

Збірник наукових матеріалів
XLII Міжнародної науково-практичної
інтернет - конференції
el-conf.com.ua



«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ НАУКИ»

6 квітня 2020 року

Частина 2



м. Вінниця

Актуальні проблеми сучасної науки, XLII Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. – м. Вінниця, 6 квітня 2020 року. – Ч.2, с. 88.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей XLII Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції «Актуальні проблеми сучасної науки», 6 квітня 2020 року, які оприлюднені на інтернет-сторінці el-conf.com.ua

Адреса оргкомітету:
21018, Україна, м. Вінниця, а/с 5088
e-mail: el-conf@ukr.net

Оргкомітет інтернет-конференції не завжди поділяє думку учасників. У збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірну інформацію несуть учасники, наукові керівники.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерела є обов'язковим.

ЗМІСТ

Економічні науки

<i>Кириченко Г.В.</i> АЛГОРИТМ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ З УРАХУВАННЯМ ВАРТІСНОГО ПІДХОДУ.....	5
<i>Ковальова А.О.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	8
<i>Кулько-Лабинцева І.В., Биков М.К.</i> ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	12
<i>Лецих І.В.</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	14
<i>Лук`яненко К.О.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДОРОЖНІХ ПІДПРИЄМСТВ	18
<i>Lutskova V.</i> IMPROVEMENT OF ASSORTMENT POLICY BY THE PRODUCTION OF ICE WINE	22
<i>Махова В.В., науковий керівник Вакушина С.В.</i> ВИМОГИ ДО ЗДОБУВАЧІВ ОСВІТИ ТА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКУ ПРАЦІ.....	24
<i>Мельник С.І.</i> БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНИЙ ВИБІР ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ НЕЧІТКОГО ВІДНОШЕННЯ ПЕРЕВАГИ	27
<i>Морозова Г.С.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	31
<i>Petrushka O.V., Byts V.V.</i> ACCUMULATIVE SYSTEM OF PENSION INSURANCE: OPPORTUNITIES AND THREATS.....	36
<i>Поліщук О.В.</i> ПОНЯТТЯ ВИТРАТ, ЇХ ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ, ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ВИТРАТИ.....	40
<i>Половинчак Л.А., Кравченко Ю.О.</i> ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ	48
<i>Речка К.М.</i> РЕПУТАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ..	53

<i>Свадеба В.В.</i> РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ.....	56
<i>Соніна С.В.</i> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ.....	61
<i>Тітенко З.М.</i> ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	64
<i>Толстенко О.Ю.</i> АКТУАЛІЗАЦІЯ УМОВ СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ	67
<i>Шрамко Е.В., Петренко К.Ю., науковий керівник Бондаренко А.Ф.</i> ФАКТОРИ ВПЛИВУ БРЕНДИНГУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ.....	71
<i>Шумлянська І.А.</i> ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ З КРАЇНАМИ ЄС НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ДІЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС	75
<i>Якименко І.Л., Чухліб А.В.</i> ОБОРОТНІ АКТИВИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ.....	79
<i>Круглякова В.В., Янісів Ю.В.</i> АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ...	81

АЛГОРИТМ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ З УРАХУВАННЯМ ВАРТІСНОГО ПІДХОДУ

Кириченко Г.В.

*Асистент кафедри Економіка
Національний транспортний університет
м. Київ, Україна*

Транспорт – це специфічна галузь матеріального виробництва, яка сама не виробляє продукцію, а бере участь у її створенні. Беручи до уваги особливості даної галузі і враховуючи економічну ситуацію на підприємствах транспорту на сьогоднішні, постає питання про важливість розробки стратегії підприємства, що сприятиме подальшій ефективній роботі підприємств в довгостроковій перспективі та швидкій адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища.

Питанням розробки та реалізації стратегії присвячені роботи як вітчизняних так і зарубіжних вчених: В. Аранчій, Н. Брезіцька, І. Колос, І. Корольова, Г. Крамаренко, Г. Філіна, Т. Коллер, Т. Коупленд, А. Раппапорт, Б. Стюарт, Д.Л. Волков, І.В. Івашковська, Т.Л. Керанчук, Т. Коллер, Р.О. Костирко, Т. Коупленд, Н.А. Мамонтова, О.Г. Мендрул, Дж. Муррін, Т.В. Теплова, О.О. Терещенко, А.М. Турило, З.Є. Шершньова, В.О. Шишкін та ін.

Актуальність даного питання зумовлена тим, що сучасний ринок автотранспортних підприємств представлений великою кількістю однотипних послуг, що спонукає керівництво до розробки певного комплексу дій, які призводять до позитивних змін у роботі підприємств. Це може бути викликане як кардинальною зміною в організації діяльності так і коригуванням наявної, що також сприяє зростанню прибутку.

Такі комплексні дії називають стратегією підприємства. Аналізуючи всі відомі визначення поняття стратегії підприємства можна дійти висновку, що стратегія – це те, що призводить до кардинальних змін у функціонуванні

підприємства і виводить його на якісно новий рівень існування. Це може бути як короткострокова так і довгострокова розробка.

Зазвичай на її формування витрачається від 6 до 12 місяців. Також важливо зазначити, особливо це стосується нинішньої економічної ситуації в світі, що стратегія починається з того моменту, коли на підприємстві розроблено рівноправні мінімум два різні напрямки розвитку подій, які взаємно виключають один одного. Це потрібно, щоб послуги підприємства мали попит за будь-якої економічної ситуації. Економічна криза, яка нас чекає попереду, наочно демонструє на скільки важливим є людський ресурс та можливість мати постійне професійне навчання.

Також необхідно зазначити, що при розробці стратегії підприємства важливо враховувати зростання його вартості. В теперішніх умовах зростання прибутку не забезпечує підприємство необхідним рівнем конкурентоспроможності. Лише вартісно-орієнтоване управління, яке здатне максимізувати ринкову вартість підприємства, є пріоритетним в теперішніх умовах.

Алгоритм розробки стратегії розвитку підприємства на основі критерію вартості включає такі етапи:

I. Формування стратегічних цілей. На цьому етапі цілі аналізуються за рівнями, вибираються найбільш важливі. Проводиться оцінка економічної безпеки, аналізується вплив змін на діяльність підприємства.

II. Аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища за допомогою SWOT-, PEST- аналізів, аналізу конкурентоспроможності, аналізу внутрішнього потенціалу підприємства та ін.

III. Розробка стратегічних напрямків діяльності. Цей етап передбачає фінансове планування, складання прогностного балансу і звіту про фінансовий результат. На основі прогностної документації розраховується вартість підприємства до і після впровадження стратегії, фінансові прогнози, конкретні напрямки діяльності, прогноз цільових показників бізнесу.

IV. Оцінка вартості підприємства за альтернативними варіантами розвитку та методами розрахунку. На цьому етапі відбувається коригування стратегії розвитку за розрахованими значеннями вартості підприємства.

V. Вибір стратегій розвитку підприємства. Цей етап характеризується аналізом альтернатив та вибором стратегій розвитку підприємства.

VI. Конкретизація стратегій за періодами її реалізації. Для цього етапу є важливим передбачуваність розвитку економіки. Від нього залежить період формування стратегії розвитку. В Україні, в кращому випадку, стратегія розробляється на період до 3-5 років, частіше на 1 рік. У країнах із розвинутою економікою цей період значно більший і становить 10-15 років.

VII. Оцінка розробленої стратегії.

VIII. Реалізація і контроль виконання. Цей етап також є обов'язковим, коли стратегія лише впроваджується. Кожні 3 -6 місяців відбувається контроль чіткого дотримання реалізації стратегії розвитку.

Дуже важливим при визначенні стратегії є конкретна ситуація, яка склалася в середині підприємства і у зовнішньому середовищі. Аналіз практики свідчить, що застосовуючи загальні підходи до формування стратегії і стан конкретного підприємства, можна стверджувати, що скільки існує підприємств, стільки існує і конкретних стратегій.

Всі розробки і дослідження спрямовані на те, щоб від теорії і пропозицій перейти до практики і втілитися в реальному житті, враховуючи специфіку транспортної галузі.

Застосування вартісно-орієнтованого управління сприяє підвищенню ефективності роботи підприємства вцілому, оскільки реалізація стратегії спрямована на зростання його вартості.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ковальова А.О.

*аспірант ДВНЗ “ Херсонський
державний аграрний університет ”*

м. Херсон, Україна

Важливим фактором функціонування сільськогосподарських підприємств є рівень забезпеченості фінансовими ресурсами. Фінансові ресурси представляють собою частину всієї сукупності засобів підприємства, то джерела їх формування виражають частину фінансових засобів, які використовуються на утворення цих фінансових ресурсів. При створенні підприємства до формування майна суб'єкта господарювання відносять: грошові та матеріальні внески засновників; доходи від реалізації продукції (робіт, послуг); доходи від цінних паперів; капітальні вкладення і дотації з бюджетів; надходження від продажу (здачі в оренду) майнових об'єктів (комплексів), що належать їм, придбання майна інших суб'єктів; кредити банків та інших кредиторів; безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій і громадян [1 с.65]. Фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта [2, с.20].

У фінансовій науці поняття механізму використовується у переносному значенні – "як внутрішня будова, як система функціонування, як апарат виду діяльності". Сьогодні в економічній літературі є два підходи до розуміння цього поняття. За першим напрямом механізм – організація. Налагодження роботи економіки і фінансів. А отже, механізм є важливою складовою виробничого і фінансового механізму. Інший підхід – це розуміння механізму як засобу зовнішнього впливу держави і підприємств на економіку та суспільство [3, с.71].

Ефективність фінансової діяльності, підтримка рівня виробництва забезпечується формуванням фінансового механізму підприємства. У

фінансовій літературі термін "фінансовий механізм" використовується досить часто, але трактування його сутності науковцями є різними.

За ствердженням Г.Г. Кірейцева "фінансовий механізм – це сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства" [4, с.50].

І.Р. Чуй, М.В. Сороківська визначають фінансовий механізм як сукупність форм і методів, за допомогою яких відбувається формування та використання фондів грошових ресурсів для забезпечення різноманітних потреб державних структур, суб'єктів господарювання та населення [5, с.50].

О.М. Ковалюк стверджує, що фінансовий механізм це система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного забезпечення, в контексті відповідної фінансової політики на мікроекономічному та макроекономічному рівнях [6, с. 396].

Фінансовий механізм, як економічна категорія, має складну структуру взаємопов'язаних елементів, а саме фінансові методи, фінансові інструменти, фінансові важелі та нормативне правове, інформаційне, організаційне забезпечення. Фінансові методи є способом впливу фінансів на господарський процес. Основними фінансовими методами є фінансове планування, оперативне фінансове управління, фінансовий контроль, фінансове забезпечення, фінансове регулювання. Реалізація фінансової політики ґрунтується на використанні фінансових інструментів, до яких відносять податки і збори, відрахування і внески, державні позики, кредити фінансових установ, депозити, державні субсидії, цінні папери. В свою чергу використання останніх пов'язане із відповідними важелями, що визначають характер їх дій, і до яких належать ставки та нормативи, а також умови проведення тих чи інших фінансових операцій (умови залучення депозитів і видачі кредитів, умови надання державних субсидій, умови випуску і погашення цінних паперів). Нормативно-правове забезпечення регулює взаємодію елементів фінансового механізму (Конституція України, закони ВРУ, Укази Президента, положення міністерств з питань економіки та

фінансів та ін.), інформаційне забезпечення є вичерпна своєчасна інформація для ухвалення фінансових рішень (показники, що характеризують стан розвитку підприємства та галузей, фінансова звітність суб'єктів господарювання), організаційне забезпечення здійснюють створені відповідні фінансові органи та інституції зі своїми функціями та повноваженнями, які впроваджують фінансову політику та координують дії усіх суб'єктів [5, с.51-52].

Найважливішою складовою фінансового механізму є принципи його функціонування та формування:

1. принцип обґрунтування потреби в джерелах фінансових ресурсів полягає в тому, що в процесі господарської діяльності суб'єкти сільського господарства зобов'язані економічно обґрунтувати обсяги фінансового капіталу на всіх етапах життєвого циклу з урахуванням його особливостей для сільськогосподарських підприємств;
2. принцип оцінки ціни окремих джерел фінансового капіталу та доцільності їх залучення ґрунтується на тому, що всі джерела формування капіталу необхідно оцінювати з позиції їхньої вартості або ціни;
3. принцип пошуку і відбору найбільш оптимальних джерел формування капіталу полягає в тому, що пошук і вибір джерел формування фінансового капіталу повинен здійснюватися на основі проведеної раніше його вартісної оцінки;
4. принцип формування різних джерел та механізмів формування капіталу полягає в тому, що за рахунок різних джерел, механізмів та фінансових інструментів формуються окремі елементи, підгрупи і групи капіталу у процесі фінансової діяльності сільського господарства;
5. принцип формування раціональної структури капіталу визначає постійну потребу об'єктивно обґрунтувати і формувати раціональну структуру фінансового капіталу;
6. принцип раціонального використання капіталу полягає в тому, що капітал повинен використовуватися раціонально для фінансування оборотних та необоротних активів суб'єктів господарювання;
7. принцип врахування фінансового ризику в процесі формуванні використання капіталу – формування і використання фінансового капіталу поєднане зі значним

ризиком, що проявляється. Тому найважливішою умовою його функціонування є урахуванням можливих фінансових ризиків, їх мінімізації і можливість страхування.

8. принцип активної ролі кредитора в процесі формування і використання капіталу суб'єктами сільського господарства полягає в тому, що результат формування і використання фінансового капіталу значною мірою визначається діяльністю зовнішніх суб'єктів, що активно приймають участь у фінансовій підтримці суб'єкта господарювання (держава, банки, фінансові установи) [7, с.18].

Отже, слід відзначити, що фінансовий механізм є складною системою процесу управління, яка включає нормативно-правове, адміністративно-організаційне й інформаційне забезпечення, фінансові важелі, інструменти і методи. Фінансова політика сільськогосподарських підприємств ґрунтується на відповідних елементах фінансового інструментарію цього механізму, які є тісно взаємопов'язані та підпорядковані один одному. Важливою основою формування фінансового механізму є наявність фінансових ресурсів та достатній рівень фінансового забезпечення для стійкого розвитку підприємства.

Література:

1. Господарський кодекс України. – К.: Правова Єдність, 2011. – 65 с.
2. Фінанси підприємств: Навчальний посібник / За ред. д.е.н. проф. Г.Г. Кірейцева. – Київ: ЦУД, 2002. – 268 с.
3. Танклевська Н.С. Фінансова політика сталого розвитку аграрних підприємств України: теорія, методологія, практика: Монографія / Н.С. Танклевська. – Херсон: Айлант, 2010. – 71 с.
4. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент / Г.Г. Кірейцев. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.
5. Чуй І.Р. Фінанси [Навч. посіб.] / І.Р. Чуй, М.В. Сороківська. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. – 50-52 с.
6. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): моногр. / О.М. Ковалюк. – Львів: Вид. центр Львівського нац. ун-ту ім. Івана Фпанка, 2002. – 396 с.

7. Шлебат А. Фінансовий механізм формування і функціонування капіталу у сільському господарстві України : [монографія] / А. Шлебат. – К.: Ліга-Прес, 2014. – 18с.

УДК 336.2

Економічні науки

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кулько-Лабинцева І. В.

к.е.н., доцент кафедри економіки

Биков М. К.

студент інституту Економіки

Класичний приватний університет

м. Запоріжжя, Україна

Актуальність роботи обумовлена необхідністю різнобічного аналізу проблем розвитку фінансової системи України і його взаємозв'язку з економічним розвитком підприємств. Аналіз досліджень цієї теми іншими вченими дає можливість встановити тісний взаємозв'язок між розвитком фінансової системи та рівнем економічного розвитку підприємств.

Сучасний трансформаційний економічний процес визначається переходом до оновленого стану фінансової системи, що характеризується чіткою економічною орієнтацією на фінансування економічного зростання, розвитку підприємств усіх галузей господарства, всіх форм власності. [2, с. 53]

Сучасна гонка за інноваційними технологіями підштовхує всі структурні елементи фінансової системи до циклічного економічного зростання. До збільшення фінансування реальних інноваційних проектів, впровадження нових технологій на підприємствах повного циклу виробництва.

Сучасні фінансові системи багатьох європейських країн не можуть в повній мірі налагодити процес перерозподілу обмежених фінансових ресурсів в реальну економіку. Це, в свою чергу, уповільнює темп економічного зростання економіки конкретно обраної країни. Впровадження екстрених заходів, які

будуть спрямовані на розвиток науко змістовної промисловості – допоможе багатьом підприємствам адаптуватись до світової кризи.

Розвиток країною фінансової системи, фінансових ринків, допоможе прискорити перерозподіл обмежених ресурсів, їх цільове спрямування до реального сектору економіки. Прийняття неефективних фінансових рішень на рівні держави, зменшення частки фінансових ресурсів, що спрямовуються на розвиток промисловості, відсутність стратегії розвитку інноваційно орієнтовних інститутів, все це призводить до ситуації, коли промисловість вимушена скорочувати обсяги виробництва, відмовляється від повної модернізації, обмежуючись поточними ремонтами.

Впровадження інноваційних, новітніх методів фінансування економічних перетворень промисловості, таких, як краудфандинг, краудсорсинг, потребують зваженої фінансової політики у цьому питанні. Недосконалість нормативної бази, відсутність програм розвитку стартапів, відсутність жорсткого державного контролю за виконанням вже затверджених програм економічного розвитку країни – все це сприяє гальмуванню об'єктивного економічного розвитку промисловості країни. [1, с.77]

Структурні та системні перетворення фінансової системи України, її логічне спрямування на соціалізацію економічних процесів, на розвиток інноваційних технологій – все це наблизить країну до переходу до наступного рівня технологічного укладу, до розвитку промисловості, як основної ланки економічної програми сталого розвитку та зростання. [3, с. 72]

Література:

1. Доценко І. О. Краудфандинг як каталізатор економічного зростання фінансової системи України. Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економічний розвиток України в контексті впровадження прогресивних інформаційних технологій та систем управління». С. 75-79.

2. Доценко І. О. Модернізація фінансової системи країни в умовах економічних перетворень. Тези доповіді. Міжнародної науково-практичної конференції. 18-19 квітня 2019, Мукачєво. – С. 52-55.

3. Забеденюк М. С. Особливості формування та функціонування фінансових систем зарубіжних країн. Економічний форум. 2015. № 1, С. 70-75

УДК 330.354:330.341.1

Економічні науки

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Лещух І.В.,

науковий співробітник, ДУ

«Інститут регіональних досліджень імені

М. Ділішнього НАН України»,

м. Львів, Україна

У науковій літературі сьогодні існує багато підходів до оцінювання інноваційного потенціалу регіону (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до оцінювання інноваційного потенціалу регіону

Автори	Суть методики
Головатюк В., Соловійов В. [1]	Інноваційний потенціал регіонів розраховується за ранговими індексами на основі 28 показників, які поділено на групи – складові індексу: матеріально-технічна, кадрова, інформаційна, фінансова, винахідницька, раціоналізаторська, інноваторська.
Буркинський Б., Лазарєва Є. [2]	Механізм оцінки інноваційних характеристик заснований на тривірневій системі оцінок: стану, рівня, індикаторів реагування. Інтегральний показник оцінки інноваційного потенціалу регіону розраховується як середньозважений відносних оцінок потенціалу кожної складової інноваційного потенціалу (кадрового, науково-дослідницького, ринкового, матеріально-технічного, інтелектуального, інформаційного, фінансового потенціалів). Методика дозволяє виявити диспропорції, оцінити їх масштаби і стратегічні напрямки активізації інноваційної діяльності регіону.
Ханова Є. [3]	Комплексна оцінка інноваційного потенціалу регіону розраховується за такими показниками, як фінансування інноваційної діяльності, матеріально-технічна база, показники інноваційної діяльності підприємств.
Харазішвілі Ю. [4]	Оцінка інноваційного потенціалу здійснюється на основі розрахунку критерій ефективності, рівень використання якого визначає наявність інноваційності, а темпи його зростання – ступінь інноваційності. Кількісне визначення ефективності розвитку окремих регіонів відображає інвестиційну привабливість регіону. Тобто, економічна

	віддача від регіону при вкладанні інвестицій буде у стільки разів вища, у скільки разів відрізняються значення ефективності.
Дорофеева Ю. [5]	Сутність методики полягає у виявленні взаємозв'язку між соціальним та інноваційним розвитком в рамках національної та регіональної інноваційних систем. На основі наявної статистичної інформації оцінюється рівень розвитку регіональних інноваційних систем. Для оцінки використовується 24 показники, які характеризують систему генерації знань, інноваційну діяльність та систему підготовки кадрів. За кожною окремою підсистемою розраховуються часткові індекси, які зведено в інтегральний індекс.
Рудь Н. [6]	При оцінці інноваційного потенціалу регіону автор використовує кількісні методи. Інтегральна оцінка виконується за допомогою індексного методу розрахунку. Для оцінки відібрано 20 показників, які згруповано за критерієм приналежності до однієї зі стадій інноваційного процесу – генерація знань, передача знань, освоєння знань та використання знань. Для розрахунку вихідні значення показників агрегуються з метою приведення різних одиниць виміру до порівняльного виду шляхом співвідношення із кількістю населення регіону. Використання зазначеної методики ставить під сумнів об'єктивність отриманих результатів, оскільки частина показників, які розраховуються, є показниками, що відображують інноваційну активність у промисловості, а інші – у всій економіці загалом.
Жихор О. [7]	Інтегральний індекс наявного потенціалу інноваційного розвитку регіону розраховується на підставі попереднього визначення низки показників, які формують інноваційний потенціал та рівень інноваційного розвитку регіону. Автор пропонує розраховувати 6 показників та за результатами розрахунків скласти матриці показників. Оскільки всі показники мають різні одиниці виміру, то попередньо їх необхідно стандартизувати.
Рябоволик Т. [8]	Оцінка інноваційного потенціалу регіонів здійснюється на основі інтегрального показника, який являє собою підсумок комплексної оцінки даних, отриманий шляхом часткового розрахунку та дослідження системи статистичних показників, що характеризують інноваційний потенціал регіонів. Зокрема, автор пропонує оцінити показники, які характеризують зайнятість (кількісні та якісні), розвиток інноваційної інфраструктури, а також інноваційну активність підприємств (загалом 38 показників).
Болгов В. [9]	Для оцінки інноваційного потенціалу регіонів України пропонується використовувати рейтинговий коефіцієнт, сутність якого полягає у визначенні за допомогою експертного рейтингу коефіцієнту важливості того чи іншого фактору та місця регіону в національному рейтингу за цим фактором. Коефіцієнт важливості фактору автором отримано в ході аналізу анкетування 27 експертів, серед яких керівники промислових підприємств Донецької області, науковці та керів-

	<p>ники місцевих органів влади, що відповідають за розробку та впровадження програм інноваційного розвитку регіону. Найвищу пріоритетність експертами надано фактору «Кількість науковців на 1000 осіб економічно активного населення» (8 з 27 експертів). При цьому, фактор «Загальна сума витрат на дослідження на одну особу» отримав пріоритет 5 з 27 експертів, а фактор «Капітальні інвестиції на одну особу» – лише 2 з 27 експертів. На наш погляд, такий підхід має чимало недоліків, зокрема: по-перше, чисельність експертів – 27 – є не репрезентабельною, по-друге, підхід є суб'єктивним, адже пріоритетність факторів визначається обмеженим колом експертів – представників лише одного регіону країни, по-третє, враховують вплив лише п'яти факторів на показник інноваційного потенціалу та не беруть до уваги інші фактори, що впливає на об'єктивність висновків.</p>
Шляхто І. [10]	<p>При оцінці інноваційного потенціалу регіону автор пропонує використовувати системний підхід. При цьому кожний окремий потенціал визначається через систему індивідуальних показників. Вчений зазначає, що інноваційний потенціал регіону не зводиться до простої суми своїх складових, він є системою, яка володіє емерджентними властивостями.</p>
Експертна група «Смарт спеціалізація у країнах Програми розвитку та інтеграції» (у межах підготовки звіту для Управління Спільного дослідницького центру Європейської комісії, Дирекції з розвитку та інновацій) [10]	<p>Інноваційний потенціал регіону оцінюється в розрізі видів діяльності. При цьому, методика визначення галузей з інноваційним потенціалом передбачає розрахунок лише двох критеріїв спеціалізації – спеціалізацію щодо області (вимірює, у відносних показниках, чи галузь є більш інноваційною, ніж регіональна економіка) та спеціалізацію щодо сукупної промисловості у країні (вимірює, у відносних показниках, чи галузь є більш інноваційною, ніж сукупна промисловість у країні).</p>
Regional Innovation Performances, складова загального Європейського інноваційного таблоїду (European Innovation Scoreboard – RIS)	<p>За методикою, на основі 13 індикаторів, об'єднаних в 4 групи, та показника валового регіонального продукту на душу населення, розраховується Виведений підсумковий індекс регіональної інноваційності (Revealed Regional Summary Innovation Index). Індекс дозволяє визначити регіони, які є лідерами інноваційного розвитку. Проте, значною проблемою при проведенні розрахунків за цією методикою є співставлення та визначення її індикаторів з даними Держкомстату України. Крім того, значні ускладнення зумовлює існуюча відмінність у класифікаторах видів економічної діяльності, що діє в Україні (КВЕД) та в ЄС (NACE).</p>

Аналіз літературних джерел із досліджуваного питання дозволяє окреслити основні недоліки, притаманні існуючим методикам оцінювання інноваційного потенціалу регіонів:

- низка методик є вузькоспеціалізованими, тобто вони оцінюють ступінь

впливу на інноваційний потенціал регіону лише незначної кількості факторів, що впливає на об'єктивність висновків;

- в окремих методиках не врахований інфраструктурний фактор інноваційної активності регіону;
- показники, які відібрано для аналізу, не завжди зважаються на кількість інноваційно активних підприємств, чисельність населення регіону тощо;
- окремі показники, які відібрано для аналізу, не пов'язані зі стадіями інноваційного процесу, частина з них не відслідковуються статистикою.

Крім того, в науковій літературі оцінка та аналіз інноваційного потенціалу регіону здійснюється на прикладі промислових підприємств, а відповідні дослідження за всією сукупністю видів економічної діяльності – відсутня.

Проте, незважаючи на різницю в підходах, більшість дослідників визнають, що інноваційний потенціал регіону є важливою передумовою забезпечення його інноваційного розвитку, формування та нарощення конкурентних переваг, підвищення рівня та якості життя населення.

Література:

1. Головатюк В. М. Теоретико-методичні аспекти вимірювання інноваційного потенціалу. Проблеми науки. 2008. №11. С. 17-24.
2. Буркинський Б. В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б. В. Буркинський, Є. В. Лазарева. Одеса : ПРРЕД НАН України, 2007. 140 с.
3. Даниліна Н.В. Інноваційний розвиток Донецького регіону: Проблеми та перспективи. Матеріали Другої всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, ДЕГІ: Регіональний збірник наукових праць з економіки. Прометей. Д., 2011. №1 (34). С. 252-253.
4. Харазішвілі Ю. Оцінка ефективності соціально-економічного розвитку регіонів України. Економіка України. 2007. №9. С. 55-62.
5. Дорофєєва Ю.С. Освіта як головний чинник інноваційного розвитку економіки України. Стратегія інноваційного розвитку економіки і соціальної сфери України: матер. II міжнар. наук.-практ. конф. ДІ МАУП. Д., 2010. С. 477–481.

6. Рудь Н.Т. Інноваційний потенціал регіону: нові підходи до оцінки. Регіональна економіка. 2011. № 4. С. 140-150.
7. Жихор О.Б. Потенціал інноваційного розвитку регіонів України та його резерви. Вісник Львівської державної фінансової академії, 2009. №16. С. 2–12.
8. Рябоволик Т. Ф. Основні складові інтегральної оцінки інноваційного потенціалу регіонів в умовах кластеризації національної економіки. Економіка: реалії часу. 2017. № 4 (32). С. 69-77.
9. Болгов В. Аналіз інноваційного розвитку регіонів України. Зовнішня торгівля: економіка. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/1\(66\)/uazt_2013_1_23.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/1(66)/uazt_2013_1_23.pdf).
10. Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала региона. Управление общественными и экономическими системами. 2007. № 1. С. 6-14.
11. Відображення економічного та інноваційного потенціалу в Україні – Відредагована система статистичного вимірювання: Результат 3 пілотних областей : Харківської , Одеської та Запорізької.

УДК 657.471

Економічні науки

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДОРОЖНІХ ПІДПРИЄМСТВ

*Лук`яненко К.О.,
аспірантка кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Національний транспортний університет
м.Київ, Україна*

Дорожні підприємства з різнорідними структурами можуть спостерігати спотворення інформації при використанні традиційних методів калькулювання. Тому їм може бути рекомендовано запровадити принципи більш високого рівня вартості. Для підтримки поліпшеного ціноутворення було встановлено та перевірено багатоступеневу модель розподілу витрат. Результати досліджень вказують на те, що такий методологічний розвиток, що супроводжується розширенням механізму збору даних, може сприяти підвищенню ефективності систем управління витратами дорожніх підприємств.

Незважаючи на наявність декількох результатів досліджень щодо теоретичних питань доступності принципів вартості, навряд чи можна знайти конкретні та повномасштабні програми оцінювання та оцінки структури витрат дорожніх підприємств. Кілька існуючих тематичних досліджень у цій галузі використовують як метод обліку витрат за видами діяльності (ABC), метод «стандарт-кост», що найбільш повно оцінює специфіку дорожньої галузі, та багаторівневий розподіл повних витрат (MFCA) для вирішення проблем із витратами. Ці методи характеризуються відносною продуктивністю витрат на основі розподілу непрямих витрат.

Багаторівневий розподіл повних витрат MFCA - це повний метод розподілу витрат. Особи, які приймають рішення, можуть бачити повну рентабельність своїх робіт, послуг; саме тому вони часто віддають перевагу повному розподілу витрат на інші кошти. MFCA та інші методи розподілення повних витрат потребують вартісних механізмів для всіх елементів та типів витрат.

При використанні принципу MFCA непрямі витрати спочатку фіксуються в центрах витрат. Це так звані первинні витрати центрів витрат.

Первинна вартість центру витрат може бути визначена на основі призначених йому ресурсів. Додаткова вартість центру витрат складається з виділених предметів, що надходять від обслуговуючого центру, де це доцільно. Розподіл витрат здійснюється відповідно до відносного споживання продуктивності. Тому кожному центру витрат з витратними одиницями, що підлягають розподілу, повинен бути наданий показник, що вимірює його продуктивність та споживання цього показника. Ці показники допомагають визначити вартість при розподілі витрат [1].

Центром витрат можуть бути організаційні одиниці та одиниці обладнання і т.д., що представляють ресурси, споживані кількома об'єктами. Вони складені в багаторівневу ієрархію відповідно до операційної структури підприємства. Центри витрат можуть обслуговувати інші центри витрат або сприяти виробництву елементарних або кінцевих робіт. Кошторисні центри індексуються як $k = 1 \dots n$. Коли вони відіграють роль центру обслуговування, індексація $i = 1 \dots$

п. Зауважте, що центри витрат також можуть бути взаємопов'язаними кількома способами. Модель передбачає, що існує потік продуктивності односторонній між центрами витрат і ніяких зворотних зв'язків не допускають. Звичайно, таке спрощення може зменшити точність розрахунку. Незважаючи на це, спрощення дозволяє уникнути ітеративних підходів, що також зменшить точність. Прибуток - це елементарні транспортні послуги, які отримують доходи та несуть витрати. Прямі витрати призначаються об'єктам прибутку, тоді як непрямі витрати розподіляються з використанням центрів витрат та їхньої ієрархії. Розподіл регулюється, як і раніше: статті витрат розподіляються пропорційно споживанню ефективності. Об'єкти прибутку індексуються як $j = 1 \dots m$.

Виділення непрямих витрат йде від найвищого рівня до нижчих рівнів розрахункової ієрархії. Розрахунок закінчується, як тільки всі непрямі витрати виділяються об'єктам прибутку. Вводячи диференціацію між фіксованими та змінними витратами, необхідно змінити початкові розрахункові рівняння [2, 3, 4].

Тут незалежні від виконання функції непрямі витрати не включені в багаторівневий розподіл непрямих витрат. Вони повинні бути зібрані та агреговані окремо та призначаються об'єктам прибутку наприкінці розрахунку. Тому вартість центру витрат може бути розділена на постійні та змінні частини. Фіксовані витрати в центрах витрат можна розглядати як призначені первинні витрати, оскільки стаціонарні витрати не розподіляються в багаторівневій моделі. У той же час змінні витрати можна розділити на призначені первинні та виділені вторинні частини:

$$C_k = C_{fk} + C_{Vk} = C_{fk} + C_{Vk}^P + C_{Vk}^S \quad (1)$$

де:

C_k - вартість центру витрат k ;

C_{fk} - фіксована вартість центру витрат k ;

C_{Vk} - змінна вартість центру витрат k ;

C_{Vk}^P - змінна первинна вартість центру витрат k ;

C_{Vk}^S - змінна додаткова вартість центру витрат k .

Змінні додаткові витрати - це сума виділених вартісних змінних витрат, що надходять від обслуговуючих центрів витрат, на основі відносного споживання ефективності. Таким чином вартість центру витрат може бути розрахована наступним чином:

$$C_k = C_{fk} + C_{Vkp} + \sum_{i=1}^n C_{vi} \frac{P_{ki}}{P_i} \quad (2)$$

де:

C_{vi} - змінна вартість сервісного центру витрат i ;

P_i - виконання сервісного центру витрат i ;

k_i - продуктивність витрат центру витрат k в центрі обслуговування i .

Вартість об'єкта прибутку можна розділити на прямі та непрямі частини.

Класифікація прямих та непрямих витрат залежить від застосовуваного обліку або правил збору даних. Проте, непрямі витрати об'єктів прибутку далі поділяються на постійні та змінні частини, оскільки розрахунок двох типів непрямих витрат відрізняється:

$$C_j = C_j^d + C_j^{id} = C_j^d + C_{fj}^{id} + C_{vj}^{id} \quad (3)$$

де:

C_j - вартість прибутку об'єкта j ;

C_j^d - пряма собівартість прибутку об'єкта j ;

C_j^{id} - непряма вартість прибутку об'єкта j ;

C_{fj}^{id} - фіксована непряма вартість об'єкта прибутку j ;

C_{vj}^{id} - змінна непряма вартість об'єкта прибутку j .

Змінні непрямі витрати - це сума виділених змінної вартості, що надходять від обслуговуючих центрів витрат, на основі відносного споживання ефективності.

Література:

1. Vokor Z. Покращення витрат на транспорт за допомогою операційного моделювання. Транспорт. 2011;
2. Vokor Z. Інтегрування калькуляції витрат на логістику у виробничі калькуляції. Acta Polytechnica Hungarica. 2012;

3. Вокор З. Модель розрахунку витрат для постачальників логістичних послуг. Promet - Трафік та транспорт. 2012;

4. Вокор З. Розрахунок витрат у складних транспортних системах. LOGI - Науковий журнал з транспорту та логістики. 2013.

УДК 339.138

Економічні науки

IMPROVEMENT OF ASSORTMENT POLICY BY THE PRODUCTION OF ICE WINE

Lutskova V.,

Assistant of the Department of Commodity Studies and Customs

Odessa National Academy of Food Technologies

Odessa, Ukraine

The marketing of the wine-growing industry consists of all aspects of production and promotion, including the study of consumer preferences, demand forecasting, the development of assortment and the organization of service. It is known that marketing processes should be based on the anticipation, planning, organization and management of consumer goods satisfaction that customers obtain using the purchased product. And taking this into consideration, businesses can earn a profit in order to operate and develop sustainably [1, p. 1264].

Assortment policy plays an important role in increasing competitiveness, because the product, its quality and the optimal range of products influence the competitive position and success of the enterprise, including the winemaking. The main task of assortment policy is to form the optimal product range of the winery and to develop directions for its improvement, in particular, the production of new types of wines. According to information [2, p. 48], some wine industry and wineries have become more profitable when had started to produce ice wine, hereby developing its range.

Ice wine is a dessert wine made from grapes, which were frozen on a vine at minus 8 °C and pressed at the same temperature to ensure a minimum sugar content of 35 ° Brix on the scale [3, p. 1674]. Grape freezing naturally to obtain ice wine is a

technological innovation, which is a non-standard process of grape processing compared to the classic wine production.

It should be emphasized that such an organization of economic activity as product differentiation is the basis of an innovative model of enterprise development, which contributes to the formation of a new range of wines. High quality wines have an appropriate classification that distinguishes them and shows the peculiarities of production, for example, late-harvest wines, botrytized wines from grapes infected by the mold *Botrytis cinerea* or noble rot, collectible wines, aged for a long time in barrels or in bottles; wines obtained from frozen berries. In addition, consumer satisfaction is often transferred to the framing of product packaging. Ice wine is bottled in 0,375 l or 0,2 l that can distinguish the bottle from others and attract the attention of the potential consumer.

The activities of wine enterprises must be adapted to the demanding consumer market, taking into account marketing providing. That's why viticulture and winemaking marketing services are firstly necessary to determine accurate information about the consumer's requirements for quantity, quality, assortment and price. The development of such services will allow navigating better the external and internal markets, to study the tastes and demand of consumers and a competitive offer in the market for similar products.

The introduction of ice wine in the Ukrainian market as well as development of marketing service can lead to increasing of competitiveness of wineries. Also including ice wine into assortment of enterprise, perhaps, can guarantee the development of scientific and technical relations within industry because investigations towards peculiarities of ice wine production and study of consumer preferences are currently relevant.

References:

1. Dangelico, R. M., & Vocalelli, D. (2017). "Green Marketing": an analysis of definitions, strategy steps, and tools through a systematic review of the literature. *Journal of Cleaner Production*, 165, 1263-1279.

2. Ostapenko, V., Tkachenko, O., & Iukuridze, E. (2016). Analysis of market current state and historical roots of ice wine production. *Технологический аудит и резервы производства*, 5 (3), 46-53.

3. Nurgel, C., Pickering, G. J., & Inglis, D. L. (2004). Sensory and chemical characteristics of Canadian ice wines. *Journal of the Science of Food and Agriculture*, 84(13), 1675-1684.

УДК 657

Економічні науки

ВИМОГИ ДО ЗДОБУВАЧІВ ОСВІТИ ТА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКУ ПРАЦІ

*Махова В. В.,
студентка IV курсу
спеціальності Початкова освіта
Науковий керівник: Вакушина С. В.,
викладач соціально-економічних дисциплін,
спеціаліст вищої категорії
Красноградського коледжу «Харківська
гуманітарно-педагогічна академія»
Харківської обласної ради
м. Красноград, Україна*

Для нашого часу характерні кардинальні зміни в політиці, економіці, суспільному житті. Надзвичайно динамічний світ навколо нас більше ніж будь-коли потребує ефективного керівництва в усіх сферах взаємозалежного життя. Нині економіці України особливо необхідні люди, здатні працювати активно, зацікавлено, з високою професійною майстерністю та новаторським підходом. Важливим у цьому плані є формування в молоді нового наукового економічного мислення, прагнення до аналізу результатів власної та колективної праці.

Зміни в розвитку продуктивних сил, економічних відносин вимагають постійного оновлення шляхів, форм і методів економічної освіти й виховання молоді. Поєднання «навчання – освіта – праця» зумовлене сучасними умовами

господарювання та прогресом науки і спрямоване, насамперед, на розвиток у кожного з нас дбайливого ставлення до власності, вироблення вміння раціонально використовувати наявні ресурси для задоволення різноманітних потреб, на формування таких якостей, які б відповідали суспільним інтересам і сприяли всебічному розвитку особи .

Зі здобуттям державної незалежності, з корінними змінами економічної ситуації в Україні, переходом на рейки ринкової економіки постають проблеми формування сучасної економічної культури нації взагалі й удосконалення та переорієнтації економічної освіти зокрема. Гуманістична сутність проведення в Україні економічних перетворень полягає в тому, щоб зробити кожну людину активним учасником господарчого життя країни.

Економічна освіта стала потребою сьогодення. Вона покликана сформувати в громадян України не тільки знання, діловитість, підприємництво, а й найголовніше – економічну культуру. Економічна освіта сприяє розвитку економічного мислення на основі глибокого розуміння економічних процесів, що дає змогу аналізувати факти і явища економічного життя, фактори та способи вирішення економічних завдань, установлювати зв'язки й відношення між ними. Саме вона уможливорює створення та функціонування ефективного ринкового простору, який є важливою складовою суспільного життя країни.

Навчальні заклади покликані формувати у здобувачів економічне мислення на основі глибокого розуміння явищ, процесів, відношень в економічній системі суспільства, а також факторів, способів і засобів вирішення економічних проблем. Ідеться передусім про економічну освіту, бо вона найтісніше пов'язана зі створенням власної високоефективної економіки, яка є важливою умовою соціальної та державної безпеки. Економіка є живою системою, особливим простором, у якому постійно перебуває кожен із нас. Саме це й зумовлює необхідність формування економічного мислення й культури, що досягається в процесі здобування економічної освіти.

Людина, яка є носієм економічної культури, виявляє її через вчинки. Економіка є творчою й поведінковою наукою, тому її вивчення сприяє розвитку

вмінь осмислювати й систематизувати безліч економічних процесів, відношень, подій, фактів, явищ, спостережень економічного життя, а також приймати відповідні рішення.

Незалежно від профілю освіти кожна доросла людина протягом життя вирішує безліч економічних питань. Наслідки цих рішень відображаються в її повсякденному житті, роботі, участі в громадських організаціях, у соціальному аспекті, на її діяльності як суб'єкта економічних відносин. Вдумливе й осмислене ставлення до явищ економічного середовища передбачає не лише розуміння основних концепцій у даній економічній системі, а й здатність до самовираження й оволодіння соціальними ролями за розв'язання економічних завдань, уміння застосовувати в різних поєднаннях елементи економічних знань до конкретних життєвих ситуацій, розуміти економічний зміст власної праці, бачити своє місце в економічному середовищі.

На даному етапі розвитку українського суспільства економічна освіта сприяє формуванню особистості, яка свої дії може коригувати відповідно до існуючих ринкових законів. Головне завдання економічної освіти – формувати активних економічних суб'єктів (індивідів, здатних на мікрорівні впливати на економічні процеси, і на макрорівні – адекватно оцінювати дії держави), а не тільки пасивних споживачів і виробників продукції.

Література:

1. Артемова Л.В. Педагогіка і методика вищої школи: навч.-метод. посіб./ Л.В.Артемова. – Київ: Кондор, 2008. – 272 с.
2. Бех І. Діяльнісний та компетентнісний підходи: сутність і сфери застосування / І.Бех // Директор школи, ліцею, гімназії .– 2014.– №1-4.– С.28-35.

**БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНИЙ ВИБІР ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ НЕЧІТКОГО
ВІДНОШЕННЯ ПЕРЕВАГИ**

Мельник С. І.

к. е. н, доцент,

*заступник декана факультету №2 (підготовка
фахівців для підрозділів кримінальної поліції)*

*Львівський державний університет внутрішніх справ
м. Львів, Україна*

Пошук шляхів удосконалення управління фінансовою безпекою підприємств поставив перед нами необхідність розв'язання завдання вибору тих чи інших варіантів захисних заходів у процесі забезпечення фінансової безпеки промислового підприємства. Варіанти захисних заходів нами пов'язуються із видами управління, які можуть бути застосовані у сфері фінансової безпеки підприємства та коротко нами охарактеризовані на рис. 1.

Проведений аналіз дозволив виокремити основні захисні заходи (табл. 1) і критерії, за якими здійснюється вибір варіантів їх реалізації (табл. 2).

Таблиця 5.1

Варіанти реалізації захисних заходів в процесі управління фінансовою безпекою промислового підприємства, *складено автором*

Варіанти реалізації заходів	x_i
Антисипативні	x_1
Антикризові	x_2
Адаптивні	x_3

Розв'язанню цього завдання передувало оцінювання рівня фінансової безпеки конкретного підприємства, тобто ПрАТ «Бериславський машинобудівний завод», результативності дій суб'єктів безпеки та ефективності використання організаційної структури та ресурсного забезпечення в його умовах. Інформаційну основу стосовно інших трьох критеріїв склали дані отримані в процесі роботи з експертами, які ознайомлені із специфікою фінансово-господарської діяльності та процесом забезпечення фінансової безпеки в умовах зазначеного підприємства.

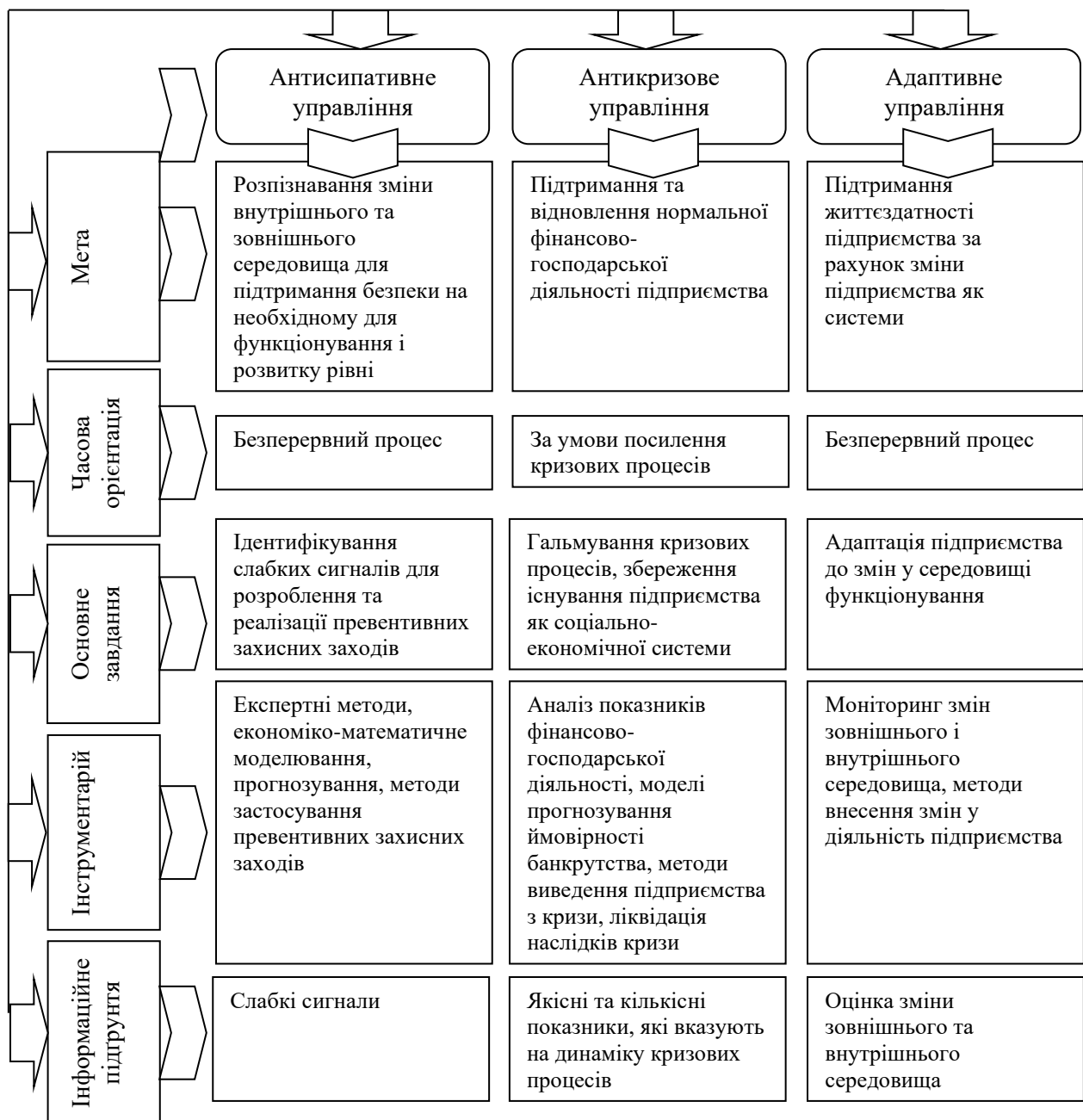


Рис. 1. Порівняльна характеристика антисипативного, антикризового та адаптаційного управління

Таблиця 2

Критерії, за якими здійснюється вибір варіантів реалізації захисних заходів в процесі управління фінансовою безпекою промислового підприємства

Критерії вибору	g_j
Рівень фінансової безпеки підприємства	g_1
Результативність дій суб'єктів безпеки	g_2
Ефективність використання організаційної структури та ресурсного забезпечення	g_3
Готовність системи управління до впливу зовнішніх і внутрішніх чинників	g_4
Час на прийняття рішення	g_5
Рівень інформаційного забезпечення	g_6

Було узагальнено думки експертів щодо переваги того чи іншого варіанту реалізації захисних заходів у процесі управління фінансовою безпекою над іншим з врахуванням критеріїв g_j , за якими здійснюється вибір серед них:

— відношення варіантів реалізації захисних заходів з врахуванням рівня фінансової безпеки підприємства g_1 :

$$\begin{aligned}x_1 \succ x_2, x_1 \succ x_3, \\ x_2 \succ x_3.\end{aligned}\tag{1}$$

— відношення варіантів реалізації захисних заходів з врахуванням результативності дій суб'єктів безпеки g_2 :

$$\begin{aligned}x_1 \succ x_2, x_1 \succ x_3, \\ x_2 \succ x_3.\end{aligned}\tag{2}$$

— відношення варіантів реалізації захисних заходів з врахуванням ефективності використання організаційної структури та ресурсного забезпечення g_3 :

$$\begin{aligned}x_1 \approx x_2, x_1 \approx x_3, \\ x_2 \prec x_3.\end{aligned}\tag{3}$$

— відношення варіантів реалізації захисних заходів з врахуванням готовності системи управління до впливу зовнішніх і внутрішніх чинників g_4 :

$$\begin{aligned}x_1 \approx x_2, x_1 \prec x_3, \\ x_2 \approx x_3.\end{aligned}\tag{4}$$

— відношення варіантів реалізації захисних заходів з врахуванням часу на прийняття рішення g_5 :

$$\begin{aligned}x_1 \approx x_2, x_1 \approx x_3, \\ x_2 \succ x_3.\end{aligned}\tag{5}$$

— відношення варіантів реалізації захисних заходів з врахуванням рівня інформаційного забезпечення g_6 :

$$\begin{aligned}x_1 \succ x_2, x_1 \approx x_3, \\ x_2 \prec x_3.\end{aligned}\tag{6}$$

Будучи обмеженими в можливості представлення усіх проміжних розрахунків, які здійснювалися і з використанням комп'ютерної програми [1], зазначимо, що отримані результати свідчать, що найкращою альтернативою з запропонованих варіантів заходів для управління фінансовою безпекою ПрАТ «Бериславський машинобудівний завод» є антисипативні заходи для яких ступінь недомінованості за обома згортками максимальний.

$$\mu_{Q^{no}}(X) = \min \{ \mu_{Q_1^{no}}(X); \mu_{Q_2^{no}}(X) \}. \quad (7)$$

$$\mu_{Q^{no}}(X) = [1; 0; 0,274].$$

Коротко зазначимо, що антисипативне управління орієнтоване на виявлення слабких сигналів, які дозволяють розробити та реалізувати превентивні захисні заходи для зменшення ймовірності виникнення та недопущення посилення негативного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. Відповідно, в умовах ПрАТ «Бериславський машинобудівний завод», виходячи із обраних критеріїв, застосування заходів антисипативного управління повинно забезпечити досягнення завдань, які стоять перед системою фінансової безпеки.

Література:

1. Імітаційне моделювання в системному аналізі методом бінарних порінянь : Комп'ютерна програма : свідоцтво про реєстрацію автор. права на твір 41832 Україна / І. В. Гілета, В. М. Сеньківський, О. В. Мельников. № 42107; заявка 17.11.2011 ; опубл. 02.07.2012, Бюл. № 27. С. 88.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Морозова Г.С.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна*

Поняття «безпека» є загальноісторичним та загальносоціальним і має визначальне значення для існування як особистості, так і соціальних спільнот будь-якого рівня. Встановлено, що потреба у безпеці належить до першочергових, основних мотивів діяльності [1, с.10]. Поняття «безпека» почали використовувати ще в XVII ст. Вона означала відсутність небезпеки, збереженість та надійність.

Згідно тлумачного словника за редакцією А. Грицанова поняття «безпека» відображає стан захищеності від несприятливих, небажаних і шкідливих для нормального функціонування тієї чи іншої системи, її прогресивного розвитку загроз та їх можливих наслідків [2]. Термін «безпека» широко вживається практично в усіх життєво важливих сферах людської діяльності. Існує значна кількість критеріальних ознак виокремлення тих чи інших видів безпеки. Особливе місце серед них належить економічній безпеці, оскільки із нею прямо пов'язані процеси формування та розвитку економічних систем.

Загальновідомо, що економічна безпека проявляється як на рівні держави, так і на рівні регіону, галузі й окремого підприємства. Ієрархічну структуру економічної безпеки можна представити як систему, що включає підсистеми, які мають комплементарний характер взаємозв'язку. Спостерігається пряма залежність між рівнем розвитку національної економіки та економічної безпеки країни загалом. Запорукою економічної безпеки держави є формування економічної безпеки на рівні кожного регіону та галузі, що має на меті

забезпечення захисту особистості й окремих соціальних груп від небезпек і підтримка їх економічної стійкості. Отже, економічна безпека підсистем нижчого рівня ієрархії є необхідною умовою для її забезпечення у системах вищого рівня.

Термін «економічна безпека підприємства» часто ототожнюється із захистом інформації. Однак, це поняття значно ширше (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємств»

Підхід	Автор	Трактування
Правовий	Мочерний С. Шликов В	Стан захищеності інтересів підприємства від нечесної конкуренції, некомпетентних рішень, недосконалих законів та здатність протистояти цим загрозам і реалізувати цілі [3]
Конкурентний	Белокуров В. Гаврилова О. Раздина Є.	Наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням [4]
Захист від негативних впливів зовнішнього середовища	Ковальов Д. Сухорукова Т.	Захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути загрози чи пристосуватися до умов, котрі не позначаються негативно на його діяльності [5]
Захист економічних інтересів	Козаченко Г. Пономарьов В. Ляшенко О.	Міра гармонізації в часі і просторі інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства [6]
Ресурсно-функціональний	Олейнікова Є. Кірієнко А. Кузенко Т. Ілляшенко О.	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства [7]

Прихильники правового підходу зміст досліджуваного поняття пов'язують із захистом інтересів підприємства від нечесної конкуренції, некомпетентних рішень, недосконалих законів. Однак, у наведеному визначенні, на нашу думку, недостатньо конкретизовані економічні аспекти безпеки суб'єктів господарювання. Конкурентний підхід виділяє наявність конкурентних переваг та їх відповідність стратегічним цілям підприємства. Інші автори підкреслюють визначальний вплив зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємств. Найбільш поширеним підходом є ресурсно-функціональний. Його прихильники вважають, що економічна безпека являє собою ефективну діяльність підприємства, що є основною передумовою його стійкого розвитку.

Останнім часом поняття «економічна безпека підприємства» розглядається як система створення механізму мобілізації й оптимального управління корпоративними ресурсами підприємства з метою максимально ефективного їх використання та забезпечення стійкого функціонування, його активної протидії будь-яким негативним впливам на свою економічну безпеку [8]. Таке розуміння показує, що підприємства, знаходячись в умовах непередбачуваності приймають ризикові рішення та прагнуть запобігти, послабити існуючі загрози і досягти поставлених цілей.

Отже, кожен із наведених підходів тлумачення поняття «Економічна безпека» має свої переваги та недоліки і, тому, потребує конкретизації шляхом врахування галузевих особливостей об'єкту дослідження. Уваги заслуговує галузь сільського господарства, оскільки від рівня її розвитку залежить, передусім, забезпечення продовольчої безпеки держави, ефективне функціонування переробної промисловості, поповнення державного бюджету валютними надходженням від реалізації сільськогосподарської продукції на світовому ринку тощо.

Сільськогосподарські підприємства змушені функціонувати в умовах непередбачуваності та невизначеності. Насамперед, це зумовлено нестабільністю інфраструктури аграрних ринків, диспаритетом цін, залежністю

виробництва від природних умов, що робить його ризиковим. Також істотними характеристиками діяльності виробників продукції є обмеженість землі як основного фактора виробництва, сезонний характер виробництва. Все це обумовлює необхідність формування економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Враховуючи вищезазначене, поняття «економічна безпека сільськогосподарського підприємства» пропонується розглядати як такий стан підприємства, що характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, їх здатністю забезпечувати реалізацію власних економічних інтересів, ефективно функціонувати та розвиватися в умовах невизначеності та господарських ризиків.

Найважливішим компонентом економічної безпеки суб'єктів господарювання є фінансова складова, яку слід розглядати як матеріальну основу всіх інших складових. Фінансові результати та фінансовий стан підприємства характеризують його спроможність пристосуватися до змін зовнішнього середовища та адаптуватись до існуючого ринкового механізму. Поточний рівень забезпечення економічної безпеки за фінансовою складовою оцінюється на підставі аналізу і оцінювання результатів здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства та відображає забезпеченість підприємства власними фінансовими ресурсами.

Отже, можемо констатувати, що від рівня фінансової безпеки буде залежати ефективність функціонування соціально-економічного механізму сільськогосподарських підприємств, забезпечення роботою його працівників, а також рівень та умови їх життя.

На наш погляд, специфічні особливості сільського господарства як галузі вимагають окремого підходу. Враховуючи дослідження існуючого категорійно-понятійного апарату щодо сутності фінансової безпеки підприємств, вважаємо, що фінансова безпека сільськогосподарських підприємств, як складова економічної безпеки, являє собою відтворювальний рівень їх фінансового забезпечення. У розгорнутому вигляді дане визначення можна представити наступним чином: фінансово-економічна безпека сільськогосподарських

підприємств – це система фінансового захисту життєво необхідних інтересів підприємств (гарантованість міжсуб'єктних диференціацій фінансових інтересів) за рахунок розширення рівня фінансового забезпечення суб'єктів господарювання (з урахуванням акумулювання усіх джерел формування фінансових ресурсів в поточному та довгостроковому періодах) та зниження рівня негативного впливу дестабілізуючих факторів, що досягається шляхом впливу фінансових важелів та інструментів на покращення економічних відносин у межах дії фінансового механізму для забезпечення фінансових пропорцій розвитку підприємств.

Література:

1. Власюк О.С. Загрози економічній безпеці України / О.С. Власюк // Актуальні проблеми міжнар. відносин. – К.: ВПЦ "Київський ун-т", Ін-т міжнар. відносин. – 2011. – Вип. 26. – С. 210–212.

2. Новейший философский словарь / сост. А. А. Грицанов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2001. –С.280.

3. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний. – Львів: Світ, 2001. – 416 с.

4. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / В.В. Белокуров. – Режим доступа: // <http://www.safetyfactor.ru>

5. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 2008. – №10. – С. 48 – 52.

6. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография / А. В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2013. – 280 с.

7. Олейникова Е.А. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятия, личность) / Е.А. Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2007. – 288 с.

8. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: навч. посібник / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256с.

ACCUMULATIVE SYSTEM OF PENSION INSURANCE: OPPORTUNITIES AND THREATS

*Petrushka O.V.,
Ph.D. in Economics,
Associate Professor of Department
of Finance named after S.I. Yuriy
Byts V.V.,
Master Program Student
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine*

In today's realities, the pension system of Ukraine is in a crisis situation, which is primarily reflected in the permanent deficit of the Pension Fund of Ukraine, the low level of pension payments and makes people of retirement age stay almost below the poverty line. The total lack of confidence of the economically active population in the pension system of Ukraine, before the possibility of receiving pension payments upon reaching the retirement age, forces workers to agree to receive "salaries in envelopes". In addition, paying employers create a significant burden for their employees, so in the conditions of political and economic uncertainty, each of them looks for possible ways to minimize them. Therefore, the only correct way out of this situation is to introduce a funded pension system that will increase the responsibility of each employee for their financial well-being when reaching retirement age, reduce the pressure on the country's budget system, and will increase the motivation of both employees and employers for the implementation of retirement savings.

To begin with, let us consider what a cumulative level of pension insurance constitutes, what its mechanism of functioning is and the main steps that have been taken to implement this level of pension provision into the practice of functioning of the pension system of Ukraine.

According to the Law of Ukraine "On compulsory state pension insurance" the cumulative system of compulsory state pension insurance is the second level of the

pension insurance system of Ukraine, "... based on the principles of accumulation of funds of insured persons in the Cumulative Fund or in the relevant non-state pension funds – subjects of the second tier of the pension system and the financing the costs of life insurance contracts and lump sum payments on terms and conditions in the order provided by law ”[1]. That is, the pension system provides the accumulation of pension savings by each individual citizen in the personal accounts of a specially created State Savings Fund or in the relevant non-state pension funds, according to the willingness of the individual.

Pension contributions to the personal pension accounts of citizens in the savings system become their private property. To save and multiply these funds they are invested in more reliable assets, defined by law, with an adequate system of state supervision and regulation [2, p.228]. Therefore, the main advantages of this system are the personal responsibility of the person for his / her future pension provision, as well as the accumulation of a strong domestic investment resource for the development of the national economy by means of a funded pension system. The mechanism of action of this system is that pension contributions will increase year by year, thus increasing the amount of investment resources for the economy, from which the pension assets of citizens increase.

The start-up of the funded pension system was forecast for 01.01.2019. However, this did not happen. In our opinion, the launch of this system in the short term will not happen due to: the lack of infrastructure for its proper functioning; the lack of a clear mechanism and answers to the questions "Who will pay?", "How much interest will be paid?", "What proportion will be kept between employers and employees?" etc.; and, the lack of an investment market in Ukraine.

Despite the obstacles for the introduction of a funded pension system, it is worth considering the possibilities that this system will provide for both citizens and the state economy. Retirement reform can be one of the real expected reform steps, as these problems have a profound impact on public sentiment, the country's finances and the economy as a whole. Otherwise, pension issues will be the basis for populist speculation, which upsets public consciousness and increases political risks [2, p.230].

In our opinion, it is worth highlighting the following main opportunities from the introduction of the funded pension system in Ukraine:

1) formation of individual retirement accounts for practically every employee, which will allow to create personal retirement savings and the possibility of their constant monitoring in real time, which will increase citizens' confidence in the pension system of Ukraine;

2) appearance of own source of long-term investments for the economy of Ukraine. These funds can be used to invest in promising sectors of the economy of the country, which will allow to generate income from investing funds for investors (depositors), and will also be a powerful impetus for the development of a national economy that can refuse external financial assistance;

3) reducing the burden on the budget system of Ukraine. Due to the fact that citizens upon retirement will receive pension payments from different levels of pension provision, this will reduce the pressure on the solidarity level of pension provision, whose budget deficit is constantly financed by the State Budget of Ukraine.

Therefore, in view of the above, the introduction of a funded pension system in Ukraine will ensure the financial well-being of its citizens, as well as contribute to the prosperity of the Ukrainian economy through internal sources of investment resources.

As for the risks of introducing a funded pension system, they may certainly arise. These risks include inefficient investment of retirement assets, which may not produce the expected return, but this risk is counterbalanced by a state-guaranteed minimum return, even if the investments made are unprofitable.

The second major risk is high inflation in Ukraine. As a result, there is a rapid depreciation of pension investments, because the accumulation period is very long (30 to 40 years), and because of the instability of the Ukrainian economy, it is very risky to invest for such a long term due to the instability of the Ukrainian economy. In addition, the volatility of the exchange rate and its sharp fluctuations also contribute to the depreciation of the investments, since the investments are made in the national currency.

It is necessary to ensure the shadowing of the economy and the legalization of remuneration as a prerequisite for the introduction of a funded pension system [3, p.100]. Paradoxically, Ukrainian realities suggest that this process should be reversed, that is, the introduction of a cumulative system will help bring the economy out of the shadows and legalize pay. However, it is worth noting that such hopes may not be justified, as the case with the reduction of the single social contribution rate was.

Therefore, as it can be seen from the above, the second level of pension provision of Ukraine is extremely important part of it, which needs immediate implementation in the practice of Ukrainian pension provision. Considering the number of positive consequences for the citizens, the state and the economy of Ukraine, and considering the possible risks, it is necessary to create the necessary conditions for its implementation in the beginning, to create a transparent mechanism of implementation that will ensure the effective functioning of the cumulative level of pension insurance in Ukraine.

References:

1. About compulsory state pension insurance. Law of Ukraine dated 09.07.2003 No. 1058-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15> (accessed 27.03.2020).
2. Stashkevich N.M., Krasilnikov K.V. Prospects for implementation of the cumulative level of the pension system of Ukraine. *Bulletin of socio-economic research*. No. 2 (66). 2018. P. 224-231.
3. Kozak T.M. Threats and challenges of a funded pension system. *State and regions. Series: Public Administration*. No. 1 (61). 2018. P. 96-101.

ПОНЯТТЯ ВИТРАТ, ЇХ ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ, ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ВИТРАТИ

*Поліщук О.В.,
Студентка Національної академії
статистики, обліку та аудиту
м. Київ, Україна*

Діяльність будь-якого підприємства обумовлена отриманням прибутку, досягненням максимального ефекту від своєї діяльності, що не можливо без ефективного управління ним. Саме тому, управлінці та менеджери приймають рішення на основі реальних даних, що відображають фінансовий стан підприємства. Важливим підґрунтям для ефективного управління є інформація про витрати, доходи та фінансові результати [1, с. 392].

Витрати та оптимізація їх рівня на одиницю продукції є важливим чинником підвищення ефективності діяльності підприємства, і водночас – підвищення його конкурентоспроможності. Менеджери та управлінці все більшу увагу приділяють ефективності використання ресурсів, їх раціональному розподілу з метою зниження витрат виробничо-господарської діяльності, що як резерв підвищення прибутковості такої діяльності є запорукою фінансової стабільності та розвитку підприємства [2, с. 293].

Практика господарювання на підприємствах вказує на те, що витрати сьогодні – суто об'єкт обліку, тоді як ринкові умови вимагають обов'язкового розгляду їх як об'єкта управління. Розглядаючи поняття витрат в цьому аспекті, першочергово слід визначити їх сутність, завдання та роль у забезпеченні ефективності виробничо-господарської діяльності промислового підприємства [3, с. 5].

Будь-яка діяльність господарюючого суб'єкта пов'язана з витратами матеріально-речових, трудових та інших ресурсів, цінність яких визначається на ринку. В системі управління підприємством головним об'єктом є процес обліку витрат господарської діяльності в цілому та в розрізі їх видів, цілей, періодів виконання.

Наявність різних точок зору щодо сутності витрат обумовлена різними підходами у поглядах на природу економічного буття взагалі і виробничого процесу зокрема. Можна виділити два основоположних підходи.

Перший базується на розумінні господарського життя з позицій трудової теорії вартості, яка передбачає взаємодію у процесі виробництва трьох основних факторів (робочої сили, предметів праці та засобів праці) з відповідною інтерпретацією поняття вартості, її складових і структури. Даний підхід переважав у розумінні сутності економічного життя у вітчизняній науці та практиці, відповідно відбувався процес формування поглядів на поняття витрат виробництва і в бухгалтерській сфері [4, с. 52].

Другий підхід базується на ресурсному розумінні природи господарства, передбачаючи обмеженість всіх видів ресурсів та альтернативність варіантів їх застосування. Даний підхід передбачає, що місце та роль витрат розглядається та розкривається у прикладному аспекті як складовий елемент ціни, яка формується в ринковій системі на основі зміни попиту та пропозиції [5, с.].

Існують різні теорії трактування сутності витрат діяльності підприємства за своєю економічною сутністю, галузевою ознакою та іншими напрямками.

Більшість економістів вважають, що витрати – це обґрунтоване умовами господарської діяльності споживання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Під економічними операційними витратами розуміють суму грошей, яку можна отримати при найвигіднішому з усіх можливих альтернативних варіантів використанні ресурсів.

На думку автора, найбільш повним є наступне визначення: витрати операційної діяльності – витрати підприємства, пов'язані з його основною (спрямованою на виробництво або реалізацію продукції, товарів, робіт, послуг, що є головною метою створення підприємства і забезпечує основну частку його доходу) діяльністю, а також операціями, які її забезпечують або спричинені цією діяльністю [6, с. 6].

Так, зазначені вище підходи лише частково відображають сутність поняття «витрати»: відсутність єдиного підходу до визначення витрат, з одного боку,

передбачає їх різне трактування суб'єктами господарювання, а з іншого боку дозволяє оцінити понесені витрати в залежності від місця їх виникнення, ролі чи ефективності на підприємстві.

Отже, поняття «витрати» певним чином пов'язане з поняттям «ресурси», тому що будь-яка діяльність підприємства неможлива без витрат ресурсів. Спочатку мають місце витрати ресурсів, а потім – результати, пов'язані із цими витратами. Таким чином, доцільно під витратами розуміти вартісне вираження абсолютної величини споживаних ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети [7, с. 34].

Діяльність будь-якого підприємства значною мірою залежить від впливу багатьох факторів, які взаємодіють між собою, змінюються в часі та просторі і є специфічними як для кожної галузі промисловості, так і для кожного підприємства зокрема [4, с. 578].

Витрати виробництва є однією з найважливіших якісних характеристик діяльності підприємства, оскільки вони визначають розмір доходів, фінансовий стан, рентабельність та конкурентоспроможність підприємства. Саме тому, серед великої багатоманітності факторів впливу, слід виділити та дослідити головні, які забезпечують ефективне функціонування суб'єктів господарювання на ринку. Питанням факторів впливу на витрати підприємства і сприяють їх зниженню, займалися відомі науковці такі як, І.А. Бланк, І.Є. Давидович, Я.С. Столяров, А.І. Поддєрьогін, Дж. Ріле, Г. Фандель. Однак, це питання потребує детального вивчення так як існує низка розбіжностей, щодо їх класифікації. Які розглядаються відокремлено від самого процесу виробництва [2, с. 392-393].

Слід зазначити, що в економічній літературі «фактор» розглядають як істотне об'єктивне причинне явище або процес у виробництві, під впливом якого змінюється рівень його ефективності. Для виявлення характеру впливу цих факторів важливе значення має їх класифікація, яка передбачає їх поділ за різноманітними ознаками. У науковій літературі існують різні точки зору стосовно факторів, що впливають на витрати підприємства, які необхідно

врахувати при розробці стратегії зниження витрат підприємства. В управлінському обліку розглядається лише один фактор – обсяг виготовлення продукції. Цей підхід обмежує процес управління витратами, оскільки зводиться, по-перше, до порівняння постійних витрат зі змінними, а середніх – з граничними; по-друге, до аналізу співвідношення витрат; по-третє, до обсягу виробництва і прибутку; по-четверте, до аналізу безбиткового обсягу виробництва, гнучких бюджетів, валового прибутку [1, с. 16; 5, с. 4].

Отже, слід погодитися з думкою Дж. Ріле, що всі витратоутворюючі фактори можуть бути згруповані на структурні та функціональні.

Розглядаючи структурні витратоутворюючі фактори для підприємства, слід зазначити, що існує п'ять стратегічних варіантів для вибору, які залежать від економічної основи структури витрат [6, с. 6].

Отже, розкриємо сутність кожного з них. Так, масштаб – є обсяг інвестицій, які потрібно вкласти у виробництво, дослідження та розробки, маркетингові заходи для випуску продукції; діапазон є ступенем вертикальної інтеграції, що визначає ступінь розширення управління підприємством; досвід показує, скільки разів у минулому (період) підприємство успішно здійснювало те, для чого приймається рішення; технологія, яка використовується на кожній стадії ланцюга вартостей; і складність визначає широту асортименту виробів чи послуг, які пропонується запропонувати споживачем. Кожен з представлених факторів передбачає вибір, який зробить підприємство з метою зниження витрат. Враховуючи особливості підприємства можна визначити вплив кожного фактора на результат його діяльності.

Функціональні фактори пов'язані зі здатністю підприємства успішно функціонувати. На відміну від структурних, які неможливо порівняти пропорційно з показниками діяльності підприємства. Згідно з цією класифікацією для всіх функціональних факторів «більше» завжди означає «краще» [3, с. 162; 7, с. 43]. До них слід віднести: ефективність планування; залучення робочої сили; комплексне управління якістю; використання потужностей; зв'язки з постачальниками.

Ще один відомий німецький вчений Г. Фандель вважає, що фактори впливу слід виявляти та систематизувати залежно від того, впливають вони із процесу виробництва чи пов'язані з іншою діяльністю підприємства, необхідною для виготовлення продукції. Тобто, згідно з теорією витрат, усі фактори вчений поділяє на виробничі, які мають безпосередній зв'язок з виробництвом, та поза виробничі, що пов'язані з іншими невиробничими сферами діяльності підприємства [1, с. 292-298; 8, с. 23].

Систему факторів, як впливають на величину слід представити у такому вигляді. Перейдемо до аналізу зазначених виробничих факторів.

До них відносяться такі: величина підприємства, виробнича програма, глибина виробництва. Величина підприємства – це сукупна виробнича потужність. Виробнича програма – випуск продукції в межах наявної номенклатури, властивої для виробничого профілю підприємства у відповідні періоди функціонування. Глибина виробництва – кількість стадій виготовлення продукції у багатостадійному виробництві.

Організації виробництва стосується рівня механізації та автоматизації, видів, типів, принципів та методів виробництва на підприємстві [9, с. 90].

Якість факторів виробництва включає такі елементи: матеріали та ресурси відповідності якості, технічне оснащення, персонал з високим рівнем професійної підготовки, що забезпечить високий рівень продуктивності праці [10, с. 14].

Зайнятість підприємства чи потенційного фактора визначається кількістю одиниць продукції, що виготовляється за певний період діяльності. Дослідження виробничих факторів впливу на витрати свідчить, що між ними існує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність. Зміна величини підприємства, виробничої програми чи організації виробництва завжди зумовлюють зміну якості виробничих факторів та їх пропозицій. При цьому кожна зміна рівня витрат спричиняє зворотний вплив на якість факторів виробництва, їх ціну та пропозицію. Якщо зазначені фактори не змінюються, то й рівень витрат підприємства залишається незмінним [3, с. 162].

Що стосується поза виробничих факторів, то їх кількість є значно меншою і зводиться: по-перше, до збуту продукції, що виражається у вартості благ, витрачених на реалізацію продукції (робіт, послуг); по-друге, фінансування, що означає співвідношення використання власного та можливість отримання залученого капіталу; по-третє, дослідження і розвиток, що забезпечує підвищення якості продукції, факторів виробництва, удосконалення методів та принципів виробництва тощо [11, с. 56].

З вище зазначеного можна стверджувати, що фактори зниження витрат – це такі виробничі, організаційні, технічні, природні, фінансово-економічні умови діяльності підприємства, внаслідок яких змінюється рівень, обсяг, структура, динаміка витрат будь-якого суб'єкта господарювання.

Крім того, український вчений І. Давидович, пропонує класифікацію за суб'єктами впливу на витрати, які об'єднує у три групи: загальнодержавні, галузеві та внутрішньовиробничі [12, с. 263; 2, с. 135].

Наведені фактори можуть викликати як підвищення, так і зниження собівартості виготовлення продукції (робіт, послуг). При розгляді внутрішньовиробничих факторів. Що впливають на собівартість продукції підприємства, необхідно врахувати особливості галузі. Як показує практика, одні фактори діють постійно, інші мають тимчасовий характер, тобто впливають на собівартість продукції підприємства, необхідно врахувати особливості галузі. Як показує практика, одні фактори діють постійно, а інші мають тимчасовий характер, тобто впливають на рівень собівартості у певні періоди діяльності організації ряд факторів не може бути точно визначеним, оскільки деякі з них залежать від особливостей складу трудового колективу та рівня керівництва, інші – від діяльності суміжних субпідрядних організацій та служб замовлення [2, с. 136].

Загальнодержавні, галузеві та внутрішньовиробничі фактори взаємопов'язані між собою і прямо і опосередковано впливають один на одного. Слід підкреслити, що в процесі діяльності, основну увагу слід звертати на внутрішньовиробничі фактори, так як на них впливає діяльність підприємства, його трудовий колектив,

рішення, які приймаються менеджером, власником та інше. Але при вирішенні важливих завдань слід узгоджувати їх з безпосередніми виконавцями, оскільки вони виконують ці завдання і можуть заздалегідь передбачати вплив того чи іншого прийнятого рішення на кінцевий результат діяльності [13 с. 4].

Зауважимо, що в економічній літературі представлено безліч різноманітних класифікацій. Вони відрізняються одна від одної класифікаційними ознаками. При виборі способів та інструментів, за допомогою яких ми будемо визначати та аналізувати зміни у структурі витрат, обирається найбільш дієва.

Крім того, всі фактори впливу можна поділити на зовнішні, які не залежать від діяльності підприємства та внутрішні так звані внутрішньовиробничі, тобто ті, які залежать від підприємства та управління ним. Кожне підприємство, яке здійснює будь-яку господарську діяльність, повинне приділяти значну увагу виявленню цих факторів і шукати шляхи їх попередження чи усунення [14, с. 119].

Ступінь впливу різних факторів на величину витрат неоднаковий: одні впливають на зміну кількох елементів витрат, інші – на один чи два, одні впливають безпосередньо, інші - опосередковано. Але управління кожним із них являється важливим елементом ефективного функціонування всього підприємства. Тому всім факторам впливу на витрати підприємства потрібно приділяти належну увагу.

Розглянуті фактори являють собою систему, що забезпечує конкурентоспроможність продукції і, відповідно, підприємства в цілому. Значення кожного окремо фактора різне в залежності від стану галузі, конкуренції в ній, розвитку підприємства, стадії циклу продукції тощо [15, с. 131].

Отже, розглянувши поняття витрат, ми визначили його економічний зміст та фактори впливу на витрати. Таким чином, розглянувши різні класифікації факторів, які впливають на витрати, перш за все, слід наголосити на тому, що спостерігається дія синергетичного ефекту. Це проявляється у зв'язку з тим, що впливаючи на конкурентоспроможність продукції, фактори призводять до зміни один одного. Висока конкурентоспроможність підприємства є гарантом одержання високого прибутку в ринкових умовах. При цьому підприємство

ставить за мету досягнення такого рівня конкурентоспроможності, який допоможе їй ефективно функціонувати протягом тривалого періоду. Управління представленими факторами забезпечує використання цілого ряду заходів для систематичного вдосконалення продукції, постійний пошук нових каналів збуту, нових груп покупців, шляхів поліпшення сервісу, реклами тощо.

Література:

1. Грінченко А.В. Класифікація факторів впливу на витрати підприємства // Теоретичні та прикладні питання економіки. Вип. 27. Т.1. – 392-398 с.
2. Давидович І.Є. Управління витратами: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
3. Костецька Н. Факторний підхід до формування стратегії зниження витрат підприємства // Галицький економічний вісник. – 2011. - № 1(30)., с. 162.
4. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія. Т. 3. – К.: Академія, 2001, – 952 с.
5. Фендель Г. Теорія виробництва і витрат / Гюнтер Фендель; пер. з нім. Під кер. Наук ред. М.Г. Грещака. – К.: Таксон, 2000. – 520 с.
6. Шутько Т.І. Економічна сутність управління витратами підприємства // Ефективна економіка № 12, 2014. – 1-6 с.
7. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. - Житомир: ЖІТІ, 2000. — 608 с.
8. Павлюк. Основи бухгалтерського обліку на підприємствах і організаціях України. Рахунок 93 "Витрати на збут". – К., 2003.
9. Данилюк М.О., Лещій В.Р. Управління витратами на промислових підприємствах: Науково-практ. посібник. – Івано-Франківськ: ПП Супрун, 2006. – 172 с.
10. Економіка підприємства. Підручник / І.Ю. Чаюн, Г.М. Богославець, Н.С. Довгаль, Л.Л. Стасюк, І.Ю. Бондар; за заг. ред. проф. Н.М. Ушакової. – К.: Київ. нац. тогр.- екон. ун-т, 2005. – 569 с.
11. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: Монографія. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341 с.
12. Мельниченко Л.Ю. Системний підхід до управління витратами підприємства у ринковій економіці // Менеджмент та підприємництво в

Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Нац. ун-ту “Львівська політехніка”. – 2001. – № 417. – С. 263–267.

13. Меренкова Л.О. Управління витратами підприємства в ринковій економіці: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Харківський державний економічний університет. – Харків, 2003 – 20 с.

14. Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А. Управління витратами підприємства: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.

15. Управління витратами. Програма курсу, завдання і методичні вказівки до виконання самостійної і контрольної робіт для студентів спеціальностей „Менеджмент організацій”, „Економіка підприємства”, „Маркетинг” / В.В. Лук’янова. – Хмельницький, ТУП, 2002. – 132 с.

УДК 657.9; 339.166.8

Економічні науки

ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Половинчак Л.А.

к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування

Кравченко Ю.О.

студентка 3 курсу, 071 – Облік і оподаткування

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

Бухгалтерський облік доходів від реалізації товарів не може повноцінно існувати без належно організованої нормативно–правової бази. Усі законодавчі акти, що були прийняті і діють на території України, забезпечують регламентації бухгалтерського обліку, а також регулювання правових та економічних відносин підприємства з державою, іншими підприємствами і організаціями. Тому, важливо вивчати законодавчо–нормативну систему обліку доходів на торговельних підприємствах. Для більш детального розгляду умовно уявимо поділ системи нормативного регулювання обліку доходів торговельного підприємства на п’ять рівнів. (рис. 1)

Конституція України є найголовнішим нормативно–правовим документом в Україні. Вона визначає економічні права і свободи громадян. Цей нормативно – правовий документ регулює забезпечення діяльності будь–яких підприємств, права та обов’язки органів управління, суб’єктів господарської діяльності і громадян.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» основний документ, що регулює бухгалтерський облік в Україні. Згідно Закону нормативно-правове регулювання питань методології бухгалтерського обліку здійснюється Міністерством фінансів, яке затверджує національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку та інші нормативно-правові акти в межах його повноважень. В Законі зокрема зазначений принцип відповідності доходів та витрат, якого необхідно дотримуватися всім торгівельним підприємствам.

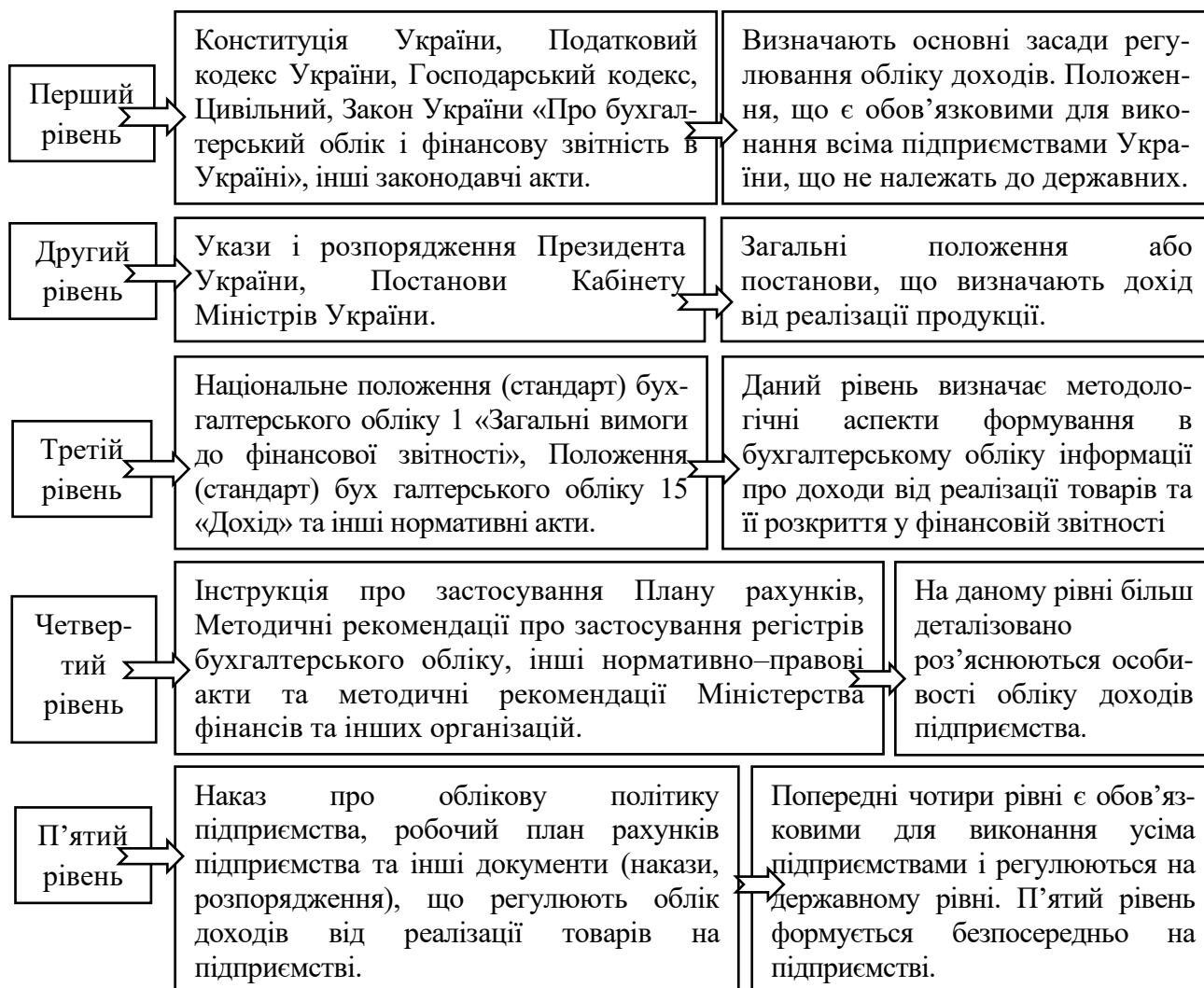


Рис. 1. Рівні законодавчо-нормативного забезпечення обліку доходів

Податковий кодекс України визначає особливості обліку податкових зобов'язань, зокрема дає зрозуміти сутність доходів; регламентує їх склад та особливості визначення окремих елементів, визначає платників податку, об'єкт оподаткування, оподаткування операцій особливого виду, дохід який оподатковується і який не оподатковується. Так, дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар.[1]

До інших нормативно-правових документів, які регламентують загальні положення щодо визначення доходу від реалізації продукції належать:

Постанова КМУ № 419 «Про порядок представлення фінансової звітності». Постанова визначає порядок, загальні вимоги і строки представлення фінансової звітності юридичними особами, незалежно від організаційно-правової форми і форми власності.

Положення «Про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку», встановлює порядок відображення та зберігання первинних документів, облікових реєстрів, бухгалтерської звітності підприємствами.

Нормативно-правові акти України, що пов'язані з доходами підприємства постійно коригуються, а іноді складаються нові, або вдосконалюються інші нормативно-правові акти. Так 11.02.2013 наказом №73 було прийнято НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» замість П(С)БО №1,2,3,4,5.

У НП(С)БО 1 затверджено форму №2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід) – це звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» встановлює загальні правила формування інформації в обліку про доходи від реалізації товарів та відображення їх у фінансовій звітності.

Деякі підприємства застосовують міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Для підприємств, що бажають вийти на міжнародний рівень існує такий нормативно-правовий документ, як МСБО 18 «Дохід». Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 18 «Дохід» дотримуються зазвичай юридичні особи, що відповідно до законодавства визнаються підприємствами міжнародного рівня, а

також деякі організації, що складають і подають фінансову звітність за міжнародними стандартами (банки, акціонерні товариства, страхові компанії і підприємства перелік яких затверджує Кабінет міністрів України). [3]

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика обліку
доходів згідно з П(С)БО 15 «Дохід» і МСБО 18 «Дохід»**

Ознака	П(С)БО 15 «Дохід»	МСБО 18 «Дохід»
1	2	3
Визначення поняття «дохід»	У П(С)БО 15 «Дохід» відсутнє визначення терміну «дохід», тому згідно НП(С)БО 1 «Звіт про фінансові результати»: Дохід – збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена	Дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу.
Класифікація доходів	Дохід класифікується в обліку за такими групами:	
	дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи.	продаж товарів; надання послуг; використання активів суб'єкта господарювання іншими сторонами, результатом чого є відсотки, роялті та дивіденди.
Оцінка доходу	Дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню.	Дохід має оцінюватися за справедливою вартістю компенсації, яка була отримана
Дохід від реалізації товарів	Визнається при таких умовах:	
	покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на товар; підприємство не здійснює надалі управління та контроль над товарами; сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена; є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.	суб'єкт господарювання передав покупцеві суттєві ризики і винагороди, пов'язані з власністю на товар; за суб'єктом господарювання не залишається ні подальша участь управлінського персоналу у формі, яка, як правило, пов'язана з володінням, нефективний контроль над проданими товарами; суму доходу можна достовірно оцінити; ймовірно, що до суб'єкта господарювання надійдуть економічні вигоди, пов'язані з операцією; витрати, які були або будуть понесені у зв'язку з операцією, можна достовірно оцінити.

Джерело: складено за [2;3]

Загалом, принципи обліку доходів від реалізації товарів торгівельних підприємств за національними стандартами багато у чому збігаються з міжнародними стандартами, але відмінності все ж існують. (табл. 1)

З вищенаведеного порівняння міжнародного і національного стандартів можна зробити висновок, що оцінка та відображення доходів є однаковою, але є і низка відмінностей у визнанні, класифікації доходів, а також деталізації деяких питань. Структура МСБО 18 «Дохід» є значно ширшої ніж П(С)БО 15 «Дохід»

Аналіз змісту національних положень свідчить про необхідність постійного розвитку та удосконалення, відповідно до змін, що відбуваються в економіці країни.

Зміна національних стандартів згідно міжнародних призведе до гармонізації фінансової звітності національних підприємств і підприємств держав – членів Європейського союзу, а також підприємств інших країн, що використовують міжнародні стандарти. Тільки тоді національні підприємства отримають можливість вийти на міжнародний рівень.

Отже, законодавчо-нормативна регламентація обліку доходів торгівельних підприємств є п'ятирівневою. Облік доходів регулюється як законами та кодексами, положення яких є обов'язковими до виконання всіма підприємствами України, так і спеціально розробленими на підприємстві положеннями, що враховують специфіку його діяльності. В умовах впровадження та застосування міжнародних стандартів виникає потреба у рішенні цілого комплексу питань методології і організації бухгалтерського обліку, як за міжнародними так і за національними стандартами бухгалтерського обліку, а також постає питання їх гармонізації.

Література:

1. Податковий кодекс України : від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.help/law/290/>

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 18 “Дохід” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

4. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т.1 / [ред кол. В.С. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с

5. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами / Карпенко Є.А., Шийка Г.І. // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – 2018. - №17 – с.442

6. Проблеми обліку доходів на підприємстві у світлі застосування національних і міжнародних стандартів обліку / Кубік В.Д. // - Одеський національний економічний університет. – 2014. - 12 с.

УДК 65.012.4

Економічні науки

РЕПУТАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Речка К.М.

к.е.н., доцент

ВП НУБІП України

«Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь, Україна

Уоррен Баффет, один з найбагатших людей світу, якось сказав: "Якщо через вас фірма втратить гроші, я постараюся вас зрозуміти. Але якщо буде втрачено добре ім'я фірми, я буду нещадний". Чому саме сьогодні так багато уваги приділяють діловій репутації, чому її розглядають як ключову умову успіху в бізнесі? У сучасному світі істотних змін зазнала і сфера бізнесу. Якщо донедавна будь-яка компанія, оцінюючи успішність своєї діяльності, орієнтувалася на величину одержуваного прибутку, сьогодні цей критерій вже не працює, про що свідчать несподівані банкрутства процвітаючих компаній. Ринкова вартість сучасної успішної компанії може бути істотно вище її балансової вартості за рахунок нематеріальних активів, найважливішим з яких є ділова репутація. В її основі лежить інформація про реальні якостях і

достоїнствах організації та її керівників. Завдяки подібній стійкій позитивної інформації становище компанії залишається стабільним незважаючи на мінливість і непередбачуваність ринкової ситуації.

Життєво важливою умовою процвітання компанії стає необхідність постійно формувати і направляти цільовим аудиторіям потрібні інформаційні потоки. Так виникає новий вид соціального управління – управління репутацією, відповідно, репутаційний менеджмент – його сукупність методів, технологій, засобів, що дозволяють здійснювати даний управлінський процес.

Управління репутацією компанії є важливою складовою стратегічного планування, оскільки на перший план у діяльності компаній вийшли нематеріальні чинники вартості активів компаній, а саме їх ділова репутація. Ділова репутація – це: 1) найцінніший актив компанії; 2) специфічний товар; соціальний міф, який може мати відносно самостійне життя; 4) особлива об'єктивно - суб'єктивна система оціночних суджень, яку не можливо купити, а можна тільки сформувати в середовищі цільових аудиторій. За останні 15-20 років частка вартості ділової репутації, або, точніше, капіталізація компаній за рахунок її репутації у загальній вартості зарубіжних компаній, за даними Ф.І. Шаркова, зростає з 18 до 82%, у свою чергу підвищення репутації на 1% забезпечує зростання ринкової вартості акцій компанії на 3% [3, с. 153]. Усі ці особливості ділової репутації бізнес-структур необхідно враховувати при формуванні репутаційного менеджменту – відносно молодого, проте перспективного напрямку управлінської науки.

Традиційний спосіб впливу на свідомість людей заснований на переконанні, звертанні до розуму з використанням раціональних аргументів логіки. Однак сьогодні цей спосіб все більше витісняється ірраціональними інструментами інформаційного впливу, до яких належать, зокрема метод «великої брехні» [1]: «Завжди кажіть правду, кажіть багато правди, кажіть значно більше правди, ніж від вас чекають, ніколи не кажіть всю правду». Реклама як інструмент впливу на репутацію компанії повинна враховувати чотири психологічні принципи: наявність унікальної торгової пропозиції;

акцентування на особливості функцій товару для споживача; постійність впливу реклами на споживача; реклама не повинна перевантажувати свідомість споживача [2, с. 21]. При цьому реклама і спонсорство – це інвестиції у «не відновлюваний гудвіл» [1, с. 368].

Нерідко конкуренти штучно і свідомо розробляють і запускають механізм руйнування корпоративної репутації шляхом руйнування довіри до неї, тобто розчаруванням. Розчарування – це почуття незадоволеності від чогось нездійсненого, крах віри в когось, щось. Для споживача товарів і послуг розчарування корпоративною репутацією може вносити дисгармонію в життя людини, наносячи їй матеріальних збитків (даремно витратив гроші і час) і моральну шкоду (довіра не виправдана, надії і мрії розбиті).

До середини ХХ ст. поняття «репутація» розглядалося як синонім понять «честь», «гідність» і застосовувалося для оцінки окремої людини. В останні десятиліття це поняття поширилося на організації і, зокрема, компанії. Більше того, нині поняття «ділова репутація» все більше зближається з поняттями «соціальна відповідальність» і «соціальна місія».

Репутаційний менеджмент має базуватися на певних репутаційних стратегіях і, зокрема, таких основних: стратегія «керівник – наша гордість»; стратегія «команда – наша гордість»; стратегія «продукція (послуги) – наша гордість»; стратегія «досягнення – наша гордість»; стратегія «фінанси – наша гордість».

У ринковій економіці репутація існує завжди, хоче цього компанія чи ні. Основне завдання власників і менеджерів бізнесу полягає в тому, щоб не давати репутації формуватися стихійно. Чим сильніша конкуренція, тим вища роль репутації. Якщо економіка дозволяє отримувати високий дохід у короткостроковому періоді, то в цих умовах роль репутації є не такою важливою. Однак якщо зростання можливе у довгостроковому періоді, то роль репутації є потужною конкурентною перевагою. Репутація відіграє велику роль у тендерах, при запозиченні ресурсів, особливо на зовнішньому ринку. Для невеликих компаній на ринку послуг репутація є чинником залучення клієнтів, збільшення продажів, зростання привабливості на ринку праці.

Розвиток репутаційного менеджменту як науки є надзвичайно важливим, адже практичне застосування завжди базується на теоретичному обґрунтуванні. В Україні активно розвиваються маркетинг, реклама, зв'язки з громадськістю, проте виділення репутаційного менеджменту в окрему нішу є нагальним питанням. Як правильно вибудувувати та підтримувати позитивну репутацію, які найоптимальніші шляхи донесення певної інформації та впливу на людське сприйняття і що головне, як оцінити та виміряти дане сприйняття.

Література:

1. Даулінг Г. Репутація фірми: виникнення, управління та оцінка ефективності / Г. Даулінг. – М. : ІМІДЖ - Контакт, Інфра-М, 2003. – 368 с.
2. Сміт П., Беррі К., Пулфорд А. Комунікація стратегічного маркетингу / П. Сміт, К. Беррі, А. Пулфорд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 210 с.
3. Шарков Ф.И. Константы гудвилла: стиль, публісити, репутація, імідж и бренд фірми : учеб. пос. / Ф.И. Шарков. – М. : НТК «Дашков и К^о», 2010. – 272 с.

УДК 330:322

Економічні науки

РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ

Свадеба В.В.

*студентка економічного факультету
Ужгородський національний університет
м. Ужгород, Україна*

Розвиток сучасної економіки неможливо уявити без ефективної інвестиційної діяльності. Привернення інвестицій, в тому числі іноземних, забезпечує науково-технічний процес, економічне зростання, створення додаткових та збереження наявних робочих місць, розвиток підприємницької діяльності. В економічній інтеграції країн та економічній зоні головним джерелом фінансування капіталу інвестицій є прямі іноземні інвестиції.

Загальноприйнятим є те, що ПІІ відіграють позитивну роль у розвитку національної економіки, через що багато країн проводять політику стимулювання потоку прямих іноземних інвестицій.

Використання таких інвестицій для України є об'єктивною необхідністю, обумовленою участю економіки країни в міжнародному розподілі праці та переміщенню капіталу в галузі, вільні від підприємництва. Привернення іноземних інвестицій є стратегічним завданням української економіки, а створення сприятливих умов збільшення потоку коштів іноземних інвесторів є одним із пріоритетних завдань державної економічної політики країни.

У сучасній літературі, присвяченій питанням сутності, ролі та ефективності іноземних інвестицій, є певні розбіжності у підходах визначення сутності поняття «прямі іноземні інвестиції».

В українському праві можна вивести декілька трактувань ПІІ. Визначення Міністерством фінансів України: «прямі іноземні інвестиції — це довгострокові вкладення матеріальних засобів компаніями-нерезидентами в економіку країни (наприклад, з метою організації і будівництва підприємств)».[1]

В Законі України «Про режим іноземного інвестування» виділяють таке тлумачення ПІІ: «це всі види цінностей, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності». [2]

Стосовно іноземних науковців, зокрема С. Тесля, він під прямими іноземними інвестиціями розуміє матеріальні і нематеріальні капітали, які вкладають держава, компанія чи підприємець в інші підприємства за кордоном для отримання підприємницького прибутку. [3, с.132]

На думку А.А. Пересади, прямими іноземними інвестиціями вважаються вкладення у підприємства, які перебувають за кордоном і забезпечують участь інвестора в управлінні підприємством та контроль за його діяльністю. [4,с. 22]

Із наведених трактувань випливає, що ключовою ознакою прямих іноземних інвестицій є довгостроковість економічного інтересу, що виникає у зв'язку з набуттям у інвестора контролю над об'єктом вкладення капіталу через володіння частиною капіталу підприємства.

Прямі іноземні інвестиції мають певні класифікаційні ознаки, серед яких можна виділити характеристику, наведену Дж. Даннінгом.[5] Він поділяє на такі групи:

1) ПІІ, спрямовані на пошук ринків (мета — обслуговування місцевого або/і регіонального ринків, а також реплікація виробничих потужностей у країні-реципієнті);

2) ПІІ, спрямовані на пошук активів/сировини (мета — заволодіння ресурсами, які є недоступними в країні-донорі);

3) ПІІ, скеровані на пошук шляхів підвищення виробничої ефективності (мета — пошук порівняно недооцінених факторів виробництва);

4) ПІІ, спрямовані на пошук стратегічних активів (мета — придбання і доповнення технологічної бази, а не використання наявних активів).

Так як найбільш поширеною формою іноземного інвестування в Україні є прямі іноземні інвестиції, які носять характер довгострокових вкладів матеріальних коштів іноземними інвесторами в економіку України чи інші сфери суспільного життя країни, то доцільним є розглянути основні форми ПІІ, серед яких виділяють:

1) інвестування з нуля — створення в Україні філіалу чи підприємства, яке знаходиться в 100% власності інвестора;

2) поглинання чи купівля підприємства, що знаходиться на території країни;

3) фінансування роботи філіалів;

4) придбання прав на користування землею, природними ресурсами;

5) надання прав на користування ноу-хау, технологій та ін.;

6) купівля акцій, паїв у статутному капіталі української компанії, що дають можливість контролювати діяльність підприємства.

Основними тенденціями, що характеризують здійснення прямих іноземних інвестицій в економіку України, є те, що переважна більшість інвестицій надходить із країн ЄС, та кошти зазвичай залучаються у високорентабельні галузі економіки, що дають швидкі прибутки[6,с.487].

Незважаючи на наявність великих ТНК, все-таки, недостатній обсяг надходження іноземного капіталу в Україну у формі прямих інвестицій.

Прямі іноземні інвестиції мають суттєвий вплив на деякі галузі економіки України, особливо в промисловому секторі. Розглянемо детальніше значення прямих іноземних інвестицій. Отож, перевагами залучення ПІІ є:

1) Досягнення загальної соціально-економічної стабільності, стимулювання виробничих вкладів у матеріальну базу;

2) Можливість перенесення практичних навиків і кваліфікованого менеджменту із взаємовигідним обміном ноу-хау, що полегшує вихід на міжнародні ринки;

3) Стимулювання підвищення кваліфікації персоналу, впровадження наукових основ організації праці;

4) Залучення нових технологій, досягнення науково-технічного прогресу, використання сучасного виробничого досвіду;

5) Розвиток галузей та регіонів пришвидшується завдяки правильній організації, стимулюванню та розміщенню інвестицій;

6) активізація конкуренції та розвиток середнього та малого бізнесу;

7) Стимулювання розвитку виробництва експортної продукції з високою часткою доданої вартості, інноваційних товарів та виробничих технологій, управління якістю, орієнтації на споживача;

8) Ріст зайнятості та підвищення рівня доходів населення, розширення податкової бази;

9) Розширення основного капіталу, реалізації інвестиційної політики, насиченість ринку конкурентоспроможними товарами та послугами;

10) Можливість розширення експорту товарів та збільшення надходжень іноземної валюти, допомагають залученню коштів на погашення зовнішнього боргу країни, збільшенню податкових надходжень та загалом рівня життя, купівельної спроможності населення.

Потік іноземних інвестицій, в тому ж числі ПІІ, може мати не лише позитивний вплив на економіку країни, але в деяких моментах і негативний,

якщо при іноземному інвестуванні не враховувати інтереси національного товаровиробника. У такому випадку наслідками можуть бути:

- 1) Посилення залежності національної економіки, що внаслідок торкається економічної та політичної безпеки країни;
- 2) Придушення місцевих виробників;
- 3) Створення умов для нездорової конкуренції та обмеження конкуренції;
- 4) Спад традиційних галузей національної економіки, можлива деформація структури національної економіки;
- 5) Переказ прибутку в різних формах (дивіденди, відсотки чи інші грошові суми), виведення капіталу, що погіршує стан платіжного балансу країни;
- 6) Посилення технологічної залежності через ввезення імпортних технологій, поява додаткових витрат через збільшення імпорту обладнання, матеріалів, комплектуючих, сировини;
- 7) Забруднення навколишнього середовища через можливе залучення в країну «брудних» виробництв і хижацької експлуатації місцевих ресурсів.

Наведені переваги та недоліки іноземного інвестування не створюються автоматично, а повинні враховуватись суб'єктами господарювання при розробці та реалізації інвестиційних проектів, створюючи умови для позитивних результатів та усуваючи чи мінімізуючи негативні наслідки.

Таким чином, можна дійти висновку, що прямі іноземні інвестиції виступають передумовою розширення міжнародного співробітництва та створення соціального ефекту, шляхом зростання доходів, та є визначальним фактором, який впливає на темпи економічного зростання та розвиток країни в цілому. За допомогою збільшення обсягу залучених прямих іноземних інвестицій відбувається розвиток підприємств, організацій, що призводить до ефективнішого розвитку економіки, введення виробництвом у дію новітніх технологій, збільшення якості виготовленої продукції, яка може продаватися не лише у межах нашої області, країни, а й виходити на світовий ринок.

Література:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>
2. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № 93/96-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>
3. Тесля С. М. Прямі іноземні інвестиції як економічна категорія, їх суть та класифікація / С. М. Тесля // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 131–139.
4. Пересада А.А. Інвестування: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 250 с.
5. Dunning J.H. (1993), *Multinational Enterprises and Global Economy*, Addison – Wesley Publishing Company, Wokingham, UK.
6. Свистун Л.А., Мороховець І.О Перспективи іноземного інвестування в економіку України у контексті загроз її економічній безпеці / Л.А. Свистун, І.О. Мороховець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. № 18. – С. 483–489.

УДК 657.631

Економічні науки

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

Соніна С.В.,

*студентка факультету
обліку та податкового менеджменту
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана*

Сьогодні облік розрахунків з покупцями та замовниками є одним із пріоритетних питань, що зумовлено актуальною для України проблемою низької платоспроможності, яка здебільшого призводить до кризового стану суб'єктів господарювання. Така криза гальмує розвиток ринків, на яких ведуть діяльність підприємства, тому велика кількість суб'єктів господарювання майже не мають можливості активно працювати.

Однією з головних проблем в обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками є недосконале законодавче регулювання обліку знижок у продавця і покупця. Для вирішення цього питання ним було запропоновано наступне. У разі, якщо знижка була надана продавцем перед реалізацією продукції покупцям, то в обліку це ніяким чином не відображається, але, якщо знижка отримана покупцем вже після реалізації, то такі дії необхідно висвітлити на рахунках бухгалтерського обліку у залежності від конкретної ситуації. Щодо обліку знижок у покупця спостерігається схожа картина. Не потрібно показувати знижку, якщо продавець її надав до початку відображення в обліку вартості продукції, але у випадку отримання знижки після того, як відповідні операції були зафіксовані на рахунках, слід внести деякі коригування [1, С. 179].

Питанням, яке потребує розгляду є контроль за своєчасним погашенням покупцями або замовниками їх заборгованості. Для вирішення такої проблеми Д. М. Білик запропонував створити відділ контролю за зобов'язаннями, функціонування якого, на його думку, зможе забезпечити не тільки контроль за заборгованістю, а й сприяти її зменшенню [2, С. 35].

У свою чергу Л. В. Погоріляк вважає однією з проблем розрахунків з дебіторами підприємства недосконалість плану рахунків у частині взаєморозрахунків. Тому він висунув ідею змінити рахунок 38 «Резерви сумнівних боргів» на «Коригування на сумнівні борги», а списувати сумнівну заборгованість, за його словами, потрібно, якщо вона перетвориться на безнадійну [3, С. 741].

Деякі вчені виділяють такі проблеми щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками: недосконалість методичних підходів у частині класифікації і оцінки дебіторської заборгованості; неефективність існуючих методів розрахунку резерву сумнівних боргів; нерозвиненість форм рефінансування [4, С. 30]. Для вирішення першої проблеми автори висунули новий спосіб класифікації зобов'язань за ознаками. Щодо резервів сумнівних боргів було запропоновано таке: відділ фінансового менеджменту повинен формувати резерви на основі показників поточного та прогнозованого фінансового стану підприємства. Якщо говорити про форми рефінансування, то дослідники велику увагу приділяють факторингу.

Крім вище окреслених проблем, В. С. Сатур у своєму дослідженні визначив такі питання щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками: недосконалість плану рахунків у частині обліку та оцінки довгострокової і поточної дебіторської заборгованості; складнощі при отриманні достатньої інформації про зобов'язання для проведення якісного аналізу розрахунків з покупцями та замовниками і прийняття управлінських рішень; неактуальність тих облікових реєстрів, які використовують для обліку заборгованості. Тому, на його думку, для вирішення вищезазначених питань необхідно вжити наступних заходів: потрібно чітко визначити рахунки поточної та довгострокової заборгованості, як передбаченої так і непередбаченої договором, удосконалити існуючі облікові реєстри та розробити рекомендації щодо поліпшення обліку та контролю за простроченою і безнадійною заборгованістю [5].

На нашу думку, крім вищенаведених проблем, існує ще одна дія зі сторони підприємств-продавців, яка призводить до погіршення їх фінансового стану. Це пільгові умови реалізації товарів або надання послуг. Чим більше покупцям та замовникам надають пільг, тим нижчою є їх платіжна дисципліна, що може призвести до несвоєчасного погашення заборгованості. Тому для уникнення таких наслідків можна запропонувати вводити штрафні санкції за прострочення платежів, шукати нових покупців і замовників для зменшення ризику несплати або надавати знижки дебіторам у разі дострокового погашення заборгованості.

Підсумувавши результати дослідження, можна зазначити, що сьогодні існує недосконалість ведення обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками. Враховуючи те, що від якості таких розрахунків залежить фінансовий стан підприємства, необхідно приділити достатню увагу вирішенню зазначених проблем, що дасть змогу вдосконалити організацію обліку розрахунків з покупцями та замовниками підприємства.

Література:

1. Сливка Я. В. Актуальні питання щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками: систематизація поглядів // Вісник ЖДТУ. - № 2 (52) – 2010. – С. 178-182.

2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. - № 12 – 2003. – С. 24-36.

3. Буднік Т. В., Гнатенко Є. П. Проблеми та шляхи удосконалення дебіторської заборгованості як об'єкта обліку й аналізу // Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 9 – 2016. – С. 740-743.

4. Костюнік О. В., Турова Л. Л. та Ковтуненко В. М. Шляхи вдосконалення обліку дебіторської заборгованості // Агросвіт. - № 6 – 2016. – С. 29-31.

5. Сатур В. С. Актуальні проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_AVSN_2012/Economics/14_112412.doc.htm

УДК 338.433

Економічні науки

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Тітенко З. М.,

*к.е.н., старший викладач кафедри фінансів
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

У ринковій економіці вирішальним чинником комерційного успіху продукції є її конкурентоспроможність. Це багатofакторне поняття, що передбачає відповідність певного товару умовам даного ринку, конкретним вимогам споживачів не лише за своїми якісними, технічними, економічними характеристиками, але і з врахуванням комерційних та інших умовах реалізації товару (ціна, строки поставки, канали збуту, сервіс, реклама). Більш того, важливою складовою частиною конкурентоспроможності товару є рівень витрат споживача за період його експлуатації.

Процес поступової інтеграції України в світове економічне співтовариство має будуватися на певній спеціалізації української економіки з врахуванням певних конкурентних переваг галузевого рівня. Конкурентні переваги

забезпечують ефективну діяльність сільськогосподарських підприємств у довгостроковій перспективі, тобто конкурентоспроможність певного суб'єкта господарювання в значній мірі забезпечується його конкурентними перевагами, це пов'язано з тим, що вони мають можливість запропонувати конкретному споживачеві товар з конкретною цінністю саме для нього[1, с. 85].

Трансформація ринкових відносин між аграрними формуваннями, підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності аграрного виробництва має безпосередній зв'язок із розвитком зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією. Місце України на глобальному продовольчому ринку визначається кількістю експортованої продукції, її якістю та вартістю. Досягнення стабільних прибутків від експорту аграрної продукції і продовольчої сировини потребує постійного аналізу розвитку агропродовольчих ринків, а також системної та ефективної оцінки конкурентоспроможності експортних груп товарів на міжнародному ринку. В даних умовах потрібно приділяти достатньо уваги діагностиці конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішньому ринку.

Таблиця 1

Експорт основних видів сільськогосподарської продукції протягом 2013-2017рр.

Продукції	2013	2014	2015	2016	2017	2017 у % до 2013
Ячмінь	575715	841893	768523	665940	710547	123,42
Кукурудза	3833302	3350704	3002493	2653206	2989133	77,98
Ріпак	1197152	871191	570018	392478	881672	73,65
Насіння соняшнику	48988	43877	20886	75463	29734	60,70
Пшениця	1891519	2290754	2238182	2717474	2759757	145,90
М'ясо ВРХ	78032	50677	59740	53359	58799	75,35
М'ясо свиней	558	17958	48716	2800	2224	398,57
Молоко і молокопродукти	23668	26333	20584	15320	16239	68,61
Олія соняшникова	3281272	3554343	3023550	3704932	4309046	131,32

Проаналізувавши динаміку експорту основних видів сільськогосподарської продукції встановлено, що протягом в 2017 році Україна найбільше експортувала олії соняшnikової, кукурудзи та пшениці 4309046, 2989133, 2759757 відповідно. Варто відмітити, що протягом досліджуваного періоду досить суттєво зріс експорт м'яса свиней майже в 4 рази, хоча його частка в загальній сукупності є незначною

- 2224. Дослідженнями встановлено, що суттєво зменшився експорт молочних продуктів з 23668 у 2013 р. до 16239 у 2018., тобто майже на 31,5%. експорт насіння соняшнику зменшився майже на 40% і в 2017 році склав 29734, для порівняння в 2013 році зазначений показник становив 48988. Незважаючи на те що обсяг експорту кукурудзи є досить суттєвим, проте з року в рік він зменшується і протягом досліджуваного періоду дане зменшення склало 22%. Щодо експорту ріпаку то в 2013 році його було експортовано 1197152, проте в 2017 році даний показник зменшився до 881672, проте потрібно відмітити, що в порівнянні з попереднім роком прослідковується зростання у 2,2 рази (табл 1).

Аграрний сектор економіки України має сформовані пріоритети в експорті та імпорті продукції. Перспективний, експортоорієнтований розвиток сільського господарства та харчової промисловості повинен відбуватися в напрямках збільшення виробництва продукції стабільно високої якості, підвищення його ефективності шляхом зниження собівартості продукції за рахунок зростання врожайності сільськогосподарських культур, підвищення продуктивності тварин, застосування сучасних технологій виробництва, що забезпечить високу конкурентоспроможність вітчизняної продукції за якістю і ціною на світовому ринку[2, с. 34].

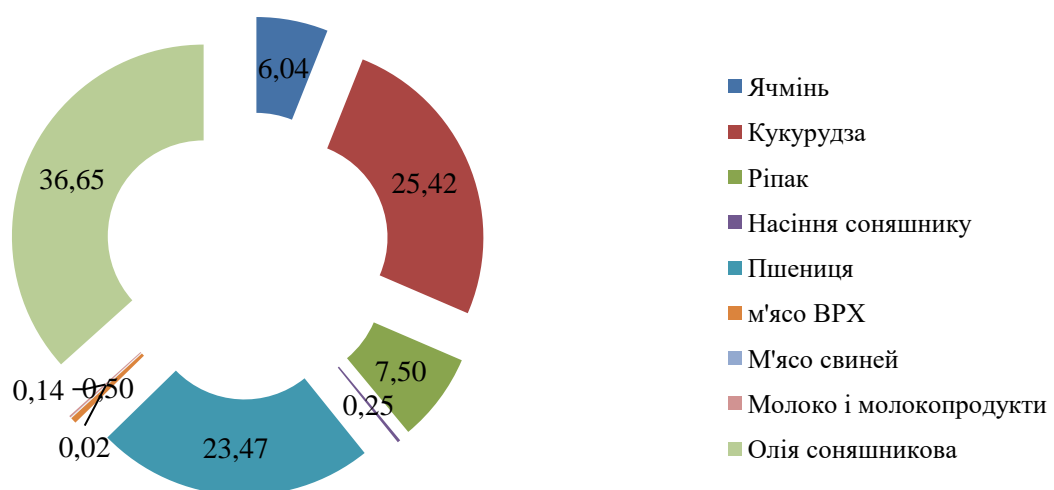


Рис. 1 Структура експорту основних видів сільськогосподарської продукції у 2017р., %

Проаналізувавши структуру експорту основних видів сільськогосподарської продукції у 2017 році, варто відмітити, що найбільшу питому вагу займає олія

соняшникова 36,65%, кукурудза – 25,42% та пшениця – 23,47%. Дослідженнями встановленими, що найменша частка в структурі експорту аграрної продукції належить продукції тваринництва та насінню соняшнику (рис. 1).

Отже в сучасних умовах господарювання прослідковуються певні закономірності, зокрема аграрні формування, які мають достатню кількість ресурсів для забезпечення їх ефективного розвитку та умови для забезпечення високоякісної сільськогосподарської продукції, не можуть конкурувати з іноземними виробниками на внутрішньому ринку, тому забезпечити конкурентні переваги на зовнішньому ринку досить та стимулювати розвиток експортного потенціалу аграрного сектору економіки.

Література:

1. Осташко Т. О. Експорт агропродовольчих товарів у ЄС: перспективи і завдання. Економіка і прогнозування. 2016. № 1. С. 83-93.

2. Грановська В.Г. Експортний потенціал аграрних підприємств України як індикатора їх конкурентоспроможності. Агросвіт. 2018. № 6. С.32-39

УДК.368

Економічні науки

АКТУАЛІЗАЦІЯ УМОВ СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

Толстенко О.Ю.,

*к.е.н., доцент кафедри фінансів
Інституту економіки і управління
Національного університету
харчових технологій
м.Київ, Україна*

В умовах поширення інтеграційних процесів та тенденцій глобалізації економіки виникають ризикоутворюючі фактори наднаціонального рівня, наслідком впливу яких є поява мегаризиків.

Згідно даних Світового економічного форуму у 2020 році найбільш небезпечними мегаризиками визначено: зброю масового знищення, штучні екологічні проблеми та поширення інфекційних захворювань [2.1].

В цьому році наша країна вперше стикнулася з масштабною пандемією коронавірусної інфекції, яка, крім загрози здоров'ю і життю населення, несе в собі й серйозні соціально-економічні ризики для бізнесу. З метою запобігання поширенню COVID-19 на території нашої держави, Кабінетом міністрів України було прийнято Постанову №211 від 11.03.20р., згідно якої на період карантину заборонено чи обмежено діяльність багатьох галузей економіки. Введення таких вимушених обмежень спричинить спад виробництва, уповільнення росту валового внутрішнього продукту, зростання безробіття та зменшення надходжень до бюджету.

Згідно прогнозів спеціалістів Співки українських підприємців, бізнес очікує падіння квартальної виручки в середньому на 30-35%. Найбільше постраждають сфери, на діяльність яких накладаються безпосередні обмеження у зв'язку з введенням карантинних заходів:

- розважально-культурні заклади (театри, кінотеатри, виставки, різноманітні розважальні заходи, фітнес-клуби, тощо) - від повної зупинки до спаду виручки на 50-80%;

- готельно-ресторанний бізнес – ситуація майже аналогічна, оскільки вводиться обмеження на скупчення людей;

- туристичні послуги – абсолютне падіння у період карантину у зв'язку із закриттям кордонів та міжобласного сполучення в межах України;

- сфера надання косметологічних послуг – вже відчули спад відвідувачів більш ніж на 50% [1.1].

Наша країна вперше стикнулася з такою тривалою негативною ситуацією вимушеного призупинення господарської діяльності. Для зменшення негативного впливу карантину на фінансовий стан підприємств та підприємців, державою було запроваджено низку заходів для підтримки господарюючих суб'єктів (звільнення від деяких податків, штрафів тощо), але цього не достатньо для швидкого відновлення діяльності після закінчення карантину, крім того матиме негативний вплив на доходи бюджету.

В умовах існуючої нестабільності, важливою умовою для забезпечення функціонування бізнесу та економічного розвитку є наявність ефективної

системи управління ризиками. Найбільш часто вживаним інструментом ризик-менеджменту є страхування. Кожний суб'єкт господарювання може сам фінансувати свої ризики або передавати їх іншому суб'єктові господарювання згідно з попередньою взаємною домовленістю. Наявність у господарюючих суб'єктів договорів страхування, що гарантують виплату страхового відшкодування в зв'язку з вимушеною перервою в веденні діяльності внаслідок надзвичайної ситуації в країні, допоможе фінансово підтримати українського виробника та сприяти швидкому відновленню темпів виробництва.

Наразі страхові компанії пропонують страхування фінансових ризиків, пов'язаних з перервою у діяльності, що викликана виключно знищенням, пошкодженням або загибеллю застрахованого майна, яке включає ризики втрати прибутку та відшкодування постійних витрат, пов'язаних з господарською діяльністю господарюючих суб'єктів. Згідно діючих зараз умов страхування страхове відшкодування виплачується тільки у випадку, якщо втрата прибутку сталася через безпосереднє пошкодження майна, яке спричинило сповільнення чи зупинення виробничого процесу.

Вплив процесу глобалізації на зміни економічної ситуації в Україні через вплив факторів зовнішнього середовища ставить питання актуалізації умов страхового захисту юридичних осіб від наслідків настання фінансових ризиків, а саме: розширення страхового покриття.

Складність, породжену глобалізацією і мережевою структурою економічного життя, потрібно врівноважити простотою фінансових продуктів [3; с.584].

Для попередження впливу бізнес-ризиків на результати діяльності юридичних осіб доцільно було б запровадити страхування фінансових ризиків, пов'язаних з перервою у діяльності, що викликана запровадженням карантину та передбачає відшкодування втрати прибутку та постійних витрат, пов'язаних з господарською діяльністю страхувальника. Страхові компанії в такому випадку могли б компенсувати збитки, пов'язані з недоотриманням прибутку, виснаженням запасів сировини, витратами на заробітну плату співробітників, оренду приміщень та обладнання та запровадженням локальних карантинних заходів.

Страхову суму для такого договору страхування, доцільно було б визначати на основі результатів фінансової діяльності суб'єкта господарювання за попередні 12 місяців та встановлюватись в розмірі суми можливих поточних витрат на підтримання господарської діяльності та прибутку, не отриманого через вимушену перерву у виробництві (діяльності).

Появу страхових випадків і суми збитків не можна передбачити в нормативному порядку. В той же час, якщо ж взяти окремих проміжок часу, визначену територію та сукупність страхових випадків, які вже відбулися, то звично можна знайти закономірності їх повторювання. На основі цих закономірностей можна визначити розмір тарифної ставки по страхуванню фінансових ризиків, пов'язаних з перервою у діяльності, що викликана запровадженням карантину, достатню для формування страхового фонду, необхідного для забезпечення майбутніх виплат.

Відсутність стабілізаторів рівня фінансових ризиків, зумовлює необхідність здійснення страховиком заходів для запобігання надмірної збитковості страхування фінансових ризиків, якими можуть бути - встановлення лімітів страхової суми по кожній групі витрат та часова франшиза – період очікувань, протягом яких страховик не платить Страхувальнику страхове відшкодування. В середньому середній строк франшизи може складати 7-15 днів.

Впровадження страховими компаніями страхування фінансових ризиків, пов'язаних з перервою у діяльності (виробництві), що викликана запровадженням карантину буде стійким, відповідним сучасним потребам бізнесу дієвим інструментом, який забезпечить відшкодування можливих збитків в разі настання негативних подій, без вилучення коштів з обороту суб'єкта господарювання.

Література:

1. «Про запобігання поширення на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» [Електронний ресурс] : Постанова КМУ №211 від 10.03.2020 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>.

2.Хроніки кризи бізнесу: кого в Україні найбільше накриє шторм коронавірусу [Електронний ресурс]: Економічна правда <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/03/19/658296/>.

3.Насім Ніколас Талеб «Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости»- М.:КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2017.-736с.

УДК 339.1

Економічні науки

ФАКТОРИ ВПЛИВУ БРЕНДИНГУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ

Шрамко Е.В., Петренко К.Ю.

*студенти навчально-наукового
інституту бізнес-технологій*

*Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу **Бондаренко А.Ф.***

Сумський державний університет

м. Суми, Україна

Сучасне конкурентне середовище являє собою простір боротьби за кінцевого споживача товару чи послуги. За таких умов ринкові суб'єкти змушені змінювати властивості своєї продукції відповідно до поведінки покупців, яка останнім часом стала більш мінливою.

Розв'язанням цієї проблеми в багатьох випадках є брендинг як надійний інструмент формування індивідуальності підприємства та його товарів на ринку.

Роль брендингу з часом змінювалася: раніше його використовували для відмежування товару від інших на ринку, але сьогодні брендинг не тільки відрізняє товар від інших, а й автоматично позиціонує його на ринок відповідно до того, яке місце займає його бренд у свідомості споживчого сегменту.

Тож на цьому етапі важливе вивчення поведінки споживачів, тобто дослідження процесів, які відбуваються під час вибору, купівлі та використання товарів та послуг, беручи до уваги їх емоційні, розумові та поведінкові реакції. Таким чином, розуміння цієї поведінки є одним з найважливіших кроків до залучення потенційних клієнтів та перетворення їх на реальних.

Реалізація особистих потреб – мета, з якою споживач здійснює покупку. Основним етапом процесу придбання є ухвалення рішення про купівлю. При цьому не існує єдиної моделі поведінки споживача, адже рішення може прийматися протягом тижня, декількох хвилин, а то і місяців.

Залежно від намірів споживача розрізняють наступні види покупок:

1. Повністю запланована — характеристики об'єкту покупки визначені (продумані детально) до моменту відвідування магазину.

2. Запланована в цілому — обрана лише група товару до моменту відвідування магазину.

3. Покупки-замінники — покупка товару, що є замінником товару, що планували купити

4. Спонтанні покупки — можуть виникати за умов, коли споживач згадав про нестачу чого-небудь.

5. Імпульсивні покупки — відбувається за наявності якоїсь потреби та відсутності перешкод для реалізації покупки.

Отже, рішення про покупки, що заплановані повністю або частково, приймаються напередодні відвідування точок продажу, а спонтанні та імпульсивні – безпосередньо в місцях реалізації товарів. Тому, саме під час імпульсивних покупок, можна спостерігати найбільший вплив на споживача таких факторів як бренд, атмосфера в магазині, емоційний стан покупця. Тоді як на прийняття рішення про повністю заплановану покупку, вище зазначені фактори, майже не впливають.

Щоб зрозуміти механізм прийняття рішення про придбання певного товару варто проаналізувати ситуацію за такими напрямками:

- тривалість прийняття рішення;
- ступінь складності прийняття рішення;
- рівень залученості в процес купівлі.

За тривалістю прийняття рішень розрізняють :

Тривалий процес – зазвичай стосується покупки дорогих, цінних товарів, коли збирається та аналізується велика кількість інформації про товар та його аналоги. Часто звертаються за консультацією до спеціалістів у даній сфері.

Обмежений процес – стосується покупок відомих продуктів, або товарів дорогих, але вони вже споживались покупцем раніше.

Миттєва купівля – покупка обдумується за мінімальний час, стосується продуктів повсякденного попиту, недорогих товарів або товарів екстрених випадків.

Американські дослідники Д. Говард і Д. Шет виявили три підходи, пов'язані з прийняттям рішення про купівлю^[1]:

— екстенсивне рішення – споживачу потрібна велика кількість інформації, щоб оцінити схожі товари різних брендів та критерії продуктів.

— лімітоване рішення – споживач має сформовану думку про критерії, але ще не сформовані переваги для кожного бренду, що потребує збору додаткової інформації.

— рутинне реагування – споживач має досвід у покупці певних товарів конкретного бренду, тому вибір потребує мінімального пошуку інформації щодо товару.

Маючи бажання придбати важливий для себе товар у межах конкретного бренду, споживач вважає цілком виправданим затратити велику кількість часу на збір і аналіз інформації, а під час купівлі малозначущих товарів витратити час на збір інформації він вважає недоцільним^[1].

Говорячи про сам процес залучення до купівлі, він визначається як оцінка рівня значущості, а також зацікавленості потенційного споживача у товарі в рамках конкретного бренду, що відображає ступінь інтелектуальної діяльності та роботи нервової системи.

Існує два рівня залучення: високий, що як правило призводить до серйозних покупок, і низький, який бере участь у повсякденних рішеннях або імпульсивних покупках. На практиці маркетологи визначили певну кількість для організації ефективної торгівлі в умовах різних видів залучення.

Було виявлено, що покупець приймає своє рішення щодо купівлі в процесі виконання певної послідовності, проходячи різні етапи, зокрема, виявлення потреби та безпосередньо покупки і споживання. Залежно від

ситуації деякі етапи можуть варіюватися за часом, інтенсивністю, або взагалі бути пропущеними.

В залежності від наявності певної потреби у споживача виникає ряд питань:

- який з товарів спроможний краще задовольнити потребу;
- яке місце для покупки найзручніше;
- чи є використання придбаного товару комфортним;
- чи є гарантія на цей товар;
- скільки часу я зможу ним користуватися?

До речі, бренд позитивно вплине на рішення покупця, якщо його імідж буде позитивним, що й призводить до повторної покупки. Тобто, у більш широкому масштабі лояльність до торговельної марки зменшує витрати на рекламу.

На закінчення варто наголосити на тому, що бренд є тим фактором, який впливає на процес прийняття рішень споживачем щодо покупки. Бренди надають інформацію про товари та створюють асоціації, які впливають на споживача. Дуже важливою категорією досліджень поведінки споживачів є усвідомлення бренду. З кращим розумінням сприйняття клієнтів компанії можуть визначити дії, необхідні для задоволення потреб замовника.

Через сучасні світові умови, ринок стає місцем перенасичення продуктів, що спонукає втрату лояльності до бренду. Цих умов можна уникнути, коли компанії створюють лояльні стосунки з клієнтами. Тому необхідно, щоб пропозиція брендів відповідала цінностям і бажанням споживачів.

Література:

1. Григорчук Т.В. БРЕНДИНГ: навчальний посібник для дистанційного навчання. URL: <https://sites.google.com/site/brendingsoccult/> (дата звернення: 24.03.2020).

2. Окландер М.А. Поведінка споживача: навч. посіб. // М.А. Окландер, І.О. Жарська — К.: Центр учбової літератури, 2014. — 208 с.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЗАКАРПАТСЬКОЇ
ОБЛАСТІ З КРАЇНАМИ ЄС НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ДІЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ
ТОРГІВЛІ З ЄС

*Шумлянська І.А.,
аспірант кафедри
міжнародних економічних відносин
Ужгородський національний університет
м.Ужгород, Україна*

Досвід Європи переконує в тому, що прикордонні регіони служать територіями-мостами, які дозволяють демонструвати досягнення цивілізації. Станом на сьогодні прикордонні області європейських держав є найбагатшими та найрозвиненішими, бо вони в повній мірі використовують всі вигоди свого розташування [1].

Закарпатська область завжди відрізнялася своєю специфікою і мала тісні економічні та добросусідські стосунки з країнами ЄС. Ця специфіка пояснюється насамперед тим, що вона межує одразу з чотирма країнами-членами Європейського Союзу – Угорщиною, Словаччиною, Румунією та Польщею. А вступ в силу Угоди про асоціацію та Зони вільної торгівлі з ЄС дозволив не лише продовжувати це співробітництво з країнами-сусідами, але також і налагодити та успішно співпрацювати з іншими країнами-членами ЄС.

Політичну частину Угоди було підписано 21 березня 2014 року, а економічну частину – 27 червня 2014 р. Угода була ратифікована 16 вересня 2014 року та набула чинності 1 вересня 2017 року [2].

Унікальність та специфіка Закарпатської області пояснюється декількома факторами:

- 1) особливості географічного розташування стосовно всієї України;
- 2) специфіка географічного розташування щодо країн Центральної Європи;
- 3) економіко-географічне розташування стосовно загальноєвропейських транспортних комунікацій [3, с.19].

Закарпатська область вже довгий час є найбільшим торговим партнером країн ЄС. У 2018 році експорт товарів області на ринок ЄС становив 95,5%, а це на 2,4% більше, якщо порівнювати з попереднім роком. Найбільше Закарпатська область експортувала механізми, машини та обладнання.

Для того аби зробити висновок щодо місця та значення співробітництва Закарпаття з державами-членами ЄС слід розглянути сучасний стан зовнішньоторговельного співробітництва області з останніми.

Обсяги торгівлі товарами становили 2 200,9 млн дол. США, експорт товарів - 1 138,8 млн дол. США, а імпорту – 1 062,1 млн дол. США за 9 місяців 2019 року. Якщо порівнювати з 2018 роком, то обсяги експорту впали на 9,3 %, а обсяги імпорту - на 6,7 %. Сальдо становило 76,7 млн дол. США.

За роки незалежності України основними торговельними партнерами Закарпатської області були країни-сусіди, тобто країни ЄС. Вони продовжують відігравати важливу роль в економіці краю і на сучасному етапі розвитку відносин. За досліджуваний період Закарпатська область найбільше співпрацювала з Німеччиною – 10,5%, Угорщиною – 33,3 %, Австрією – 4,7%, Чехією – 7,0 %, Італією – 4,4%, Румунією – 2,7 % та Словаччиною – 4,4%. На інші країни світу припадає 28,4% [4].

Завдяки вигідному розташуванню та налагодженим зв'язкам з Європою Закарпатська область за вказаний період найбільше здійснювала експорт товарів до таких країн ЄС: Словаччина – 6,1%, Угорщина – 54,6%, Австрія – 5,4%, Німеччина – 9,3%, Польща – 5,4%, Чехія – 3,6%, Румунія – 3,0%. На інші країни припадає 12,6%.

Найбільше імпортували товари до Закарпаття такі країни як: Угорщина – 10,4%, Чехія – 10,5%, Німеччина – 11,8%, Італія – 6,2%, Австрія – 3,9%, Польща – 4,1%.

Якщо детально розглянути структуру експорту товарів Закарпатської області до країн ЄС, то основне місце в ній займають електротехнічне обладнання, деревина та вироби з дерева та промислові товари, (59,3%, 8,2% та 8,6% відповідно).

У структурі імпорту у січні-вересні 2019 року переважали полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них, машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання та текстильні матеріали та вироби (11,4%, 45,3% та 8,2%) [4].

Торгівля послугами є невід'ємною складовою світогосподарських відносин держав. Закарпатська область здійснює її також дуже активно і лідерами у торгівлі послугами залишаються країни ЄС.

Серед них найбільші операції з експорту послуг здійснювалися з Закарпатської області до Угорщини - 46,4%, Австрії - 10,0%, Німеччини - 8,3% та Великої Британії - 6,1%.

Імпорт послуг з країн ЄС був 12,6 млн дол., або 54,8% та відбулося явне зменшення у порівнянні з вказаним періодом 2018 року на 8,8%.

Найбільше імпортували в Закарпатську область: Австрія – 10,7%, Словаччина – 12,9%, Німеччина – 9,6% та Угорщина – 9%.

Основними групами експорту послуг за січень-вересень 2019 року були послуги з переробки матеріальних ресурсів та транспортні послуги (81,3% та 9,2% відповідно). Щодо імпорту, то в ньому переважали транспортні послуги, телекомунікаційні, комп'ютерні, інформаційні послуги, роялті та інші (34,8%, 22,7% та 17,6% відповідно).

Проаналізувавши всю вищенаведену інформацію можна також відмітити, що стратегічно важливим та стабільним партнером для Закарпаття та і для України загалом, є Угорщина, яка по всіх показниках є лідером економічної співпраці. Це доволі легко пояснюється через те, що ще у 90-их роках у стратегії зовнішньої політики цієї держави були виокремлені такі три пункти, які і досі залишаються актуальними: встановлення дружніх відносин з країнами-сусідами; інтеграція держави; різноманітна підтримка та захист угорців, які проживають на територіях інших країн [5].

Оскільки на Закарпатті проживає найбільша кількість угорців і область завжди намагалася створити якнайкращі умови для їхнього проживання, цим і пояснюється економічна складова відносин Угорщина-Закарпаття.

Отже, можна зробити висновок, що довгий час країни ЄС є лідерами у зовнішньоторговельному співробітництві з Закарпатською областю. Остання у свою чергу служить свого роду певним з'єднуючим мостом між країнами ЄС та Україною.

Література:

1. Найбагатші та найбідніші регіони ЄС. Варшава високо в рейтингу – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://monitor-press.info/ua/categories/polshcha-i-svit/37517-naibahatshi-ta-naibidnishi-rehiony-yevropeiskoho-soiuzu-varshava-vysoko-v-reitynhu>
2. Угода про асоціацію. Євроінтеграційний портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eu-ua.org/uhoda-pro-asotsiatsiiu>
3. Долішній М.І. Вигоди геополітичного і географічного розташування територій/М.І.Долішній, Г.Є.Ємець, О.С.Передрій – Ужгород, 2008. - 41с.
4. Головне управління статистики у Закарпатській області – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/zez/index2019.html>
5. Угорщина–Україна. Партнерство, озираючись на Москву та Закарпаття–[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakarpattia.net.ua/News/154927-Uhorshchyna%E2%80%93Ukraina.-Partnerstvo-ozyraiuchys-na-Moskvu-ta-Zakarpattia>

ОБОРОТНІ АКТИВИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Якименко І. Л.,

студентка

економічного факультету

Чухліб А. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри

статистики та економічного аналізу

Національний університет біоресурсів

і природокористування України

м. Київ, Україна

Одним з важливих чинників ефективного функціонування підприємств аграрного сектору є раціональне використання оборотних активів, найбільш динамічної та ліквідної частини майна суб'єкта господарювання.

Аналіз наукової літератури свідчить про неоднозначність трактування таких взаємопов'язаних категорій як «оборотні активи», «оборотний капітал», «оборотні кошти». Деякі науковці у своїх дослідженнях вищезазначені категорії використовують як синоніми.

На думку Калабухової С. В., оборотним капіталом є єдина сукупна маса вартості, яка у вигляді оборотних активів і оборотних інвестицій обертається в процесі здійснення господарської діяльності суб'єкта господарювання [1, с. 6].

Шеремет А. Д. та Сайфулін Р. С. вважають, що під оборотними коштами слід розуміти частину капіталу, вкладеної в поточні активи [4, с. 78].

Череп А. В. визначає оборотні кошти, як частину активів, призначених для забезпечення поточної виробничої діяльності підприємства [3].

Оборотні кошти не можуть одночасно виступати і ресурсами, і капіталом. Ресурси – активи підприємства, які забезпечують безперервну діяльність виробничого процесу, від їх використання підприємством очікується отримання прибутку, а капітал виступає джерелом фінансування цих ресурсів. Капітал може бути як власним, так і позиковим, тобто він вказує на право власності.

Активною складовою майна підприємства являються оборотні активи, які включають як матеріальні, так і грошові ресурси. Досліджувана категорія є необхідною, оскільки оборотні активи, перебуваючи у постійному русі, що супроводжується послідовною трансформацією їх видів і зміною вартості, забезпечують безперервність виробничого процесу.

Насамперед необхідно з'ясувати, що слід розуміти під терміном «активи». Активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, від яких очікується надходження економічних вигід у майбутньому. Складовим елементом економічних ресурсів є оборотні активи.

Згідно з Національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотні активи - грошові кошти, їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, інші активи, призначені для реалізації/ споживання протягом операційного циклу або дванадцяти місяців з дати складання балансу [2].

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку не містять терміну «оборотні активи», аналогом його слугує термін «поточні (короткострокові) активи». У Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» визначено, що поточними є активи, що:

- 1) можуть бути реалізованими/ спожитими у нормальних умовах операційного циклу;
- 2) утримуються, головним чином, для продажу;
- 3) можуть бути реалізованими протягом 12 місяців після звітного періоду;
- 4) є грошовими коштами або їх еквівалентами, що не мають обмежень щодо обміну/ використання для погашення зобов'язань принаймні протягом 12 місяців після звітного періоду.

Таким чином, категорії «оборотний капітал», «оборотні кошти», «оборотні активи» не є тотожними. Визначення «оборотних активів» у НП(С)БО 1 не суперечить визначенню їх аналогу «поточні активи» у МСБО 1. Під оборотними активами слід розуміти сукупність грошових коштів, їх еквівалентів та товарно-матеріальних цінностей, які перебувають у постійному

русі, забезпечуючи виробничу діяльність суб'єкта господарювання протягом операційного циклу або дванадцяти місяців з дати складання балансу.

Література:

1. Калабухова С. В. Аналіз і управління оборотним капіталом підприємства (на матеріалах сервісних підприємств агропромислового комплексу Івано-Франківської області): автореф. дис... канд. екон. наук.: спец. 08.06.04. К., 1999. 16 с.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

3. Череп А.В., Швець Ю.О. Проблемні питання забезпечення ефективності діяльності підприємств машинобудування. *Зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2012. № 3. С.334-342.

4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика фінансового аналізу. М.: ИНФРА-М, 2000. 208 с.

УДК 336.1

Економічні науки

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Круглякова В. В.,

к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту,

Янісів Ю. В.,

студентка факультету

управління фінансами та бізнесу

Львівський національний університет

імені Івана Франка,

м. Львів, Україна

Місцеві бюджети являють собою сукупність економічних відносин, які виступають інструментом розподілу та перерозподілу ВВП і національного доходу країни, забезпечуючи тим самим створення фінансової бази місцевих

органів влади з метою задоволення економічних та соціальних потреб суспільства [1]. Органи місцевого самоврядування, з метою ефективного здійснення управління економікою та соціальною сферою своєї території, повинні раціонально використовувати власні фінансові ресурси. Оскільки саме видатки місцевих бюджетів виступають основним елементом забезпечення сталого розвитку держави.

Основні аспекти здійснення видатків місцевих бюджетів досліджувались такими науковцями як С. Буковинський, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, К. Павлюк, Д. Полозенко, В. Федосов та інші. Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних вчених у сфері формування та здійснення видатків місцевих бюджетів можна назвати праці Дж. Б'юкенена, Дж. М. Кейнса, А. Сміта, С. Фішера, М. Фрідмена та інших. У публікаціях зазначених вище науковців досить ґрунтовно розглянуто теоретичні й практичні аспекти функціонування місцевих бюджетів. Водночас актуальними залишаються питання перспектив та особливостей запровадження нових методів використання коштів місцевих бюджетів.

Від якості та своєчасності прийняття рішень щодо видаткової частини місцевих бюджетів залежить збалансованість бюджетної системи та результативність бюджетного регулювання, оскільки видатки місцевих бюджетів суттєво впливають на соціальний та економічний розвиток конкретних адміністративно-територіальних одиниць та держави. Підвищення рівня життя населення вимагає посилення результативності використання бюджетних коштів.

Склад та структура видатків бюджету визначають його роль у здійсненні сталого розвитку підвідомчих територій. У минулому році касові видатки місцевих бюджетів склали 92,7 % річних планових призначень і становили 566,2 млрд грн, що в порівнянні з 2018 роком є меншим на 4,4 млрд грн. Загальна структура видатків України у розрізі двох минулих років зображена на рис. 1. Видатки загального фонду у 2019 році займають 79 % від загальної структури видатків, що на 1,1 більше ніж у 2018 році.

Станом на серпень 2019 року видатки місцевих бюджетів виконано у сумі 341,6 млрд грн, що становить 57,4 % планового показника. Тобто, можна зробити

висновок, що місцевим бюджетам характерна тенденція недовиконання, оскільки фактичні показники є стабільно меншими, аніж заплановані. Таке явище свідчить про те, що певні статті видатків залишаються недостатньо фінансованими, а значить завдання соціально-економічного розвитку не виконуються у повній мірі [3].

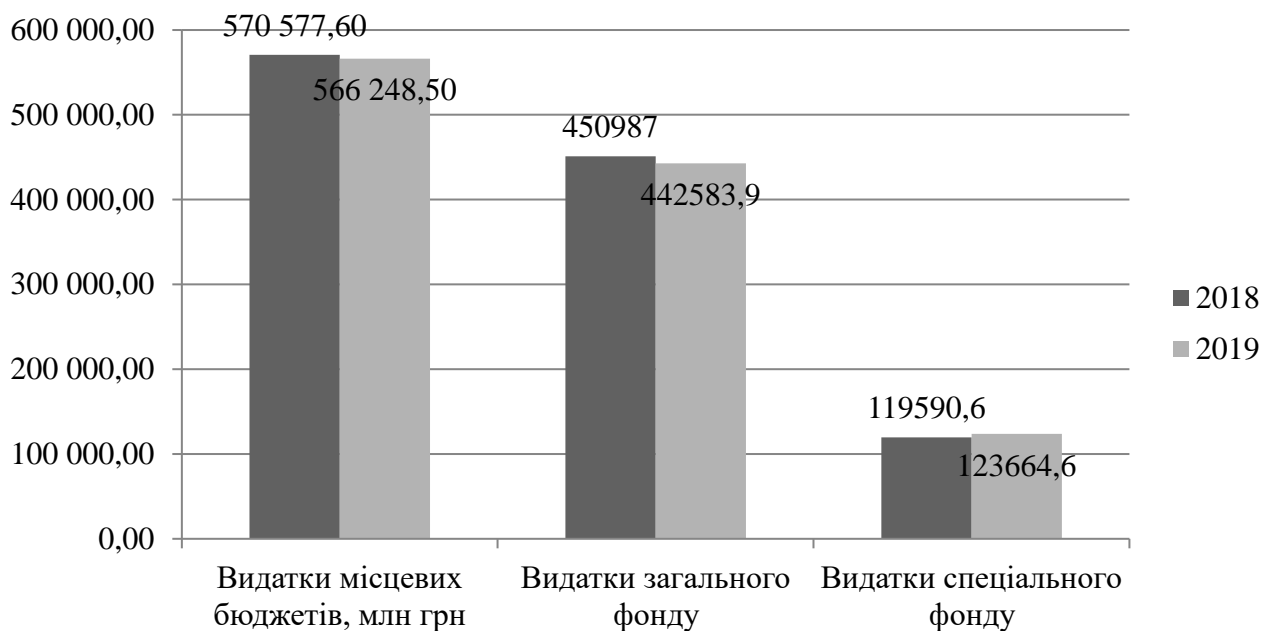


Рис. 1 Структура видатків місцевих бюджетів у 2018-2019 рр., млн грн
Джерело: складено авторами на основі [2].

Ще однією проблемою є невідповідність між доходами місцевих бюджетів та наявними потребами у фінансуванні видатків. Місцеві органи влади не володіють достатнім обсягом фінансових ресурсів, а частка видатків на виконання ними повноважень є однією з найнижчих серед європейських країн. Для оцінки стану виконання видаткової частини місцевих бюджетів важливо проаналізувати їх структуру у розрізі основних напрямів спрямування, які зображені у табл. 1.

Таблиця 1
Структура видатків місцевих бюджетів України за функціональною класифікацією, млн грн

Напрямок	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення
Загальнодержавні функції	28 591,9	34 914,8	+6 322,9
Громадський порядок, безпека та судова влада	1 149,6	1 304,6	+155
Економічна діяльність	77 160,5	81 854,2	+4 693,7
Охорона навколишнього середовища	3 000,8	3 413,5	+412,7

ЖКГ	30 048,5	34 479,1	+4 430,6
Охорона здоров'я	93 229,8	89 816,2	-3 413,6
Духовний та фізичний розвиток	18 885,8	21 583,1	+2 697,3
Освіта	165 706,0	187 099,7	+21 393,7
Соціальний захист та соціальне забезпечення	145 498,0	103 158,1	-42 339,9
Міжбюджетні трансферти	7 306,2	8 725,0	+1 418,8
<i>Всього</i>	<i>570 577,6</i>	<i>566 248,5</i>	<i>-4 329,1</i>

Джерело: складено авторами на основі [2].

Найбільше коштів з місцевих бюджетів у минулому році скерували на освіту – 187,0 млрд грн, що в порівнянні з аналогічним показником 2018 року більше на 21,3 млрд грн. Більшість закладених коштів витрачено на зарплати і надбавки педагогам, молодшому обслуговуючому персоналу, а решту – на утримання шкіл і садочків. У структурі видатків місцевих бюджетів наступні найбільші частки спрямування припадають на: соціальний захист та соціальне забезпечення (в середньому 21,85%) – 145,5 млрд грн і 103,1 млрд грн; охорону здоров'я (близько 16%) – 93,2 млрд грн і 89,8 млрд грн у 2018-2019 рр. відповідно.

Тенденція до збільшення обсягів видатків місцевих бюджетів соціального спрямування призводить до формування залежності населення від матеріальної допомоги, наданої за рахунок бюджетних коштів. Таким чином, для місцевих бюджетів переважно характерна соціальна спрямованість, адже найбільша частка видатків направлена на забезпечення функціонування соціальної інфраструктури. Тобто, кошти переважно спрямовуються на оплату праці і нарахування на заробітну плату, соціальне забезпечення та виплату різного виду допомоги.

Самостійність бюджетів можлива лише за наявності достатніх власних дохідних джерел. Як свідчить міжнародний досвід, частка власних доходів у бюджетах органів самоврядування повинна становити приблизно 40%. В Україні ж спостерігається негативна тенденція до зменшення частки власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів (в останні роки цей показник не перевищує 5%) і, як результат, збільшення кількості дотаційних бюджетів. Найбільш характерною рисою місцевих бюджетів сьогодні є високий рівень їх залежності від державного

бюджету – якщо в країнах Європи він складає близько 7-10%, то в Україні – досягає 20% і більше. Недостатність власних стабільних доходів значно обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток територій [4].

Таким чином, основними проблемами формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів є: недостатність коштів для фінансування розвитку місцевого самоврядування; низький рівень обґрунтованості та прогнозованості дохідної та видаткової частини місцевих бюджетів; значна концентрація фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення місцевих бюджетів у вирішенні вагомих проблем регіонів. Виявлені проблеми у процесі фінансового забезпечення місцевих бюджетів зумовлюють необхідність їх модернізації шляхом підвищення ефективності формування та використання обмежених бюджетних ресурсів. Тому, для того, щоб підвищити ефективність використання коштів місцевих бюджетів необхідно здійснювати своєчасне фінансування видатків, а також, із боку держави. варто удосконалити законодавчу базу, нормативно-правові акти, інструктивні документи та визначити нові стратегічні напрямки процесу управління фінансовими ресурсами.

Отже, потрібно вдосконалювати систему управління бюджетними видатками шляхом застосування ефективних методів контролю над цільовим розподілом коштів бюджету. Це, зі свого боку, призведе до створення стабільної та міцної системи функціонування видатків місцевих бюджетів, яка буде запорукою ефективної реалізації регіональної політики і забезпечить фінансову стійкість населених пунктів. Оскільки ефективне та раціональне використання коштів місцевих бюджетів гарантуватиме прогресивний соціально-економічний розвиток країни.

Література:

1. Харишин В. В. Місцеві бюджети: зміст та структура / В. В.Харишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_D-N_2013/Economics/13_132825.doc.htm.

2. Open Budget – Державний веб-портал бюджету для громадян. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу : <https://openbudget.gov.ua/>

3. Гупаловська М. Б. Шляхи підвищення ефективності видатків місцевих бюджетів України / М. Б. Гупаловська, // Ефективна економіка. – 2019. – №10. – С. 1-7.

4. Конєва І. І. Формування та використання місцевих бюджетів України в умовах децентралізації. Економіка і суспільство. 2018. № 2. С. 751-757.

