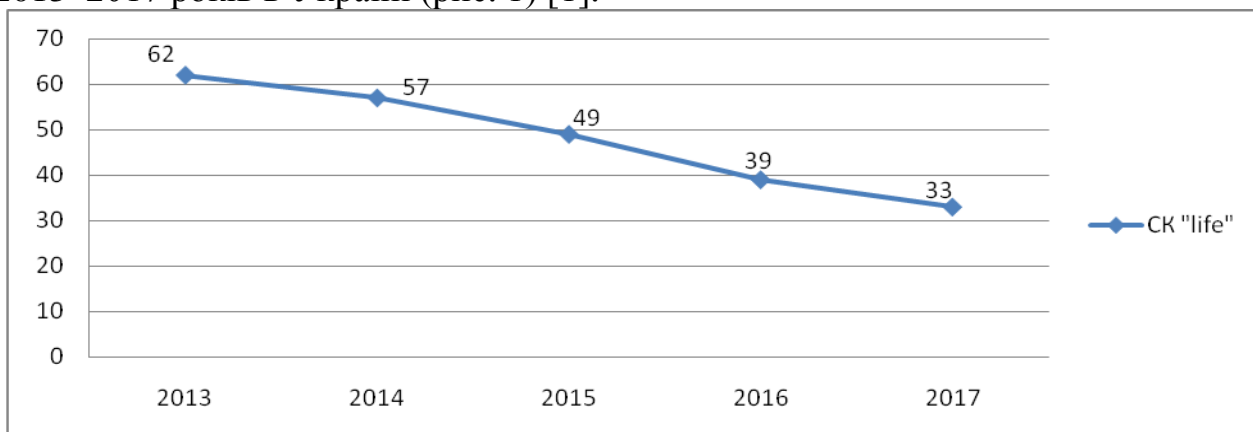


Рис. 1. Динаміка зміни кількості страхових компаній в Україні за період 2013–2017 років

Аналізуючи дані наведені на рис.1. можна зробити висновок, що протягом 2013–2017 років кількість СК “life” постійно зменшувалася, станом на 2017 р. їх залишилося 33. Однією з причин скорочення кількості страхових компаній є монополізація страхового ринку та військово-політична ситуація в країні.

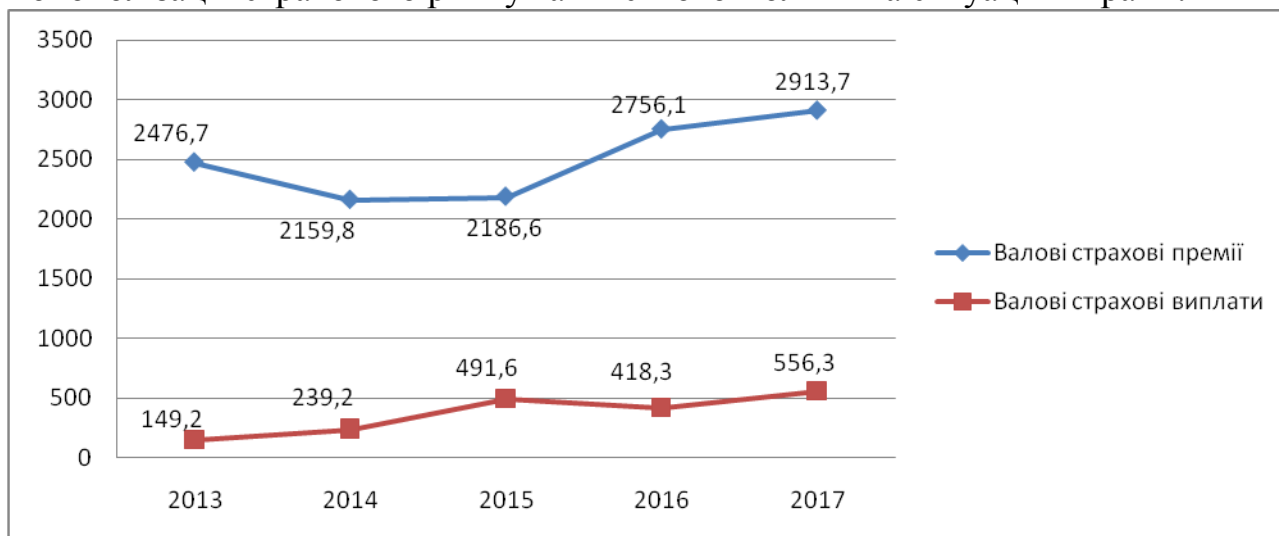


Рис. 2. Динаміка страхових премій та страхових виплат зі страхування життя протягом 2013–2017 рр. (млн. грн.)

Аналізуючи дані (рис. 2.) динаміки зміни кількості страхових премій і страхових виплат зі страхування життя, можна зробити висновок, що найвищий рівень страхових премій зі страхування життя 2913,7 млн. грн. було отримано у 2017 р., (10,2 % від загального обсягу страхових премій), найнижчий у 2014 р. – 2159,8 млн. грн. Від юридичних осіб надійшло 100,6 млн. грн. валових страхових премій зі страхування життя, а від фізичних осіб – 2813,1 млн. грн.

До 2015 р. валові страхові виплати постійно зростали, проте у 2016 р. рівень валових страхових виплат знизився до 418,3 млн. грн. Станом на 2017 р. рівень валових страхових виплат досягнув найвищого значення – 556,3 млн. грн. (5,3 % від усіх страхових виплат), тобто їх обсяг зріс на 33% у порівнянні з попереднім роком.

У 2017 р. було укладено 415,2 тис. договорів зі страхування життя, а це на 431,2 тис. менше ніж у 2016 р. У 2017 р. застраховано було на 11,2 % фізичних осіб менше, ніж у попередньому році, а саме 1 532 821 фізичних осіб [1].

Підсумовуючи діяльність страхових компаній за страхування життя, можна зробити висновок, що на ринку скорочується кількість страхових компаній, зростає рівень страхових премій, збільшується кількість застрахованих, знижується рівень страхових виплат.

Проте, на ринку страхування життя існують проблеми, які гальмують його розвиток, а саме:

- недосконале страхове законодавство;
- нестабільна політична ситуація;
- нестійка національна валюта та інфляція;
- несприятливе податкове законодавство;
- відсутність вільних коштів у населення, як наслідок неспроможність купувати страхові послуги;
- негативні враження громадян від страхування життя у пострадянський період;
- відсутність гарантій з боку держави, які б гарантували збереження вкладених коштів;
- низька зацікавленість роботодавців у захисті своїх працівників.

Щоб змінити ситуацію на ринку потрібно розробити концепцію подальшого розвитку ринку страхування життя, а саме змінити систему оподаткування страховиків, розробити прозорі засади для діяльності страхових компаній зі страхування життя, з боку держави надати гарантії на збереження вкладених коштів за довгостроковими видами страхування.

Отже, страхування життя допомагає вирішити соціальні та економічні проблеми, тому його подальший розвиток є надзвичайно важливим для населення та перспективним для України.

### ***Література:***

1. Статистика страхового ринку в Україні / Сайт інформаційного агентства «Форіншурер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/stat>.

## СУТНІСТЬ КАПІТАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Стецюк В. М.

*канд. екон. наук, доцент*

*Національний університет харчових технологій*

Проблема капіталізації страхових компаній дуже актуальна з теоретичної та практичної точок зору, так як існує певний зв'язок між капіталізацією та економічним зростанням.

Страховий ринок України має схильність до зростання. В 2017 році обсяг страхових платежів від фізичних осіб склав понад 15,5 млрд. грн., що на 17,7% більше, ніж за 2016 рік, страховики здійснили страхові виплати на 10,3 млрд. грн. (зростання 19,8% в порівнянні з 2016 роком). З наведених даних видно, що виплати зростають більшими темпами ніж надходження страхових платежів, а це вимагає додаткових коштів. Тому питання капіталізації в страхуванні є дуже важливим.

Що таке капіталізація? На початку розвитку суспільного виробництва капітал розглядався економістами як майно, багатство. Меркантилісти головний акцент робили на грошову форму капіталу. Жан Батіст Сей, під капіталом розумів суму цінностей, яка дає змогу здійснювати виробництво [1]. Деякі економісти визначали капітал як вартість, що приносить додаткову вартість.

Таким чином, можна сказати, що капіталізація – це перетворення додаткової вартості або прибутку в капітал.

В ринковій економіці не можливо досягти економічного зростання без зосередження капіталу, тому в класичному розумінні термін капіталізація означає реінвестування отриманого фірмою прибутку, тобто перетворення прибутку в додатковий капітал [2]. Сучасні науковці термін капіталізація трактують по-різному. Часто вважають, що це оцінка вартості фірми на базі основного та оборотного капіталу; оцінка вартості фірми на основі ринкової вартості її акцій та облігацій або на основі щорічного отриманого прибутку. На нашу думку капіталізація для страхових компаній, це оцінка вартості компанії, цінних паперів, нерухомого майна та інших матеріальних цінностей, шляхом визначення суми очікуваного доходу в період, коли планується його використання.

Активи страховиків стабільно зростають. Активи, визначені ст.31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів, в 2017 році склали 35,35 млрд. грн., тоді як в 2016 році – 34,3 млрд. грн., притому загальні активи відповідно становили 56,81 та 55,38 млрд. грн.. Обсяги сплачених статутних капіталів 12,93 (2017 рік) та 12,63 (2016 рік) млрд. грн.

Активи страховиків можуть включати: основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції, короткострокові фінансові інвестиції та інші активи.

Власний капітал страховика складається з сплаченого статутного капіталу, нерозподіленого прибутку, нерухомого майна, грошових коштів, цінних паперів.

Виходячи з вищенаведеного, ми поспробуємо оцінити рівень капіталізації страхових компаній. Якщо прийняти за основу капіталізації загальні активи, то всі страховики будуть виглядати як високо капіталізовані, але чи зможуть вони виконувати взяті страхові зобов'язання, розвивати компанії та виплачувати дивіденди акціонерам?

Зупинимось на деяких показниках активів. Зокрема, нерозподілений прибуток. В багатьох компаніях він сягає сотні мільйонів і навіть мільярди гривень але дивіденди акціонерам, як правило, не виплачуються. Тому що цей прибуток паперовий, сформований бухгалтерськими операціями, і він не підкріплюється грошовими коштами. Інвестиція в цінні папери також може вимірюватися сотнями мільйонів гривень, але при необхідності виконувати свої страхові зобов'язання страховики не можуть продати цінні папери не тільки по номіналу, але взагалі не можуть їх продати (крім державних).

Таким чином, активи за своєю якістю не відображають реального фінансового стану страхових компаній і ми бачило як часто страхові компанії, які входять в число 20 кращих по активах, по власному капіталу, по величині нарахованих резервів, зникають з страхового ринку.

З цього можна зробити такий висновок: в страховій діяльності надзвичайно важливим показником є якість активів, які можуть визначати рівень капіталізації. Про це говорять наведені вище дані про перевищення загальних активів на понад 20 млрд. грн. тих активів, які беруться для представлення коштів страхових резервів.

Як цього досягнути? На нашу думку, реальну оцінку капіталізації страхових компаній може дати оцінка їх вартості, але цей показник має найбільше значення про продажі компаній.

Нацкомфінпослуг постійно приділяє увагу якості активів страховика, часто міняючи вимоги до порядку їх розміщення.

Зокрема, комісія рекомендує розміщувати кошти на депозитах в банках, в державні цінні папери, в нерухомість та інше в певних пропорціях. Таке регулювання посприяло тому, що страховики позбулися неякісних цінних паперів, які масово були розповсюджені на фондовому ринку цінних паперів, знизивши показники активів до більш реальних. Ми пропонуємо зняти обмеження на розміщення ресурсів страховиків на банківських депозитах, тому що це самий швидко оборотний актив і ці кошти дають можливість страховикам оперативно виконувати свої зобов'язання та вести господарську діяльність. Внесення коштів в нерухомість також є надійним та не швидко ліквідним, тому повинні бути рекомендації по їх пропорціях в активах. Але на рівні 50 відсотків. Державні цінні папери також стримують оперативність ведення господарської і статутної діяльності страховиків.

З наведеного видно, що найкращим способом розміщення ресурсів страхових компаній є депозитні рахунки в банках, причому перевагу потрібно надавати державним банкам, де не повинно бути жодних обмежень, щодо розмірів розміщених коштів.

### *Література:*

1. Сей Ж.-П. Трактат политической экономики. – М.:1986.-С.58.
2. Андрійчук В.Г. Капіталізація вітчизняного сільського господарства: суть, напрями, механізми та перші оцінки здійснення. Економіка АПК.-2005-№7.- С.69-74.

## **МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ**

**Толстенко О. Ю.**

*канд. екон. наук*

*Національний університет харчових технологій*

Розвиток інформаційного суспільства, сфери страхових послуг та інформаційних технологій посилює зацікавленість страховиків до розвитку та використання в діяльності страхових компаній Інтернет-страхування. Це дозволяє розширювати ринки та канали збуту страхових послуг, пришвидшуючи процес їх збуту, здешевити вартість страхових послуг та залучити більшу кількість клієнтів.

Перспективам розвитку Інтернет-страхування в Україні присвячено наукові публікації багатьох українських науковців [1-5]. Так, у вітчизняних працях визначено основні наукові підходи до визначення сутності, структури та принципів Інтернет-страхування [1, 4], представлено переваги та недоліки Інтернет-страхування [2, 5] тощо. Втім, надзвичайно важливим і доцільним в умовах розвитку страхового ринку в Україні є формування механізму реалізації інтернет-страхування.

Досліджуючи перспективи розвитку Інтернет-страхування у світовій практиці Г. Тлуста та В. Ерастов вдало відзначають, що «Інтернет-страхування – одна із форм активізації діяльності страхової компанії, оскільки перенасичення класичних каналів розповсюдження страхової послуги вимагає створення та розробку нових, більш рентабельних та зручних механізмів взаємодії із клієнтами» [3, с.56].

Грунтовні наукові дослідження засвідчили, що досліджувану дефініцію більшість науковців розглядають у контексті взаємовідносин між страховиком та клієнтом у процесі продажу та обслуговування страхового продукту за допомогою використання Інтернет-технологій (І. М. Михайловська [1]; Спіцина Н. М. [2]; Г. Тлуста, В. Ерастов [3]). Втім, на наше переконання, це не просто взаємовідносини, а відповідний механізм організації процесу страхування.

Для будь-якого такого механізму властива наявність суб'єктів та об'єкта страхування, функції, що покладені на нього, технології реалізації та переваги для суб'єктів страхування. Так, об'єктом Інтернет-страхування виступають – страховий продукт, взаємовідносини між суб'єктами (страховиком та страхувальником, чи застрахованою особою). Інтернет-страхування як технологія реалізації страхових послуг виконує презентаційну (споживач отримує інформацію про страхову компанію та послуги) та реалізаційну

функції (полягає у перспективі придбання клієнтом чи реалізації страховиком продукту на основі використання режиму онлайн).

Технологія організації Інтернет-страхування відбувається шляхом використання таких систем як "On-line страхування" та "Off-line страхування". Перша технологія передбачає використання повного циклу продажу страхової послуги у віртуальному режимі (ознайомлення, заповнення необхідних документів та оформлення договору). Заключним етапом цього є одержання паперового варіанту страхового полісу клієнтом через служби доставки. Друга технологія передбачає ознайомлення клієнтом із послугами страховика та порядком їх надання, а також механізм онлайн-консультацій (режим електронного листування, пряме Інтернет-спілкування). Втім, для оформлення страхової угоди та отримання страхового полісу клієнту необхідно реально звернутися до страхової компанії.

Технологія реалізації Інтернет-страхування включає послідовність етапів: I етап –Порівняння страхового продукту кількох компаній та вибір клієнтом страхового продукту (послуги) на сайті конкретної страхової компанії; II етап – введення даних клієнтом та автоматичний розрахунок вартості страхового полісу та вартості додаткових послуг, що супроводжують страхування; III етап – оформлення замовлення: заповнення та відправка клієнтом в електронному вигляді відповідної форми (заявки) на обраний вид страхування; IV етап – сплата страхового платежу (банківська картка, інший спосіб); V етап – отримання страхового полісу в офісі компанії або через службу доставки.

Використання Інтернет-страхування має ряд суттєвих переваг для страхувальника та страховика. Серед переваг для страхувальника можна виділити: самостійний вибір умов страхового захисту і доступ до технологій взаємодії із страховиками; можливість оформлення страхового полісу на сайті не відвідуючи офіс компанії; мінімізація «людського чинника» в процесі вибору, відсутність нав'язування додаткових страхових продуктів та психологічного тиску зі сторони працівників страхової компанії; простий і швидкий спосіб оплати послуги; максимально повне інформування про страхові продукти, їх вартість та страхове обслуговування тією, чи іншою компанією; можливість контролю за перебігом свого страхового обслуговування в он-лайн режимі тощо.

Перевагами для страховиків є: зменшення аквізційних витрат; диверсифікація каналів реалізації страхових послуг, збільшення кількості лояльних клієнтів, розширення інформаційного простору компанії та організація ефективної взаємодії з клієнтами через он-лайн технології.

### ***Література:***

1. Михайловська І. М. Основні підходи до визначення сутності, структури та принципів Інтернет-страхування / І. М. Михайловська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – №3. – Т. 3. – С. 157-160.

2. Спіцина Н.М. Переваги та недоліки Інтернет-страхування в Україні [Електронний ресурс] / Н.М. Спіцина, О.В. Григораш. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/12.APSN\\_2007/Economics/20665.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12.APSN_2007/Economics/20665.doc.htm).

3. Тлуста Г. Зарубіжний досвід функціонування та розвитку Інтернет-страхування / Г. Тлуста, В. Ерастов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. - №3(168). – С. 55-62.

4. Ринок фінансових послуг[Текст]: навч. посіб. / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко та ін. – К.: Знання, 2010. – 532 с.

5. Свешнікова К. Т. Перспективи розвитку Інтернет-страхування в Україні / К. Т. Свешнікова, А. С. Тюлін // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5 (43). – С. 264-268.

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СТУПЕНЯ МОНОПОЛІЗАЦІЇ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

**Шірінян Л. В.**

*д-р екон.наук, професор*

**Арич М. І.**

*канд екон.наук*

*Національний університет харчових технологій*

Моніторинг стану страхового ринку України з позицій фактичної забезпечуваності конкуренції постачальників послуг є актуальними завданнями не лише для практиків і теоретиків фінансової науки, а й для уповноважених органів.

У рамках нашого дослідження пропонується здійснювати аналіз ступеня монополізації ринку страхування відповідно до методики наукової групи професора Л. В. Шірінян щодо комплексної оцінки конкурентоспроможності страхового ринку [1].

Основними інформаційними джерелами аналізу слугували звітні дані страхових компаній України, офіційні звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, а також інформація Державної служби статистики України [2-3].

Оцінка ступеня монополізації страхового ринку включає в себе розрахунок показників, серед яких основним є коефіцієнт концентрації послуг для визначення частки однієї чи декількох страхових компаній на ринку залежно від одержаної суми валових премій, доходу та активів [4]. Аналіз показників концентрації виконано як для всього страхового ринку України, так і в розрізі «life» та «non-life» секторів.

Проведений аналіз виявляє, що в середньому половина отриманих валових премій та доходу припадає на 20 найбільших страховиків (таблиця 1).

Більші значення показників концентрації страхового ринку «non-life» страхування, що розраховані на основі валових премій за 2012-2016 роки говорять, що даний сектор перебуває в зоні ризику підвищення рівня монополізації, а отже і зниження ступеню конкуренції між суб'єктами ринку. Крім цього, по всіх показниках концентрації для відповідної кількості найбільших за сумою зібраних валових премій страхових компаній відбувається збільшення показника концентрації протягом досліджуваного

періоду. Така ситуація, на нашу думку, може говорити про зменшення рівня конкуренції та підвищення ступеню монополізації ринку його найбільшими учасниками.

Таблиця 1

**Показники концентрації послуг на страховому ринку України за 2012-2016 роки на базі валових премій страховиків \***

Рік	Разом страховий ринок (разом «life» та «non-life»), %					
	CR <sub>1</sub>	CR <sub>3</sub>	CR <sub>4</sub>	CR <sub>5</sub>	CR <sub>10</sub>	CR <sub>20</sub>
2012	4,1	10,7	13,5	16,1	28,3	47,1
2013	6,9	12,4	15,2	17,4	28,2	46,6
2014	6,5	14,4	17,5	20,4	32,2	49,6
2015	6,6	13,6	16,9	19,9	33,7	55,9
2016	7,8	17,5	21,7	25,7	41,2	58,4
<b>Страховання інше, ніж життя («non-life»), %</b>						
2012	4,6	11,9	15,1	18,0	31,6	52,2
2013	7,6	13,6	16,6	19,1	30,9	50,5
2014	7,1	15,6	19,1	22,2	35,0	53,8
2015	7,1	14,7	18,2	21,4	36,3	60,3
2016	8,5	19,0	23,5	27,9	44,7	62,8
<b>Страховання життя («life»), %</b>						
2012	17,0	41,9	53,4	60,6	86,4	97,2
2013	22,8	52,2	64,6	70,7	91,9	99,0
2014	17,9	44,7	54,3	62,8	91,0	98,4
2015	19,1	42,9	52,8	60,9	88,0	99,0
2016	22,6	43,2	52,4	61,4	89,8	99,7

\*Авторські розрахунки на основі офіційних даних [2-3]

Найбільш концентрованим сектором страхового ринку України, виходячи з розрахованих показників, є сектор страхування життя. Протягом досліджуваного періоду сума зібраних валових премій для найбільшого страховика за даним показником коливається в межах 17,0 – 22,8 %, а для перших двадцяти за відповідних рейтингом страхових компаній знаходиться в діапазоні 97,2 – 99,7 %.

Результати дослідження отримано в рамках держбюджетної теми НДР кафедри фінансів Національного університету харчових технологій «Комплексна оцінка та шляхи підвищення конкурентоспроможності страхового ринку України в контексті європейської інтеграції» (номер державної реєстрації 0117U001246, наказ МОНУ №198 від 10.02.2017, термін виконання 2017–2020 рр. Керівник проекту – д.е.н, проф. Шірінян Л. В.).

**Література:**

1. Шірінян, Л. В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики : монографія / Л. В Шірінян. – Київ : Центр учбової літератури, 2014. – 458 с.
2. Державна служба статистики України. – Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. – Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/> та <http://www.nfp.gov.ua/>.

4. Арич М.І., Шірінян Л.В. Дослідження конкурентоспроможності страхового ринку України: географічний аналіз / М.І. Арич, Л.В. Шірінян // Наукові праці НУХТ. – 2017. – Том 23, №5, Частина 2. – С. 17-25.

## АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

**Шашенко О. В.**

*Національний університет харчових технологій*

У 2018 році страховий ринок України переживає досить складний період свого розвитку, що характеризується низкою проблем, пов'язаних із репутацією страховиків серед звичайних українців, шахрайством із боку страховиків та страхувальників та недостатнім рівнем державного нагляду за суб'єктами ринку.

Поряд із цим прослідковується незначне збільшення обсягів укладених договорів, страхових премій та виплат, що свідчить про те, що страховий ринок України продовжує функціонувати, незважаючи на певні проблеми.

Станомна другийквартал 2018 року порівняно з попереднім роком кількість страхових компаній на українському ринку скоротилась: кількість страховиків категорії «Non-life» становить 260 компаній, а категорії «Life» – 31. З кінця 2017 року було виключено із Державного реєстру фінансових установ 4 компанії, найбільш відомою із яких є «Страхове товариство «Домінанта», що була найбільш відома у 2013 році, як перспективний страховик, який обслуговував «Укрзалізницю» та фермерів за державними програмами. На даний момент лідерами на страховому ринку України як за обсягами страхових премій, так і за розмірами своїх активів є страхові компанії «Уніка», «Кремінь», «АХА Страхування». За обсягами виплат першими у рейтингу є «АХА Страхування», «Уніка» та «PZU».

Протягом останніх років, відбулося збільшення кількості укладених договорів страхування до 100 млн шт., що майже на 10% більше, ніж за два квартали попереднього 2017 року, та на 12% у порівнянні із обсягом укладених договорів за відповідний період 2016 року. Відбулося загальне збільшення обсягів сформованих загальних страхових резервів, що за два квартали 2018 року становили 23977 млн грн, що більше ніж за відповідний період у 2017 році на 3 млрд грн. Рівень чистих страхових премій у 2018 зріс до значення 16,7 млрд грн, порівняно з 13,5 млрд грн за два квартали 2017 року, і 12,9 млрд грн за відповідний період 2016 року. Чисті страхові виплати за два квартали поточного року зросли до 5,8 млрд грн, що становить збільшення на 26% та 57% порівняно із відповідними періодами 2017 та 2016 років. Відбулось зменшення частки страхових платежів перестраховикам до значення 8,3 млрд грн, відповідно на 17% у порівнянні із значенням за два квартали 2017 року (9,7 млрд грн).

На основі проведеного аналізу можна побачити незначне поживлення ринку. Страховий ринок й досі має неоднорідну структуру: 50 найуспішніших

страховиків на даний момент формують 89% загального обсягу страхових премій. Інші 241 компанія мають дуже незначну частку, яка не перевищує 5 млн грн премій за два квартали діяльності.

Найбільш популярними видами страхування залишаються автострахування на умовах КАСКО, ОСЦПВ («Автоцивілка») і «Зелена картка», страхування життя, медичне і майнове страхування.

Протягом останніх років відбулося незначне збільшення частки страхових премій від страхування життя у загальній структурі чистих страхових премій до рівня 10% (1,7 млрд грн), порівняно із значенням 2017 року у 9,2%. Також відбулось збільшення часток від добровільного особистого страхування із 17,1% до 17,6% та премій від страхування відповідальності із 5,8% до 7,1%. Найбільша частка чистих премій у 44,9% отримано від добровільного майнового страхування (7,5 млрд грн.), і є незмінною у порівнянні із попереднім періодом [1].

У серпні 2018 року було затверджено «Положення щодо обов'язкових критеріїв та норм достатності капіталу, платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризикованості операцій страховика», розроблене на основі європейської системи нагляду та управління ризиками страхових компаній «SolvencyII» та рекомендацій Міжнародної асоціації страхового нагляду, що матиме поетапне впровадження до 2020 року. Найголовнішим нововведенням вважається введення нового нормативу платоспроможності та достатності капіталу страховика. За ним сума прийнятних активів (сукупна балансова вартість певних активів) страховика на будь-яку дату має перевищувати норматив, як більша із величин що розраховується як сума довгострокових та короткострокових зобов'язань компанії і нормативного запасу платоспроможності чи фіксованої величини у 30 млн грн для компаній «Non-life» та 45 млн грн страховиків категорії «Life». Ці вимоги в обов'язковому порядку мають виконуватись також і страховиками, що є власниками істотної участі в капіталі іншої страхової компанії[2].

Впровадження нових правил на основі іноземного досвіду, щодо нових моделей та методик дасть змогу значно покращити надійність українських страховиків, та відповідно, покращити не тільки результати їх роботи, але й збільшити довіру до них серед населення.

### ***Література:***

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України, Зведена динаміка основних показників страхового ринку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018\\_rik/I%20\\_piv\\_2018/pokaznyki\\_sk\\_%D0%86%D0%86\\_2018.xlsx](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018_rik/I%20_piv_2018/pokaznyki_sk_%D0%86%D0%86_2018.xlsx)

2. Про затвердження Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризикованості операцій страховика, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Розпорядження №850 від 07.06.2018. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/Laws/show/z0782-18?lang=uk>

## ОСНОВНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПЛАТ В УКРАЇНІ

**Шолойко А.С.**

*канд екон.наук, доцент*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Нині в Україні значна увага приділяється створенню інституційно-правового та інституційно-організаційного забезпечення в сфері захисту прав споживачів фінансових послуг, зокрема страхових послуг. Це зумовлено тим, що у більшості споживачів низька фінансова грамотність з одного боку, а з іншого – постійно зменшується кількість страхових компаній, починаючи з років світової фінансової кризи. Так, кількість страхових компаній, що здійснюють страхування життя в Україні зменшилася з 72 у 2009 р. до 31 у першому півріччі 2018 р. (при цьому лише 10 страховиків збирали понад 80% страхових платежів), а кількість страхових компаній, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, – відповідно з 378 до 260 (при цьому лише 50 страховиків збирали понад 75% страхових платежів) [1]. До прикладу, у країнах ЄС протягом 1996-2004 рр. більше, ніж 130 страховиків стали неплатоспроможними, а в 2009 році внаслідок падіння Грецької страхової групи постраждало близько 800000 страхувальників. Тому виникає об'єктивна необхідність захисту споживачів страхових послуг у контексті гарантування здійснення страхових відшкодувань, якщо страховик стане неплатоспроможним [2, с. 4]. У зв'язку з цим, потрібно звернути увагу на деякі основні аспекти створення Фонду гарантування страхових виплат (Фонд) в Україні.

По-перше, на державному рівні слід встановити, за якими страховими полісами будуть гарантуватися страхові виплати. Так, Проект Закону «Про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя» від 27.11.2014 № 0958 визначає спеціалізацію Фонду щодо гарантування страхових виплат лише в сфері страхування життя. Тоді як ми поділяємо думку Європейської Комісії, яка вважає, що страхові гарантійні схеми мають охоплювати як страхування життя, так і загальне страхування. При цьому страхові виплати першочергово повинні гарантуватися страхувальникам фізичним особам і окремим юридичним особам (мікробізнес і малий бізнес) [2, с. 10].

По-друге, також необхідно з'ясувати найбільш прийнятний порядок формування резервів Фонду, тобто на основі попереднього фінансування (ex-ante) або постфінансування (ex-post). Попереднє фінансування передбачає нагромадження коштів резервів Фонду до настання неплатоспроможності страховика, при цьому накопичені ресурси управляються Фондом. Тому основною перевагою є наявність резервів коштів для компенсації. Однак організаційні та управлінські витрати щодо розміщення резервів Фонду в межах інвестиційної стратегії зі збалансованими ризиком і доходністю, як правило, вищі, ніж при постфінансуванні. Крім того, завжди існує можливість того, що зібраних коштів буде недостатньо у разі значного падіння страхового

ринку. При постфінансуванні попередні внески до Фонду відсутні до моменту банкрутства страховика. З цього випливає, що організаційні та управлінські витрати Фонду, як правило, обмежені, а кошти можуть бути адаптовані до фактичних витрат із гарантування страхових виплат. Однак таке постфінансування, як правило, піддається моральному ризику, оскільки ненадійні страхові компанії не прагнуть здійснювати внески до Фонду, що перешкоджатиме швидким гарантійним страховим виплатам страхувальникам [2, с. 10-11]. Тому ми підтримуємо позицію Європейської Комісії, що резерви Фонду повинні формуватися на основі попередніх внесків страховиків (ex-ante) і у разі необхідності (при відсутності коштів) доповнюватися механізмами постфінансування (ex-post).

По-третє, в умовах євроінтеграції виникає питання, які саме страхові компанії (резиденти, нерезиденти) повинні брати участь у формуванні резервів Фонду. Так, принцип «країна походження» (home country principle) охоплює не лише страхові поліси, видані вітчизняними страховиками, але й ті, що продаються філіями вітчизняних страховиків, які зареєстровані в інших країнах. Принцип «приймаючої країни» (host country principle) охоплює страхові поліси, що видані філіями страховиків-нерезидентів. На практиці в деяких країнах поєднуються елементи обох принципів [2, с. 9].

Отже, розгляд основних аспектів створення Фонду гарантування страхових виплат в Україні дає можливість зробити висновок про необхідність подальшого удосконалення інституційно-правового та інституційно-організаційного забезпечення в сфері захисту прав споживачів страхових послуг.

#### ***Література:***

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
2. On Insurance Guarantee Schemes: White Paper. European Commission. 2010. URL: [http://ec.europa.eu/finance/consultations/2010/whitepaper-on-igs/docs/whitepaper\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/finance/consultations/2010/whitepaper-on-igs/docs/whitepaper_en.pdf).
3. Про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя: Проект Закону від 27.11.2014 № 0958. Верховна Рада України. URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=52410](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52410).

## **СУЧАСНІ РИЗИКИ СТРАХОВОГО РИНКУ ТА ЙОГО СУБ'ЄКТІВ**

**Юхименко В.М.**

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Ринок страхування займає важливе місце в системі фінансового захисту суспільства від несприятливих подій та займає чільне місце в економічній інфраструктурі країни. Перехід до ринкових відносин значною мірою вплинув на зростання ступеня ризикованості як для організацій, такі для населення, а

також стимулював появу нових ризиків, які притаманні ринковій економіці. Тому, окреслена проблема є досить актуальною в розрізі врахування ризиків, які притаманні страховим ринкам розвинених країн.

Відповідно до Solvency II, на території Європейського Союзу сформувався підхід який включає чотири основні групи ризиків: ринковий, кредитний, страховий (операційний) і ризик ліквідності (Табл. 1).

*Таблиця 1.*

### **Види ризиків відповідно до Solvency II**

Вид ризику	Пояснення
Ринковий ризик	ризик втрат або несприятливої зміни фінансового стану внаслідок волатильності ринкових цін активів, зобов'язань чи фінансових інструментів
Кредитний ризик	ризик зміни фінансового стану страхових і перестрахових компаній, спричинений коливанням кредитоспроможності емітентів цінних паперів, контрагентів та боржників
Операційний ризик	ризик втрат, що виникає внаслідок неадекватних дій у внутрішніх процесах, помилок персоналу, систем або впливу зовнішніх факторів
Ризик ліквідності	неспроможність страховими і перестраховими компаніями швидко конвертувати вкладення чи інші активи в готівку для виконання своїх фінансових зобов'язань
Гарантійний ризик	ризик зміни вартості страхових зобов'язань, внаслідок неадекватного визначення тарифних ставок і обсягів резервування

*\*Джерело: складено автором на основі [1, стаття 13]*

Окрім зазначених ризиків, породжених діяльністю суб'єктів страхового ринку, не слід забувати і про природні, які відносяться до зовнішніх факторів ризику та є незалежними (або майже незалежними) від діяльності страхової компанії. За останні 35 років кількість щорічних природних і техногенних катастроф у Європі зросла з пари десятків до пари сотень. Відповідно зростають страхові виплати і втрати страховиків. Збитки від природних катастроф у світі в 2017 році склали 337 млрд. доларів, з яких 7% припало на природні катастрофи в Європі, та порівняно з попереднім роком виріс на 63% (у 2016 р. 188 млрд. доларів). До того ж досить велика частина виплат, викликаних ураганами в Північній Америці, припала на європейських страховиків і перестраховиків [2]. Зважаючи на все це, подальші природні катастрофи будуть усе більше впливати на європейське співтовариство, оскільки спостерігається тенденція до зростання кількості природних катастроф, викликаних змінами клімату.

В умовах недостатнього охоплення страхуванням, збитки вимушена нести держава. З метою розв'язання цієї проблеми дедалі більша увага приділяється проектам кооперації держави і страхових компаній. Подібна співпраця дає можливість всім учасникам одержати більш точні оцінки ризиків (такий проект реалізований в Австрії), розробити адекватні схеми перестраховування, в яких ризики оптимально розподілені між страховиками, перестраховиками і державою, а також поліпшити системи захисту і зменшення збитків від

катастроф (наприклад будівництво в зонах ризику, оптимізація захисних дамб і т. ін.) [3].

Як в Україні, так і у світі в цілому ризик не є постійною величиною. Він змінюється, і ці зміни багато в чому обумовлені змінами в економіці, а також рядом інших факторів, які необхідно постійно контролювати. Аналіз українського страхового ринку виявив такі основні ризики: ринкові, ризик андеррайтингу, кредитні, операційні ризики і ризики ліквідності. Головними факторами, що стримують розвиток вітчизняного страхового ринку та підвищують рівень ризикованості є вплив як зовнішніх так і внутрішніх чинників:

- високий ступінь залежності економіки України від макроекономічної кон'юнктури знижує попит на довгострокові накопичувальні програми, що змушує страхові компанії активізувати продажі коротких ризикових договорів;
- відсутність державної підтримки та низький рівень довіри до страховиків;
- реорганізація регулятора (спліт функцій Нацкомфінпослуг та Нацбанку);
- низький рівень капіталізація страховиків та досить низька якість активів;
- використання страхування для оптимізації оподаткування суб'єктів господарювання (схемне страхування);
- демпінг, використання неекономічних методів конкурентної боротьби;
- велика кількість страхових компаній при нестачі професійних брокерів, агентів та інших посередників;
- недостатнє використання потенціалу державно-приватного партнерства в страхуванні;
- недосконалість законодавства тощо.

Усе вище згадане підвищує ризиковість ведення страхової діяльності на українському ринку. Інтеграція України до міжнародних структур дає змогу вивірити державну політику щодо регулювання страхової діяльності відповідно до форм, методів і важелів, які застосовують у світі. Країни-члени Європейського Союзу мають максимально ідентифіковані методи державного регулювання, що відображені у відповідних директивах. Україна, поступово переймає використання таких методів впливу на страховий ринок, що сприятиме зменшенню рівня частини ризиків, проте результат такого впливу дуже важко передбачити.

### ***Література:***

1. Directive 2009/138/EU of European Parliament and of Council of 25.11.2009 on the taking-up and pursuit of the business of insurance and reinsurance (Solvency II).
2. Ronke P. Natural catastrophes and man-made disasters in 2017: A year of record-breaking losses. Sigma. – 2018. – Т. 22. – 59 p.
3. Базилевич В. Д. Страхування: підручник. Київ: Знання. – 2008. – 1019с.

## КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА У СТРАХОВОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ РОЗВИНУТИХ КРАЇН

Яворська Т. В.  
Войтович Л. М.

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

Складність конкурентних відносин у страховому підприємстві полягає й у тому, що їх учасниками є страхові компанії, товариства взаємного страхування та інші фінансово-кредитні установи (банки). Тому конкурентна боротьба триває як між страховими компаніями (головно це акціонерні компанії) чи товариствами взаємного страхування, так і між страховими компаніями й товариствами взаємного страхування. Таке суперництво спонукає суб'єктів страхового підприємства до змагань між собою щодо ефективності управління ризиками, застосування нових підходів у реалізації страхових послуг, здійсненні страхової інвестиційної діяльності з метою отримання належного визнання серед клієнтів.

На сучасному етапі товариства взаємного страхування не лише протидіють монополістичним тенденціям з боку комерційних страхових підприємницьких структур. Розвивається співпраця комерційних і взаємних страхових компаній, яка виявляється у системі участі – під час створення взаємної страхової холдингової компанії чи товариства взаємного страхування з дочірньою акціонерною страховою компанією.

Визначальний вплив на розвиток конкурентного середовища мають процеси співпраці банківських та страхових підприємницьких структур. У сучасних умовах поширюється взаємна участь у капіталі та управлінні (особливо в Німеччині). Активно розвивається банкострахування, коли страхова компанія пропонує не лише страхові, а й банківські послуги. Нині відбувається інтеграція великих страхових компаній у фінансові холдинги, що дає змогу посилювати позиції страхових компаній. У більшості країн такі процеси контролюються не лише антимонопольними органами, але й органами страхового регулювання та нагляду.

У світовій практиці успішно й активно конкурують, з огляду на розвиток пенсійного забезпечення, суб'єкти страхового підприємства з пенсійними фондами. Так, уряди країн Франції, Великої Британії надали офіційні дозволи великим страховим компаніям на проведення операцій з пенсійними коштами.

Отже, від конкурентної поведінки суб'єктів страхового підприємства та інших фінансово-кредитних установ залежать умови формування конкурентного середовища, яке впливатиме на вдосконалення та розвиток страхового підприємства у зарубіжних країнах.

В усіх країнах ринкової економіки гарантом конкуренції та свободи підприємства є держава, яка ініціює розвиток систем організаційно-правової підтримки конкурентного середовища та протидії монополізму. Роль органів державної влади у функціонуванні конкурентного середовища різнопланова і реалізується через конкурентну політику. У кожній країні формується власна

конкурентна політика, яка з часом змінюється під дією різноманітних чинників. Основним інструментом реалізації конкурентної політики є конкурентне законодавство. З огляду на це у країнах ухвалені відповідні закони про конкуренцію, про захист від недобросовісної конкуренції, що забороняють будь-які домовленості між суб'єктами підприємництва тощо. При цьому у кожній країні створена та функціонує інституційна структура регулювання конкуренції (у США – Антитрестівське управління в Департаменті юстиції, Федеральна торгова комісія; у Німеччині – Федеральне картельне відомство; у Бельгії – Служба з питань конкуренції Міністерства економіки; у Франції – Рада з конкуренції, Генеральна дирекція з конкуренції, споживання і боротьби з економічною злочинністю тощо). Спеціально створених структур, які здійснюють конкурентне регулювання у страховому підприємстві (чи загалом на фінансовому ринку) немає.

Обмежувальні угоди й узгоджені дії є однією із найсерйозніших перепон для формування конкурентного середовища. Згідно з нормами ЄС існує заборона на будь-які домовленості, угоди між суб'єктами підприємництва, рішення об'єднань підприємницьких структур, усіляку картельну практику, що мають на меті чи можуть призвести до недопущення, обмеження чи спотворення конкуренції на ринку, у тому числі страховому.

При здійсненні конкурентної політики в ЄС щодо обмежувальних угод та узгоджених дій допускаються певні винятки. Вони також характерні й для страхового підприємництва у країнах ЄС і не розглядаються як такі, що впливають на свободу конкуренції. До них належать узгодженості щодо: встановлення стандартних умов страхування; спільного страхового покриття ризиків за деякими видами страхування (здійснення діяльності страховими пулами); використання засобів превентивного характеру.

У ЄС створення страхових (перестрахових) пулів допускається за умови, що вони контролюють не більше 15 % місткості відповідного ринку. Умови діяльності страхових пулів мають узгоджуватися із відповідними органами конкретної країни (чи спеціально створеними антимонопольними відомствами, чи відповідними структурними підрозділами Міністерства економіки, чи Міністерства фінансів). У різних країнах страхові пули мають різний статус – як юридичної особи (Іспанія), так і неюридичної особи (Велика Британія). У деяких країнах існують вимоги щодо обов'язкової державної реєстрації, здійснюється контроль поточної діяльності, перевіряється зміст домовленостей між учасниками пулів.

Отже, визначальною є роль держави у формуванні конкурентного середовища, яка відповідними правовими нормами встановлює чіткі правила гри, що дають змогу суб'єктам страхового підприємництва досягнути конкурентних переваг на ринку.

## **СЕКЦІЯ 5. ФУНКЦІОНУВАННЯ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

### **ФОРМУВАННЯ ЗАГАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ**

**Лисенок О. В.**

*д-р екон. наук, доцент*

*Національний університет харчових технологій*

Специфіка фінансово-економічної діяльності вітчизняних банків визначається такими основними ознаками: для створення нового банку мінімальний розмір статутного капіталу має бути не меншим за 500 млн. грн.; існування обов'язкових економічних нормативів, які обмежують фінансово-економічну діяльність банків; щоденна звітність банків перед НБУ; обмеженість використання та залучення фінансових ресурсів; неможливість ефективного здійснення деяких банківських операцій через нерозвиненість кон'юнктури фінансового та фондового ринків.

Об'єктами дослідження в управлінні фінансово-економічною діяльністю банківської установи є: капітал банку; зобов'язання; портфель кредитів; портфель цінних паперів; окремі банківські операції; продукти чи напрями діяльності; фінансові потоки тощо.

Завдання управління фінансово-економічною діяльністю банку полягають у наступному:

- формування розрахункових коефіцієнтів, які оцінюють стан управління фінансами в банку;
- визначення зв'язків між цими коефіцієнтами;
- формування загальної мети фінансово-економічної діяльності банку, виходячи із принципів управління фінансами банку;
- побудова системи моделей та альтернативних стратегій управління фінансами банку;
- визначення процесу прийняття управлінських фінансових рішень.

Сукупність об'єктів та завдань управління фінансами банку, тісно взаємопов'язаних між собою, створюють теоретичну базу для удосконалення загального управлінського процесу, що відображений на рис. 1, спрямованого на оптимізацію фінансово-економічної діяльності банку.

З приводу цього зауважимо, що загальний управлінський процес є сукупністю певних операцій і складається з наступних основних етапів: підготовчого, аналітичного та оцінки результатів управління. З урахуванням того, що в економічній літературі погляди на необхідну кількість етапів загального управлінського процесу, їх кількість, зміст та призначення є різними [1; 2; 3], методичний підхід до формування загального управлінського процесу формується з огляду на стратегічну мету управління фінансово-економічною діяльністю банку і складається з певних етапів, кожен з яких передбачає узагальнення інформації, що отримується з попереднього рівня. Основним у



Рис. 1. Етапи загального процесу управління фінансово-економічною діяльністю банку

формуванні етапів загального управлінського процесу виступає їх логічний взаємозв'язок, що відображає поступовий рух від простішого до складного, тобто кожен наступний етап є логічним продовженням попереднього.

Таким чином, на основі проведеного вище дослідження можемо зробити певний висновок, що для оцінки всіх фінансово-економічних процесів, які відбуваються в банку та впливають на його діяльність, необхідно сформувані ефективний загальний управлінський процес та поетапну модель управління фінансово-економічною діяльністю банківської установи, враховуючи предмет, методи та об'єкти фінансового менеджменту банку.

#### ***Література:***

1. Кириченко О. А. Банківський менеджмент: підручник / О. А. Кириченко, В. І. Міщенко. – К.: Вид-во "Знання", 2015. – 831 с.
2. Загородний А. В. Управленческий учет как система информационного обеспечения управленческих решений / А. В. Загородний, Г. О. Партин // Бухгалтерский учет и аудит. – 2014. – №7. – С. 35 – 38.
3. Калініченко О. Нові організаційні підходи до управління банком як джерело підвищення стійкості банку / О. Калініченко // Банківська справа. – 2016. – №2. – С. 83 – 90.

### **ДО ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙ В БАНКІВНИЦТВІ**

**Момот О.М.**

*канд.екон.наук, доцент*

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки*

*«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

В сучасних умовах ефективний розвиток фінансової системи залежить більшою мірою не від ресурсних можливостей, які є досить обмеженими, а від інноваційності діяльності суспільства та окремих його елементів. Не применшуючи значущості варто підкреслити, що завдяки інноваціям наука стала безпосередньо продуктивною силою, а знання у вигляді нематеріальних активів – основним капіталом економічного розвитку.

В останній час топ-менеджмент банківських установ, на нашу думку, повинен зосередити увагу на необхідності впровадження централізованих систем, які передбачають єдину структуру управління. Такий підхід дозволить зменшити витрати та сформувані особливу продуктову лінійку з можливістю трансляції на всю філіальну мережу. До того ж, інноваційність управління банківськими установами зумовлюватиме, насамперед, підвищення ефективності їх діяльності як фінансових посередників, скорочення операційних витрат, підвищення ефективності управління традиційними банківськими активами та пасивами, тощо.

За нашими переконаннями, для впровадження інноваційних підходів необхідне застосування на практиці нестандартних та гнучких рішень. Саме такий підхід дає змогу віднайти різноманіття інновацій (рис. 1).

Зрозумілим є те, що інноваційний розвиток повинен включати в себе підвищення якості банківської діяльності через розширення програм банківських продуктів і послуг та удосконалення підходів щодо їх реалізації. Окрім того, банківські установи мають використовувати в своїй діяльності всі досягнення науково-технічного прогресу та інформаційних технологій.

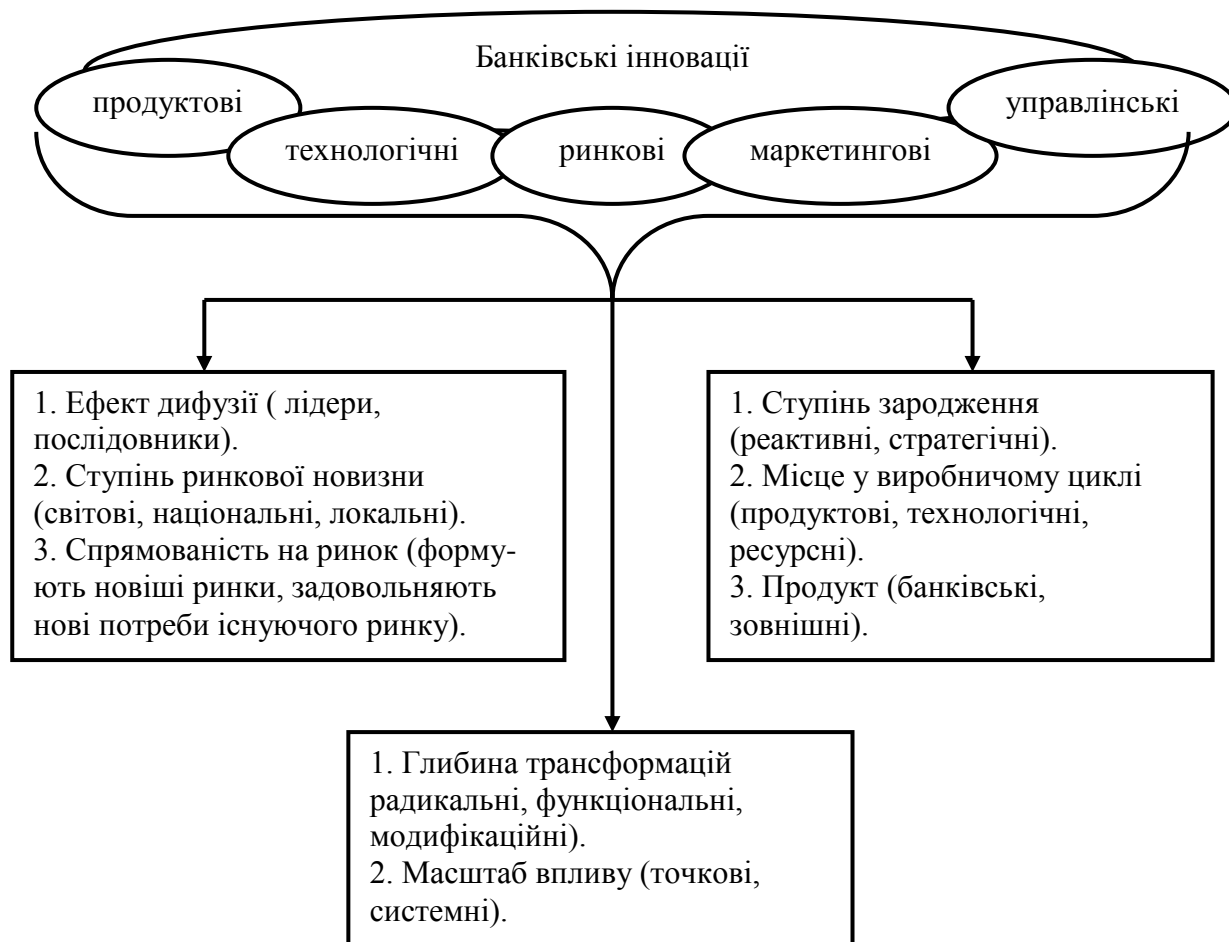


Рис. 1. Видове різноманіття інновацій, що можуть бути запроваджені в банківській системі

Джерело: складено автором на основі [1]

Необхідним є зміщення акценту з цінових і кількісних характеристик фінансових продуктів на сервісні та якісні позиції, такі, як індивідуальний підхід до клієнта, швидкість та якість його обслуговування. Так, масові запити клієнтів спрямовані на екстериторіальність та безперервність роботи систем, що зумовлює необхідність фокусування банківських установ на засобах управління незалежно від місцезнаходження та часу доби, загальнодоступності, множинності каналів доступу та інтерактивності обслуговування, проведення операцій в реальному часовому режимі. Інновації в зазначених сферах діяльності обумовлені, насамперед, як мінливим клієнтським попитом, так і широким розвитком інформаційних технологій. Конче актуальним є проблематика зниження витрат через інжиніринг та реінжиніринг бізнес-процесів особливо в галузі кредитування. Оптимізація діяльності зовнішніх

підрозділів та підвищення ефективності дистанційного банківського обслуговування, на нашу думку, повинні відбуватися за рахунок розширення кількості пропонованих сервісів. До того ж, оптимізація бізнес-процедур та бізнес-процесів надає можливість отримати додаткову економію затрат та збільшення параметрів технологічного потенціалу банку [2].

Враховуючи зазначене вище, не можна оминати увагою й питання необхідності законодавчого врегулювання інновацій у банківській сфері. Чинне законодавство в галузі регулювання діяльності банківських установ поки що відстає від іноземного. Звичайно це є значною перешкодою для масштабного розповсюдження нових фінансових продуктів і послуг на українському фінансовому ринку, але разом із тим відкриває потенційні можливості для подальших перспектив.

До того ж доцільним є модифікація форм і методів обслуговування клієнтів, розширення сервісних можливостей та надання комплексного банківського сервісу. Іншими словами, інноваційні банківські продукти та послуги повинні характеризуватися більш високими споживацькими якостями порівняно з існуючими аналогами, що дозволить їм бути більш привабливими для клієнтів банку та розширювати коло нової потенційної клієнтури.

Наприкінці, варто зазначити, що ефективність сучасного бізнесу полягає не в короткострокових результатах, а в розробці цілеспрямованої та інноваційної стратегії, яка б була спрямована на досягнення економічного ефекту в довгостроковій перспективі. Це не лише дозволить забезпечити стабільний економічний результат, але й надасть можливість розвивати нові напрямки діяльності, не полишаючи при цьому власних позицій на ринку.

#### ***Література:***

1. Медвідь Т. Фінансові інновації банків: зворотній бік медалі / Т. Медвідь // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 52-56.
2. Мишкін Ф. Фінансові інновації : передумови виникнення та еволюція форм / Ф. Мишкін // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 5. – С. 21-24.

## **ФОНД ГАРАНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

**Бондаренко Є. К.**

*канд. екон. наук*

*Сумський державний університет*

Сучасний стан розвитку фондового ринку України потребує залучення додаткового фінансування, джерелом якого могли би стати тимчасово вільні кошти індивідуальних інвесторів як із України, так і з-за кордону. Для формування зацікавленості фізичних осіб у інструментах фондового ринку необхідним є створення та впровадження в дію механізмів гарантування інвестицій. Досвід захисту майнових інтересів інвесторів в країнах з

розвиненими фондовими ринками показує, що створення ефективних компенсаційних механізмів (фондів) сприяє зміцненню довіри інвесторів до вкладень в цінні папери і позитивно позначається на функціонуванні фондового ринку.

Існування такого фонду є додатковим стимулом для рішення про інвестиції на фондовому ринку. Саме внутрішні довгострокові інвестори складають основу для стійкості ринку, тому їх наявність вкрай важлива. Створення компенсаційного фонду для громадян є одним із найбільш ефективних заходів по залученню населення на ринок цінних паперів поряд з податковим стимулюванням, введенням інституту інвестиційного консультанта і реалізацією програм підвищення рівня фінансової грамотності населення.

В умовах нестійкості банківського сектору, зменшення ставок по депозитам, для фізичних осіб – інвесторів чудовою альтернативою можуть стати інвестиції на фондовому ринку. На даний час громадяни України майже не мають альтернативи банківським депозитам на фінансовому ринку з точки зору прибутковості і ризиків. Вибір на користь депозиту – це абсолютно раціональний вибір для масового споживача фінансових послуг. Створення системи страхування інвестицій на фондовому ринку збільшить інтерес до фондового ринку у банківських вкладників, оскільки дохідність інструментів фондового ринку може бути значно вищою ніж відсоткова ставка по депозитам.

Перевагами інвестування у банківські депозити є – передбачуваність результатів інвестування (прибутковість вкладу та його терміновість, що обумовлюється при укладанні договору), його надійність (завдяки діяльності ФГВФО), традиційно жорсткий нагляд за діяльністю банківського сегмента. Більшість інвесторів довіряє системі страхування внесків, оскільки ця система багато років демонструє здатність захистити їх інтереси. Перевагами інвестування на фондовому ринку є величезний вибір інвестиційних стратегій і послуг, який дозволяє споживачам вибирати найкращі для зростання їх добробуту варіанти. З точки зору економіки, фондова індустрія краще відповідає завданням обслуговування інвестиційних ризиків, ніж банківська.

Компенсаційні схеми для захисту майнових інтересів інвесторів існують як в країнах із розвинутими фондовими ринками (США, Канада, Франція, Великобританія, Гонконг, Австралія, Сінгапур, Японія та інші), так і в країнах з ринками, що розвиваються (Аргентина, Бразилія, Корея, ПАР, Малайзія, Мексика, Болгарія тощо).

Для того, щоб розробити компенсаційний механізм захисту інвестицій фізичних осіб в Україні необхідним є вивчення досвіду інших країн. У рамках дослідження було обрано досвід таких двох груп країн: країни із англосакською (ринковою) моделлю розвитку фондового ринку (США, Великобританія та Канада) та країни із банкоцентричною моделлю (Франція, Польща, Чеська Республіка, Болгарія).

За рахунок коштів фонду повинні компенсуватися збитки некваліфікованих інвесторів, що виникли в результаті нездатності члена фонду повернути належні клієнтові грошові кошти та цінні папери. Компенсаційний

фонд є елементом системи захисту роздрібних клієнтів, яка включає в себе також ризик-орієнтований нагляд. Участь державних органів влади в сфері фондового ринку і саморегульованих організацій в системі такого нагляду дозволить мінімізувати ймовірність виплат з фонду, а значить, і фінансування сумлінними і більш стійкими членами фонду недобросовісних і менш стійких.

В Україні практичний досвід здійснення інвестиційної діяльності на фондовому ринку вказує на виникнення гострої необхідності апробації компенсаційних механізмів і впровадження компенсаційних інструментів в практику регулювання, за допомогою яких будуть проводитися компенсації приватним інвесторам у випадках неможливості виконання професійними учасниками своїх зобов'язань, анулювання ліцензії та банкрутства. Реалізація комплексної системи страхування інвестицій фізичних осіб сприятиме поживленню їх діяльності на фондовому ринку та стане поштовхом до його розвитку.

#### *Література:*

1. Bondarenko E. Investor compensation fund: an optimal size for countries with developed stock markets and Ukraine // I. Shkolnyk, E. Bondarenko, M. Ostapenko. – Investment Management and Financial Innovations (open-access), 2017. – Volume 14, Issue 3. – p. 404-425.

2. Demirguc-Kunt A. Stock Markets and Financial Intermediaries: Stylized Facts / A. Demirguc-Kunt, R. Levine // World Bank Conference on Stock Markets, Corporate Finance, and Economic Growth. 1995. – Vol. 10. – Issue 2. – P. 291-321.

3. Description and assessment of the national investor compensation schemes established in accordance with Directive 97/7/EC / Report prepared for European Commission (Internal Market DG) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oxera>.

4. Investor-compensation schemes / Directive 97/9/EC of the European Parliament and of the Council of 3 March 1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31997L0009&from=en>.

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

**Гузела І.А.**

*Тернопільський національний економічний університет*

В сучасних умовах проблема розвитку страхового ринку є досить актуальною для української економіки. Світова еволюція ринку страхування доводить, що його функціонування не може бути самодостатнім та відбуватися виключно під впливом ринкових законів, а вимагає активного втручання держави з метою стимулювання розвитку страхової діяльності, нейтралізації негативних явищ і усунення латентних зловживань при наданні страхових послуг. Проте, непослідовність держави в питанні розвитку страхового ринку, стратегічних помилок щодо вибору регуляторних інструментів призвело до

негативних наслідків. Доволі часто у податковій та у страховій сфері зокрема приватні інтереси домінують над державницькими засадами, і такі тенденції дуже складно змінити. В умовах сьогодення важлива роль належить податковому регулюванню як одному із напрямків державного нагляду страхового ринку.

Податкове регулювання страхового ринку – це цілеспрямовані дії держави, з одного боку, для підтримки і стимулювання розвитку страхового ринку, а з іншого – на стримування і пом'якшення небажаних негативних наслідків діяльності, що здійснюється суб'єктами страхового ринку.

На нашу думку, об'єктом податкового регулювання є не тільки безпосередньо страховий ринок, а саме діяльність, що здійснюється його суб'єктами. В свою чергу, діяльність суб'єктів страхового ринку безпосередньо пов'язана зі здійсненням страхування. Але страховики мають право займатися і іншою діяльністю, яка не суперечить законодавству України, – інвестиційною, пов'язаною із розміщенням грошових коштів страхових резервів. Тому інвестиційна діяльність страховиків також виступає об'єктом податкового регулювання на страховому ринку.

До інструментів податкового регулювання належать: зміна строку платежів, надання податкового кредиту, реструктуризація податкової заборгованості перед державою, податкові канікули, уникнення подвійного оподаткування, система санкцій (адміністративна, фінансова та кримінальна відповідальність за недотримання податкового законодавства).

На нашу думку, для характеристики регулювання економічної сфери слід застосовувати першу частину визначення податкового регулювання, що стосується цілеспрямованих дій держави для підтримки і стимулювання розвитку страхового ринку. При цьому із розумінням податкового регулювання як заходів непрямого впливу на економіку та соціальні процеси через зміну податків, податкових пільг, відрахувань до бюджету та ін. можна погодитись лише частково.

Податкове регулювання здійснюється через заходи непрямого впливу, які спрямовані на економічні та соціальні процеси. Такий непрямий вплив здійснюється здебільшого через вплив на прибутковість суб'єктів господарювання, доходи та споживання громадян. І саме в цьому разі відбувається поєднання регулюючої функції податків із фіскальною. У другій частині визначення йдеться про інструментарій податкового регулювання, який, висвітлено хаотично і неповно. Насамперед незрозуміло, що називають зміною податків. Якщо це стосується їхнього переліку, то податкові пільги і відрахування до бюджету неповною мірою характеризують регулюючі елементи податку, якщо елементів податку, що є логічним, то незрозуміло, для чого окремо виділяти податкові пільги.

Податкове регулювання страхового ринку повинно бути ефективним, а саме: держава має враховувати як власні інтереси, так й інтереси платників податку. Але саме поняття «ефективність оподаткування» є досить

дискусійним. Це пояснюється різними інтересами держави і самого платника податків – з його точки зору сплата податків знижує його прибуток, отже, негативно впливає на його фінансово-господарську діяльність. Враховуючи конфлікт інтересів, держава має побудувати таку систему оподаткування страхових компаній, яка б регулювала діяльність страховиків, наповнювала державну казну і, в той же час, стимулювала розвиток страхового ринку України.

Отже, податкове регулювання в Україні ще не виступає ефективним інструментом соціально-економічного розвитку держави. Нераціональний і необґрунтований вибір його методів спричиняє зниження ефективності адміністрування податків, збільшення їх частки у витратах страхових компаній, звуження бази оподаткування та недотримання рівних конкурентних умов у економічному просторі країни. Це в свою чергу, перешкоджатиме активізації інноваційно-інвестиційних процесів та досягнення високих темпів соціально-економічного розвитку держави. Оптимізація напрямів реформування податкового регулювання дасть змогу рівномірно розподілити податкове навантаження серед платників і забезпечити надійні джерела формування бюджету держави. Тому модернізація податкового регулювання має орієнтуватися на оптимальне поєднання фіскальної та регулюючої функцій податків в напрямку узгодження та гармонізації інтересів платників податків і держави.