ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ЛЬВІВСЬКА ЕКОНОМІЧНА ФУНДАЦІЯ»

ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ЛЬВОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНДАЦИЯ»

ФІНАНСИ, АУДИТ ТА СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 23 лютого 2019 року)

ФИНАНСЫ, АУДИТ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ

Материалы
Международной научно-практической конференции
(Львов, 23 февраля 2019 года)

Львів
2019

УДК 336(063)
Ф59

Фінанси, аудит та соціальна економіка: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 23 лютого 2019 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2019. – 148 с.

Финансы, аудит и социальная экономика: теоретические подходы и практические аспекты развития: Материалы международной научно-практической конференции (Львов, 23 февраля 2019 года) / ОО «Львовская экономическая фундация». – Львов: ЛЭФ, 2019 – 148 с.

УДК 336(063)
Ф59

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

© Колектив авторів, 2019
© Львівська економічна фундація, 2019

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Підопригора Л. А.
РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ 7

Томашевська О. А.
ЕКОНОМІЧНА СВІДОМІСТЬ: СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ 10

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Антощенкова В. В.
ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ 12

Зеркина О. А.
ПРОБЛЕМЫ ЭМИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ УКРАИНЫ 16

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Батченко Л. В., Гончар Л. О., Беляк А. О.
АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 19

Кириченко О. С.
СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ 23

Коломиец В. Н.
ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ 25

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрусь О. І.
МОТИВАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 29

Великих К. О.
АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ 32

Єланська Н. О.
ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ САНАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА 35

Заргарян Л. А.
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 37

Калинка А. К.
ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РІВНЯ СОБІВАРТОСТІ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ЯЛОВИЧИНИ В УМОВАХ ПЕРЕДГІРСЬКОЇ ЗОНИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ БУКОВИНИ 41

Килин О. В., Свелеба Н. А.
УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ 45

Кузнецова Г. В.
РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....49

Олесенко І. С.
АНАЛІЗ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....52

Панчугін Г. О.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....57

Шуміло О. С.
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ 61

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Аверкина М. Ф.
ТЕПЛОВА ПОМПА В СИСТЕМІ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ.....64

Богуславська С. І.
ТЕОРЕТИЧНІ ВИТОКИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ.....65

Гончарук В. В.
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ЖКГ РЕГІОНУ: ФОРМИ І МЕТОДИ.....68

Лаглер К.
СУЧАСНИЙ ВЕКТОР ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНІВ 70

Мельниченко Г. М.
ХАРАКТЕРИСТИКА ВЛАСТИВОСТЕЙ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ.....73

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Арестов С. В., Слюсар Л. О.
ТУРИСТИЧНЕ ПІДПРИЄМСТВО В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ І СТРАТЕГІЯ ЙОГО РОЗВИТКУ.....76

Катоніна Т. В., Арестов С. В.
МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ В СФЕРІ ТУРИЗМУ.....79

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Веремчук А. В.
ОЩАДНА ПОВЕДІНКА НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: МЕТА ЗДІЙСНЕННЯ НАКОПИЧЕНЬ.....83

Цвігун І. А.
КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ДЕМОГРАФІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ 87

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гірняк В. В.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ.....90

Dragan O. O.
THE NECESSITY OF FINANCIAL MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF THE IMPORTANCE OF ITS OBJECTS 94

Качула С. В.
ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ 97

Кравчишин А.-А. І.
ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ, ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУ ТА ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ БЮДЖЕТНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ 99

Маршалок П. Т.
МІСЦЕВІ ПОДАТКИ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ 101

Петренко В. Ю.
ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ..... 104

Petrushka O. V.
CONCERNING THE QUESTION OF RAISING THE RETIREMENT AGE IN UKRAINE..... 106

Tkachenko K. V.
INSURANCE MARKET OF UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT..... 108

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Побережний Р. О., Побережна Н. М.
РОЛЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 112

Полятикіна Л. І., Григорович Н. М.
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В РОСЛИННИЦТВІ..... 116

Радіонова Н. Й., Власенко А. С.
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 119

Степаненко О. І.
ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБЛІКОВА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ ДОКУМЕНТУВАННЯ..... 122

Чередніченко В. О.
УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЮ 126

Чечуй А. В.
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЗНИЖОК ТА БАЗА ОПОДАТКУВАННЯ РЕАЛІЗОВАНИХ ТОВАРІВ З ВРАХУВАННЯМ ЗНИЖКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ..... 129

Шепелюк В. А.
ОСОБЛИВОСТІ ВИПЛАТИ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ДИВІДЕНДІВ 133

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Кравець О. В.
ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ IV ГРУПИ ЄДИНОГО ПОДАТКУ.....137

Левчинський Д. Л., Каширнікова І. О., Кононова О. Є.
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....141

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Підопригора Л. А.
доцент кафедри економіки освіти
Національного педагогічного університету
імені М. П. Драгоманова
м. Київ, Україна

РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Розвиток національної економіки України та її інтеграція у світове господарство як конкурентоспроможного суб'єкта значною мірою залежить від зростання та реалізації трудового ресурсного потенціалу нації, формування потужного національного людського капіталу, який характеризується високим рівнем освіти та професійної підготовки, інноваційною активністю та мобільністю. В умовах сучасної економіки людський капітал виступає тим активом, який забезпечує дохід суспільству в цілому. Кожна країна зацікавлена у формуванні національного людського капіталу і визначає це як пріоритетну ціль свого соціально-економічного розвитку.

Відтворення людського капіталу забезпечується за рахунок інвестування в нього. У світовій економічній практиці використовуються різні джерела фінансування інвестицій у людський капітал: загальнодержавні та місцеві фінанси, фінанси суб'єктів господарювання, фінансові ресурси некомерційних організацій, грошові заощадження домогосподарств. Зрозуміло, що відповідно до ринкових принципів господарювання, основними джерелами інвестування у людський капітал повинні бути фінансові ресурси суб'єктів господарювання та домогосподарств, тобто фінанси приватного сектора. Однак, беззаперечним є той факт, що, навіть за умов розвинутого ринку, використання тільки цих джерел фінансування формування людського капіталу є недостатнім.

Незважаючи на достатньо ґрунтовну розробку проблеми пошуку ефективних механізмів формування людського капіталу у науковій літературі, деякі аспекти цієї проблеми залишаються дискусійними. Зокрема, наскільки економічно обґрунтованими у сучасній ринковій економіці є масштаби інвестування у формування людського капіталу за рахунок фінансових ресурсів державного сектора економіки. На нашу думку, систематичне і активне формування національного людського капіталу в умовах сучасної ринкової економіки неможливе без використання фінансового потенціалу державного сектора економіки. Саме тому визначення ролі державного

сектора економіки у формуванні людського капіталу є актуальною проблемою економічної науки, що потребує свого вирішення.

Порівнюючи способи фінансування інвестицій у формування національного людського капіталу в економіках країн-лідерів за Індексом людського капіталу та в економіці України, через суперечливість висновків не можна однозначно стверджувати про провідну роль державного сектора економіки. Так, за показником державних витрат на освіту та за ступенем пріоритетності фінансування інвестицій у формування національного людського капіталу вітчизняна економіка в середньому була схожа з країнами ліберальної (неоліберальної) моделі розвитку (Канадою, Ірландією, Нідерландами, Австралією) – 5,9% ВВП та 13,1% загального обсягу державних витрат [5; 8]. А от за показником державних витрат на охорону здоров'я економіка України була схожа з Сінгапуром, в якому цей показник є найнижчим серед лідерів рейтингу, – 2,8% ВВП. Показник державних витрат на охорону здоров'я як відсоток загального обсягу витрат на охорону здоров'я у вітчизняній економіці становив 48,84%, що свідчить про перекладання державою приблизно половини відповідальності за фінансування інвестицій у формування людського капіталу у сфері охорони здоров'я на приватний сектор економіки [6; 7].

На нашу думку, недостатність фінансування формування людського капіталу за рахунок ресурсів державного сектора економіки та слабкі потенційні фінансові можливості приватного сектора економіки – основна причина 50-ї позиції України у рейтингу країн світу за оцінкою розвитку людського капіталу.

Так, в 2015-2017 році державні витрати на освіту в Україні становили близько 6% ВВП, що відповідає діапазону від 4% до 6%, рекомендованому в Рамковій програмі дій «Освіта-2030» [2]. Однак державні витрати на освіту в 2015-2017 роках досягли тільки в середньому 15,1% загального обсягу державних витрат, що відповідає тільки мінімальному значенню діапазону 15-20%, рекомендованого в Рамковій програмі дій «Освіта-2030» [3, с. 133]. Крім цього, такий показник державного фінансування освіти не відповідає обсягам державних витрат на освіту, визначених в статті 78 Закону України «Про освіту» – не менше, ніж 7% ВВП [1]. У зв'язку з цим, необхідно збільшити обсяги державного фінансування інвестицій в освіту до 7,2-7,7% ВВП з метою доведення їх до показників європейських держав – лідерів у розвитку національного людського капіталу. До того ж, за результатами дослідження, проведеного соціологічною службою Центру Разумкова в жовтні 2018 року, на думку громадян України, послуги у сфері освіти на 73,7% повинна фінансувати саме держава [3, с. 229].

В Україні основним обов'язковим джерелом фінансування охорони здоров'я повинні виступати саме кошти державного та місцевих бюджетів, що підтверджується практикою європейських країн в цілому та країн-лідерів за Індексом людського капіталу. Але, як відзначалося раніше, в Україні з 2015 року фінансування витрат на охорону здоров'я здійснюється переважно за рахунок

недержавних джерел фінансування. Так, у 2016 році за рахунок державного сектора витрати на охорону здоров'я профінансовано лише на 44,8%, за кошти приватних фірм і корпорацій – на 1,7%, за кошти домогосподарств – на 52,8%, за кошти донорів – 0,7% [3, с. 84]. При цьому за даними Державної служби статистики у 2017 році з 98% домогосподарств, які потребували медичної допомоги, придбання ліків і медичного приладдя, 29,7% не змогли задовольнити такі потреби з таких причин: придбати ліки через занадто високу їх вартість (97,8%); придбати медичне приладдя через занадто високу його вартість (96,6%); відвідати лікаря через занадто високу вартість послуг (74,0%); відвідати стоматолога через занадто високу вартість послуг (98,0%) [4].

На тлі стабільно негативних важливих з точки зору розвитку національного людського капіталу медико-демографічних показників (депопуляції, смертності населення, очікуваної тривалості життя, стану здоров'я населення) існуюча ситуація з фінансуванням охорони здоров'я в Україні може бути оцінена як така, що не сприяє нагромадженню національного людського капіталу. В контексті формування і реалізації єдиної стратегії державної політики збереження здоров'я населення та забезпечення гарантій рівного доступу до якісних послуг охорони здоров'я частка державного сектора у цій сфері повинна бути доведена до показників європейських країн – 7-9% ВВП та 70-80% загальних витрат на охорону здоров'я, що відповідає запиту суспільства України. Згідно з результатами соціологічною дослідження, на думку громадян України, медичні послуги на 73,7% повинна фінансувати саме держава [3, с. 229].

Відставання України у формуванні національного людського капіталу зумовлене, в першу чергу, недостатністю його фінансування за рахунок ресурсів державного сектора економіки та слабкі потенційні фінансові можливості приватного сектора економіки. Державне фінансування освіти та охорони здоров'я не відповідає міжнародним рекомендаціям та позитивним прикладам, нормативам вітчизняного законодавства та суспільному запиту. Тому для формування потужного національного людського капіталу в національній економіці України слід збільшити використання фінансового потенціалу державного сектора економіки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Про освіту: Закон України від 5 вересня 2017 року № 2145-VIII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19 (дата звернення: 01.02.2019).
2. Резюме Всемирного доклада по мониторингу образования 2017/18 «Подотчётность в образовании: выполнение обязательств». URL: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000259593_rus (дата звернення: 01.02.2019).
3. Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ: аналітична доповідь / Пищуліна О., Юрочко Т., Міщенко М., Жаліло Я. Київ: «Заповіт», 2018. 367 с.
4. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2017 р. (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2017 р.): стат. зб. / Держ. служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. (дата звернення: 01.02.2019).

5. Accountability in education: meeting our commitments: Global education monitoring report, 2017/2018. URL: http://gem-report-2017.unesco.org/wp-content/uploads/2017/10/2017-GEM-Report-Statistical-Tables.pdf (дата звернення: 01.02.2019).
6. Domestic general government health expenditure (% of current health expenditure). URL: https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.GHED.CH.ZS (дата звернення: 01.02.2019).
7. Domestic private health expenditure (% of current health expenditure). URL: https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.PVTD.CH.ZS (дата звернення: 01.02.2019).
8. Private spending on education. URL: https://data.oecd.org/eduresource/private-spending-on-education.htm (дата звернення: 01.02.2019).

Томашевська О. А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
імені професора І. Н. Романенка
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНА СВІДОМІСТЬ: СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ

Проблема дослідження феномена економічної свідомості індивіду є досить важливою в економічній науці та в економічній психології зокрема, оскільки саме людина з притаманними їй специфічними когнітивними особливостями є рушійною силою розвитку економіки.

Економіка без психології не може успішно досліджувати найважливіші економічні процеси, також як і психологія без економіки не має можливості досліджувати найбільш важливі аспекти людської поведінки [3].

Сутність економічної свідомості – в емоційній оцінці дійсності, забезпеченні економічної діяльності – у попередній побудові та передбаченні їх наслідків, у контролюванні економічної поведінки та керуванні нею, у здатності особистості давати собі раду в навколишньому світі, у власному економічному житті [2, с. 174].

Економічна свідомість і економічна поведінка знаходяться у тісному взаємозв’язку:

– економічна свідомість регулює економічну поведінку;

– саме за рахунок «включеності» до економічної поведінки та за допомогою її результатів економічна свідомість коригується, змінюється, формується;

– важливими детермінантами одночасно і економічної свідомості, і економічної поведінки є внутрішні неусвідомлювані психологічні феномени та зовнішні соціальні феномени [4].

Структура економічної свідомості складається з семи основних компонентів (рис. 1).

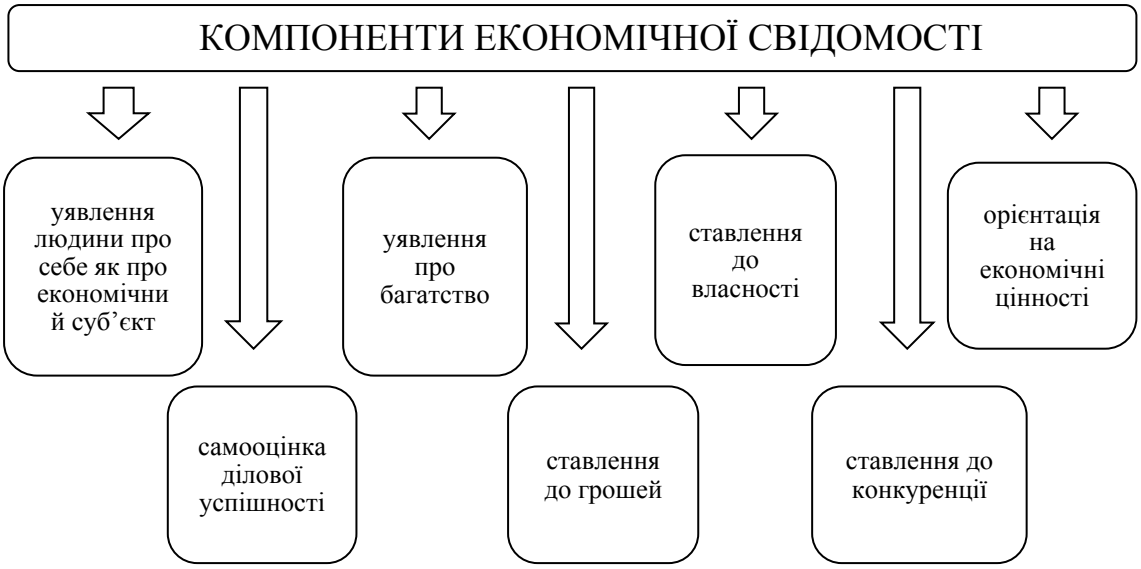

Рис. 1. Компоненти економічної свідомості

Джерело: складено за [5]

Так, уявлення людини про себе як про економічний суб'єкт означає її самоідентифікацію; уявлення про багатство – власна суб'єктивна шкала рівня доходів; ставлення до власності – ступінь прагнення бути власником; ставлення до конкуренції – готовність до змагань з іншими особами.

Економічна свідомість виконує декілька функцій: по-перше, це пізнавальна функція, яка реалізується в процесі наукової діяльності й у практиці економічного життя; по-друге, це регулятивна функція, яка реалізується за допомогою права, моралі, політики у сфері виробництва й розподілу матеріальних благ; по-третє, це евристична функція, яка забезпечує індивідуальні й суспільні програми економічної діяльності, творчо трансформує й адаптує їх до нових умов економічного життя; по-четверте, це виховна функція, яка реалізується в якостях підприємництва, працьовитості, бережливості, екологічності [1].

Таким чином, економічна свідомість є основою прийняття особистістю економічних рішень через спрямування фокусу на свої потреби та інтереси, що, в свою чергу, чинить вплив на розвиток економічної системи в цілому.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Арутюнов В. Х. Методологія соціально-економічного пізнання / В. Х. Арутюнов, В. М. Мішин, В. М. Свініцький. – Київ, 2005. – 353 с. – (КНЕУ).
2. Ложкін Г.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ Г.В. Ложкін, В.Л. Комаровська. – К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2014. – 412 с.
3. Лозинський О.М. Економічна психологія та психологія підприємництва. Навчальний посібник / О.М. Лозинський. – Львів: «Тріада плюс», 2015. –246 с.
4. Проблемы экономической психологии. Т. 1 / Под. Ред. А. Журавлева, А. Купрейченко. – М.: Институт психологии РАН, 2004. – 620 с.
5. Шибанова Е.С., Хащенко В.А. Представления о богатом и бедном человеке в различных социально-экономических группах // Современная психология: состояние и перспективы исследований; Ч. 2. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. – С. 332-345.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Антощенкова В. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Харківського національного технічного
університету сільського господарства
імені Петра Василенка
м. Харків, Україна

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Останнім часом проблеми формування та реалізації інноваційної політики дедалі більше привертають увагу не тільки науковців, а й лідерів бізнесу та політичних діячів. Вплив інновацій на соціально-економічний розвиток може призвести до радикальних структурних змін в економіці та суспільстві і значно вплинути на весь ланцюжок створення вартості – від постачальників до кінцевих споживачів. Водночас інноваційна політика залежить від різних підсистем загальної соціально-економічної системи. Розвинені країни світу активно використовують інновації у конкурентній боротьбі на світових ринках. До них поступово наближаються країни, що швидко розвиваються, зокрема деякі азійські держави.

Україна сьогодні також належить до країн, які декларують важливість інновацій для вирішення соціально-економічних проблем країни. Водночас структурно-технологічні зрушення, що відбулися в роки незалежності, значною мірою мали стихійний характер, а основні механізми зростання продовжують концентруватися в групі галузей, конкурентоспроможність яких в основному залежить від використання екстенсивних факторів виробництва і потребує відносно невисокого рівня інноваційної активності, ґрунтуючись на експорті сировинних товарів і продукції нижчих виробничих переділів, що обумовлює низьку конкурентоспроможність економіки, нееквівалентний обмін та значне відставання країни в соціально-економічному розвитку [1, с. 6].

В умовах глобалізації дедалі більшого значення для позиціонування країни на світовому ринку високотехнологічних товарів і послуг набуває міжнародне партнерство, залучення зарубіжних інвесторів до розвитку вітчизняної інноваційної сфери та використання можливостей міжнародної співпраці, в тому числі і в науковій сфері. Тому надзвичайно актуальним є визначення ролі та можливостей участі України в інноваційних програмах, зокрема тих, що реалізуються Європейським Союзом.

У сучасних умовах конкурентоспроможність країни визначається не стільки забезпеченістю різноманітними ресурсами, скільки ефективністю їх використання в реальному секторі економіки, активними інноваційними процесами, можливістю своєчасно генерувати і впроваджувати нововведення. Саме інновації, пов'язані з високотехнологічним виробництвом, є ключовим фактором, який забезпечує високі позиції економічних суб'єктів в глобальному просторі, сприяє захисту інтересів держави від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Стан інноваційної діяльності в Україні є незадовільним. Незважаючи на наявність значного наукового потенціалу та досвід створення технологічно складної продукції, країна з року в рік втрачає свої позиції на ринках високотехнологічних товарів і послуг. Ідея економіки, заснованої на знаннях, рушійною силою котрої є інновації, в українському суспільстві була значною мірою дискредитована через неефективні та непослідовні дії влади й анонсування заходів, які так і не було втілено в життя.

Україні належить подолати значне відставання за рівнем інноваційної активності підприємств порівняно з розвиненими країнами світу. В Україні цей показник не перевищує 20%, тоді як середній показник по ЄС становить 44%. Не відповідають інноваційному курсу і низькі витрати на дослідження і розробки, особливо у промисловості України.

Рік 2019 є важливою віхою в історії функціонування та формування Глобального індексу конкурентоспроможності 4.0 (чотири десятиліття). Індекс оцінює здатність економік забезпечувати більш високу продуктивність бізнесу, і як наслідок, більш високі темпи економічного зростання й економічного добробуту нації. Індекс глобальної конкурентоспроможності був розроблений Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ). В 1979 році Клаус Шваб опублікував перше видання засідання ВЕФ, щодо оцінки конкурентоспроможності економік світу. Центральною темою програми оцінки конкурентоспроможності є визнання того, що саме розвиток людини є ключовим фактором економічне зростання країни вцілому. Існують беззазаперечні докази того, що зростання відбувається найбільш ефективно саме шляхом подолання бідності і поліпшення умов (якості) життя. Ґрунтуючись на оригінальній ідеї професора Клауса Шваба під керівництвом професора Ксав'є Сала-і-Мартін з Колумбійського університету (автор Індексу глобальної конкурентоспроможності), GCI 4.0 (Global Competitiveness Index 4.0) – є кульмінацією емпіричного дослідження розпочатого ще в 2015 році. Десятки фахівців, науковців, експертів з академічних кіл, міжнародних організацій, аналітичних центрів, центральних банків і урядів внесли свій вклад в концептуальне та технічне оновлення Індексу глобальної конкурентоспроможності особливо після кризи 2008 року. Щоб вчасно реагувати на глобальні виклики, необхідно створити відповідні механізми для зниження ризику нових фінансових криз і управляти соціально-економічними наслідками інновацій.

В доповіді Всесвітнього Економічного Форуму за 2018 рік використовується нова методологія, яка дає змогу якомога повніше врахувати вплив

четвертої промислової революції на розвиток економік світу. Оновлений індекс оцінює економіку різних країн за 98-ма індикаторами, які розділені за 12-ма драйверами продуктивності. Для кожного індикатора, використовується шкала від 0 до 100, що вказує на те, наскільки близька економіка до ідеального стану або знаходиться на «кордоні» конкурентоспроможності. В табл. 1 представлено аналіз Індексу глобальної конкурентоспроможності України та Польщі за 2018 рік у розрізі 12 драйверів продуктивності.

Таблиця 1

Індекс глобальної конкурентоспроможності України та Польщі у розрізі 12 драйверів продуктивності (2018 рік)

Показники	Україна (83)		Польща (37)		Країна (країни) з найкращим результатом
	Бал	Місце	Бал	Місце	
1. Інституції	46,3	110	57,1	53	Нова Зеландія
2. Інфраструктура	70,1	57	79,3	27	Сінгапур
3. Впровадження інформаційно-комунікаційних технологій	51,0	77	54,4	68	Республіка Корея
4. Макроекономічна стабільність	55,9	131	100	1	31 країна (США, Великобританія, Німеччина, Фінляндія, Сінгапур та ін.
5. Здоров'я	72,0	94	86,2	49	4 країни (Японія, Іспанія, Сінгапур, Гонконг)
6. Кваліфікація	68,9	46	72,9	32	Фінляндія
7. Ринок товарів	55,3	73	61,2	38	Сінгапур
8. Ринок праці	59,5	68	59,8	62	США
9. Фінансова система	48,7	117	63,4	55	США
10. Ємність ринку	62,7	47	73,4	22	Китай
11. Динаміка бізнесу	55,3	86	61,5	55	США
12. Спроможність до інновацій	39,0	58	48,7	38	Німеччина

Примітка: Індекс оцінюється від від 0 до 100, де 100 представляє оптимальну ситуацію або «межу» конкурентоспроможності (найкращий результат); особливий адміністративний район Китайської Народної Республіки

Оцінити рівень глобальної конкурентоспроможності важливо для загальної самооцінки і аналізу основ факторно-орієнтованих показників. Розвиток економіки та прибуткове функціонування господарюючих суб'єктів дуже

залежить від інституційного середовища, в якому відбувається їх взаємодія. Однак однією з найбільших глобальніших проблем України є корупція, яка з 1991 року набула загрозливої для країни і державності форми. І як результат, відсутність реформ в оборонній сфері, медицині, освіті в усіх галузях економіки. За показником «Інституції» Україна в 2018 році займала 110 місце. А отже це і вплинуло на низькі позиції України в загальному Індексі глобальної конкурентоспроможності (83 місце). Подолавши та викоренивши корупційну складову, коли будуть достатні грошові надходження, ефективне та раціональне їх використання, Україна зможе навести лад в усіх сферах економіки, зокрема і розвивати інфраструктуру (57 місце); «Впровадження ІКТ» – 77 місце; «Макроекономічна стабільність» – 131 місце; «Здоров'я» – 96 місце; «Кваліфікація» – 46 місце; «Ринок товарів» – 73 місце; «Ринок праці» – 68 місце; «Фінансова система» – 117 місце; «Ємність ринку» – 47 місце; «Динаміка бізнесу» – 86 місце; «Спроможність до інновацій» – 58 місце.

Отже, за результатами обговорення ВЕФ успішні економіки повинні бути спрямовані на: формування противаг і економічних механізмів для запобігання фінансовим кризам або масовому безробіттю і реагувати на зовнішні загрози; бути гнучким, вчасно реагуючи на зміни, а не опиратися ним, тобто швидко адаптуватися до змін; побудову інноваційної екосистеми, де інновації інтенсифікуються на всіх рівнях, і всі зацікавлені сторони мають зробити свій внесок, щоб створити найкращі умови для нових ідей; прийняття людини, як орієнтиру в економічному розвитку. Це означає визнання того, що людський капітал має важливе значення для створення добробуту і будь-яка політика, яка негативно впливає на потенціал людських чинників, призведе до зниження економічного зростання в довгостроковій перспективі. Як наслідок, формування політики має гарантувати, що швидкість зміни і впровадження нових технологій, в кінцевому рахунку, призведуть до поліпшення умов життя кожної окремої людини. Одночасне поліпшення умов життя не може відбуватися на фоні зростання добробуту одних громадян і різкого зубожіння інших. Саме зменшення кількості українців, які на даний час перебувають або на межі, або за межею бідності і є головною метою громадянського європейського суспільства. Ми повинні сформувати платоспроможну більшість, яка може і хоче працювати на благо національної економіки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред.В.М. Гейця та ін.; НАН України. К., – 2015. – 336 с.
2. Competitiveness Report 2018. Professor Klaus Schwab, World Economic Forum. Insight Report. Switzerland. – 657 p. URL: https://www.weforum.org/reports/the-global-competitveness-report-2018/ (дата звернення 15.02.2019).

Зеркина О. А.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики
Международного гуманитарного университета
г. Одесса, Украина

ПРОБЛЕМЫ ЭМИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ УКРАИНЫ

Следует отметить, что существует множество причин эмиграции рабочей силы, которые обусловлены воздействием факторов неэкономического характера. К ним относятся политико-правовые, национальные, религиозные, семейные. В последние десятилетия серьезное влияние на развитие миграционных процессов стали оказывать также образовательно-культурные, психологические, экологические и этнические факторы. Причиной неконтролируемой, а часто безвозвратной эмиграции является перемещение в более привлекательные сегменты рынка труда с учётом ценовых и неценовых факторов (размер заработной платы, уровень жизни и др.) [1, с. 26].

Формирование эмиграционных потоков в Украине в условиях низкой заработной платы (согласно официальной статистике на январь 2018 г. среднемесячная заработная плата составила 7711 грн), повышения уровня безработицы, распространения бедности, значительная разница в уровнях оплаты труда в Украине и зарубежных странах [3].

По данным [4] количество зарегистрированных безработных в 2017 г. составило 422,4 тыс., всего безработного населения 1786,4 тыс. Украина входит в десятку стран-лидеров эмиграции рабочей силы. Большинство трудовых мигрантов Украины личности в возрасте от 20 до 50 лет. С 2001 года направление движения украинцев через границу не меняется и не становится меньшим: ежегодно выезд превышает въезд. И совокупный чистый выезд украинцев за пределы страны за 2012-2017 гг. составил 6,3 млн человек [3, 4]. Чаще всего граждане Украины эмигрируют в целях трудоустройства в такие страны, как: Польша, Чешская Республика, Италия, Испания и другие.

В Украине существует большая проблема трудоустройства. Выпускникам ВНЗ сложно найти работу потому, как работодатели не хотят брать на работу неопытных работников. Работодателям выгоднее нанимать опытных работников даже пенсионного возраста. Мало кому выгодно обучать и стажировать молодой персонал. По этому молодым специалистам приходится трудоустраиваться не по специальности, тем самым теряя свою квалификацию и навыки [2, с. 43].

Эмигранты Украины чаще всего трудоустроены в таких сферах, как: строительство, домашний уход, сельскохозяйственный сектор, промышленность, другие виды работ. Мужской пол чаще всего занят в строительной сфере, женщины вынуждены ухаживать за детьми, больными, пожилыми

людьми. А также другие виды работ: упаковщики, сортировщики, гувернантки, пекари и др.

Анализируя влияние эмиграционных потоков на экономику Украины, можно отметить следующие преимущества:

– получение иностранной валюты в форме денежных переводов эмигрантов;

– уменьшение безработицы на национальном рынке труда;

– возможность для трудоспособного населения реализовать свои навыки за границей, повысить уровень квалификации, улучшить свое материальное положение;

– улучшение социально-экономического положения в стране;

– межгосударственная миграция рабочей силы способствует развитию технологий, обмену навыками.

Также следует отметить и отрицательные стороны эмиграционных процессов для Украины:

– потери своего конкурентоспособного населения, что приводит к замедлению темпов развитию научно-технического прогресса;

– дискриминация и эксплуатация наших работников со стороны работодателей;

– оторванность трудовых мигрантов от своих семей.

Следовательно, можно сделать такие выводы, что эмиграция рабочей силы ведет к положительным и отрицательным последствиям. Однако, определить что более или менее значимо, просто невозможно. Но нужно отметить, что для того чтобы обойти негативные последствия эмиграции Украине необходимо разработать миграционную политику, которая будет эффективным инструментом регулирования миграционных потоков Украины. А также создать национально-правовую базу, а именно:

– создать службу внешней занятости, на которую были бы наложены обязательства трудоустройства и социальной защиты украинских граждан за границей;

– разработать поправки к Криминальному Кодексу Украины с целью повышения ответственности за нелегальную миграцию;

– создать информационную базу через интернет, телевидение, радио, для информирования граждан Украины об имеющихся возможностях трудоустройства за границей.

Для решения проблемы выезда трудовых ресурсов Украины за границей, можно использовать зарубежный опыт: дифференцирование заработной платы, либерализация рынка труда, развитие различных сфер занятости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гнибиденко О.И. Проблемы трудовой миграции Украины: скрытая реальность / О.И. Гнибиденко // Зеркало недели.- 2009. – № 15. – С. 25–27.

2. Малиновська О. Исследование ситуации в сфере миграции / О. Малиновская, Т. Петренко, О. Позняк, С. Чехович// Украина (аналитический доклад). – К., 2009 . – С. 37–51.
3. Міністерство Фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
4. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Батченко Л. В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу
Київського національного університету культури і мистецтв
Гончар Л. О.
викладач кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу
Київського національного університету культури і мистецтв
Беляк А. О.
студент
Київського національного університету культури і мистецтв
м. Київ, Україна

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Усі об'єкти туристичної галузі: засоби розміщення усіх типів, туристичні фірми, агенції й самі туристи у будь-якій країні світу поряд з іншими учасниками ринку є об'єктами обов'язкового оподатковування. Часто виникають проблеми, пов'язані з оподатковуванням у галузі туризму. Це, насамперед, стосується розмірів платежів, які стягуються, запобігання та унеможливлення ситуацій подвійного оподатковування, встановлення особливого податкового режиму й конкуренції податків.

У деяких країнах, для стимулювання зростання обсягів в'їзного іноземного туризму, передбачаються особливі заходи податкового заохочення для таких категорій відвідувачів. Однак, як правило, такі заходи стосуються повернення частини податків, сплачених під час купівлі товарів у країні тимчасового проживання, і не торкаються процесу придбання туристичних послуг.

В Україні з 1 січня 2019 року набули чинності зміни до Податкового кодексу України (ПКУ), внесені Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів» від 23.11.2018 р. № 2628-VIII (далі – Закон). Зокрема, внесено зміни до ст. 268 ПКУ, яка регулює порядок оподаткування туристичної галузі. Зміни торкнулися багатьох аспектів, зокрема: платники збору; місця проживання (ночівлі); неплатники; ставки і база стягнення збору; податкові агенти; порядок стягнення і строки сплати; перехідний період; адміністративні штрафи [3].

Зважаючи постійне зростання частки туризму в національній економіці України, доцільно проаналізувати відображені в Законі зміни та їх вплив на розвиток галузі.

Відповідно до Закону, *платниками збору*, як і раніше, є громадяни України, іноземці й особи без громадянства, які прибувають на територію адміністративної одиниці, де встановлений туристичний збір. Проте у Законі уточнено, що це особи – які тимчасово розміщуються в місцях проживання (ночівлі).

Місця проживання (ночівлі), порівняно зі старою редакцією, неабияк доповнені –зазначені тепер дві групи таких місць (об'єктів):

а) готелі, кемпінги, мотелі, гуртожитки для приїжджих, хостели, будинки відпочинку, туристичні бази, гірські притулки, табори для відпочинку, пансіонати та інші заклади готельного типу, санаторно-курортні заклади;

б) житловий будинок, прибудова до житлового будинку, квартира, котедж, кімната, садовий будинок, дачний будинок, будь-які інші об'єкти, що використовуються для тимчасового проживання (ночівлі).

Тобто, розширено перелік місць проживання – переважно за рахунок об'єктів, що увійшли до групи, які найчастіше перебувають у користуванні звичайних фізичних осіб.

До переліку осіб, що *не є платниками збору* у Законі внесено дві важливі зміни (рис 1).

Туристичний збір, як і раніше, не повинні платити особи, які прибули у відрядження, але тепер — тільки з числа резидентів. Крім того, туристичний збір не повинні сплачувати особи-резиденти, які розміщуються в місцях проживання, зазначених, що належать виключно фізособам на праві власності або користування.

До неплатників віднесені члени сім'ї фізособи першого і другого ступеня споріднення, які тимчасово розміщуються такою фізичною особою в місці проживання (на праві власності або користування).

Рис. 1. Зміни в оподаткуванні туристичної галузі України

Тобто майже всі нерезиденти – що зупиняються як у місцях проживання у фізичних осіб (окрім близьких родичів «власника»), так і в будь-яких інших місцях проживання потрапляють у платники і зобов'язані сплачувати туристичний збір.

Водночас якщо до фізичної особи приїжджають далекі родичі або друзі тощо, то туристичний збір з них утримувати теж не потрібно. А ось якщо до фізичної особи приїдуть нерезиденти, то платниками збору з них не будуть – тільки першого або другого ступеня споріднення.

Крім того, що згідно з постановою КМУ від 15.03.2006 р. № 297 фізособи – власники або орендарі індивідуальних засобів розміщення можуть надавати послуги з тимчасового розміщення (проживання) без державної реєстрації їх як суб'єктів підприємницької діяльності.

Щодо *ставки і бази стягнення збору* відбулися істотні зміни. До 2019 року ставка туристичного збору являла собою від 0,5 до 1% від бази, якою була вартість усього періоду проживання (без ПДВ), то тепер базою стягнення туристичного збору є загальна кількість діб тимчасового розміщення в місцях проживання (ночівлі).

Проте, у Законі не уточнено, як при розрахунку суми туристичного збору бути з неповною добою проживання платника – рахувати будь-який часовий проміжок доби як цілу, чи рахувати пропорційно кількості часу з неповної доби.

Ставки збору з 2019 року диференційовані щодо видів туризму та обчислюються фіксовано від розміру мінімальної заробітної плати (МЗП), встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, для однієї особи за кожну добу тимчасового розміщення:

– до 0,5 відсотка (для внутрішнього туризму) – у 2019 році 0,5% від МЗП становить 20,87 грн;

– до 5 відсотків (для в'їзного туризму) – у 2019 році 5% від МЗП становить 208,65 грн

У Законі подано трактування «внутрішнього туризму» як переміщення в межах України громадян та/або осіб, що постійно мешкають в Україні і «в'їзного туризму» як прибуття на територію України та/або переміщення в межах України (у будь-яких цілях) осіб, які постійно не мешкають на її території [2].

Водночас, *ставки туристичного збору*, як і раніше, повинні встановлюватися за рішенням відповідної сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаної територіальної громади, створеної відповідно до закону і перспективного плану формування територіальних громад. Тому тут розмір та співвідношення між собою ставок туристичного збору залежатиме від рішень місцевих рад.

Одними з перших, рішення про встановлення нових туристичних ставок прийняла Київська міська державна адміністрація, відповідно до якого було встановлено такі ставки: 1% – для іноземців та 0,4% – для українців [1].

Податковими агентами зі стягнення туристичного збору (згідно з рішеннями місцевих рад) визначаються такі три категорії осіб:

а) юридичні особи, філії, відділення, інші відокремлені підрозділи юридичних осіб, ФОП, які надають послуги з тимчасового розміщення осіб у місцях проживання (ночівлі),

б) квартирно-посередницькі організації, які направляють неорганізованих осіб з метою їх тимчасового розміщення в місцях проживання (ночівлі), що

належать фізичним особам на праві власності або на праві користування за договором найму;

в) юридичні особи, уповноважені сільською, селищною, міською радою або радою об'єднаної територіальної громади стягувати туристичний збір на умовах договору, укладеного з відповідною радою.

Перелік податкових агентів та інформація про них розміщуються та оприлюдняться на офіційному веб-сайті сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаної територіальної громади. Але, водночас, факт не опублікування на сайті місцевої ради такого переліку (чи не зазначення в ньому конкретного податкового агента) навряд чи звільнить податкового агента від його обов'язків стягувати збір і сплачувати його до бюджету.

У Законі передбачено *порядок стягнення і строки сплати,* зокрема, що платники збору («туристи») сплачують збір авансом перед їх тимчасовим розміщенням у місцях проживання (ночівлі) податковим агентам, які стягують збір, за ставками, встановленими відповідними місцевими радами.

До речі, у такій ситуації, при продовженні часу проживання платник-нерезидент, імовірно, повинен «добровільно» піти доплатити податковому агентові суми туристичного збору і пред'явити документ про таку доплату.

А ось якщо платник авансом сплатив багато, але хоче відбути раніше, що у разі дострокового відбування платника збору сума надмірно сплаченого збору підлягає поверненню такій особі у встановленому цим Кодексом порядку. Але порядок повернення надмірно сплаченого податку для такої ситуації (коли оплата через податкового агента) – не передбачений. Тому, поки не з'явиться порядок, ані податковий агент, ані бюджет туристичний збір платникам повертати, швидше за все, не будуть. Крім того, незрозумілий також і той факт: чи повинен авансом сплачуватися турзбір при бронюванні платником місць?

У *перехідний період* для стягнення нового туристичного збору з 01.01.2019 р., місцеві ради повинні встигнути до цієї дати винести відповідні рішення про його введення на їх «підконтрольній» території і про встановлення ставок і порядку стягнення. Проте, доки таке рішення прийнято не буде, стягнення туристичного збору на відповідній території з 01.01.2019 р. буде протизаконним.

За несплату туристичного збору платником йому передбачено адміністративний штраф у розмірі 50-ти неоподаткованих мінімумів доходів громадян (850 грн). Накладати цей штраф повинні адміністративні комісії при виконкомах на підставі протоколів представників органів внутрішніх справ (Національної поліції).

Таким чином, з 2019 року, починає діяти нова система оподаткування туристичної галузі, покликана на встановлення норм стягнення податків із об'єктів туристичної галузі, встановлення зборів до бюджету за проживання в приватному житловому фонді, унормовано суму стягнення, що залежить від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного

(податкового) року, що надасть змогу зробити оподаткування туристичної галузі більш прозорим та відкритим, а надходження до місцевих бюджетів – будуть зростати.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Київрада ухвалила нові ставки туристичного збору. URL: https://kmr.gov.ua/uk/content/kyyivrada-uhvalyla-novi-stavky-turystychnogo-zboru (дата звернення: 14.02.2019).
2. Павленко О. Податки та бухгалтерський облік. *Туристичний збір – 2019.* 2018. № 104-105.
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів: Закон України від 23.11.2018 р. Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 2018. 12 грудня. С. 48-49.

Кириченко О. С.
студентка факультету менеджменту, логістики та туризму
Національного транспортного університету
м. Київ, Україна

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Ключовими факторами, що забезпечують успішне функціонування підприємства в епоху цифрової економіки є гнучкість внутрішніх бізнес-процесів, здатних швидко реагувати на постійну зміну та ускладнення структури споживчих потреб та інноваційна спрямованість компанії як фактор мінімізації витратної складової. Логістика не є виключенням, адже сучасні інструменти логістичного менеджменту надають можливість, з одного боку оптимізувати механізм руху матеріальних потоків, а з іншого – забезпечити якомога швидке задоволення бажань споживача на фоні високого рівня клієнтоорієнтованості.

Далі пропонуємо розглянути прогресивні технології логістичного менеджменту, які формують перспективні напрямки розвитку як для малих підприємств, так і для великих транснаціональних корпорацій.

1. *Технології трекінгу* або *RFID-технології* (з англ. «Radio frequency identification» – радіочастотна ідентифікація). Дана технологія базується на застосування RFID-міток, що використовують спеціальну радіочастоту для передачі даних про місцезнаходження об’єкту. Таким об’єктом може бути продукція, валюта, транспортні засоби або фізичне тіло. Перевагами даної технології є забезпечення оперативного нагляду за рухом матеріальних потоків, оптимізація процесів інвентаризації та зменшення кількості крадіжок.

Системи RFID особливо популярні в морських перевезеннях. Ці пристрої стежать за станом вантажу і передають інформацію на центральну станцію,

потім через супутниковий зв'язок дані надходять до власника. Це своєрідний аналог системи моніторингу на базі GPS [1, с. 101].

2. *EDI-технології* (з англ. «Electronic Data Interchange»). Електронний обмін даними (EDI) – це серія конвенцій та визначених стандартів щодо обміну структурованою цифровою інформацією між організаціями, що ґрунтується на регламентації форматів переданих повідомлень [2, с. 172].

Дана система забезпечує уніфікацію формату даних, що надає можливість налагодження ефективної системи обміну комерційною цифровою документацією між електронними системами документообігу двох різних підприємств, тим самим, нівелюючи негативний вплив безпекових, матеріальних та часових факторів на ефективність обміну інформацією.

3. *Система крос-докінгу*. Крос-докінг – це система організації складського планування, що виключає можливість довготривалого зберігання продукції на складі і спрямована на забезпечення безперервного процесу поставки, де час входу та виходу готової продукції складу збігається. Ефективність впровадження даної системи залежить від рівня інтегрованості ланцюга поставок задля забезпечення одночасності процесів прийому та відвантаження.

4. *Роботизація складського обслуговування.* На сьогоднішній день, компаніями з виробництва електроніки пропонується широкий спектр технологічних засобів для покращення роботи складу. Сучасна робототехніка здатна покращувати якісні умови зберігання товару мінімізуючи ризики, пов'язані із здоров'ям працюючих, у той же час забезпечуючи економію витрат часу.

Наприклад, французькою компанією Savoye, було розроблено спеціальну машину «E-Jivaro». Її суть полягає в тому, що вона автоматично визначає висоту коробок в залежності від обсягу товару в них. Це дозволило відразу знизити витрати на саму упаковку, а також зробити процес зберігання і транспортування більш ефективним, оскільки посилки стали займати рівно стільки місця (на складі і в машині), скільки необхідно. Проведений аналіз показав, що коробки у «E-Jivaro» виходили на кілька сантиметрів нижче, ніж коли ними займалися люди, це дозволило зменшити витрати фірми на 25% [3].

Іншим перспективним напрямком є застосування безпілотних літальних апаратів – дронів. Ефективність застосування яких зумовлена прагненням компаній до мінімізації термінів доставки товару, що останнім часом стає ключовим фактором у виборі споживачем того чи іншого ритейлера; та оптимізації процесів складського обліку.

Активні процеси роботизації та автоматизації окремих функцій логістичного менеджменту відкривають перед підприємцями нові можливості, при цьому, формуючи серйозні виклики. Ефективність організації логістики в компанії все більше починає залежати від використання сучасних технологічних розробок та систем обміну інформацією, здатних забезпечити

безумовні конкурентні переваги та посилити конкурентні позиції за рахунок прогресивних логістичних систем.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Іванищева А. В. Сучасні напрямки розвитку логістичних технологій в Україні / А. В. Іванищева // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2016. – № 3. – С. 96–116.
2. Руда М. В. Роль електронного обміну даними у розвитку міжнародної логістики: глобальні тренди / М. В. Руда, Т. О. Боднар // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика. – 2017. – № 863. – С. 168–177.
3. Инновации в логистике [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://kyrier.ru/innovatsii-v-logistike.

Коломиец В. Н.
докторант кафедры «Финансы и экономическая безопасность»
Днепропетровского национального университета
железнодорожного транспорта
имени академика Всеволода Лазаряна
г. Днепр, Украина

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Институциональные трансформации в экономике страны рассматриваются как основа их цивилизационного развития. Процесс институциональных трансформаций происходит как непрерывные неформальные изменения, закрепляющиеся в формальной институциональной системе общества в виде правовых актов и соответствующих норм поведения и организаций (институций), призванных контролировать их соблюдение.

Институциональные изменения означают как постепенную эволюционную замену правил и норм, которые постепенно модифицируют экономическую систему общества, так и кардинальную их трансформацию. Выбор характера институциональных изменений в странах с трансформационной экономикой определяет траекторию развития их экономического устройства. Неопределенность такого выбора порождает затяжной кризис в реформировании всей социальной системы. Кроме того, создание необходимых формальных институциональных рамок в виде конституции и правовых актов, регламентирующих хозяйственную деятельность, не обеспечило их реализацию. Это вызвано, прежде всего, более существенной, чем предполагалось ранее, зависимостью от траектории предыдущего этапа развития. Инерция, психология поведения всех слоев общества, существенно отстает от потребностей рыночной трансформации.

Кроме того, институции контроля оказались не готовы выполнять свои новые функции или были коррумпированы.

Очевидно, что требуется формирование институциональных платформ, которые нацелили бы бизнес, работников и власть на формирование и соблюдение новых правил и норм экономической жизнедеятельности. А также необходимость создания институций (организаций) и механизмов, способных контролировать соблюдение новых правил. К этому сводится характер институциональных изменений в экономической системе. Новая институциональная парадигма экономической теории должна пояснить реальные процессы в реальных экономиках, которые действуют на принципах сложных систем синергетического характера [1].

Основателем теории институциональных изменений считают Р. Коуза [2], Д. Норта [3], а также Дж. Коммонса, В. Митчелла, Э. Фуруботна [4]. Институциональные изменения приводят к возникновению новых и отмиранию старых правил поведения [3] и соответствующих механизмов обеспечения их трансформации. Происходят также изменения структуры и характера экономических отношений в рамках действующих правил для их участников. Такой подход к определению институциональных изменений учитывает, что действующие правила означают не только появление новых установок, но и новых механизмов, которые обеспечивают их соблюдение субъектами вновь возникающих и уже существующих установок. Очевидно, это касается, прежде всего, неформальных правил.

В литературе понятие трансформации и изменения определяется несколько иначе. Трансформация рассматривается как более сложная концепция, но также более узкая, чем концепция изменения. Поэтому можно сказать, что все преобразования являются изменениями, но не каждое изменение будет преобразованием. Например, исследовватели определяет изменение как любую заметную модификацию любого элемента действительности [5]. Между тем, трансформацию следует понимать как нетривиальный и преднамеренный процесс изменения одного фрагмента окружающей среды, проводимого в данный момент времени, который предназначен для создания новой и, прежде всего, постоянной среды. Некоторые представляет трансформацию, как один из трех основных способов изменения реальности: реформу, революцию, трансформацию [6]. Трансформация – это процесс, который изменяет состояние объектов реального мира; изменение, которое трансформирует характер или сущность чего-то, что направлено на изменение существующего порядка [7].

Для модернизации экономики и политической системы в странах с трансформационной экономикой возможно требуется фундаментальное изучение опыта стабильно и динамично функционирующих стран. К сожалению, этот опыт мало изучается и, главное, недостаточно учитывается в деятельности органов государственного управления стран с трансформационной экономикой. Поэтому им не удается избежать серьезных ошибок при создании условий перехода к рыночной экономике.

Для реформирования таких экономик остаются весьма актуальными копенгагенские критерии отбора новых членов Европейского Союза:

– создание стабильных институтов, гарантирующих демократию, правопорядок, права человека и защиты меньшинств;

– обеспечение функционирования рыночной экономики, способной оказывать влияние на конкуренцию и рыночные силы в Европейском Союзе;

– гармонизация внутреннего законодательства с законодательством Европейского Союза.

Наибольшего объема наработок новых правил требует именно трансформационная экономика, в которой должна создаваться институциональная платформа для перехода к новым экономическим отношениям.

Для обеспечения институциональных трансформаций в экономике необходимо сформировать динамичную институциональную платформу. Эта платформа представляет собой процесс естественного накопления или принудительного внедрения базисных институтов, способных обеспечить появление новых правил и норм.

В переходных экономиках происходят как дискретные, так и непрерывные изменения. Дискретные изменения имеют определенные общие черты с прерывистыми эволюционными изменениями. Быстрые изменения в формальных нормах создают только условия для формирования базисных неформальных правил. Опыт трансформационных экономик свидетельствует о том, что формальные правила меняются быстро, а неформальные ограничения быстро изменяться не могут, поскольку опираются на укоренившееся культурное наследие, устойчивые стереотипы мышления и способы действий.

К базисным институциональным правилам и нормам формирования и развития институциональных платформ трансформационной экономики целесообразно отнести следующие [8, с. 112]:

– спецификация всех прав собственности;

– правовое обеспечение регулирования и управления экономическими процессами;

– создание условий для конкуренции;

– синергетический эффект реформирования;

– информационное обеспечение;

– свободное переливание ресурсов и капиталов.

Формирование институциональной платформы в странах с переходной экономикой происходит двумя параллельными путями. С одной стороны, органы власти проводят реформы, в основе которых лежит разработка и внедрение формальных правил. С другой стороны, существующие традиции и обычаи служат институциональной основой консервации традиционных отношений, которые базируются на обычной системе ценностей и мотивации деятельности индивидов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Dudchenko, V, & Vitman, K. (2018). Public administration of economic development in the context of the institutional theory. Baltic Journal of Economic Studies, 4(1). 139-147. doi: http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-1-139-147.
2. Kouz, R. (2002). Priroda firmy Proishozhdenie, e'volyuciya i razvitie. [Nature of the firm: origin, evolution, development]. Kiev: A.S.K.
3. North, D. (1981). Structure and Change in Economic History. New York: Norton. Retrieved from: www.jstor.org/stable/1840439.
4. Furubotn, E'.G., & Rihter G. (2005). Instituty i e'konomicheskaya teoriya: Dostizheniya novoy institucional'noy e'konomicheskoy teorii. [Institutes and Economic Theory: Achievement of a New Institutional Economic Theory]. Per. s angl. pod red. V.S. Kat'kalo, N.P. Drozdovoy. Sankt-Petersburg: Izdat. dom Sankt-Petersburgos. un-ta.
5. Lipiński, R. (2017). Organizacja, efektywność, zmiana i transformacja: rozumienie podstawowych pojęć. Zeszyty Naukowe Wydziału Informatycznych Technik Zarządzania Wyższej Szkoły Informatyki Stosowanej i Zarządzania, 1.
6. Szczepański, J., (1999). Reformy, rewolucje, transformacje. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
7. Ratusz, I., & Olszyńska, M., (2018). Transformacja. Encyklopiedia zarządzania. Retrieved from: https://mfiles.pl/pl/index.php/Transformacja.
8. Ткач, Анатолий, (2018). Институциональные трансформации экономических систем / Марина Радєва, Анатолій Ткач, Вікторія Коломієць, Іван Рекун, Тамара Ткач, Ольга Золкіна // Трансформаційні процеси в економіці: інституціональний контекст: монографія. За ред. Радєвої М. М. – Мелітополь: Колор Принт, 2018. – 275 с. – Режим доступу: DOI: https://doi.org/10.32901/978-966-2489-64-4/2018.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрусь О. І.
доцент кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна

МОТИВАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Господарська діяльність підприємства значною мірою залежить від мотивації його персоналу, оскільки основу ефективного розв'язання завдань господарської практики в конкурентних умовах ринку визначають знання, професійна компетентність, ініціатива, творчі прагнення працівників. *Мотивація* виступає сукупністю спонукальних факторів (мотивів, потреб, стимулів), які визначають активність працівника. Водночас, мотивація праці одна з найважливіших функцій менеджменту, яка полягає в заохоченні працівника чи групи працівників досягати визначених господарських цілей підприємства через систему спонукальних факторів (мотивів, потреб, стимулів, спонукальних чинників) визначає активність працівника підприємства будь-якої форми власності.

Мотивація працівників визначається способами впливу на задіяні трудові ресурси підприємства з метою підвищення продуктивності їх праці. Тому мотивація обумовлюється *системою мотиваційних чинників – потреб, мотивів* та *стимулів* працівників до продуктивної професійної діяльності.

Потреба це – необхідність, недостатність будь-чого для підтримки життєдіяльності людини, соціальної групи чи суспільства в цілому. Потреби людей численні та різноманітні – матеріальні, духовні, індивідуальні, колективні, суспільні. Суттєвий вплив на задоволення потреб та культуру споживання виявляють рівень виробництва та стан економіки. Різноманітні потреби людей якісно різняться, а тому кількісно непорівнянні. Однак, мірою їх порівняння є купівельний попит, який актуалізує мотиви споживання, а відтак, продуктивність праці. Форми вияву потреб – прагнення, домагання й очікування. Прагнення – внутрішній спрямовуючий вектор мотиву діяльності працівника. Домагання визначають рівень поведінкової активності людини в діяльності. Очікування конкретизують результати прагнень та домагань в реальній ситуативній діяльності. Різний рівень домагань істотно впливає на результати очікування певної людини.

Потреби формують мотиви, цілі, активність та результати діяльності працівника [3]. А їх задоволення здійснюється через досягнення мети діяльності у взаємозв'язку професійної компетентності, кваліфікації, умов діяльності, організації робочого місця, мотивації, отримання задоволення та професійно значущих результатів (рис. 1).

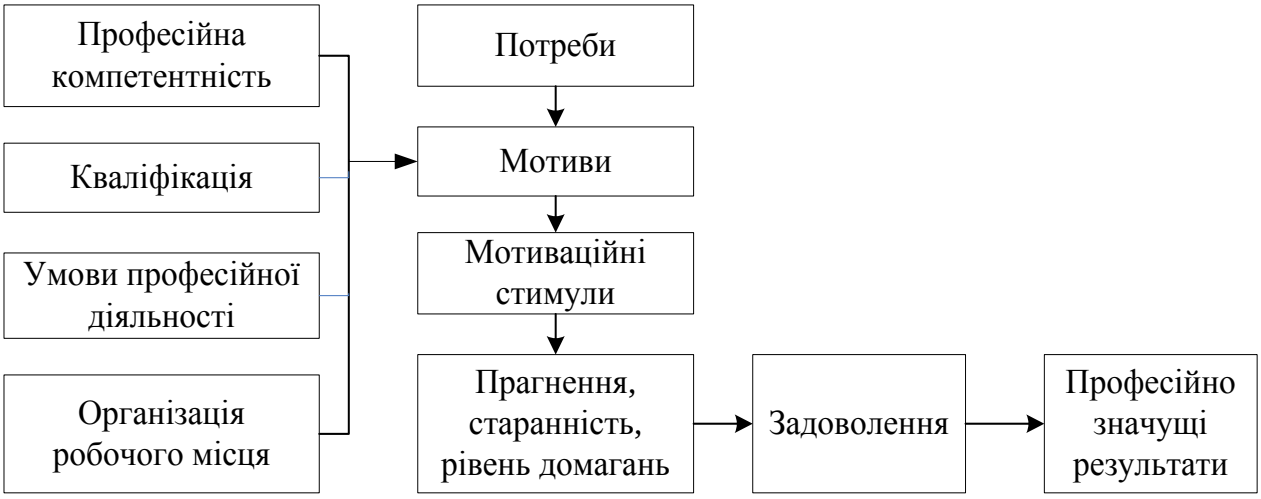

Рис. 2. Механізм формування активності працівника

Відтак, в разі професійного успіху мотивація відображає процес переходу потреби в благо, тобто реалізацію бажаного працівником блага, яке заміщує потреби та умови виконання певних трудових дій. А оскільки люди різняться самооцінкою, рівнем домагань, професійною компетентністю, кваліфікацією, то й шанси реалізації успіху в різній діяльності різні.

Поняття «мотив» у теорії мотивації займає провідне місце. Б.Ф. Ломов зазначає, що структура професійних мотивів формується в ході професійної діяльності та означає особистісний зміст як професійної діяльності в цілому, так і окремих її аспектів [4, с. 33]. Мотив, на думку Д. Маклелланда, відображає рекурентне прагнення, турботу, цільовий стан та умови уяви, які ініціюють, обирають, спрямовують та організовують поведінку людини [1, с. 117]. Д. Маклелланд виділяє три найважливіші мотиви працівників: потреби в досягненнях, потреби в приналежності та потреби у владі. Потреби в досягненнях є підсвідомим прагненням людини до більш досконалої дії та досягнення стандартів досконалості. Потреби у владі як підсвідомі прагнення впливати на інших людей дозволяють займати високі позиції в соціальних групах та професійних співтовариствах. Та, врешті, потреби в приналежності є підсвідомим прагненням до тісних взаємин та дружніх стосунків на основі сучасних комунікацій, в умовах професійної діяльності в групах, де виявляються чутливі реакції співробітників, а також у процесі дозвілля. В кожній людині всі три типи мотивів інтегруються в її індивідуальну структуру. Однак домінантна частка певного мотиву й визначає ефективність та успіх професійної діяльності працівника [2].

Отже, під *мотивом* розуміють бажання, установки, прагнення, цілі, інтереси та відношення до праці. А *мотиви діяльності працівника* відображають його вольову поведінку, характеризують усвідомлений внутрішній намір діяльності, активацію індивідуальних внутрішніх прагнень у реалізації особистісних та колективних цілей. Мотиви діяльності виявляються визначальними в реалізації трудової компетенції працівника.

Водночас, *Стимули* виступають зовнішніми чинниками впливу на ефективність професійної діяльності працівника. Тому мотивація праці як процес стимулювання працівника або цілої групи до продуктивних дій спрямована на досягнення індивідуальних або спільних цілей. Активними *мотиваційними стимулами* є: програми відбору та залучення найманих працівників, інструктування та наставництва; селекція просування працівників та системи кар'єрного зростання працівників, які відрізняються від схем послідовного зайняття кар'єрних посад; стимулювання діяльності на основі оцінних програм розвитку працівників; підвищення кваліфікації працівників; реалізація умов контрактних угод працівників; матеріальне заохочення та стимулювання продуктивної професійної діяльності працівників (величина заробітної плати, тарифної ставки, винагороди за результати, премії, компенсаційної виплати, пільгове санаторне лікування тощо); моральне заохочення працівників, яке корелює внутрішніми мотивами працівників як відданість своїй справі, прагнення самовдосконалення, творчості та самовияву тощо; нематеріальне заохочення працівників (надання відгулів, додаткових відпусток тощо); заходи підвищення інтересу до результатів праці, стимулювання самостійності та відповідальності працівників; заохочення креативної корпоративної культури, толерантності спілкування, подолання бар'єрів між працівниками та управлінським персоналом; адміністративні методи примусу працівників (догана, звільнення з роботи тощо).

Означені стимули як способи зміни образу мислення працівників дозволяють впливати на мотиви їх професійної діяльності. Однак, актуальною проблемою їх реалізації є обґрунтування ефективності та доступності об'єктивних оперантних оцінок, які демонструють думки, дії, емоції, переваги, реакції працівника в розв'язанні конкретних виробничих, управлінських, господарських завдань. Дослідження сутності мотивів, потреб і стимулів, а також чинників підвищення їх ефективності дозволяють узагальнити *зовнішні, внутрішні* та *соціальні чинники мотивації* працівників (рис. 2).

Отже, мотивація як сукупність потреб, мотивів та стимулів спонукає працівників до свідомої, цілеспрямованої діяльності, активізує індивідуальні прагнення працівника до сумлінності та наполегливої праці для досягнення необхідних цілей підприємства. Система мотиваційних чинників – потреб, мотивів та стимулів визначає умови продуктивної професійної діяльності працівників.

Рис. 2. Мотиваційні чинники працівника

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. McClelland, D.C. Human Motivation, Harvard Business Reiew, 1985, – 286 p.
2. McClelland, D.C. Motives, Personality and Sosiety: Selected Papers, NewYork: Cambridge University Press, 1984, – 360 p.
3. Занюк С.С. Психологія мотивації: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С.С. Занюк. – К.: Либідь, 2002. – 302, [2] с.
4. Ломов Б.Ф. К проблеме деятельности в психологии / Б.Ф. Ломов // Психологический журнал. – 1981. – Т. 2, № 3. – С. 3-22.

Великих К. О.
доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування
Харківського національного університету
міського господарства імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна

АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ

2018 рік приніс багато труднощів для Української економіки. В умовах кризи підприємства та організації зіткнулися з проблемами, які вимагають суворого фінансового управління.

Фінансовий менеджмент спрямований на поліпшення результатів і збільшення вартості активів шляхом створення чистого доходу від операційної діяльності. Також існує певний набір дій і адміністративних процедур, пов’язаних з плануванням, аналізом і контролем фінансів.

В якості короткострокових (надзвичайних) заходів з досвіду інших країн можуть бути:

– заміна керівників окремих підрозділів, якщо встановлені ознаки їх некомпетентності;

– зміна організаційної структури підприємства в напрямку скорочення апарату управління, централізації контрольно-планових функцій, закриття або продаж окремих філій і підрозділів і т.ін .;

– встановлення жорсткого контролю витрат, в тому числі скорочення їх окремих видів;

– психологічна орієнтація персоналу на рішення проблем оздоровлення;

– закриття збиткових виробництв і скорочення номенклатури продукції (послуг);

– посилення маркетингової діяльності в напрямку виявлення нових джерел надходження коштів від реалізації продукції, ресурсів, що не використовуються і частини активів підприємства [1, с. 85].

Сутність антикризового менеджменту визначають такі характеристики: кризи можна передбачати, очікувати і викликати; кризи в певній мірі можна прискорювати, випереджати, відсувати; до криз можна і необхідно готуватися; кризи можна пом’якшувати; управління в умовах кризи вимагає інших методів, досвіду і мистецтва, спеціальних знань; кризами можна управляти; управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їхні наслідки [2, с. 59].

Управління капіталом може допомогти у прийнятті інвестиційних рішень і збору коштів, а також оптимізації планування з урахуванням кредитів, грошових потоків та цілей розвитку бізнесу.

Дуже важливо використовувати заплановані фінансові ресурси для інвестицій або в повсякденній діяльності. Підприємства та організації повинні навчитися контролювати свої фінанси і аналізувати їх застосування, щоб мати контроль над доходами і витратами.

Річне фінансове планування дозволяє уникнути сюрпризів. При адмініструванні необхідно приймати 100% раціональні рішення, засновані на реалістичних прогнозах.

Необхідно розділити витрати на змінні і фіксовані, такі як оренда і заробітна плата, для визначення цілей і залишатися у виграші, навіть в разі несприятливого розвитку ситуації.

Також необхідно контролювати приплив і відтік коштів, щоб сегментувати витрати і доходи, а також стежити за результатами всіх витрат або інвестицій.

Компанії повинні постійно заново оцінювати зібрані суми, шляхом спостереження за конкурентами і коливаннями ринку, а також стежити за структурою витрат.

Важливе значення має створення стратегії для забезпечення частоти покупки товарів або підрядних послуг, такі як акції та рекламні послуги.

Необхідно розділити інформацію про витрати і доходи, що відносяться до бізнесу компанії і партнерів. Підприємство, яке виживає тільки за рахунок вливання грошей від партнерів, не є конкурентоспроможним.

Кожен день необхідно присвятити кілька годин, для того щоб проаналізувати свої фінанси. Якщо ви не знаєте, як застосувати корисну інформацію, як варіант, можна найняти фахівців для виконання цього завдання.

За часів кризи, розробка заходів, які формують довіру і авторитет компанії серед співробітників має важливе значення. Співробітники компанії повинні відчувати себе в безпеці, мати стимули для прийняття рішень, які можуть привести до виходу зі складних ситуацій. Необхідно заохочувати пошук ними альтернативи в реалізації складних процесів.

Пошук конкурентних переваг компанії є стратегічно важливим а інновації можуть дати позитивний ефект протягом тривалого часу. Також важливо займатися плануванням і постановкою цілей з використанням показників ефективності управління бізнесу. Для антикризового управління особливе значення має перспективність, можливість вибрати і побудувати раціональну стратегію розвитку [3, с. 81].

Необхідно бути чесними з партнерами і клієнтами, тому що вони є основою зростання організації. Якщо компанія знаходиться в складній ситуації, вона повинна скоротити непотрібні витрати і інвестиції без планування. Крім того необхідно займатися пошуком нових можливостей зростання і створенням нових ідей і продуктів, щоб збільшити портфель і зосередитися на інших категоріях клієнтів.

Діючи без мислення, компанія не може бути успішною. У критичні часи багато адміністраторів зменшують інвестиції, знижують виробництво і скорочують роботу без оцінки наслідків і витрат на ці дії.

Перш ніж робити які-небудь дії, варто ретельно проаналізувати ситуацію. Компанія повинна бути уважною до фінансових даних, фондового становища, уникати надмірних понаднормових і піклуватися про бухгалтерський облік.

Будь-яка дія в цей період має бути добре продумана і спланована.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ронова Г.Н. Финансовый менеджмент / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2003. – С. 107.
2. Панков В.В. Тестовый анализ состояния бизнеса в условиях антикризисного управления // Финансы. – 2003. – № 8. – С. 59–62.
3. Панков В.В. Економічний аналіз в умовах антикризового управління // Аудит і фінансовий аналіз. – 2003. – № 3. – С. 81–93.

Єланська Н. О.
студент
Донецького національного технічного університету
м. Покровськ, Донецька область, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ САНАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА

Процес будь-якого управління можна визначити як процес впливу суб'єкта на об'єкт для досягнення ним своїх цілей. У науковій літературі не існує єдиного поняття «управління».

Але з точки зору теорії інформації, управління є найвищим станом взаємодії інформації, де на основі отриманого досвіду в ході розвитку та еволюції систем, здійснюється зміна руху зазначеної системи [1].

Розвиток ринкових конкурентних відносин вплинув на вчених-економістів до розгляду питань регулювання банкрутства як важливого елементу ринкової економіки, а саме питання фінансового оздоровлення підприємств. На сьогодні, це називають одним словом – санацією.

Термін «санація» походить від латинського слова «sanare», що в перекладі означає оздоровлення, лікування. Але цей термін використовується не тільки в економіці, але й в інших науках, як техніка, медицина, біологія тощо.

Якщо звернемося до фінансового словника, то можна побачити, що під поняттям «санація» розуміється «оздоровлення фінансового стану підприємства через систему заходів для виходу підприємства з банкрутства або підвищення його конкурентоспроможності на ринку» [2, с. 415].

Багато дослідників визначали санацію як певну систему фінансових, економічних, технічних, соціальних заходів, які спрямовані на оздоровлення прибутковості підприємства-боржника» [3, с. 52].

У багатьох випадках санація визначається як оздоровлення боржника, який не здатен боротися самостійно зі своїми боргами, та потребує фінансової допомоги з боку власників, кредиторів та інших юридичних та фізичних осіб [4].

Санація, як і багато економічних понять, має головні елементи (рис. 1).

Вчені й досі не можуть визначитись, що можна віднести до кожного елементу санації. Стосовно об'єкта санації, то науковці не знають, до кого ж слід застосовувати санацію: до підприємства-боржника, до підприємства-банкрута, до підприємства на межі банкрутства чи до суб'єкта господарювання взагалі. При визначенні суб'єктів санації, то думки розрізняються в тому, хто повинен брати участь у санаційних заходах: зовнішні інвестори та кредитори чи само підприємство. Мета проведення санації також чітко не визначена: досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, конкурентоздатності, прибутковості, виведення з кризи, врегулювання проблеми боргів і фінансового оздоровлення тощо. Щодо визначення заходів санації, то деякі дослідники конкретизують їх у визначенні (реорганізація, кредитування,

надання субсидій, випуск цінних паперів, перетворення заборгованості тощо), деякі визначають характер заходів (фінансово-економічні, виробничо-технічні, соціальні), деякі не зосереджують уваги на визначенні санаційних заходів [5, с. 19-22].

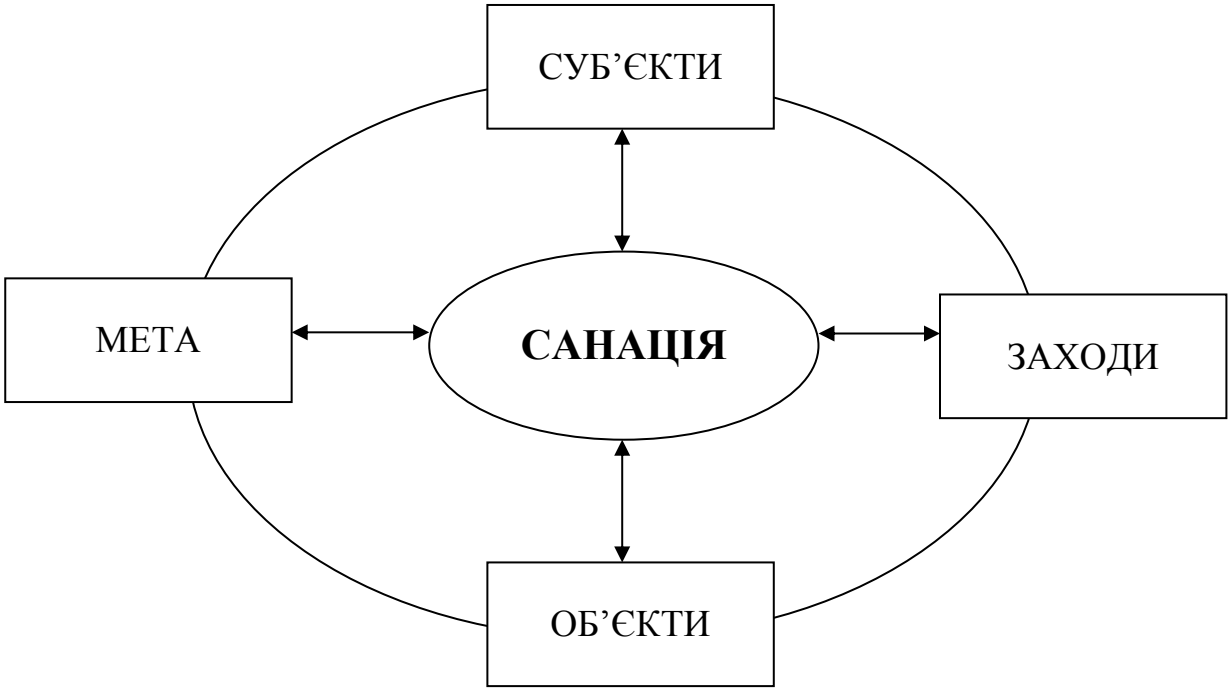

Рис. 1. Головні елементи санації

Підсумовуючи вищенаведене, можна виділити декілька ключових аспектів, які мають бути висвітлені в терміні «управління фінансовою санацією»:

– санаційні заходи стосуються підприємств-боржників;

– участь у санаційних заходах можуть приймати як зовнішні суб'єкти, так і власники;

– метою проведення санації є врегулювання проблеми боргів, відновлення платоспроможності і досягнення прибутковості і конкурентоспроможності в майбутньому;

– заходи санації мають системний характер.

Таким чином, на підставі аналізу економічної сутності санації в цілому, і фінансової санації зокрема, можна визначити сутність управління фінансовою санацією.

Управління фінансовою санацією – це цілеспрямований вплив суб'єктів санації (власників або зовнішніх суб'єктів) на підприємство-боржник через систему послідовних взаємопов'язаних заходів, з метою погашення заборгованості, попередження банкрутства, відновлення платоспроможності і досягнення прибутковості і конкурентоспроможності в довготерміновому періоді.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Шегда А.В. Менеджмент. – К.: Знання, 2013. – 645 с.
2. Дем'яненко М.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М., Алексійчук В.М., Безпалий Б. Ф. Словник-довідник фінансиста АПК / УААН; Інститут аграрної економіки / П.Т. Саблук (ред.), М.Я. Дем'яненко (ред.). – К., 1997. – 233 с.
3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
4. Тітов М.І. Банкрутство: матеріально-правові та процесуальні аспекти / За наук. ред. В.М. Гайворонського. – Х.: Фірма «Консум», 1997. – 192 с.
5. Управління фінансовою санацією підприємства [текст]: підручник / Т. А. Говорушко, І. В. Дем'яненко, К. В. Багацька [та ін.] за заг. ред. Т. А. Говорушко – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 400 с.

Заргарян Л. А.
студентка
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах становлення економіки знань потужним стратегічним ресурсом розвитку підприємств стає інтелектуальна власність (далі ІВ). Стратегічне управління ІВ має значення для багатьох структурних підрозділів компанії, зокрема для бухгалтерії, юридичної служби та відділу маркетингу, а також для різних виробничих відділів, якщо на підприємстві використовуються об'єкти промислової власності. У багатьох організаціях науково-дослідні, стратегічні та юридичні функції погано інтегровані. Як наслідок – організації втрачають можливості створювати і експлуатувати цінність інтелектуальної власності. Типовою є відсутність загальної структури, яка би дозволила співробітникам підприємств краще управляти активами ІВ. В умовах відсутності ідеальної формули управління ІВ, врахування цінності різних засобів захисту і отримання вигоди від ІВ залежить від виваженої системи стратегічного управління ІВ.

Дослідженню різних аспектів ІВ присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних фахівців, серед яких Г. Андрощук, Г. Азгальдов, В. Базилевич, С. Валдайцев, М. Вачевський, В. Зінов, А. Козирєв, Ю. Конов, П. Крайнєв, В. Кудашов, В. Мухін, Н. Орлова, Ю. Суіні, П. Цибульов, В. Чеботарьов та іншими. Дослідниками приділяється увага теоретичним аспектам стратегічного управління ІВ, а саме, з'ясовується його зміст, етапи та значення у забезпеченні ефективного функціонування економічних суб'єктів; акцентується

увага на визначенні сутності стратегії ІВ, виділенні та характеристиці її видів, розгляді факторів вибору.

Стратегічне управління інтелектуальною власністю – це інтегрована система підготовки та забезпечення різних рівнів управління відповідним чином інформацією для ефективного планування, контролю та прийняття управлінських рішень щодо об'єктів інтелектуальної власності.

Стратегічне управління ІВ включає в себе комплекс заходів, спрямованих на створення і використання об'єктів інтелектуальної власності на рівні проекту, що дозволяє ефективно управляти інноваційною діяльністю, підвищувати ефективність виведення інноваційних технологій на ринок за допомогою комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, отримувати фінансову вигоду від нематеріальних активів ІВ.

Основними завданнями в стратегічному управлінні інтелектуальною власністю є [3]: – систематизація та аналіз використання об'єктів ІВ;

– виявлення надлишкових та необхідних об'єктів ІВ;
– визначення форм і методів правової охорони об'єктів ІВ;
– здійснення правової охорони ІВ;
– комерціалізація ІВ та припинення порушень виняткових прав.

Ключове місце в стратегічному управління ІВ займає розробка та реалізація стратегії ІВ. Стратегія ІВ дає можливість встановити, яким чином можна ввести в дію наявний фонд прав на об'єкти інтелектуальної власності з урахуванням існуючих і очікуваних в майбутньому сильних і слабких сторін підприємства для того, щоб досягнути стратегічних цілей його розвитку.

Слід виділити наступні основні фактори, що визначають стратегію ІВ:

1) маркетингова стратегія; 2) обсяги виробництва; 3) ємністю ринків збуту: як існуючого, так і потенційного; 4) наявність або відсутність конкурентів; 5) галузь діяльності.

У світовій практиці існує близько десятка базових бізнес-стратегій, що дозволяють підприємству успішно перетворювати його інтелектуальні ресурси в активи.

Серед них найбільш широкого поширення набули наступні сім [5, 7]:

1. Стратегія захисту від конкурентів (оборонна стратегія) реалізується за допомогою формування портфеля патентів з метою правової охорони на ринку випущеної продукції та послуг. Пріоритет та цілі: розподіл ринку.

2. Стратегія нападу (наступальна стратегія) базується на основі отримання монопольних прав у вигляді великої кількості охоронних документів (патентів і свідоцтв) з метою витіснення конкурентів і захоплення більшої частки ринкового сегмента. Пріоритет та цілі: витіснення конкурентів.

3. Патентно-ліцензійна стратегія спрямована на отримання організацією правовласником додаткового фінансового доходу від ліцензійних угод.

4. Стратегія формування статутного капіталу підприємства дозволяє вносити виняткові права на об'єкти ІВ, що належать юридичним або фізичним особам, в статутний фонд підприємства в якості негрошового вкладу.

5. Стратегія створення іміджу організації (репутаційна стратегія) спрямована на підтримку в очах громадськості позитивного образу компанії як технологічно сильного підприємства. Результатом реалізації даної стратегії для українських суб'єктів господарювання є підвищення інвестиційної привабливості організації, додаткова можливість залучення кредитних коштів, а також відомих зарубіжних фірм в якості партнерів.

6. Мотиваційна стратегія передбачає використання патентів в управлінні людськими ресурсами як засіб заохочення творчої діяльності працівників. Вона спрямована на підвищення рівня доходів працівників організацій за рахунок виплати винагород за створення і комерціалізацію об'єктів ІВ.

7. Стратегія оптимізації фінансово-господарської діяльності дозволяє знижувати величину бази оподаткування шляхом здійснення операцій з нематеріальними активами.

Вибір і реалізація стратегії управління ІВ підприємства здійснюється в рамках загального циклічно реалізованого алгоритму стратегічного управління його діяльністю, який включає в себе наступні етапи [4]:

1) Створення інтелектуального потенціалу підприємства. Виявлення і аналіз об'єктів ІВ. Здійснюються вибір і структурування ключових завдань в галузі управління інтелектуальною власністю;

2) аналіз зовнішнього середовища підприємства. Виявляються і оцінюються основні зовнішні чинники, що визначають потенційну результативність управління ІВ підприємства;

3) аналіз внутрішнього середовища підприємства;

4) стратегічна діагностика. Виявлення основних можливостей управління ІВ підприємства в кожній з його основних стратегічних зон господарювання і найбільш значущих загроз ефективному здійсненню такої діяльності;

5) вибір стратегії в області управління інтелектуальною власністю;

6) організація виконання стратегії. Виконується наступний комплекс робіт: формується портфель об'єктів ІВ підприємства; проводяться необхідні для реалізації обраної стратегії перетворення організаційно-управлінської структури підприємства; залучаються і розподіляються необхідні інвестиційні ресурси; проводиться вибір комплексу критеріїв оцінки результатів реалізації стратегії і формуються системи збору, обробки та руху аналітичної інформації;

7) координація ходу і контроль результатів реалізації стратегії. За допомогою обраних на попередній стадії оціночних критеріїв відстежується поточна ефективність управління ІВ підприємства.

Отже, виявити об'єкти ІВ, якими володіє підприємство, проаналізувати їх використання і потенційну цінність, визначити форми і методи захисту, отримати і підтримувати в силі правову охорону на території комерційних інтересів, визначити надлишкові активи і організувати їх реалізацію шляхом продажу ліцензій або ноу-хау, припиняти порушення виняткових прав – це

основні завдання, які вирішуються при розробці та реалізації стратегії управління інтелектуальною власністю.

Очевидно, що питання визначення і формування стратегії управління інтелектуальною власністю досить великі, однак на підставі вищевикладеного можна зробити висновок про необхідність серйозного підходу до виявлення потенційних ресурсів і підвищення ефективності бізнесу за рахунок раціонального використання інтелектуальної власності. Стратегія ІВ є невід'ємною системо утворюючою складовою стратегічного управління сучасного інноваційного підприємства. Ефективність її реалізації значною мірою залежить від обґрунтованості прийняття управлінських рішень щодо її вибору, організаційного, ресурсного, маркетингового забезпечення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. David J. Teece Towards the (Strategic) Management of Intellectual Property: Retrospective and Prospective 2013.
2. Fisher III, William W., and Felix Oberholzer-Gee. «Strategic Management of Intellectual Property: An Integrated Approach.» California Management Review 55, no. 4 (Summer 2013):157–183.
3. Афанасьев А.В. Стратегическое управление интеллектуальной собственностью / А.В. Афанасьев. – М.: 2006. – 32 с. file:///C:/Users/%D0%90%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BA/Downloads/strategicheskoe-upravlenie-intellektualnoy-sobstvennostyu.pdf.
4. Князева Е. Н. Разработка стратегии управления интеллектуальной собственностью предприятия / Е. Н. Князева http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/29096/1/Zenko_S._N.._s._193_195.pdf.
5. Корнілова І., Білорус Т., Фірсова С. Види стратегій розвитку інтелектуального капіталу підприємства: підходи до систематизації І. Корнілова, Т. Білорус, С. Фірсова // Схід. – 2016. – № 6 146). – С. 34-42.
6. Корнілова І., Святненко В., І. Організаційне забезпечення управління інтелектуальною власністю на підприємстві, І. Корнілова, В. Святненко // Вісник. 2015. – 52 с.
7. Кудашов, В.И. Интеллектуальная собственность: экономические и организационно-правовые механизмы управления: монография / В.И. Кудашов, Ю.В. Нечепуренко. – Минск: Амалфея–Мисанта, 2013. – 192 с.

Калинка А. К.
завідувач відділом селекції,
розведення, годівлі та технології виробництва тваринницької продукції
кандидат сільськогосподарських наук,
старший науковий співробітник,
член кореспондент МАНЕБ
Буковинська державна сільськогосподарська дослідна станція НААН
м. Чернівці, Україна

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РІВНЯ СОБІВАРТОСТІ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ЯЛОВИЧИНИ В УМОВАХ ПЕРЕДГІРСЬКОЇ ЗОНИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ БУКОВИНИ

В даний час головною проблемою в світовій економічній кризі є формування ринкової соціально орієнтованої економіки з підвищенням ефективності господарювання, посилення рівня мотивації до праці та створення сприятливих умов функціювання підприємства, що є найбільш актуальним в умовах передгірної зони Карпатського регіону Буковини [1, с. 275; 2, с. 351; 3, с. 147; 4, с. 51; 5, с. 375; 6, с. 131; 7; 8].

Так одним із основних елементів виробничої діяльності в галузі м'ясного скотарства є показник собівартості продукції. Тому, не відкладним нині, є пошук шляхів зниження рівня собівартості продукції був і залишається завжди важливою проблемою у виробництві яловичини у передгір'ї зони Карпат.

Метою даної роботи – проведення економічного аналізу витрат виробництва в м'ясному скотарстві з вивчення факторів, що впливають на рівень динаміки продукції, структуру витрат на виробництво яловичини в передгірній зоні Карпатського регіону Чернівецької області.

Стаття присвячена економічному обґрунтуванню зниження рівня собівартості яловичини та його вплив на результати господарської діяльності підприємства з виробництва яловичини при впровадженні технології м'ясного скотарства в ДП «ДГ «Чернівецьке» Буковинської ДСГДС НААН. В статті використані різноманітні економіко-статистичні методи збору й обробки даної

інформації. Як аналітичний матеріал використовувались, дані річних звітів та аналітичного обліку в господарстві».

В ДП ДГ «Чернівецьке» на протязі 20 років під методичним керівництвом науковців Буковинської ДСГДС НААН ведеться робота по вдосконаленню технології м'ясного скотарства та формуванню нової популяції м'ясного комолого сименталу худоби з високою енергією росту для виробництва дешевої та якісної яловичини для передгір'я зони Карпат.

Тому виробництво та реалізація продукції потребують трудових, матеріальних і грошових витрат. Витрати підприємства на спожиті засоби виробництва, предмети праці й оплату праці працівників, виражені в грошовій формі, утворюють собівартість продукції. Саме собівартість продукції – це основний

якісний показник роботи даного підприємства. Її рівень відбиває досягнення та недоліки роботи як підприємства в цілому, так і кожного структурного підрозділу. Систематичне зниження собівартості продукції має важливе народногосподарське значення, бо дає змогу за стабільних ринкових цін збільшувати прибуток на кожну гривню витрат, підвищує ефективність продукції.

Нами зроблено аналіз обсягів реалізації яловичини, наведений в таблиці 1, яка показує, що лише в період з 2015 року по 2016 рік було збільшено обсяг реалізації яловичини на 20 тон (на 64,52%). В інші ж періоди спостерігається стійка тенденція до зниження обсягів реалізації цієї продукції: 2015-2014 рр. – на 8 тон (на 20,51%), 2016-2015 рр. – на 2 тони (3,92%), 2018-2017 рр. – на 15 тон (на 30,61%).

Очевидним є те, що найбільший розрив між обсягом виробництва та обсягом реалізації спостерігався в 2015 році, що є негативним явищем для підприємства. Проте, в ДП ДГ «Чернівецьке» виготовляється не лише яловичина, а й ряд інших видів продукції. Порівнюючи 2018 і 2014 рік можна сказати, що валова продукція у спів ставних цінах знизилась на 20,69% (100-79,31), відповідно знизилась і валова продукція рослинництва на 45,0%. Продукція тваринництва збільшилась на 61,63%. До 2016 року відбулося скорочення і повної собівартості.

Таблиця 1

Аналіз обсягу виробництва і реалізації валової продукції, тисяч гривень

Показники	Рік					2018 р. в % до 2014 р.
	2014	2015	2016	2017	2018	
Валова продукція в порівняльних цінах	754	593	436	661	598	79,31
у т. ч.:						
рослинництва	582	383	215	304	320	55,0
тваринництва	172	210	221	357	278	161,63
Виробничі витрати всього	702	939	635	810	957	136,32
у т. ч.:						
матеріальні витрати	284	473	301	439	526	185,21
оплата праці	180	185	237	269	338	187,78
Вартість реалізованої продукції	382	381	532	729	522	136,65
Повна собівартість	313	351	579	700	417	133,23
Прибуток	69	30	-47	29	105	15,17
Рівень рентабельності, %	22	8	-8	4	25	113,64

В 2016 року підприємство отримувало все меншу виручку, і в цьому ж році навіть було збитковим, але у 2017 та 2018 роках спостерігається значний приріст прибутку. Так ДП ДГ «Чернівецьке» має досить вигідні географічні умови розміщення. Клімат і температурний режим цілком сприяють вирощуванню зернових культур та худоби. Позитивним є той факт, що у 2018 році у підприємства спостерігається найвищий прибуток 105 тис. грн і рівень рентабельності 25%. Господарство має досить непоганий ресурсний потенціал.

Як відомо, у сільському виробництві земля виступає і засобом праці і предметом праці. Тому увагу слід приділити також і земельним угіддям цього підприємства. Пере залуженні пасовищно – сінокісних земель бобово-злаковими травосумішками та закладка насінників багаторічних трав проводиться під овес та зелений корм, урожай зеленої маси для виробництва сінажу.

Сформовані на них травосумішки з бобових (конюшина повзуча і лядвенець рогатий) та злакових компонентів (райграс пасовищний, костриця лучна, тимофіївка лучна і грястиця збірна) дозволяють проводити їх комбіноване використання: 35-40% в перших двох циклах скошується на сіно та сінаж, 65-60% в цих циклах та вся площа залуження в наступних циклах – на регульований випас. Такий рівень годівлі забезпечується при підвищенні продуктивності сінокосів і пасовищ по господарству до 28-35 ц. З кожного гектара посівів кормових культур необхідно збирати по 360-380 ц зеленої маси і 60-65 ц сіна, 320-350 ц силосної кукурудзи в фазі воскової стиглості зерна.

Інтенсифікація пасовищного господарства, в першу чергу в передгірній зоні, у якій знаходиться господарство, де пасовища і сінокоси являються основою кормо виробництва, дає можливість збільшити кормові ресурси, відмовитися від економічно невигідного завозу навіть таких малоцінних у кормовому відношенні кормів, як соломи.

Особливо важливе значення у створенні достатку повноцінних кормів для худоби має правильна організація випасання худоби на культурних пасовищах. Враховуючи те, що господарство одержує до 65-70% тваринницької продукції в літній період, а також найменшу вартість зелених кормів на пасовищах, необхідно максимально використовувати літній період для зниження собівартості скотарської продукції.

Вирощування зелених кормів повинно йти по шляху інтенсифікації, тому, що в господарстві майже немає можливості розширювати посівні площі для цієї мети. Значним резервом збільшення виробництва кормів і забезпечення ними худоби у перехідний осінній період є пожнивні посіви. Для цієї мети в умовах господарства використовують гірчиця біла, редька олійна та ріпак.

При створенні сіяних сінокісних угідь пасовищ у господарстві є можливість підібрати правильне співвідношення культур в травосумішках із власного насіння. Динаміка і структура земельних угідь по роках в ДП ДГ «Чернівецьке» приведено в таблиці 2.

Як видно, що динаміка земельних угідь за період 2014-2018 рр. практично не змінилися. Загальна земельна площа зменшилася на 3 гектари за рахунок зменшення на цю ж величину площі ріллі.

Таблиця 2

Динаміка і структура земельних угідь по роках

Види угідь	2014		2015		2016		2017		2018		Відхилення (+ , –)	
	площа, га	структура, %	площа, га	структура, %	площа, га	структура, %	площа, га	структура, %	площа, га	структура, %	площі, га	структури, %
Загальна земельна площа	1113	100	1113	100	1112	100	1110	100	1110	100	-3	-
Всього с/г угідь	1049	94,25	1049	94,25	1048	94,24	1046	94,23	1046	94,23	-3	-0,02
в т. ч.:												
рілля	928	83,38	928	83,38	927	83,35	925	83,33	925	83,33	-3	-0,05
сіножаті	67	6,02	67	6,02	67	6,03	67	6,04	67	6,04	0	-0,02
пасовища	54	4,85	54	4,85	54	4,86	54	4,86	54	4,86	0	0,01
Площа лісу	46	4,14	46	4,14	46	4,14	46	4,14	46	4,14	0	0
Ставки і водойми	18	1,61	18	1,61	18	1,62	18	1,63	18	1,63	0	0,02

Структура земельних угідь за цей період змінилися лише на соті відсотка.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Андрійчук А. Г. Економіка аграрних підприємств. К.: Вища школа, 2002. – 336 с.
2. Бандар І.Ю., Пахомов В.І. Управління витратами виробництва та собівартістю продукції: Навч.посіб.: К.: 2000. – 604 с.
3. Белебеха И. А. Учет и калькуляция себестоимости сельско-хозяйственной продукции. – Львов: Высшая школа, Львов. ун-т, 1999. – 176 с.
4. Білоусова І. А., Чумаченко М. Г. Управління собівартістю продукції в промисловості (управлінський облік). – Донецьк: ГЕП НАН України, 2000. – 68 с.
5. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навч. пос. – К.: Атіка, 2002. – 480 с.
6. Гаврилюк Л. І. Економіка підприємства: Навч. пос. для самост. Вивч. дисц. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 152 с.
7. Манів З.О., Луцький І. М. Економіка підприємства: Навч.посіб. – К. – Знання, 2004. – 487 с.
8. Петрович И. М. Економіка виробничого підприємництва. Навч. пос. – Львів: Оскарт, 2000. – 416 с.

Килин О. В.
доцент кафедри обліку та фінансів
Львівського інституту економіки і туризму
Свелеба Н. А.
доцент кафедри обліку та фінансів
Львівського інституту економіки і туризму
м. Львів, Україна

УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ

В умовах ринкових перетворень та інтеграції України у міжнародне співтовариство особливого значення набувають питання формування та ефективного використання кадрового потенціалу, спроможного забезпечити функціонування економічної системи з максимальною ефективністю для національної економіки. Кадровому потенціалу належить значна роль щодо підвищення ефективності суспільного виробництва і відтворення трудових ресурсів, а тому від механізму його формування та використання залежить економічний потенціал окремих галузей та усього суспільного виробництва.

Кадровий потенціал національної економіки – це інтегрована сукупність здібностей людей, зайнятих у суспільному виробництві, а також зареєстрованих безробітних, що мають професійну підготовку, певну кваліфікацію, володіють відповідними компетенціями, творчими здібностями, кількісні та якісні характеристики яких, за умов відповідної мотивації та з урахуванням особливостей економічного розвитку, забезпечують можливість здійснювати економічну діяльність з максимальною ефективністю для національної економіки та кадрову безпеку.

Основними складовими кадрового потенціалу є освіта, рівень кваліфікації, професійні здібності, професійні навички. Кадровий потенціал поєднує у собі висококваліфікованих працівників, що характеризуються професійною придатністю, компетентністю, досвідом роботи, особистими морально-етичними якостями, здатністю до швидкого набуття нових знань та навичок і бажанням працювати за своїм фахом [4].

Як бачимо, в сучасних умовах господарювання актуальним є визначення тенденцій формування якісного, інноваційно-орієнтованого кадрового потенціалу і його оновлення для вирішення стратегічних завдань держави.

Саме тому туристичні підприємства почали приділяти велику увагу питанням кадрового потенціалу та ефективності його функціонування. Формування, використання та розвиток кадрового потенціалу сприяє також ефективній діяльності туристичного підприємства, можливості займати йому найвищі позиції та залишатися конкурентоспроможними на туристичному ринку.

Кадровий потенціал підприємств туристичного бізнесу – це сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, зайнятих у виробництві різних видів послуг, що входять до складу підприємства [2].

Розвиток кадрового потенціалу підприємств туристичної галузі залежить від наявності знань, досвіду та якості професійної підготовки персоналу, організації систем стимулювання і мотивації, вміння використовувати потенціал кожного співробітника та правильної системи управління кадровим потенціалом. Відповідно. управління кадровим потенціалом – це процес аналізу, розвитку, удосконалення та реалізації кадрового потенціалу на підприємстві. Для управління кадровим потенціалом на туристичних підприємствах необхідно мати дані щодо існуючого кадрового потенціалу, напрямку його розвитку та виявити шляхи щодо збереження працівників з високим потенціалом. Для підвищення ефективності управління кадровим потенціалом туристичних підприємств, його доцільно розглядати як систему.

Отже, система управління кадровим потенціалом туристичного підприємства – це система комплексних заходів впливу на ефективність туристичної організації за рахунок забезпечення та раціонального використання необхідних трудових ресурсів.

Існують певні особливості щодо управлінням кадровим потенціалом туристичних підприємств: значна кількість осіб зайнятих в туризмі не мають професійної освіти або досвіду роботи у цій сфері; низький рівень заробітної платі, як наслідок нестача кваліфікованої робочої сили; переважно сезонна зайнятість, що призводить до підвищення рівня бідності та не сприяє на кар’єрному росту; відсутність стимулювання та мотивації працівників на довгострокове працевлаштування; високий рівень плинності кадрів, що ускладнює впровадження ефективного управління кадровим потенціалом.

Враховуючи особливості управлінням формують основні завдання системи управління кадровим потенціалом туристичних підприємств. Серед них виділяють:

1. Розробка стратегії формування і розвитку кадрового потенціалу підприємства.
2. Передбачення потреб у кваліфікованих кадрах, згідно до стратегії розвитку підприємства.
3. Забезпечення освітньою та професійною підготовкою, для подальшого удосконалення рівня підготовки персоналу підприємства.
4. Побудова механізму управління кадровим потенціалом підприємства, що приведе до раціонального його використання та покриття витрат підприємства на розвиток кадрового потенціалу.

Визначенні завдання дозволяють запропонувати основні дії щодо управління кадровим потенціалом туристичного підприємства (рис. 1).

Рис. 1. Процес управління кадровим потенціалом туристичного підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [4]

На процес формування кадрового потенціалу підприємства впливають певні чинники (табл. 1). Зовнішні фактори є відображенням навколишнього середовища організації і включає демографічні та соціально-економічні чинники та безпосередньо впливають на кількість трудового потенціалу країни, Внутрішні. чинники залежать від організації та системи управління в ній і включають в себе кадрову політику безпосередньо організації.

Таблиця 1

Чинники формування кадрового потенціалу підприємств

Зовнішні	Внутрішні
Рівень народжуваності та смертності	Кадрова політика підприємств
Тривалість життя	Рівень оплати праці та соціальні гарантії
Якість освітньої підготовки	Мотивація персоналу
Трудова міграція	Плинність кадрів

Джерело: розроблено автором на основі [1]

Для зацікавленості персоналу в співробітництві і в кар'єрному зростанні, система управління кадровим потенціалом в своїй структурі має етап мотивації персоналу та контролю, який виступає у якості оцінки результативності діяльності персоналу. Тобто, за допомогою результатів оцінювання і атестації співробітників, туристичне підприємство має змогу своєчасно прийняти рішення стосовно подальшого формування, збереження чи розвитку кадрового потенціалу. Також для успішного функціонування, туристичні підприємства потребують професійних і лабільних фахівців, які з легкістю адаптуються до змін у туристичній галузі. Професійна складова кадрового потенціалу туристичної сфери починає формуватися у процесі профільного навчання. Саме таке навчання здійснюють в Львівському інституті економіки і туризму [3].

Виділяють три аспекти підготовки майбутніх фахівців туристичної галузі, які являють собою фундаментальну основу висококваліфікованого кадрового потенціалу туристичних підприємств [5]:

1. Фундаментальне навчання, яке ґрунтується на вивченні професійних теоретичних основ.
2. Технічне навчання, яке формує практичні навички майбутніх спеціалістів туристичної сфери.
3. Особливі здібності, що підкреслюють індивідуальні якості та здібності фахівців.

Комплексна підготовка за всіма аспектами є запорукою ефективного формування кадрового потенціалу на туристичних підприємствах. Так, як туристична галузь знаходиться у стадії постійного розвитку і удосконалення то, для нарощування якісного кадрового потенціалу, яке відповідало б вимогам зарубіжних туристів, необхідно також впроваджувати професійну підготовку безпосередньо на туристичних підприємствах.

Таким чином, формування і використання кадрового потенціалу є невід'ємною складовою і важливою сферою діяльності підприємництва. Своєчасне виявлення недоліків у якості кадрового потенціалу, постійний розвиток і удосконалення персоналу, комплексний контроль та миттєве реагування на мінливість туристичної галузі являє собою ефективну систему управління кадровим потенціалом та першочерговим завданням для туристичних підприємств.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Горяча О. Проблеми формування та використання кадрового потенціалу підприємств України / О. Гаряча file://C:/Users/USER/AppData/Local/Temp/Uap_2014_1_8.pdf.
2. Нечаюк Л.І.,. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент / Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш http://tourlib.net/books_ukr/nechauk111.htm.
3. Оболенцева Л. В. КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА / Л.В. Оболенцева, Д.І. Заїка / file:///C:/Users/USER/AppData/Local/Temp/mnj_2015_9_34.pdf.

4. Федорова В.А. Формування та використання кадрового потенціалу н національної економіки http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2011-3_0-pages-24_28.pdf.
5. Шевченко О. О. Дослідження проблем формування кадрового потенціалу промислового підприємства / О. О. Шевченко, І. С. Павлюченко // вісник Київського національного університету технології та дизайну (КнУтд): збірник наукових праць. – 2009. – № 1. – С. 137–140.

Кузнецова Г. В.
здобувач кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання
Української інженерно-педагогічної академії
м. Харків, Україна

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стратегічний контролінг відіграє дуже важливу роль в системі управління промисловим підприємством та є одним з найсучасніших і найефективніших систем управління підприємством, являє собою відособлену систему, економічна сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації та прийняття на її основі управлінських рішень, а точніше – в систему управління промисловим підприємством, орієнтовану на досягнення усіх цілей, що постають перед ним.

Сучасний стан світового ринку характеризується постійними змінами умов в яких функціонують підприємства України, що веде не просто до зростання ролі управління ними, а до якісних змін у розумінні його принципів, елементів структури і методів реалізації [1, с. 166].

В жорстких умовах перед керівниками промислового підприємства особливо гостро постає задача передбачення і прогнозування розвитку ринкової ситуації і формування ефективних управлінських рішень з урахуванням впровадження системи стратегічного контролінгу, з метою підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Впровадження стратегічного контролінгу на промислових підприємствах потребує часу. Світовий досвід свідчить про поступовий розвиток цієї системи та про необхідність проходження періоду в декілька десятиліть, протягом яких в країні буде сформовано модель стратегічного контролінгу. В наш час в Україні продовжується інтенсивна ідентифікація стратегічного контролінгу в рамках концепції, яка б задовольнила потреби промислових підприємств.

Тенденції розвитку науки управління промисловими підприємствами зумовили враховувати те, що кожне підприємство функціонуючи стабільно чи

з кризовими симптомами, має враховувати неминучість виникнення кризових ситуацій, які можуть призвести до збоїв у їх роботі або до серйозної дестабілізації та постійно оновлювати окремі функціональні елементи управління на засадах системи контролінгу [3, с. 100].

Впровадження системи контролінгу на промислових підприємствах спрямовано на майбутнє, тобто її завданням є не лише звіт про фактично здійснені витрати або отримані прибутки, а забезпечення підприємства повною і якісною інформацією для продукування та прийняття рішень щодо планування майбутніх доходів і витрат [2; 4].

Впровадження контролінгу на промислових підприємствах підтверджується такими об'єктивними факторами:

– посилення нестабільності зовнішнього середовища висуває додаткові вимоги до системи управління промисловим підприємством;

– ускладнення систем управління промисловим підприємством потребує механізму координації всередині системи управління;

– інформаційний бум за нестачі релевантної інформації вимагає побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління;

– прагнення до системності, синтезу, інтеграції різних галузей знання та людської діяльності.

Впровадження системи контролінгу надасть можливість промисловим підприємствам досягти ефективного управління, створити й оцінити потенціал підрозділів промислового підприємства, дослідити ідеї конкурентів, здійснити порівняльний аналіз отриманих результатів, використовувати інновації. Роль і значення впровадження системи контролінгу на промислових підприємствах має визначатися ступенем необхідності сформованої інформації даною системою (рис. 1).

Впровадження стратегічного контролінгу відіграє дуже важливу роль в системі управління промисловими підприємствами, яка є однією із найсучасніших і ефективних систем. Вона є відособленою системою, економічна сутність якої, полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, обробки інформації для прийняття на його основі ефективних управлінських рішень, орієнтованих на досягнення результатів.

Таким чином, впровадження стратегічного контролінгу на підприємстві дуже важливо для ефективної роботи, а також це дозволяє раціонально використовувати його ресурси.

Одним з найбільш ефективних в умовах обмеженості ресурсів методів впровадження контролінгу є поетапна зміна інформаційних потоків промислового підприємства, що управляють. Його застосування означає послідовне проведення ряду кроків, ефективність кожного з яких можна оцінити відразу після здійснення [5, с. 163].

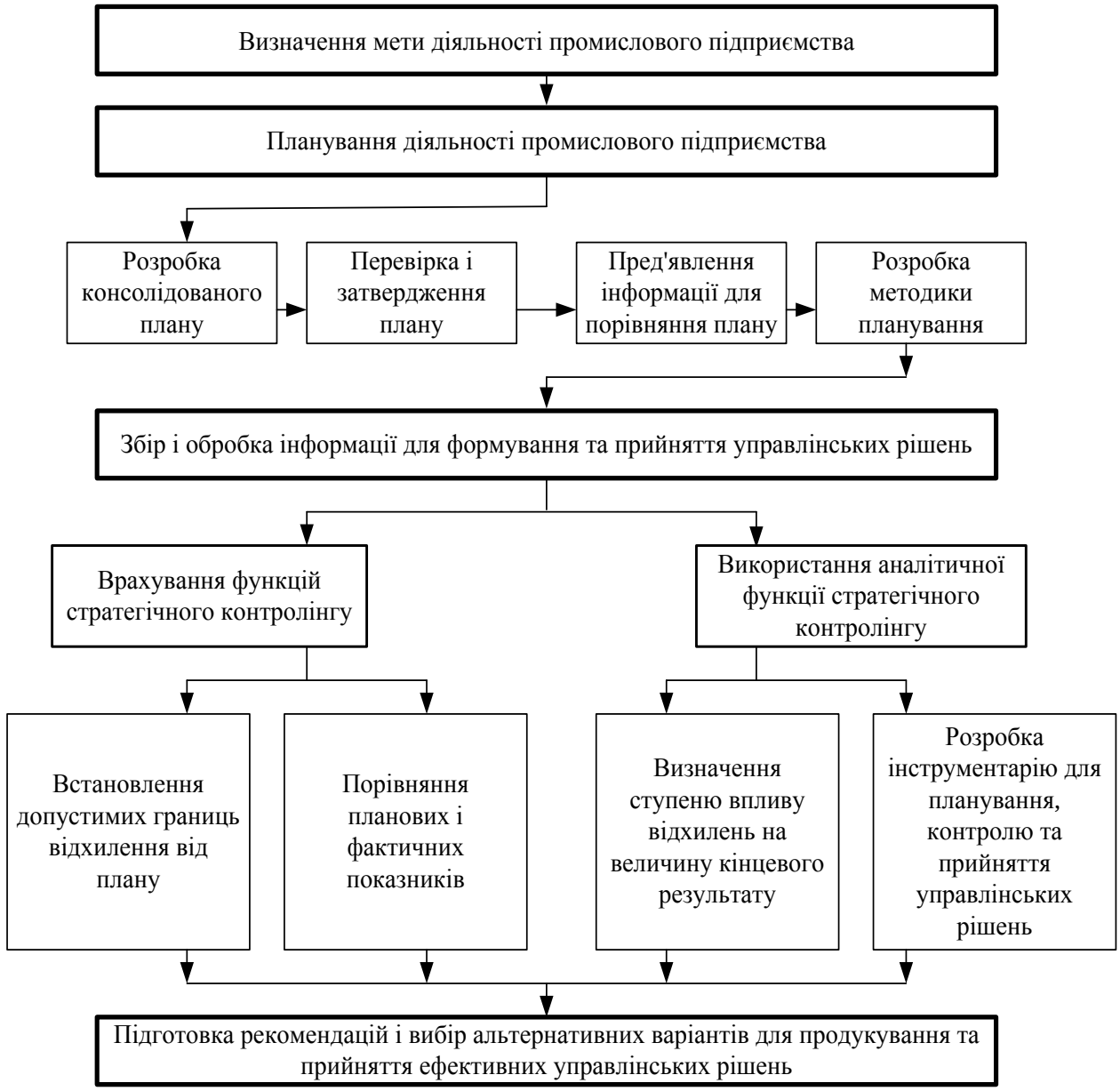

Рис. 1. Роль і значення впровадження стратегічного контролінгу в системі управління промисловим підприємством

Впровадження стратегічного контролінгу дозволить досягти ефективного управління, створити й оцінити потенціал підрозділів промислового підприємства, дослідити ідеї конкурентів, здійснити порівняльний аналіз отриманих результатів, використовувати інновації та інше.

Реалізація стратегії контролінгу дасть змогу вчасно виявити відхилення фактичних результатів від запланованих. За результатами цих відхилень можливо розробити пропозиції щодо відповідного коригування окремих напрямків діяльності промислового підприємства. Це надасть можливість нормалізації фінансової діяльності й підвищення ефективності функціонування промислового підприємства.

Отже, стратегічний контролінг може реагувати на слабкі сигнали, тобто отримувати завчасну інформацію, оперативно втручатися у процеси, котрі

загрожують промисловому підприємству, виявляти та послаблювати вплив несприятливих тенденцій.

Стратегічний контролінг відіграє велику роль в системі управління промисловим підприємством є одним із найсучасніших і ефективних елементів управління.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ареф'єва О. В., Дякон Л. Л. Історія виникнення контролінгу та сутність контролінгу бізнес-процесів / Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8(62). – С. 165-171.
2. Дайле А. Практика контроллинга / А. Дайле, пер. с нем. под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича, Е. Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336 с.
3. Прохорова В.В., Чобіток В.І. Концептуальні основи управління потенціалом конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах контролінгу/ Проблеми системного підходу в економіці, 2011, № 39, С. 99-104.
4. Терещенко О. О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством / Фінанси України. – 2001. – № 12. – С. 56-63.
5. Чобіток В.І. Контролінгові механізми управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств / Бізнес- Інформ, Х.: 2011, № 12, С. 162-164.

Олесенко І. С.

аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна

АНАЛІЗ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Останнім часом проблема неплатежів та, відповідно, платоспроможності підприємств все більше поглиблюється. Саме тому актуальною є потреба в аналізі поточних зобов'язань торговельних підприємств України з метою оцінки їх платоспроможності та пошуку шляхів удосконалення системи управління платоспроможністю підприємства торгівлі.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» поточні зобов'язання – це зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу [1].

У загальному обсязі зобов'язань підприємств торгівлі України поточні зобов'язання займають значну частину (табл. 1).

Аналізуючи рівень поточних зобов'язань у структурі всіх зобов'язань підприємств торгівлі, бачимо, що загалом по галузі протягом 2012-2016 рр. він незначно змінювався і знаходився на рівні 83-85%. По групі підприємств, які провадять діяльність торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонту, відбувалося поступове зростання і на кінець 2016 року він становив

81,2%. По групі підприємств оптової торгівлі даний показник був майже незмінним (близько 86%), а по підприємствах роздрібної торгівлі у 2016 р. відбулося зниження рівня поточних зобов'язань у порівнянні з 2012 р. на 2,53%.

Таблиця 1

Рівень поточних зобов'язань в загальному обсязі зобов'язань підприємств торгівлі України

Показники	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Торгівля в цілому	84,42	83,99	83,33	82,73	84,90
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт	77,43	79,36	79,56	80,81	81,20
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	86,61	86,21	85,11	84,03	87,40
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	75,28	74,04	75,45	76,44	73,39

Джерело: розраховано за даними [2]

Для оцінки платоспроможності підприємств торгівлі України проаналізуємо динаміку складу та структури їх поточних зобов'язань (табл. 2, табл. 3).

Розглядаючи склад поточних зобов'язань торговельних підприємств, видно, що найбільший темп приросту по групі зобов'язань «доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків». Щодо динаміки обсягу короткострокових кредитів банків, то загалом по підприємствах торгівлі відбулося зростання у 2016 році порівняно з 2012 роком на 16287,8 млн грн і, таким чином темп приросту складає 13,57%. По роздрібних торговельних підприємствах розмір даної групи зобов'язань зріс на 8723,8 млн грн, оптових торговельних підприємств – зріс на 4984,7 млн грн, підприємств оптової та роздрібної торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонту – зріс на 1579,3 млн грн

Протягом 2012-2016 рр. відбувалось зростання кредиторської заборгованості. Загалом по галузі торгівлі, враховуючи темп приросту 57,02%, її розмір становив 795128,7 млн грн Найбільший темп приросту поточної кредиторської заборгованості спостерігається по роздрібній торгівлі (66,15%).

Таблиця 2

Динаміка складу поточних зобов'язань підприємств торгівлі України

Показники	Роки					Абсолютний приріст, млн грн	Т приросту, % (базисний)
	2012	2013	2014	2015	2016		
1	2	3	4	5	6	7	8
Торгівля в цілому							
Короткострокові кредити банків	119998,2	139204,8	143782,9	137989,1	136286	16287,8	13,57
Поточна кредиторська заборгованість	506372,5	514620,3	579127,4	684618,1	795128,7	288756,2	57,02
Поточні забезпечення	0	2845,8	3019,6	6102,9	6590,3	6590,3	131,6 (2016 р. до 2013 р.)
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1872,2	2568,7	2070,9	3779,5	3663,9	1791,7	95,7
Інші поточні зобов'язання	221465,5	223550,3	267877,3	379735,8	602375,4	380909,9	171,99
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт							
Короткострокові кредити банків	3650,2	3967	5619	5443,7	5229,5	1579,3	43,26
Поточна кредиторська заборгованість	20624,7	23398,9	24983,1	28810,6	28652,1	8027,4	38,92
Поточні забезпечення	0	174,1	357,7	521,8	608,5	608,5	249,5 (2016 р. до 2013 р.)
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	7,6	177,5	91,1	47,6	35,7	28,1	369,73
Інші поточні зобов'язання	6913,7	9230,1	9628,9	12667,8	17969,4	11055,7	159,91

Закінчення таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами							
Короткострокові кредити банків	96178	113088,8	121011	115708,8	101162,7	4984,7	5,182786
Поточна кредиторська заборгованість	407692,8	410608	458444,8	547924,8	645790,7	238097,9	58,4013
Поточні забезпечення	0	2248,2	2081	4890,3	5010,8	5010,8	122,88 (2016 р. до 2013 р.)
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1700,8	1650,8	1429,4	2604,4	2755	1054,2	61,9826
Інші поточні зобов'язання	191473,9	195770,1	227877,6	320936,2	518918,6	327444,7	171,0127
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами							
Короткострокові кредити банків	20170	22149	17153	16836,6	28893,8	8723,8	43,25136
Поточна кредиторська заборгованість	78055	80613,4	95699,5	107882,7	129685,9	51630,9	66,14682
Поточні забезпечення	0	423,5	580,8	690,8	971	971	129,27 (2016 р. до 2013 р.)
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	163,8	740,4	550,4	1127,5	873,2	709,4	433,0891
Інші поточні зобов'язання	23077,9	18550,1	30370,8	46131,8	65487,4	42409,5	183,7667

Джерело: розраховано за даними [2]

Таблиця 3

Структура поточних зобов'язань підприємств торгівлі України

Показники	Частка по роках,%				
	2012	2013	2014	2015	2016
Торгівля в цілому					
Короткострокові кредити банків	14,12	15,77	14,44	11,38	8,83
Поточна кредиторська заборгованість	59,59	58,29	58,15	56,48	51,50
Поточні забезпечення	0,00	0,32	0,30	0,50	0,43
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	0,22	0,29	0,21	0,31	0,24
Інші поточні зобов'язання	26,06	25,32	26,90	31,33	39,01
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт					
Короткострокові кредити банків	11,70	10,74	13,81	11,46	9,96
Поточна кредиторська заборгованість	66,11	63,33	61,41	60,66	54,58
Поточні забезпечення	0,00	0,47	0,88	1,10	1,16
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	0,02	0,48	0,22	0,10	0,07
Інші поточні зобов'язання	22,16	24,98	23,67	26,67	34,23
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами					
Короткострокові кредити банків	13,80	15,63	14,92	11,66	7,94
Поточна кредиторська заборгованість	58,49	56,76	56,54	55,23	50,70
Поточні забезпечення	0,00	0,31	0,26	0,49	0,39
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	0,24	0,23	0,18	0,26	0,22
Інші поточні зобов'язання	27,47	27,06	28,10	32,35	40,74
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами					
Короткострокові кредити банків	16,61	18,08	11,88	9,75	12,79
Поточна кредиторська заборгованість	64,26	65,82	66,29	62,48	57,41
Поточні забезпечення	0	0,35	0,4	0,4	0,43
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	0,13	0,6	0,38	0,65	0,39
Інші поточні зобов'язання	19,0	15,15	21,04	26,72	28,99

Джерело: розраховано за даними [2]

Аналізуючи структуру поточних зобов'язань підприємств торгівлі, бачимо, що найбільшу частку в загальному їх обсязі має поточна кредиторська заборгованість. У 2016 р. частка даної групи зобов'язань в загальному обсязі поточних зобов'язань складала: в цілому по торгівлі 51,5%, на підприємствах оптової торгівлі – 50,7%, на підприємствах роздрібної торгівлі – 57,4%, на підприємствах торгівлі автотранспортними засобами, мотоциклами та їх ремонту – 54,58%. Якщо ж аналізувати динаміку частки поточної кредиторської заборгованості, то спостерігаємо її зменшення по трьох групах торговельних підприємств.

Інші поточні зобов'язання займають 20-40% у загальному обсязі зобов'язань. Протягом 2012-2016 рр. спостерігалося стабільне зростання їх частки.

Незначні частки у структурі поточних зобов'язань мають групи «Поточні забезпечення» та «Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків». Впродовж аналізованого періоду обсяги даних зобов'язань становили до 1% в загальній сумі поточних зобов'язань по всіх видах торговельних підприємств.

Проведений аналіз дасть можливість здійснити оцінку платоспроможності підприємств торгівлі України та надати рекомендації щодо удосконалення системи управління платоспроможністю підприємства торгівлі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20, зі змінами та доповненнями.
2. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання 2016» / за ред. М. С. Кузнєцової. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017. – 628 с.

Панчугін Г. О.
магістр
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого
м. Харків, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Поява новітньої інформаційної інфраструктури, в тому числі бездротових мереж, нових пристроїв і технічних рішень, сприяє інтеграції інформаційних технологій в усі сфери суспільно-політичного та економічного життя, формуючи нову парадигму міжнародної економіки – цифрову економіку. Саме процеси, що відбуваються сьогодні, дозволяють ставити на порядок денний питання про формування нового типу економіки – цифрової економіки, де

панівне значення набувають відносини щодо виробництва, обробки, зберігання, передачі та використання обсягу даних, що постійно зростають [1].

Питанням дослідження цифрової економіки почали займатись відносно нещодавно. Але наразі вже є сформована когорта, як закордонних так і вітчизняних вчених, які займаються дослідженням теорії та практики розвитку цифрової економіки, зокрема: Т. Месенбург, Н. Негропонте, Д. Белла, М. Войнаренко, С. Халлер, О. Білорус, В. Геєць, А. Гриценко, В. Сіденко, Т. Артьомова, О. Яременко, Р. Інклар, Ф. Стівінс та інші.

Попри широке використання дефініції «цифрова економіка», через свою новизну вона немає єдиного тлумачення. На наш погляд, одним з найбільш прийнятним визначень, є наступне: цифрова економіка – економіки, яка функціонує виключно на електронних товари та сервісах [2]. Міжнародна організація OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) виділяє три основні компоненти цифрової економіки: електронна комерція, цифрова інфраструктура, цифрові ділові операції [3].

Одним з найбільш розвиненим сегментом цифрової економіки є електронна комерція (e-commerce), яка представляє собою частину цифрової економіки, що охоплює всі фінансові та торгові транзакції, які здійснюються за допомогою комп'ютерних мереж, і бізнес-процеси, що пов'язані з проведенням таких транзакцій [4]. Статистичний аналіз підтверджує про стрімке збільшення обсягів світового грошового обігу, що відноситься до електронної комерції. Сьогодні лідерами в електронній комерції є Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Північна Америка і Європа. Аналізуючи світові обсяги електронної комерції (див. табл. 1), можна дійти висновку про подвоєння в найближчі роки обсягів транзакцій за допомогою електронної комерції [5]. Але однаково, це доволі, незначний показник серед загального об'єму торгових транзакцій.

Таблиця 1

Електронна комерція (торгові транзакції)

Рік	Обсяг електронної комерції	% від загального обсягу	% зміни
2016	1,845 трлн $	8,6%	25,6%
2017	2,304 трлн $	10,2%	24,8%
2018	2,842 трлн $	11,9%	23,3%
2019	3,453 трлн $	13,7%	21,5%
2020	4,135 трлн $	15,5%	19,8%
2021	4,878 трлн $	17,5%	18,0%

Джерело: eMarketer [6]

Аналізуючи обсяги електронної комерції в Україні, слід сказати про її незначну частку на ринку роздрібної торгівлі – трохи більше 7%. В той же час, слід відмітити стрімкі темпи розвитку цього сегменту – у 2018 році в порівнянні з попереднім роком ринок електронної комерції в Україні виріс на третину – до 65 млрд грн За темпами зростання він залишається другим в Європі. За прогнозами, e-commerce буде продовжувати зростати й у 2019 році, проте вже не так стрімко – на 25 %, до 81,25 млн грн [7].

Цифрова інфраструктура (e-business infrastructure) являє собою сукупність апаратних засобів, програмного забезпечення, телекомунікаційних мереж, які використовуються для забезпечення ефективної діяльності цифрової економіки.

За останні декілька років Україна досягла значних зрушень в впровадженні новітньої цифрової інфраструктури, прикладом слугує активне впровадження 4G покриття, впровадження цифрових сервісів на фінансовому ринку, в освіті, медицині та державному секторі. Однак показники, ще доволі незначні. Одною з причин є низький доступ до мережі Інтернет – у 2016 році в Україні користувачами мережі були всього 15 млн осіб, у 2018 році ця кількість збільшилася до 27 млн осіб. Проте, це складає лише 66 % всього населення. Наприклад, у 2018 році в Англії 63 млн осіб – 96 % населення, а в Нідерландах 16.5 млн осіб – 97 %, у Швеції 10 млн осіб – 99.7 % [8]. Про якість зв'язку також слід зазначити, країна впевнено рухається вперед, але до лідерів далеко, наприкінці 2018 року за швидкістю мобільного інтернету Україна на 89 місці (17.10 Mbps), лідером є Ісландія 72.77 Mbps. За швидкістю широкосмугового інтернету на 47 місці (40.89 Mbps), головну позицію займає Сінгапур 190.94 Mbps [9]. На початку 2018 року, показники України були 114 та 45 місце [10].

Цифрові ділові операції (e-business) – ведення господарської діяльності та будь-яких інших бізнес-процесів через комп'ютерні мережі. За визначенням United Nations Industrial Development Organization цифровий бізнес складеться з маркетингу, виробництва, продажу, управління та платежів.

Найбільший розвиток технологій відбувається в банківській системі. В першу чергу, це стосується сегменту грошових переказів та платежів [11]. Власні платіжні системи (P2P, P2B) розробляють великі фінансові корпорації та технологічні гіганти. Щоб підвищити конкурентоспроможність комерційні банки активно впроваджують цифровий банкинг та надають фінансові послуги за допомогою мобільних та онлайнових платформ (Приват 24 та Ощад 24).

Україна займає четверте місце у світі за кількістю безконтактних платежів з допомогою карток Mastercard. Водночас, 37 % дорослого населення України досі ще не має банківських рахунків. Тільки 38 % представників малого та середнього бізнесу готові та приймають безготівкові платежі до оплати. В Європі – 60 %. Збільшення всього лише на 10 % принесе збільшення ВВП України на 0,3 %. Наразі доходи від таких платежів складають 0.8 млрд грн, але за прогнозами доходи у 2019 році зростуть до 1 млрд грн Загальна сума безготівкових платежів, в усьому світі, у 2018 році сягнула 1 трлн доларів, за

таких умов у 2020 році цей показник зросте до 2 трлн доларів (15 % від загального обсягу) [10]. Зі свого боку, прибутки від маркетингової діяльності у 2018 році склали 9.5 млрд грн, водночас в прогнозах на 2019 рік прибуток збільшується до 11.88 млрд грн Щодо виробництво, то наразі Україна лідирує в Європі за обсягом експорту ІТ-послуг 3.6 млрд доларів. До 2025 року обіг усієї експортної ІТ-індустрії може досягти 8,4 млрд доларів [12].

Отже, аналізі сучасного стану та тенденцій розвитку цифрової економіки в Україні та світі свідчить про те, що Україна має неабиякі перспективи збільшення обсягів цифрової економіки, серед яких наявність широкого асортименту перспективних можливостей з модернізації сучасної інфраструктури, великий спектр ІТ-послуг та високий рівень освяти працівників. Маючи достатні інвестиції та рішучі дії щодо змін, вже через 10-15 років можна сподіватися на вітчизняне домінування в східній та центральній частині Європи в галузі цифрової економіки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Цифровізація в умовах інституційної трансформації економіки: базові складові та інструменти цифрових технологій / Н. М. Краус, К. М. Краус // Інтелект XXI. – 2018. – № 1. – С. 211-214.
2. Negroponte N. (1995). Being Digital. Knopf. New York: Alfred A. Knopf, 1995, 256 pages. (ISBN13: 9780679439196).
3. Карчева Г. Т. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки / Г. Т. Карчева, Д. В. Огородня, В. А. Опенько / Фінансовий простір. – 2017. – № 3(27). – С. 13–21.
4. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции. Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Горячая линия – Телеком, 2016. 500 с.
5. Global B2C Ecommerce Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ecommercewiki.org/reports/300/global-b2c-ecommerce-report-2016.
6. Worldwide Retail and Ecommerce Sales: eMarketer’s Estimates for 2016–2021. Release date: March 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://retail.emarketer.com/article/amazon-only-shoppers-on-rise.
7. Итоги и планы: e-commerce Украины 2018/2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://evo.business/itogi-plany-e-commerce-ukrainy-20182019.
8. European Ecommerce Report 2018 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ecommercewiki.org/reports/614/european-ecommerce-report-2018.
9. Global Speeds December 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.speedtest.net/global-index.
10. Перспективи та перешкоди цифрової економіки в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nachasi.com/2018/01/29/what-makes-ukraine-digital.
11. The influence of financial technologies on the global financial system stability / G. Azarenkova, I. Shkodina, B.Samorodov // Investment Management and Financial Innovations. – 2018. – Volume 15. – Issue 4. – P. 229-238.
12. Гайд по украинской IT-индустрии: топ-10 важных цифр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mind.ua/ru/publications/20193091-gajd-po-ukrainskoj-it-industrii-top-10-vazhnyh-cifr.

Шуміло О. С.
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету
будівництва та архітектури
м. Харків, Україна

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Існуючі наукові методики оцінювання економічної безпеки підприємства здебільшого повторюють одна одну і найчастіше спрямовані на аналіз фінансового стану, визначення ймовірності банкрутства, рейтингу підприємства та інше, що тільки частково забезпечує оцінювання рівня економічної безпеки, адже багато аспектів проблеми економічної безпеки складно піддаються формалізації. Існування такої проблеми зумовлює необхідність подальших пошуків найбільш універсального методу оцінювання ефективності системи економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі та розробку нового інструментарію її оцінювання.

Враховуючи принципи авторського концептуального підходу до управління економічною безпекою, в основу якого покладено дуальний підхід щодо можливості управління економічною безпекою як кібернетичною системою так і функціональною, розуміння ефективності системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі проявляється у забезпечені достатнього рівня економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі та високої адаптивності системи економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі до умов їх функціонування.

Мета оцінювання ефективності системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі дуальна – визначення достатнього рівня економічної безпеки підприємства та адаптивності системи економічної безпеки до зовнішніх умов функціонування.

Процедура розробки методики оцінювання ефективності системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі, що базується на ресурсно-функціональному підході, відповідає концепції бачення суті економічної безпеки та управління нею, передбачає єдність наступних блоків: інформаційного, методичного забезпечення, аналітичного та результативного (рис. 1).

Отже, для інформаційного блоку входом є інформаційні ресурси зовнішнього та внутрішнього середовища, що відібрані на основі вимог до інформаційної системи та визначених принципів її формування, що являють собою первісну інформаційну базу оцінювання. У процесі функціонування блоку відбувається структуризація і систематизація інформації у необхідній послідовності та її обробка (проведення необхідних розрахунків). Результатом функціонування інформаційного блоку є комплекс систематизованої, структурованої та достатньої інформації для оцінювання системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі.

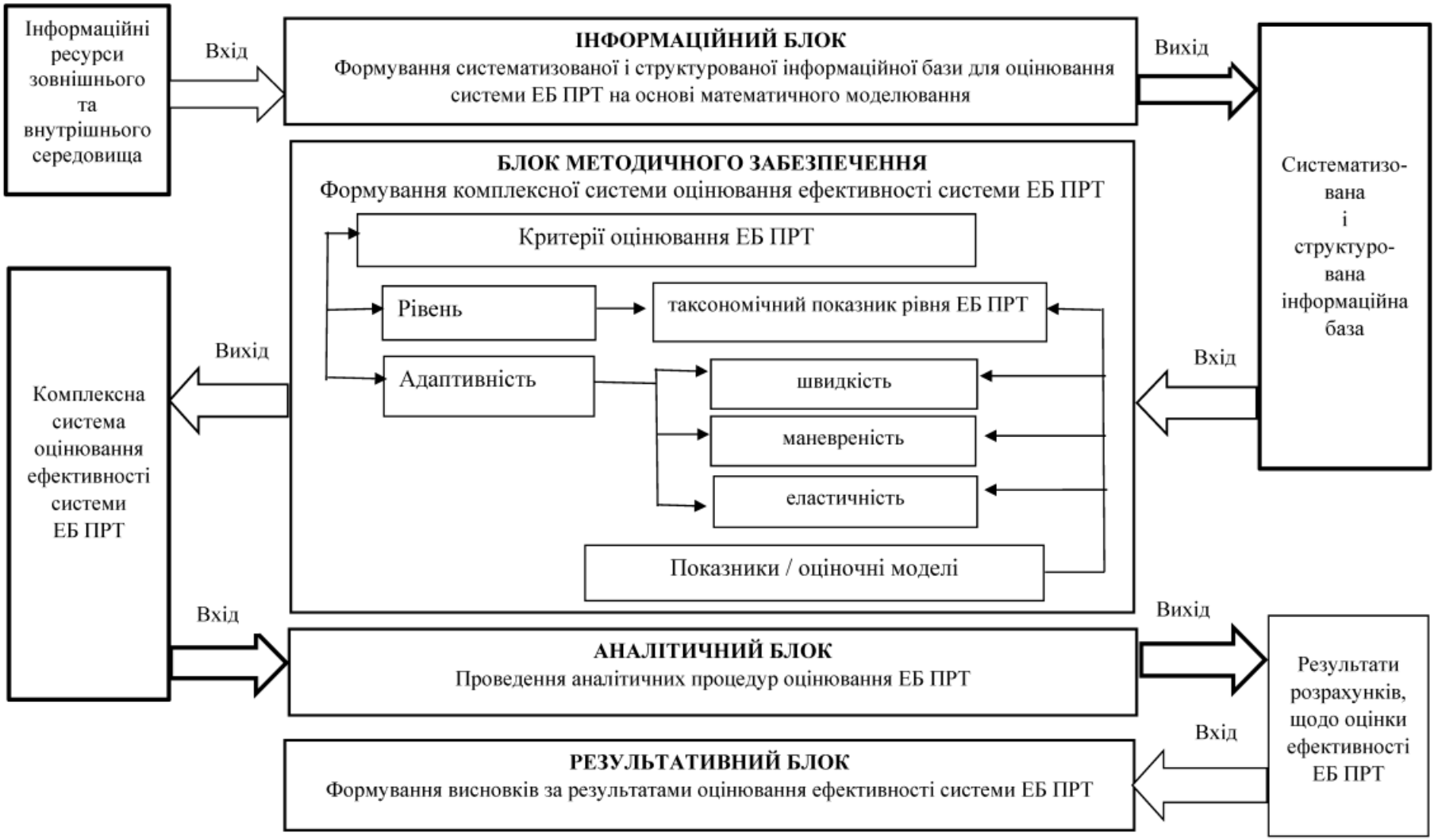

Рис 1. Блок-схема методики оцінювання ефективності системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі

Джерело: *розробка автора*

Зазначений комплекс інформації, що включає обґрунтовані показники, індикатори оцінювання, визначені критерії та запропоновані методи стає входом до блоку методичного забезпечення. У рамках цього блоку відбувається формування комплексної системи оцінювання ефективності системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі, що базується на визначенні рівня економічної безпеки та адаптивності системи економічної безпеки підприємства. Виходом з цього блоку є комплексна система оцінювання ефективності системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі, що забезпечує вхід до аналітичного блоку.

У рамках аналітичного блоку проводяться аналітичні процедури за визначеними алгоритмами розрахунків. На виході із цього блоку отримуємо результати розрахунків, щодо оцінки ефективності системи економічної безпеки підприємства.

Результати розрахунків аналітичного блоку комплексної методики оцінювання забезпечують вхід до результативного блоку де за результатами проведеного оцінювання формується матриця відповідності рівня економічної безпеки підприємства її адаптивності. На виході із цього блоку, отримуємо висновки, щодо ефективності системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі.

Кожен з блоків включає технології, що описуються певними умовами, алгоритмами, засобами і методами.

Застосування запропонованої методики під час оцінювання ефективності системи економічної безпеки на підприємстві роздрібної торгівлі надає можливість проведення більш повної її оцінки, за результатами якої мають бути сформульовані ефективні управлінські рішення, щодо стійкого функціонування підприємства у поточному періоді та розвитку в майбутньому.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Аверкина М. Ф.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіко-математичного моделювання
та інформаційних технологій
Національного університету «Острозька академія»
м. Острог, Рівненська область, Україна

ТЕПЛОВА ПОМПА В СИСТЕМІ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

В сучасних умовах проблема енергозбереження набула певної гостроти у зв'язку із необхідністю максимального скорочення споживання зовнішніх енергетичних ресурсів. Перед апаратом управління міст, регіонів все більше уваги зосередження на використанні нових інноваційних розробок та технологій, які сприятимуть скороченню споживання зовнішніх енергетичних ресурсів. Тому, видається актуальним розкриття та особливостей використання теплової помпи в системі енергозбереження .

Теплова помпа (насос) – прилад, який дає змогу переносити розсіяну теплову енергію до опалювального контура. Принцип роботи теплового насоса заснований на оберненому циклі Карно. Теплові насоси перекачують розсіяну теплову енергію землі, води або навіть повітря у відносно високопотенційне тепло для опалення об'єкта. За допомогою теплової помпи можна зібрати приблизно 75% опалювальної енергії безкоштовно із природи (ґрунту, води, повітря), а для роботи самого теплового насоса необхідно затратити решту 25% енергії. Тому власник такого приладу заощаджує 3/4 коштів, які регулярно витрачає на дизпаливо, газ або електроенергію для традиційного опалення. Загалом механізм роботи теплового насоса полягає в тому, що останній за допомогою теплообмінників збирає теплову енергію із землі (води, повітря) та «переносить» її до приміщення.

Теплові насоси можна застосовувати не тільки для опалення приміщення, але й для забезпечення гарячого водопостачання, а також кондиціювання повітря. Втім, тоді теплові насоси потребують установлення реверсного клапана – для функціонування приладу у зворотному режимі.

Тепловий насос використовує електричну енергію значно ефективніше від будь-яких котлів, які спалюють паливо. Коефіцієнт ефективності теплових насосів значно більший за одиницю. Теплові насоси порівнюють за умовною величиною – коефіцієнтом перетворення тепла (КПТ), який ще іноді називають коефіцієнтом трансформації тепла, потужності, перетворення температур. Ця величина показує співвідношення одержуваного тепла та витраченої

енергії. Наприклад, КПТ = 4,5 означає, що номінальна (споживана) потужність теплового насоса становить 1 кВт, на виході можна одержати 4,5 кВт теплової потужності, з якого – 3,5 кВт тепла, що одержуване із природи.

Застосування теплового насоса дає змогу не тільки заощаджувати кошти, але й берегти здоров'я сім'ї, яка проживає в будинку: прилад не спалює паливо, а відтак, не відбувається утворення шкідливих окисів типу CO, CO_2, NO_x, SO_2, PbO_2. Навколо будинку, в якому працює тепловий насос, на ґрунті немає слідів сірчаної, азотистої, фосфорної кислот і бензольних з'єднань. Загалом для планети практика функціонування теплових насосів – безсумнівне благо, бо останні опосередковано зумовлюють зменшення витрат газу або вугілля для виробництва електрики на ТЕЦ, а сучасні теплові насоси – хладони – не містять хлорвуглецю й озонобезпечні.

Теплові насоси, обладнані реверсивним клапаном, працюють і на опалення, і на охолодження. Теплонасос дає можливість відбирати тепло з повітря будинку, охолоджуючи його. Влітку надлишковим теплом можна скористатися для підігріву побутової води або бассейну, що позитивно позначиться на заміщенні використання невідновлювальної енергії відновлювальною.

Богуславська С. І.
кандидат економічних наук, доцент,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ВИТОКИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

В даний час роль територіальних аспектів розміщення продуктивних сил і розвитку економічної системи неухильно зростає. Це відбувається не тільки в Україні, але і в економіках інших країн, оскільки процеси глобалізації та міжнародної інтеграції неминуче фокусують увагу на особливостях економічних процесів в окремих регіонах при їх залученні до процесів внутрішнього і міжнародного поділу праці. Кризові явища в світовій економіці не тільки виявили справжній рівень глобалізаційних процесів, а й посилили проблеми регіональних економік. Все це підвищує потреби теорії і практики у дослідженнях в сфері регіональної економіки.

Характер і суть застосування основних регіональних ресурсів призводить до необхідності сполучення даного поняття з факторами виробництва. У ряді випадків вони вважаються тотожними і вживаються як синоніми. Розуміння важливості окремих ресурсних складових регіональної економіки необхідно

доповнити зазначенням послідовності їх залучення в економічний оборот в історичному аспекті [1].

Історично черговість залучення окремих видів ресурсів в економіку представляється такою:

1) трудові – основна відмінність людини від інших живих істот полягає в здатності до свідомої трудової діяльності; відповідно, першими ресурсами, що поклали початок економічним відносинам, були саме трудові;

2) природно – трудова діяльність людини спочатку спрямована (дана тенденція зберігається при існуючому рівні розвитку технологій і економічних відносин) на перетворення природних ресурсів в деякі споживчі блага;

3) інформаційні – для того, щоб спрямованість трудових ресурсів на природні приводила до створення певних (бажаних) матеріальних благ, необхідно володіти інформацією про способи необхідного впливу; в найпростішому випадку в якості інформаційних ресурсів виступають вміння і навички трудової діяльності, в більш складних – технології та наукові розробки;

4) матеріальні – виходять як результат впливу на природні трудові ресурси із застосуванням ресурсів інформаційних;

5) фінансові – виникають зі створенням і розвитком обміну, ринкових відносин та безпосередньо грошей;

6) сировинні – виникають із розвитком інформаційних ресурсів (технологій) шляхом перетворення природних ресурсів і використовуються як продукт їх переробки для виробництва кінцевого матеріалу, тобто при подовженні виробничого «ланцюжка», розвитку поділу праці;

1) організаційно-управлінські – з’являються з виникненням і розвитком поділу праці, кооперації і держави, тобто при ускладненні структури та якості взаємин між індивідами з приводу відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання, що вимагають усвідомленої цілеспрямованої взаємодії;

2) енергетичні – залучаються до виробничого процесу на основі використання різного виду технологій (в тому числі інноваційних);

3) політичні – з’являються з розвитком державності та її впливу на економічну систему.

Подібна етапність є в певній мірі умовною, так як ряд ресурсів залучаються в обіг одночасно. Однак вона дасть можливість більш глибокого проникнення в поняття первинності ресурсів і його критичного переосмислення в контексті генезису економічних відносин, а не тільки з точки зору наявності «на вході» одного окремо взятого виробничого процесу.

Іншими словами, очевидно, що ресурси практично ніколи не залучаються в економічному процесі окремо. Крім того, регіональна економічна система, крім визначеності за видами діяльності та рівнем розвитку техніки і технологій має ще й територіальну визначеність. Тобто ресурси «на вході» всіх видів економічної діяльності підприємств, організацій та домогосподарств регіону повинні знаходитися в наявності на певний момент часу в регіональній

економіці, і бути або внутрішніми, або зовнішніми (залученими) по відношенню до неї. Тобто для ефективного функціонування всіх суб'єктів регіональної економічної системи потрібна наявність цілої сукупності ресурсів, що призводить до необхідності формулювання поняття ресурсного забезпечення економіки регіону [2].

Дане поняття є складовим і генерується на основі двох дефініцій: ресурсів та забезпечення. Поняття ресурсів для цілей цього дослідження представляється досить відомим.

У розширеному сенсі забезпечення:

1) сукупність заходів і засобів створення умов, що сприяють нормальному протіканню економічних процесів, реалізації намічених планів, програм, проектів, підтримці стабільного функціонування економічної системи і її об'єктів, запобігання збоїв, порушень законів, нормативних установок, контрактів;

2) допоміжні засоби, що використовуються в автоматизованих системах управління і в інформаційних системах, які використовуються для підтримки функціонування цих систем. Розрізняють методичне, інформаційне, технічне, кадрове, правове забезпечення. Такі види і засоби забезпечуються підсистемами інформаційно-керуючих систем.

Таким чином, ресурсне забезпечення регіональної економіки можна розглядати як один з видів забезпечення економічної системи і визначити як організовану для досягнення регіональних цілей сукупність ресурсів, що сприяють нормальному протіканню економічних процесів в регіоні, реалізації регіональних планів, програм, проектів, підтримка стабільного функціонування економічної системи регіону і її складових. Ресурсне забезпечення економіки регіону має виражену цільову спрямованість, є важливим фактором досягнення і збереження цілісності системи.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ресурсний потенціал регіону: навч. посіб. / авт.-упоряд.: М. К. Орлатий, С. А. Романюк, І. О. Дегтярьова та ін.; за заг. ред. М. К. Орлатого. – К.: НАДУ, 2014. – 724 с.
2. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України: прийнятий 8 верес. 2005 р. № 2850-IV // Уряд. кур'єр. – 2005. – 12 жовт.

Гончарук В. В.
здобувач,
Полтавський університет економіки і торгівлі
м. Полтава, Україна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ЖКГ РЕГІОНУ: ФОРМИ І МЕТОДИ

Досягнуті в Україні до початку XXI століття соціально-економічні результати, а також істотні структурні зрушення в ЖКГ дозволили сформувати ринкове господарство та уможливили визначення нових пріоритетів розвитку країни. Частково вони орієнтовані на утримання досягнутих до 2014 р. позицій (стабільних темпів економічного зростання, зменшення безробіття й інфляції, зростання реальних доходів населення), але головним чином – на розбудову економіки посткризового періоду та на довгострокові цілі й завдання суспільного розвитку. На нашу думку, роль держави в постановці таких цілей і пріоритетів є вирішальною.

Основні питання щодо управління в сфері послуг ЖКГ в історичному аспекті подані в роботах таких вчених-регіоналістів, як: О. Амосов, В. Бакіров, А. Стадницький, О. Димченко, І. Драган, Т.Качала, Г. Крамаренко та ін.

Розглянувши ключові аспекти еволюції управління в сфері послуг житлово-комунального господарства регіону можна прийти до висновків, що форми управління в сфері послуг ЖКГ регіону визначаються формою власності і підрозділяються на наступні форми управління [2, с. 205]:

– державну (державна корпорація, тощо);

– муніципальну (аналог державного управління з урахуванням самостійного статусу муніципального утворення, обумовленого наявністю муніципальної власності) [3, с. 137];

– приватну (корпоративну);

– змішану (державно-приватне партнерство, різні види товариств за участю державного, муніципального та приватного капіталів).

На рисунку 1 приведені методи і форми державного регулювання в сфері послуг ЖКГ регіону. Тобто, кожна з форм управління в сфері послуг ЖКГ регіону (державна, муніципальна, приватна та змішана) за аналогією з державною має власний набір методів управління, які визначають специфічні форми управління всередині кожної з форм.

Вибір тієї чи іншої форми управління в сфері послуг ЖКГ регіону визначається зоною відповідальності суб’єкта сфери послуг ЖКГ регіону [1, с. 35].

Очевидно, що в рамках корпоративної форми управління в сфері послуг даної галузі неможливо вирішувати завдання, які стосуються компетенцій органів державної влади регіону чи муніципальних утворень, встановлених їм законодавством [4, с. 20]. Можлива передача деяких державних або

муніципальних функцій за допомогою аутсорсингу в приватний сектор, але при цьому відповідальність залишається за органами державного або муніципального управління.

Рис. 1. Методи і форми державного регулювання в сфері послуг ЖКГ регіону

Виділимо наступні групи методів, згідно з цілями управління в сфері послуг ЖКГ регіону:

1) стратегічні та тактичні;

2) економічні, соціальні, екологічні, технологічні, інституційні (організаційні), політичні;

3) маркетингові, програмні, фінансові, інвестиційні, кадрові;

4) зовнішні, внутрішні (методи, обумовлені властивостями середовища);

5) першочергові, перспективні (методи, обумовлені тимчасовими факторами);

6) кількісні, якісні;
7) комплексні, галузеві.

Таким чином, в Україні є необхідність організації ефективного управління в сфері послуг ЖКГ регіону, зважаючи на наявність слабких місць, які зумовлюють можливість вдосконалення системи управління в сфері послуг житлово-комунального господарства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Амосов О. Ю. Місце житлово-комунального господарства на ринку сфери послуг України. Бизнес-информ. 2010. № 11. – С. 32-38.
2. Бубенко П.Т. Управління системною модернізацією та розвитком житлово-комунальних підприємств: монографія / П. Т. Бубенко, О. В. Димченко, А. Д. Кашпур; НАН України, Північно-Східний науковий центр, Харк. нац. ун-т міськ. гос-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ, 2014. – 233 с.
3. Качала Т.М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу: монографія / Т.М. Качала. – Наук.думка. 2008. – 252 с.
4. Пакулін С. Л., Топчій О. О. Удосконалення державного регулювання розвитку житлово-комунального комплексу регіону. // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2013. Випуск 7(1). – С. 17-22.

Лаглер К.
керівник департаменту бізнес-консультування
Targit GmbH Österreich
Вена, Австрия

СУЧАСНИЙ ВЕКТОР ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНІВ

Інвестиційну активність можна розглядати як функцію від інвестиційної привабливості регіону, яка, в свою чергу залежить від безлічі параметрів, що характеризують процес економічного і соціального розвитку, екологічний стан території, рівень безробіття, ефективність використання ресурсів та ін.

Таким чином, сформовані умови висувають нові вимоги до розробки та реалізації програм, направлених на активізацію інвестиційної діяльності, яка виступає в якості фактора, що впливає на регіональний сталий економічний розвиток.

Вивченню динаміки і поточного стану інвестицій в українській економіці, виявлення найбільш ефективних методів та інструментів державного впливу на інвестиційні процеси в країні присвячені роботи В. М. Гейця, З. В. Герасимчука, Р. Р. Гудими, О. О. Каховича, В. С. Кравчук, С. В. Науменкова, А. А. Пересада.

Головним завданням державної інвестиційної політики є формування сприятливого середовища, що сприяє залученню і підвищенню ефективності

та використання інвестиційних ресурсів в розвитку економіки і соціального середовища.

Інвестиційна політика регіонів повинна бути орієнтована на:

– визначення доцільних для кожного періоду часу обсягів інвестиції та їх структури: галузевої, відтворювальної, технологічної тощо;

– вибір пріоритетів;

– підвищення ефективності інвестицій.

Для досягнення зазначених цілей держава має сформувати сприятливі умови, що забезпечують відносну стійкість структурних перетворень і їх взаємодію в системі ринкових механізмів. При цьому необхідно адекватно відобразити ці економічні важелі ринкового механізму, які визначають функціонування і саморегулювання інвестиційної діяльності державного та приватного сектора економіки. Тоді ця діяльність представлятиме процес прийняття рішення, що зменшує неоднорідність стану системи, що тим самим підвищує ефективність функціонування ринкових механізмів [1, с. 138].

Реалізацію будь-якої пропозиції, в тому числі, інвестиційного характеру необхідно підкріплювати достовірною та оперативною інформацією. Практика свідчить, що одних тільки рейтингових і статистичних агентств в регіональному розрізі недостатньо. В даному випадку інформацію у регіоні необхідно концентрувати в одному місці, застосовуючи такий інструмент як моніторинг. За таких обставин ситуація буде відстежуватися в міру виходу статистичної інформації. Але статистики явно недостатньо, щоб зрозуміти, чому ті або інші регіони виявилися кризовими [3].

В даний час для розв’язання задачі комплексної оцінки інвестиційної привабливості регіону в умовах зростаючої глобалізації необхідно брати до уваги все більше число кількісних та якісних характеристик соціальної та економічної складових конкурентного потенціалу регіону. Так, при сучасних темпах економічного зростання сьогодні потрібно враховувати такі фактори, як структурні зрушення економіки, гнучкість ринку праці, свобода переміщення на внутрішньому та регіональному ринках. Важливо знати рівень якості освітньої сфери та установ охорони систем, потенціал регіону в розробці і впровадженні сучасних технологій та багато іншого. Оскільки офіційна статистика, як правило, не дасть значної частини необхідних даних, для оцінки інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків застосовуються експертні методи, що включають опитування представників бізнесу, влади, некомерційних організацій.

До переліку першочергових заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату в країні, які, безумовно, мають на меті підвищення інвестиційної привабливості регіонів відносимо:

- розробка механізму зниження обов’язкових страхових внесків;
- розробка механізму розгляду скарг на дії чи бездіяльність державних органів, які містять звинувачення в корупції;

- введення в дію уповноважених інститутів, в завдання яких увійде надання сприяння компаніям в реалізації приватних інвестиційних проектів, перш за все, при взаємодії інвесторів з органами виконавчої влади;
- усунення надмірного впливу державних компаній на інвестиційний клімат за допомогою фіксації і оголошення графіку приватизації великих пакетів акцій на найближчі три роки;
- введення процедури попередньої публікації найбільшими державними компаніями інформації про плановані закупівлі, включаючи вартість відповідних лотів, а також інформацію про укладені контракти;
- забезпечення доступу акціонерам публічних компаній до інформації про діяльність цих компанія і про можливість впливу на їх ефективність на рівні кращих світових стандартів за допомогою конкретизації норм законодавства про права акціонерів, зміни існуючої практики регулювання і нагляду в цій сфері, в яких зберігається державний контроль [2, с. 406];
- залучення прямих іноземних інвестиції вітчизняним фондом прямих інвестицій, їх співставлення поряд із зарубіжними фондами і великими компаніями;
- радикальне підвищення якості найбільш поширених послуг, затребуваних інвестиційним товариством та ін.

Таким чином, в сучасних умовах сталого економічного розвитку регіону інвестиційна активність є необхідним фактором зростання добробуту населення та конкурентоспроможності вітчизняної економіки вцілому.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: Вид-во «Знання України», 2005. – 498 с.
2. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НАН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
3. Щодо ризиків і перспектив активізації інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]: Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу. – http:// www.niss.gov.ua.

Мельниченко Г. М.
кандидат економічних наук, доцент,
Науково-дослідний інститут
ДП «Каталіз і екологія»,
Інститут фізичної хімії ім. Л. В. Писаржевського
Національної Академії наук України
м. Київ, Україна

ХАРАКТЕРИСТИКА ВЛАСТИВОСТЕЙ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ

Поєднання інноваційно-інвестиційної підсистеми з іншими елементами регіональної економіки свідчить, по-перше, про наявність між ними характерних існуючих взаємозв'язків, по-друге, про більшу значимість, з позицій функціонування фінансово-бюджетної, споживчої та інституційної підсистем, а також сферами виробництва товарів і послуг.

Інноваційна підсистема характеризує рівень розвитку інновацій і їх впровадження в практичну діяльність регіону. Інноваційна підсистема розглядається як елемент регіональної соціально-економічної системи. Оскільки інноваційна підсистема розвивається в рамках регіональної соціально-економічної системи, то її ефективна діяльність безпосередньо впливає на зміну якісних і кількісних характеристик її підсистем. В цьому випадку інноваційній підсистемі притаманні властивості самої системи: стійкість, безпека, подільність, гнучкість, мобільність, адаптивність. Але, має місце відмінність форм прояву властивостей інноваційної підсистеми від властивостей системи цілому в таблиці 1.

Інноваційну підсистему необхідно характеризувати як сукупність взаємозв'язаних між собою господарських об'єктів (підприємств), які здійснюють процес розробки, створення і реалізації інновацій. Інноваційна підсистема не досягає поставлених цілей і задач без ресурсної і підсистеми забезпечення [1, с. 68].

Таким чином, формується складна система взаємовідносин між суб'єктами інноваційної діяльності, а також між суб'єктом і об'єктом, що передбачає певний вплив на процес інноваційної діяльності, яке може визначатися внутрішнім середовищем і методами. Функції визначають набір дій: планування, реалізацію, мотивацію і контроль.

Внутрішнє середовище визначається: організаційною структурою, технологіями, кадрами, стандартами, нормами, документами. Методи визначають тенденції реалізації інноваційної діяльності, до яких відносяться: підходи, принципи, моделі, параметри.

Слід зазначити, що для розвитку інноваційної діяльності необхідна організаційна структура, яка поділяється на наступні підсистеми: формування інноваційних альтернатив; організації робіт з реалізації інноваційних програм; фінансування заходів щодо створення інновацій; контролю за організацією інноваційної діяльності; мотивації інноваційної діяльності [2, с. 21].

Таблиця 1

Характеристика властивостей регіональної інноваційної підсистеми

Властивості системи	**Характеристика властивостей регіональної інноваційної підсистеми**
1	**2**
Стійкість	Здатність підсистеми в підтримці цілісності в умовах внітрішніх і зовнішніх змін в регіоні.
Безпека	Базується на інноваційній економіці: висока продуктивність праці і якість продукції, конкурентоспроможність. Зниження цих показників приводить до низької оцінки рівня інноваційності в регіоні.
Подільність	Наявність багатьох елементів в підсистемі, і їх зв'язок з іншими елементами і підсистемами регіону для вирішення проблем інвестування.
Гнучкість	Здатність підсистеми швидко реагувати на різні нововведення і адаптування до нових умов розвитку.
Трансформація	Здатність складових елементів підсистеми переміщуватись, з'єднуватись і раціонально функціонувать в умовах науково-технічного прогресу.
Адаптивність	Здатність підсистеми пристосовуватись до нових умов розвитку
Ієрархічність	Необхідність для регіонального розвитку взаємодія інноваційних підсистем «країна» – «регіон» – «місцеве управління», при цьому, чим вищий рівень ієрархії, тим більш високу ступінь абстракції має інформація.
Інтегративність	Фінансові, матеріальні, трудові, інформаційні ресурси приймають участь у функціонуванні і розвитку виробництва, створюють основу інвестиційного процесу.
Ізольованість	Випадання підсистеми із інноваційних процесів приводить до неможливості задоволення потреб населення і, відповідно, до виникненняі соціально-економічного кризу.
Інформаційність	Передача інформації всередині підсистеми я умова її існування

Отже, для ефективного функціонування інноваційної діяльності необхідно також виділити функціональну підсистему, яка виконує певні функції у складі об'єкта управління, серед яких виділяються: стратегічне, маркетингове, організаційно-кадрове, фінансове, антикризове, креативне, виробниче управління.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Семенов В. Ф. Дослідження рівня використання економічного потенціалу регіону: монографія [Електронний ресурс] / В. Ф. Семенов, О. І. Руденко, О. В. Басюк [та інші] / за ред. В. Ф. Семенова, О. І. Руденко. – Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. – 150 с.
2. Жук П. В. Інвестиційний потенціал територіальних громад: суть поняття та питання управління / П. В. Жук, З. О. Сірик // Регіональна економіка. – 2017. – № 2(84). – С. 16-22.

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Арестов С. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки природокористування
Одеського державного екологічного університету
Слюсар Л. О.
студентка
Одеського державного екологічного університету
м. Одеса, Україна

ТУРИСТИЧНЕ ПІДПРИЄМСТВО В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ І СТРАТЕГІЯ ЙОГО РОЗВИТКУ

Конкуренція регулює темпи та обсяги виробництва, спонукає запроваджувати науково-технічні, інноваційно-технологічні, організаційні досягнення тощо. Як економічна категорія конкурентоспроможність уявляє собою деяку відносну інтегральну характеристику, що відбиває відмінності туристичного продукту (послуги) – конкурента і, відповідно, визначає його привабливість в очах споживача. Але, слід зазначити, що саме тут і криється проблема правильного визначення змісту цієї характеристики. Як свідчить практика, більшість туристичних підприємств зосереджують свою увагу на параметрах туристичного продукту (послуги) і потім для оцінки конкурентоспроможності зіставляють між собою деякі інтегральні характеристики такої оцінки для різних конкуруючих туристичних продуктів (послуг).

Нерідко ця оцінка охоплює лише показники якості, і тоді оцінка конкурентоспроможності підмінюється порівняльною характеристикою якості конкуруючих аналогів. Практика світового ринку щодо оцінки конкурентоспроможності продукції (послуг) наочно доводить невірність такого підходу. Науковці давно зрозуміли, що намагатися схематично відобразити конкурентоспроможність товару – це все одно, що намагатися схемою показати всю складність і гнучкість ринкових процесів. Конкурентоспроможність – не показник, рівень якого можна обчислити для себе і конкурента, а потім перемогти. В ринковій економіці політика держави в області конкуренції спрямована на виконання нею відповідних функцій, а саме: збалансованості попиту і пропозиції; кооперації інтересів виробників; стимулювання покращення якості продукту (послуг); розробки заходів щодо зниження витрат; модифікації одного й того ж продукту; формування ринкової ціни та збалансоване співвідношення між суспільними потребами і суспільним виробництвом. Розглядаючи суть поняття конкуренції у туристичній сфері,

необхідно враховувати специфіку цієї діяльності. На відміну від товарних ринків, основним предметом обміну на туристичному ринку є послуги, що досягають 80-85% усього обсягу продажів на цих ринках у країнах з розвинутою економікою. Суттєвими специфічними ознаками послуг в туризмі є: нематеріальний характер, залежність від підприємств туристичної індустрії, нездатність до зберігання, висока вартість, залежність від наявності рентних переваг, висока замінність їх складу та асортименту. Крім того, на практиці існують труднощі у проведенні безпосередньої оцінки інтенсивності конкуренції в туризмі тому, реально можливим є її визначення на основі оцінки контрольованих наслідків відносин, що виявляються через розподіл часток ринку між конкурентами, темпами росту туристичного ринку та його рентабельністю.

Деякі туристичні напрямки добре розвинені, і інтенсивність конкуренції на ринку таких послуг досить значна, а деякі перебувають у стадії зародження. Це означає, що новим підприємствам важко буде заволодіти великою часткою ринку та здобути вигідну конкурентну позицію, але це за умови, що діючі туристичні підприємства за допомогою вірної конкурентної стратегії будуть утримуватися на існуючих позиціях тривалий час. Одним із методичних підходів дослідження конкурентоспроможності є використання теорії якості товару на основі визначення споживчої вартості туристичного продукту (послуги) чи методу еталонного товару. При застосуванні цього методу у сфері туризму конкурентоспроможність підприємства ідентифікується з конкурентоспроможністю туристичного продукту (послуги). Його недоліком є те, що даний метод не враховує ефективність господарсько-фінансової діяльності і застосовується тільки для підприємств, що спеціалізуються на виробництві та реалізації однорідних товарів і послуг, оскільки при диверсифікації діяльності втрачається зіставлення об’єктів порівняння.

Дослідження теоретичних та практичних основ визначення і оцінки конкурентоспроможності в туризмі становить необхідну передумову формування та реалізації конкурентних стратегій у контексті адаптивного стратегічного планування. Результативність даного процесу у першу чергу залежить від якості розроблених альтернативних стратегій, а вони, в свою чергу, є основним елементом процесу стратегічного планування розвитку діяльності туристичного підприємства в умовах непередбачуваних змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Достатньо суперечливе і складне перше десятиріччя становлення ринкових відносин у нашій країні зумовило, з одного боку, швидке насичення ринку туризму, збільшення кількості туристичних фірм, якісних та кількісних показників їхньої діяльності. З іншого – на туристичному ринку України явно переважає імпорт туризму, що суттєво зменшує його значення для розвитку національної економіки. Крім того, високий ступінь невизначеності ринкової ситуації, політична та міжнародна нестабільність, сезонні коливання попиту на туристичні послуги, посилення конкуренції, обмеженість ресурсів, призводить

до виникнення кризових явищ на туристичних підприємствах та підвищення складності їх управління

Розвиток туристичної сфери України впродовж останніх років характеризується позитивною та сталою динамікою. Неухильне зростання чисельності туристів та обсягів наданих їм послуг, комплексний підхід до розвитку туризму, готельного господарства та курортів на місцевому рівні, підтримка розвитку малого та середнього бізнесу у туристичній сфері створили новий імідж українського продукту, конкурентоспроможного в нашій державі та за кордоном.

Одним із питань соціального спрямування в туристичній сфері є розвиток дитячого, молодіжного, сімейного та спортивно-оздоровчого туризму. Завдяки популяризації цих видів туризму шляхом розроблення спеціалізованих туристично-екскурсійних програм для сімейного туризму, маршрутів для школярів та студентів в Україні щорічно збільшується чисельність зацікавлених серед дітей та молоді до пізнання історико-культурної спадщини та до заходів туристично-спортивного спрямування (змагання, зльоти, першості, кубки, чемпіонати тощо).

Важливим фактором розвитку туризму в Україні є рекреаційна сфера – це невід'ємна частина його ландшафтно-просторового сприйняття, вони відіграють велику санітарно-оздоровчу, рекреаційну роль. Розвиток сучасної інформаційної інфраструктури туризму визначає необхідність створення мережі туристсько-інформаційних центрів по Україні, що мають бути важливим елементом у просуванні туристичного потенціалу країни на національному і міжнародному рівні, наданні конкурентоспроможних інформаційних і сервісних послуг з туристичної та супутньої діяльності гостям та місцевим мешканцям, створенні сприятливого інформаційного середовища для вітчизняних та іноземних громадян.

В сучасних умовах виняткового значення при виході туристичного підприємства на зовнішні ринки набувають створення і виробництво конкурентоспроможного туристичного продукту (послуги) з мінімальними витратами з метою одержання заздалегідь визначеної долі прибутку; якість послуг та здійснюваний контроль за нею, а також реалізація заходів щодо організації збуту, обслуговування після надання послуг і проведення рекламних кампаній. Досягнення в результаті цих заходів поставлених цілей, тобто одержання максимального і стійкого прибутку, проникнення на нові ринки або закріплення на існуючому ринку, і є головним критерієм оцінювання виробничої та маркетингової діяльності туристичного підприємства.

Орієнтуючись на стратегію зростання, двоєдина задача конкурентної політики туристичних підприємств може бути сформульована так: з одного боку – постійне прагнення до зменшення вартості послуг при незмінно високій якості, а з іншого боку – цільова робота направлена на розповсюдження туристської пропозиції.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:
1. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма: Учеб. пособие. – Мн.: БГЭУ, 2009.
2. Агафонова Л.Г. Визначення конкурентоспроможності туристичного продукту // Стратегія розвитку туристичної індустрії та громадського харчування. – К: КТЕУ, 2000. – С. 430-434.
3. Агафонова Л.Г., Агафонова О.Є. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: Ціноутворення, конкуренція, державне регулювання. – К.: Знання України, 2002. – 358 с.
4. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2006. – 208 с.

Катоніна Т. В.
студентка
Одеського державного екологічного університету
Арестов С. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки природокористування
Одеського державного екологічного університету
м. Одеса, Україна

МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ В СФЕРІ ТУРИЗМУ

Туризм як політичний ресурс є елементом зовнішньої та внутрішньої політики держави, комплексом взаємозалежних характеристик туристичної привабливості країни, що цілеспрямовано використовуються публічною владою в інтересах досягнення певних цілей. Вітчизняна туристична індустрія є невід'ємною складовою світового туристичного процесу.

Впродовж останніх років в Україні змінюється на краще ставлення до туризму як з боку державних владних структур, так і суспільства в цілому. У туризмі починають вбачати дієвий засіб формування ринкових механізмів поповнення державного та місцевих бюджетів, забезпечення зайнятості населення, одну із форм раціонального використання вільного часу, проведення змістовного дозвілля, оздоровлення людей, залучення громадян до пізнання власної історії, вивчення історико-культурної спадщини, зростання національної свідомості українців. Членство України у Всесвітній туристичній організації значно підвищило імідж і авторитет нашої держави у туристичному співтоваристві, створило передумови подальшого розвитку національного туризму відповідно до тенденцій світового туристичного ринку із залученням до інформаційної мережі, інвестиційних пропозицій, системи підготовки кадрів, наукових досліджень, відкрило нові можливості налагодження взаємовигідної співпраці з країнами-членами на всіх рівнях.

Безумовною складовою міжнародних зв'язків є розвиток інституційного співробітництва. Через безпосередню участь у діяльності світових і міжнародних

структур усіх рівнів практично реалізуються договірні відносини, активізується входження України до світового туристичного простору.

У рекомендаціях Гаазької міжпарламентської конференції з туризму (10-14 квітня 1989 р.) – найавторитетнішого туристичного форуму сучасності – зазначено: «Країни повинні визначити свої національні пріоритети та роль туризму в «ієрархії» таких пріоритетів, а також оптимальну стратегію розвитку туризму в рамках цих пріоритетів» [1].

Виконавчим органом ООН, відповідальним за активізацію та розвиток туризму, розробку та впровадження світової туристської політики, значно підвищило імідж і авторитет нашої держави у туристському співтоваристві, створило передумови подальшого розвитку національного туризму відповідно до тенденцій світового туристського ринку із залученням до інформаційної мережі, інвестиційних пропозицій, системи підготовки кадрів, наукових досліджень,що відкрило нові можливості налагодження взаємовигідної співпраці з країнами-членами на всіх рівнях – двосторонньому, багатосторонньому, регіональному, ознайомлення з передовим надбанням найбільш розвинених туристських держав світу.

Останніми роками відбувається розширення зв’язків з міжнародними, регіональними й національними туристськими асоціаціями, зокрема з ТААТР (Туристська асоціація Азіатського та Тихоокеанського регіону), ASTA (Американська асоціація туристських агентств), НАТА (Грецька асоціація туристських агентств), БАТА (Болгарська асоціація туристських агентств), АБТА (Асоціація британських туристських агентств), FIJET (Всесвітня асоціація журналістів і письменників, які працюють у галузі туризму) та ін.

Закордонний досвід свідчить про децентралізацію, підвищення ролі місцевих органів влади в розвитку туристських регіонів багатьох країн, тому саме регіони мають більше усвідомлювати важливість розширення міжнародних зв’язків, укладання обласними й місцевими адміністраціями міжнародних і міжрегіональних договорів і угод. Розвитку міжнародного туристського співробітництва сприяє активне створення в Україні різноманітних недержавних громадських туристських організацій, а саме асоціацій у різних напрямах туристської діяльності (турагентства, туроператори, виставкові організації, підприємства готельного господарства, туристські видання, навчальні заклади тощо), їх входження до світових об’єднань, міжнародних організацій та асоціацій різного спрямування, результатом чого є розширення туристських обріїв, запровадження міжнародних стандартів якості туристських послуг, розвиток рекламної діяльності та бізнесових партнерських стосунків.

Рекламно-інформаційна діяльність визначена одним із основних напрямів реалізації державної політики в галузі туризму. Розвиток виставкової діяльності, планомірна й систематична участь Держкомтуризму, українських туристських підприємств у міжнародних виставках, організація туристських салонів, ярмарок, бірж в Україні є важливим засобом підвищення економічної ефективності індустрії туризму, проведення широкомасштабної та комплексної

реклами туристського потенціалу України, просування українського туристського продукту на міжнародному ринку, входження нашої країни до світової туристської спільноти [1].

Туризм як політичний ресурс є елементом зовнішньої та внутрішньої політики держави, комплексом взаємозалежних характеристик туристичної привабливості країни, що цілеспрямовано використовуються публічною владою в інтересах досягнення певних цілей.

Вплив міжнародного туризму на політичні реалії є беззаперечним фактом, що підтверджується його здатністю суттєво позначатися на:

– політичній стабілізації усередині держав;
– зовнішньополітичному іміджі держав;
– активізації міжнародних зв'язків;
– міжнародній ситуації в цілому [2, с. 68].

Указом Президента України від 21 вересня 1998 р. «Про День туризму» встановлена норма щодо святкування цієї події щорічно 27 вересня. Міжнародному туристичному салону «Україна» – найбільшому виставковому заходу на теренах нашої країни, організатором якого було Державне агентство України з туризму та курортів – надано статус спеціального заходу, що проходить під егідою ЮНВТО, за участю представників ЮНВТО, з використанням символіки ЮНВТО, а також із включенням цього салону до Календаря міжнародних туристичних заходів ЮНВТО [2].

Україна приділяє велику увагу співпраці з Європейським Союзом з питань визначення та реалізації світової туристичної політики, включення України у перспективні програми фінансової та технічної допомоги, а також інвестиційні проекти ЄС у сфері туризму. Адже за своїм туристично-рекреаційним потенціалом Україна має всі можливості стати одним з провідних європейських туристичних центрів. Розвиток співпраці з ЄС відбувається згідно з програмою імплементації Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС 1994 р., Стратегії інтеграції України до ЄС. Згідно з статтею № 72 «Туризм» вищезгаданої Угоди: «Сторони розширюють та розвивають співробітництво між ними, яке включає: сприяння туризму; співробітництво між офіційними туристичними організаціями; збільшення потоку інформацій; передача «ноу-хау»; вивчення можливостей спільної діяльності; підготовка персоналу» [3].

Міжнародна співпраця в сфері туризму має яскраво виражену інтегративну тенденцію та спрямованість на подальше вдосконалення, що, поза сумнівом, позитивно позначиться на загальному розвитку цієї галузі як у глобальному масштабі, та і для кожної країни окремо.

На сьогоднішній день є актуальне завдання розробки та впровадження національної програми створення і просування позитивного образу України та територіальних брендів її регіонів як за кордоном, так і всередині країни,сприяння підвищенню рівня соціального забезпечення в українському

суспільстві, від чого залежить і позитивне світовідчуття громадян, а в кінцевому підсумку – і позитивний образ нашої країни в світі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Електронний ресурс: https://studopedia.com.ua/1_53701_mizhnarodni-vidnosini-ukraini-u-sferi-turizmu.html.
2. Коржилов Л.І. Формування основних напрямків державної підт-римки розвитку туристичної галузі України: дис… к.е.н.: 08.00.03. – Харків, 2015. – 227 с.
3. Електронний ресурс: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249826501.
4. Електронний ресурс: https://pidruchniki.com/2015060965056/turizm/spivrobitnitstvo_ukrayini_yunvto.

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Веремчук А. В.
головний економіст
Інституту демографії та соціальних досліджень
імені М. В. Птухи
Національної академії наук України
м. Київ, Україна

ОЩАДНА ПОВЕДІНКА НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: МЕТА ЗДІЙСНЕННЯ НАКОПИЧЕНЬ

Здійснення накопичень може мати декілька цілей. У 1930-х рр. Дж. М. Кейнс запропонував наступний перелік мотивів до здійснення накопичень [1, с. 308]: (1) створити резерв на випадок непередбачуваних витрат; (2) забезпечити майбутнє (старість/освіта); (3) створення додаткового джерела доходів; (4) можливість більше витрачати в майбутньому; (5) задоволення від незалежності та свободи; (6) можливість залучитися до ризикованих проектів; (7) передати нащадкам спадок; (8) задовольнити жадібність. На початку 1990-х рр. М. Браунінґ та А. Лусарді [2] додали до даного переліку накопичення грошей для купівлі майна (машини, квартири) та товарів довготривалого користування. Таким чином, здійснюючи накопичення, особи інвестують у приріст активів. Під активами розглядаються не лише фінансові активи, але і фізичний капітал (наприклад, житло) і людський (інвестиції у освіту, здоров'я) [3]. Такі інвестиції можуть забезпечити у перспективі перехід з групи низькодохідних у групу з середніми доходами.

У даній роботі розглянуто ощадну поведінку з точки зору цілей заощадження. Для цього будуть використані результати дослідження фінансової інклюзії. Дослідження Global Findex проводиться з 2011 року Світовим банком. У 2011 році у дослідження були включені 144 країни та території, у 2014 р. – 142, у 2017 р. – 144. Всі масиви дослідження є у відкритому доступі. У звіті за 2017 р. [4] зазначається, що на даний момент це найбільш повна база даних про фінансову поведінку населення країн світу: як особи заощаджують, беруть кредити та користуються рахунками у фінансових інституціях.

У таблиці 1 представлені результати порівняння України та країн Європейського Союзу за декількома параметрами, які стосуються ощадної поведінки станом на 2017 рік. За отриманими даними в Україні заощаджували у 2017 р. менше 50% населення. Показник є одним з найнижчих, якщо порівнювати з країнами ЄС. Країни, в яких заощаджує більше 75% відсотків населення, представлені заможними країнами ЄС: Швеція, Данія, Австрія,

Нідерланди, Люксембург та Німеччина. У цих країнах навіть серед 20% осіб з найнижчими доходами здійснює накопичення більше половини. Відсоток осіб, які можуть дозволити собі заощадження, зростає при переході до вищої (більш заможної) групи за доходами. На відміну від заможних країн, де серед найбагатших заощадження здійснюють більше 80%, в Україні тільки 54.4% серед 20% найбагатших здійснювали накопичення у 2017 році.

Необхідно зауважити, що збір даних про здійснення заощаджень у дослідженні Global Findex є доволі обмеженим. До учасників опитування звертаються з питанням про те, чи відкладали вони гроші протягом останніх 12 місяців.

У такому випадку респонденти могли надати негативну відповідь (1) якщо вони здійснювали заощадження, купуючи наприклад, дорогоцінності або іншим способом; (2) якщо в них були кошти, які утворились не в результаті свідомого накопичення, а внаслідок того, що доходи за рік були вищими за витрати у даному періоді (різниця не розглядалася як заощадження учасниками опитування, хоча є заощадженнями з точки зору економістів). Окремо існує проблема часових рамок, встановлених у питанні, – не здійснення заощаджень опитаними протягом останніх 12 місяців не свідчить про їх відсутність. Не збираються також дані про те, яку точно суму відклали учасники опитування. На жаль, через масштабність дослідження Світового банку (охоплює більше 140 країн) і обмеженість фінансування, опитування не враховує всіх аспектів фінансової поведінки.

Обмеженість дослідження проявляється і в питанні про цілі заощадження: воно не є відкритим[1], учасникам опитування 2017 р. пропонувалося тільки «дві цілі»: для початку/розширення власної справи (бізнес чи ферма/господарство) або для життя у старості. Накопичує кошти для подальшої інвестиції у власну справу 18.7% з тих, хто робив накопичення в Україні; для життя у старості – 28.4% (див. табл. 1). У деяких країнах ЄС відсоток тих, хто заощаджує з метою фінансування власного бізнесу, нижчий, ніж в Україні. Це може бути пов’язано з більшою доступністю кредитів для населення і їх більш вигідними умовами, у порівнянні з Україною.

У випадку накопичень «на старість» ситуація інша: в Україні частка осіб, які здійснювали заощадження з цією метою, значно нижча ніж в зоні ЄС (інколи різниця сягає більше ніж 2 разів). Можна припустити, що в основному українці покладаються на підтримку держави або родичів у похилому віці. Можна зробити припущення, що така різниця є наслідком відмінностей у доходах: якщо громадяни європейських країнах можуть частину витрат забезпечити з поточних доходів (наприклад, купівля побутової техніки, відпустка), то українцям для покриття даних витрат необхідно здійснювати накопичення.

[1] Відкритими питаннями називають питання у яких немає запропонованого переліку відповідей, з якого респондент міг би обрати певний варіант(и). Респондент називає власний варіант відповіді, який детально записується інтерв’юером і потім кодується на етапі обробки і аналізу результатів дослідження.

Таблиця 1

Ощадна поведінка: порівняння України та країн ЄС (відсотки)

Країна	Заощаджували за останні 12 місяців, відсоток серед:						Здійснювали накопичення:	
	Усіх опитаних	Найбідніші 20%	Другі 20%	Середні 20%	Четверті 20%	Найбагатші 20%	Для власної справи*	На старість*
Швеція	83,1	74,7	74,5	88,1	87,6	90,3	9,7	68,6
Данія	79,9	62,6	70,2	85,3	86,7	94,5	13,6	62,2
Австрія	79,6	63,8	78,3	82,7	85,0	88,3	11,1	71,2
Нідерланди	78,5	79	65	75,5	84,4	88,6	10,1	54,5
Люксембург	76,9	64,8	75,6	85,8	76,3	81,9	9,6	57,7
Німеччина	75,7	55,5	75,7	85,4	76,4	85,4	10,7	72,2
Велика Британія	74	55,7	66,6	78,8	84,1	84,3	12,4	57,6
Мальта	73,2	52,1	68,9	74,3	81,8	88,8	14,1	67,5
Фінляндія	72,3	60,2	67,8	70,2	80,3	83,1	7,8	54,0
Ірландія	71,8	59,3	69	73,2	73,2	84,4	21,5	56,1
Бельгія	69,9	61,1	65,8	69,6	72,2	80,7	10,6	73,8
Іспанія	68,3	46,0	57,0	72,7	73,1	87,4	25,9	38,6
Словенія	67,4	53,4	61,1	68,1	72,5	81,1	31,0	61,0
Чехія	67,3	52,0	60,9	69,9	74,6	79,3	24,9	61,0
Естонія	67,3	50,5	61,2	64,5	78,3	81,7	28,3	52,1
Словаччина	64,7	39,5	60,3	67,2	75,3	81,2	28,2	64,9
Литва	63,5	58,8	52,2	58,4	69,5	78,3	22,1	52,6
Франція	63,3	43,0	57,2	70,3	71,5	74,4	11,6	50,4
Італія	62,4	34,4	51,1	69,8	74,2	81,7	6,7	49,3
Португалія	54,8	46,4	40,8	49,8	60,4	76,6	28,3	59,3
Латвія	53,8	40,1	46,2	57,6	58,1	67,0	13,3	39,3
Польща	51,9	39,3	49,4	56,9	55,9	57,9	16,3	38,7
Хорватія	46,9	44,0	48,2	44,3	42,7	55,4	20,9	60,6
Кіпр	43,6	29,4	39,4	36,9	45,9	66,2	17,7	65,9
Болгарія	41,3	24,9	28,7	37,9	48,5	66,4	19,7	47,8
Україна	39,6	30,8	32,8	37,2	42,7	54,4	18,7	28,4
Угорщина	36,8	20,6	28,9	33,2	43,4	57,9	19,4	57,3
Румунія	33,5	15,7	25,4	33,7	37,5	55,3	25,3	56,8
Греція	21,0	6,0	12,4	20,0	28,3	38,1	13,0	39,9

Примітка: * – відсоток до тих, хто здійснював заощадження

Джерело: розрахунки автора на основі масиву Global Findex 2017

У такому випадку, заощадження «на старість» здійснюються за залишковим принципом. Крім цього, роль може відігравати і відмінність у пенсійних системах і в стабільності економічно-політичної ситуації. В Україні через нестабільність і зовнішні загрози планування на 10–30 років може бути, на думку населення, нелогічним і недоцільним. Якщо порівняти дані 2017 р. і 2006 р.[2] щодо заощаджень на старість, то у загальній сукупності відсоток осіб, які здійснювали накопичення на старість знизився. Так, у 2006 р. 18.8% всіх опитаних здійснювали накопичення, щоб забезпечити собі гідне життя у старості, тоді як у 2017 р. – 11.2%.

Таким чином, в Україні у 2017 р. порівняно низький відсоток населення здійснював накопичення. Одночасно, заощадження формують «буфер», який може бути використаний у випадку втрати/зниження доходу громадянами, а для держави є ресурсом для зростання економіки. У такій ситуації необхідним є створення спеціальних політик, які будуть стимулювати населення до створення заощаджень в організованій формі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс // Избранные произведения. – Москва, Экономика, 1993. – С. 224-518.
2. Browning M. Household Saving: Micro Theories and Micro Facts [Електронний ресурс] / M. Browning, A. Lusardi // Journal of Economic Literature. – 1996. – Vol. 34, № 4. – P. 1797–1855. – Режим доступу: http://www.econ.nyu.edu/user/bisina/browning-lusardi.pdf. – 23.01.2017.
3. Moser C. Intergenerational Asset Accumulation and Poverty Reduction [Preliminary draft] / C.Moser, Felton A. // Brookings/Ford Workshop: Asset-based Approaches to Sustained Poverty Reduction in a Globalized Context. – 2006. – P. 1–47. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/229012112_Intergenerational_Asset_Accumulation_and_Poverty_Reduction.
4. The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution / [A. Demirgüç-Kunt, L. Klapper, D. Singer та ін.]. – Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2018. – 18 p. – Режим доступу: https://globalfindex.worldbank.org.

[2] За даними дослідження European Social Survey

Цвігун І. А.
доктор економічних наук,
завідувач кафедри інформаційних технологій
Подільського державного аграрно-технічного університету
м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ДЕМОГРАФІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ

Забезпечення демографічної безпеки України, як складової національної безпеки, стає надзвичайно важливим, особливо в сучасних умовах, пов'язаних з військовими діями на Сході країни. Чисельність і якість населення, залежить від зовнішніх чинників, а саме соціально-економічних та геополітичних, і в той же час, саме народ країни є гарантом національної безпеки.

Оцінка демографічної безпеки полягає в визначенні демографічних загроз та їх класифікації за можливістю нівелювання чи зниження. З метою управління загрозами, найбільш придатною є класифікація за джерелом виникнення: демографічні загрози (внутрішні) та загрози демографічній безпеці (зовнішні). Розглядаючи демографічні загрози, білоруські вчені Шахотько Л.П та Привалової Н.Н., трактують демографічні загрози, як явища і тенденції, внаслідок виникнення і розвитку яких відбуваються негативні кількісні та якісні зміни в розвитку населення, що здійснюють негативний вплив на сталий розвиток країни [1, с. 16].

Соболєва С.В. зазначає, що демографічні загрози – це явища, тенденції і дії, які негативно впливають на функціонування демографічної сфери і суперечать національним і (або) регіональним цілям демографічного розвитку, порушують цілісність, незалежність і суверенітет держави [2, с. 149].

Слушною з цього приводу є думка українського вченого Хомри О.У. [3], що специфіка демографічної загрози задається серед інших визначників її довгочасністю, а область демографічних загроз – розумінням області демографічного, яке значно варіює в різних демографічних школах. Проте, у будь-якому випадку, особливості демографічних процесів (народжуваності, смертності, міграції) стають загрозами демографічній безпеці у разі їх негативного впливу на кількісні (чисельність) і якісні характеристики відтворення населення.

Перелік демографічних загроз на різних етапах формування і розвитку суспільства (країни) може бути різним. Так, якщо до початку XIX століття основною причиною високої передчасної смертності в країні були інфекційні захворювання, що супроводжувались масовими вимиранням (епідеміями), то, природно, основні ризики смерті були пов'язані саме з цією групою захворювань. Сучасні ж ризики смерті мають іншу природу [2, с. 149].

Демографічні загрози можна згрупувати за їх виникненням:

щодо чисельності і статево-вікової структури населення – швидко зростаючі темпи зниження чисельності населення; несприятлива вікова структура, пов'язана, в першу чергу, із старінням населення;

щодо сім'ї і народжуваності – зменшення частоти укладених шлюбів, зростання числа розлучень; зниження рівнів народжуваності, внаслідок чого не забезпечується просте відтворення населення, погіршення репродуктивного здоров'я населення; покинуті діти;

щодо смертності і тривалості життя населення – погіршення здоров'я населення (фізичного, репродуктивного, психічного); зростання захворюваності у всіх вікових групах, особливо у молодих чоловіків працездатного віку; постійне зростання смертності, зниження тривалості життя; висока в порівнянні з розвиненими країнами дитяча (до 1 року) і материнська смертність;

щодо міграції: відтік кваліфікованих кадрів (відтік «мізків»), трудова міграція та наростання нелегальної міграції.

Кожна з складових відтворення населення має життєво важливе значення, і порушення нормального функціонування будь-якої з них (депопуляція, різке зниження народжуваності й дітності, зростання смертності і зниження тривалості життя і т. ін.) може призвести до порушення рівня демографічної безпеки.

Крім вищенаведеного поділу демографічні загрози можна класифікувати за характером впливу на демографічну безпеку на прямі та приховані. Прямими демографічним загрозами є показник які є кількісними і характеризують чисельність населення. Сюди належать народжуваність, смертність, депопуляція, міграційні переміщення. Ці показники є загальновідомі, їх інтерпретують засоби масової інформації, і в основному вони характеризують рівень демовідтворення.

До прихованих демографічних загроз належить погіршення структури та здоров'я населення. Структурні показники, які є найбільш відомими- це старіння населення, при цьому важливе значення має частка дітей, як заміщення поколінь чи часка жінок репродуктивного віку. Структурні показники формують народжуваність і смертність, які можна відчути з часом.

Найбільш прихованою групою демографічних загроз є здоров'я населення, яке також формує кількісні показники відтворення населення. Поширення рівня захворювань, в тому числі невиліковних, епідемія туберкульозу та СНІДу, поширення розладів психіки і поведінки зменшують чисельність населення за рахунок зниження його якості.

Рівень демографічної безпеки визначається сукупним впливом усіх демографічних загроз, оскільки спостерігається їх взаємний вплив. Збільшити чисельність населення при наявній регресивній структурі населення та зниженні рівня здоров'я є неможливо.

Побудова системи показників демографічної безпеки, безумовно, повинна опиратися на деяку концептуальну ідею, що зумовлює послідовність використовуваних показників, а також їх взаємозв'язки. Нам представляється, що логіка підпорядкування різнопланових характеристик демографічної безпеки може бути зведена до такої схеми (рис. 1), яка відображає основні системоутворюючі зв'язки.

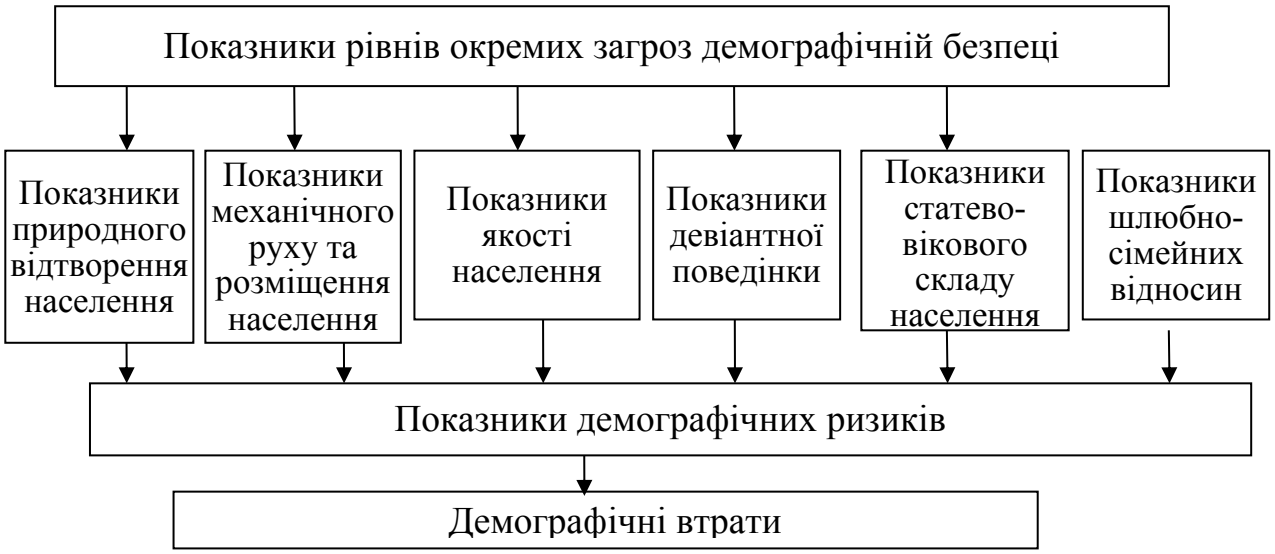

Рис. 1. Система показників демографічної безпеки [4, с. 48]

Дана структурна будова системи показників базується на основних аспектах функціонування демографічної системи. У забезпеченні демографічної безпеки в процесі зміни поколінь смертність разом з народжуваністю відіграє головну роль і формує природне відтворення населення. Разом з народжуваністю і смертністю, міграція – це третій головний чинник демографічної динаміки. Міграція є одним з істотних чинників зміни чисельності і територіального розміщення населення. Це один із способів пристосування людини до змінної дійсності та реагування на соціально-економічні, політичні та інші зміни в суспільстві. Якісний стан демографічної системи впливає на стан її функціонування і на її кількісні параметри.

Запропоновані блоки показників на рис. 1.6, на нашу думку, відображають основні демографічні загрози, притаманні на сьогодні демографічній системі України. А саме, значні природні і механічні втрати населення, погіршення його здоров'я та зростання девіантних явищ, знецінення шлюбно-сімейних відносин та регресивний тип статево-вікової структури. Тому запропонована система дасть можливість згрупувати і проаналізувати загрози демографічній безпеці та виявити найбільші з них.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Шахотько Л.П. Демографическая безопасность: сущность, задачи, система показателей и механизм реализации / Л.П.Шахотько, Н.Н.Привалова // Вопросы статистики. – 2001. – № 7. – С. 16-21.
2. Соболева С.В. Демографическая безопасность России и ее регионов: факторы, проблемы, индикаторы / С.В. Соболева, О.В. Чудаева // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 3. – С. 147-167.
3. Хомра А.У. Демографическая безопасность и демографическое развитие (на материалах Украины и других постсоветских стран) [Електронний ресурс] / А.У. Хомра // Российский демографический журнал. – 2003. – № 1. – Режим доступу: http://www.niisp.gov.ua/publication.php?razdel=economy&doc=demograf.
4. Цвігун І.А. Демографічна безпека України та напрями її регулювання: монографія / І.А. Цвігун. Кам'янець-Подільський: Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2013. – 400 с.

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гірняк В. В.
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи
м. Львів, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

На сучасному етапі розвитку суспільства консалтинг є надзвичайно важливим елементом ринкової інфраструктури розвинених країн світу, характеризується порівняно високими темпами зростання. Сфера послуг є однією з найважливіших і швидкозростаючих складових світової економіки. При веденні бізнесу менеджери зустрічаються з проблемними питаннями, вирішення яких потребує кваліфікованої допомоги. Саме тому, визначення та вивчення проблем консалтингу є актуальною темою в умовах зростання бізнесу.

Теоретичні питання організації й розвитку консалтингової діяльності знайшли відображення в роботах В.А. Верби, В.Г. Герасимчука, К. Мекхема, Т.І. Решетняк, Е. Шейна та ін. Теорії і практиці оцінки фінансового аналізу підприємств, що використовуються на етапі діагностики консалтингового процесу, присвячені роботи Г. Бірмана, І.О. Бланка, В.М. Тимофеєва, та ін. Питання якості консалтингової діяльності відображені в роботах В.А. Алешнікової, В.А. Гончарука, А.П. Посадського, та ін., деякі із визначень видатних вчених відображені у табл. 1.

У документах 4-го Всесвітнього конгресу консультантів (Йокогама, 1996 р.) констатується, що консалтинг є всесвітньою галуззю (сферою) економіки – індустрією, що перебуває в процесі становлення. Велика частина консалтингових послуг надається не індивідуальними консультантами, а корпораціями (консалтинговими фірмами). Це свідчить про тенденцію перетворення консалтингу з індивідуально-професійної діяльності на індустрію. Крім того, про перетворення консультування на індустрію консалтингу свідчать велика технологізація його методології, розвиток стандартизації якості послуг і зростання матеріально-технічного оснащення роботи консультантів. Проте відсутність методів підготовки консультантів є ознакою недостатнього розвитку консалтингової галузі. На відміну від навчання, наприклад, інженерів, воно здійснюється в процесі роботи в межах консалтингової фірми [4 , с. 155].

Таблиця 1

Основні визначення поняття «консалтинг»

№	Визначення	Джерело
1	**2**	**3**
1	«Консалтинг полягає в наданні незалежних рад і допомоги з питань управління, включаючи визначення і оцінку проблем або можливостей,рекомендацію відповідних мерів і управління, включаючи визначення і оцінку проблем і/або можливостей, рекомендацію відповідних мерів і допомогу в їх реалізації».	Європейська Федерація асоціацій консультантів з економіки і управління (FEACO), Американська Асоціація консультантів з економіки і управління (ACME)
2	«Консалтинг, або економічне консультування, може стосуватися як локальних суто економічних питань (фінансовий аналіз, бухгалтерія, аудит, оподаткування), так і глобальних управлінських проблем.	В.А. Верба, Т.І. Решетняк
3	«...консультаційні послуги, що надаються консультантом керівникам і фахівцям організації в тій сфері, в якій консультант є експертом».	Герасимчук В.Г.
4	«Під процесом консультування я розумію будь-яку форму надання допомоги щодо змісту, процесу чи структури завдання, за якої консультант сам не відповідає за виконання завдання, але допомагає тим, хто відповідальний за це».	Фріц Стіл
5	«…консалтинг – це консультативна служба, що працює за контрактом і надає послуги організаціям за допомогою спеціально вивчених і кваліфікованих осіб, які допомагають організації-замовнику виявити проблеми, проаналізувати їх, надати рекомендації щодо вирішення цих проблем і сприяння, при необхідності, виконанню рішень».	Леррі Грейнер і Роберт Метцгер
6	«Ви виступаєте в ролі консультанта щоразу, коли вживаєте спробу змінити або поліпшити ситуацію, але прямий контроль над здійсненням дій щодо її зміни або поліпшення вам не належить ... Більшість співробітників організації в дійсності є консультантами, навіть якщо офіційно вони так не називаються».	Пітер Блок

7	«Консультування полягає в наданні незалежних рекомендацій і підтримки для клієнтів, що володіють керівними повноваженнями, в питаннях, що стосуються процесу».	Міжнародна рада інститутів управлінського консультування
8	«Консалтинг є роботою з надання порад та рекомендацій незалежними експертами на ринкових умовах і в ринковій економіці».	Посадський А.П., Долотенкова Д.К.
9	«Управлінське консультування виступає у формі консалтингу як комплексного та ефективного способу допомоги бізнесменам і менеджерам у сфері діагностики стану бізнесу, визначення причин наявності труднощів, прогнозування стратегічних перспектив, підготовки до прийняття конкретних рішень».	Коростельов В.А.
10	«Консультування – специфічний вид діяльності, під яким розуміють надання послуг із діагностики проблем, визначення практичних шляхів можливого їх розв'язання в клієнтській організації спеціально підготовленими, такими, котрі володіють необхідним практичним і освітнім досвідом, управлінськими консультантами».	Чернов Ю.В., Фомишин С.В., Тищенко А.І.

Джерело: складено автором на основі [1, с. 25; 2; 3]

Консалтингова діяльність дозволяє:

– пропонувати альтернативні варіанти вирішення цих проблем;

– ідентифікувати та аналізувати управлінські проблеми і можливості;

– надавати допомогу в реалізації рекомендацій та впровадженні конструктивних змін, що визнані доцільними.

Особливості функціонування даного ринку в цілому визначаються специфікою самого продукту – консалтингової послуги.

Консалтингова послуга – інтелектуальний продукт, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування.

На нашу думку, специфіка консалтингової послуги полягає в її удаваній невідчутності непомітності та, як правило, у відсутності завершеної матеріальної форми (рис. 1). Тому ідентичні консалтингові продукти, виконані двома консалтинговими фірмами, можуть відрізнятися не тільки за формою, але й мати різну методологію розробки та зміст. Клієнт може оцінити якість наданої йому послуги або відразу після завершення процесу консультування, або через деякий проміжок часу [5, с. 258-265].

Окрім того, якість послуги та результативність консультування в цілому безпосередньо залежать від особистої участі та професіоналізму конкретного

консультанта. У зв'язку з цим особливого значення набувають взаєморозуміння консультанта і клієнта та їх плідне співробітництво. У разі успіху клієнт схильний його ототожнювати на стільки із змістом та якістю проведених робіт, скільки із особистістю консультанта. Така персоналізація допомоги обумовлює певну специфіку попиту на ринку консалтингу: купують не лише певні послуги, а й окремих консультантів.

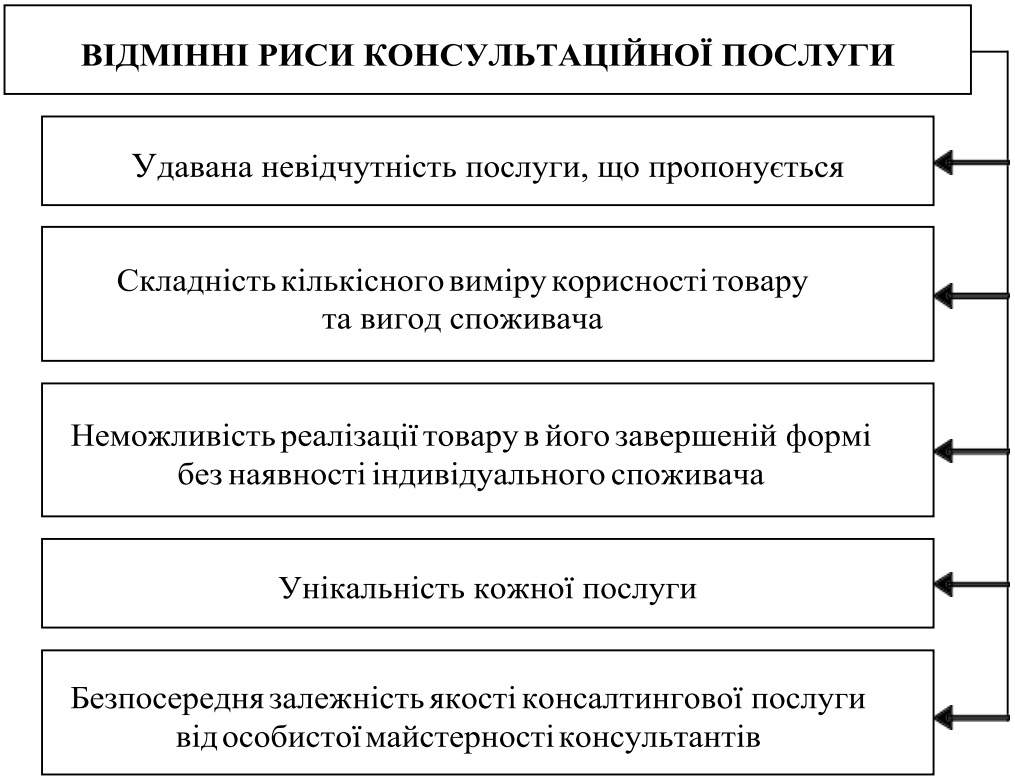

Рис. 1. Риси консультаційної послуги [1, с. 12]

Кон'юнктура ринку консультаційних послуг визначається співвідношенням попиту і пропозиції, рівнем ціноутворення і стратегією поведінки продавців та покупців на цьому ринку [6, с. 9-11].

Основними причинами залучення консультантів в організацію є наступні:

– поточна завантаженість менеджерів фірм, що перешкоджає їм самостійно вирішувати глобальні проблеми розвитку та оцінювати кризові проблеми компанії на сучасному рівні знань;

– прагнення одержати оцінку того, що робиться в організації, незалежними об'єктивними експертами;

– необхідність постійного підвищення ефективності виробництва та бізнесу в умовах жорсткої конкуренції та ускладнення управлінських проблем;

– відсутність чіткої та ефективної системи інформаційного забезпечення в галузі правового та економічного регулювання;

– необхідність ініціювання змін в організації;

– подолання стереотипів у вирішенні існуючих проблем;

– навчання персоналу новим управлінським технологіям;
– подолання кризи, якщо вона настає в організації,
– невміння делегувати повноваження керівника своїм працівникам.

Розвиток консалтингу є важливим етапом інтеграційного процесу в Україні. Ринок консалтингових послуг є досить молодим, тому відчувається безліч перепон на шляху його розвитку. Перш за все, консалтинговим компаніям потрібно подбати про якість своїх послуг. В подальшому дослідження цієї тематики є перспективним тому, що ринок консалтингу є досить важливим для економіки будь якої країни так як покликаний для вирішення проблем бізнесу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності: навч. посіб. / В. А. Верба, Т. І. Решетняк. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.
2. Коростельов В. Управлінське консультування / В. Коростельов. – К.: МАУП, 2013 – 104 с.
3. Руденко М. Аутсорсинг в консалтинговій діяльності / М. Руденко // Маркетинг, 2016. – № 4. – С. 95-103.
4. Березін О. В. Стратегія підприємства: навч. посіб. / О. В. Березін, М. Г. Безпарточний. – К.: Ліра – К, 2016. – 224 с.
5. Лагоцька Н. Організаційні аспекти маркетингової діяльності консалтингових підприємствв / Н. Лагоцька // Інтеграція України у світовий економічний простір: Збірник тез доповідей ІІ міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених (24–25 січня 2017 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2017. – С. 425–427.
6. Мілевська М. Ідеалу не існує? На що звертати увагу при оцінюванні персоналу консалтингових компаній / М. Мілевська // Консалтинг в Україні. – 2017. – № 4. – С. 26-28.

Dragan O. O.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Bila Tserkva National Agrarian University
Bila Tserkva, Ukraine

THE NECESSITY OF FINANCIAL MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF THE IMPORTANCE OF ITS OBJECTS

In the circle of domestic scientists, the idea that financial management as a system of financial management of an enterprise is one of the key subsystems of the overall system of management by this entity. Taking into account the place occupied by financial management in the general system of enterprise management, it relies on solving such important tasks as: ensuring a high financial stability of the entity in the process of its development; optimization of money turnover, as well as maintenance of constant solvency of the enterprise; ensuring minimization of financial risks at the enterprise [1].

Financial management allows to balance financial resources of the enterprise in accordance with the defined priorities of its activity, to achieve planned financial results, to increase the efficiency of production management, marketing and personnel management, to form high rates of economic development, to strengthen the competitiveness of the economic entity and to ensure its stable development in the long-term period [2].

Among the many objects of financial management, one of the most important and one that needs priority attention is the cash flows. This is due to the fact that the imbalance between cash inflows and cash flows and timing of non-synchrony can lead to both shortfalls and surplus cash flows of the enterprise [3], therefore, in order to ensure the balance and synchrony of cash flows, respectively, in terms of volume and time. It is absolutely necessary to implement a cash flow management system at the enterprise.

With the previous object of financial management – the capital is closely linked to another object of financial management – the assets of the enterprise. Therefore, we can say that both capital and assets of the company as an object are given an important role in the system of financial management. Such an estimate relates, in particular, to the current assets of the enterprise, the optimal formation and effective use of which enables to secure a productive process, increase the economic potential, obtain profit, etc. [4].

At the enterprise, the process of management of turnover assets is realized through: the formation of sufficient volume and the required composition of circulating assets; the choice of an effective policy for the financing of current assets; ensuring the solvency and liquidity of the entity; achieving maximum profitability [4].

In addition to current assets, it is appropriate to determine the place occupied by non-negotiable assets as an object of financial management in its system. Thus, forming the material basis, this type of assets ensures the passage of the production and business activities of the enterprise, moreover, creates conditions for its effective development in the future [5].

In the process of management of non-negotiable assets of the enterprise the following main tasks solve such factors: definition of forms of renewal of basic productive assets; calculation of need for non-current assets to increase production volumes; and new major production facilities; attraction of financial resources for recreation of non-current assets, as well as optimization of their structure [5].

The company’s profit as an object of financial management is given one of the first places. Its significance is based on the fact that net profit is a source of financing for the development of an enterprise, meeting its investment needs, creating a reserve fund, payments to corporate owners, bonus payments and social support of staff. Also, at the expense of net profit, the enterprise has the opportunity to modernize the material and technical base, to reconstruct the production process, that is, to conduct its activity on an innovative basis [6; 7].

In view the fact that any enterprise is being negatively affected by external and internal factors that cause financial risks in its operations, financial risks are the subject of financial management that needs to be intensified.

Taking into account the financial investment for the development of an entity, it is advisable to organize effective management of them. This is a set of management decisions, as well as methods and methods for their implementation, which ensure the preservation of invested capital, achieve maximum possible returns and reduce the level of investment risk.

In addition to financial investments, it is appropriate to justify the value of such object of financial management, as real investment, which usually takes the form of investment projects. The enterprise can demonstrate its investment initiative, which takes place by investing in a particular object of real investment in order to achieve the planned results and, thus, achieve investment objectives [8].

Similarly to financial investments, the real investment provides the economic entity with economic growth, and hence – guarantees it a strategic development. Effective management of real investments enables to increase the financial results and investment attractiveness of a business entity, making it more competitive [8].

Thanks to a rationally building and efficiently functioning financial management system, the timely adaptation of the business entity to changes in the conditions of activity it must be ensured, moreover, it will enable the use of the potential of its development, in other words, to use the driving forces for the rise of the business entity.

The results of the research carried out make it possible to draw the following conclusions: firstly, cash flows, capital, assets, profits, financial risks and investments are the main objects of financial management, all of which, without exception, play an important role in the economic activity of the enterprise and therefore require increased attention from the subject of financial management; the second, the management of the above-mentioned objects provides the enterprise with the obtaining of many benefits, the synthesis of which is to form the high rates of its economic development and maintain them over the long-term.

REFERENCES:

1. Davydenko N.M. Financial management of enterprises. Finance of Ukraine. 2004. No. 6. p. 90-95.
2. Remnyova L.M. Financial management as a factor of economic growth. Finance of Ukraine. 2002. No. 11. P. 32-40.
3. Nagaychuk V.V. Management of cash flows of the enterprise. Bulletin of socio-economic research. 2014. Issue 1 (52). Pp. 245-249.
4. Shvets Yu.O., Skvortsova AV Managing current assets of enterprises. Scientific Herald of the International Humanitarian University. 2015. Issue 13. P. 127-130.
5. Bashnyanin GI etc. Management policy for non-negotiable assets of small and medium enterprises. Scientific herald of NLTU of Ukraine. 2012 Voice 22.8 Pp. 162-167.
6. Miroshnichenko O.Yu., Korkonos Yu.V. Mechanism of profit management of domestic enterprises. Business Inform. 2014. No. 5. S. 280-285.

7. Loiko VV, Nesenyuk E.S. Ways to increase profits and increase the efficiency of managing the profit of an industrial enterprise in modern economic conditions. International Scientific Journal. 2015. No. 7. P. 68-71.
8. Basov M.G. Strategic financial management of real investments of enterprises. Journal of Economic Reforms. 2013. No. 4 (12). Pp. 80-85.

Качула С. В.
доцент кафедри державних, місцевих
та корпоративних фінансів
Університету митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Найбільш повно сутність державної фінансової політики розкривається у її взаємопов'язаних функціях: регуляторній, що полягає у впливі на фактори виробництва та розвиток соціальної сфери, розподільчій, тобто здійснення перерозподілу ВВП та національного доходу, і стабілізуючій, що реалізує забезпечення ефективного використання факторів виробництва, стабільного рівня цін, рівноваги платіжного балансу, економічного зростання. Серед зазначених функцій, в умовах суспільно-економічних перетворень, однією з основних є регуляторна, яка визначає параметри системи організації механізму регулювання з метою стабілізації соціально-економічних процесів. Зокрема, державна фінансова політика спрямовується на створення умов для розв'язання проблем соціального та економічного розвитку суспільства, посилення взаємозв'язку державного фінансово-економічного регулювання із циклічністю економіки.

Для конкретизації функцій державної фінансової політики у забезпечені соціального розвитку необхідно визначити зовнішні системи, для яких вона є життєво важливою системою забезпечення, механізмом регулювання та інструментом стимулювання для успішного функціонування і розвитку. У контексті нашого дослідження це насамперед стосується соціальної політики. Соціальна політика розробляється для забезпечення стабільного соціального розвитку суспільства, пріоритетність цілей і завдань якої залежать від певного етапу розвитку країни. У залежності від фази економічного циклу пріоритети соціальної політики змінюються, відповідно змінюються цілі і завдання соціальної політики. У фазі підйому зростає зайнятість населення, відповідно знижується безробіття, що послаблює соціальну напругу і знижує суми соціальних виплат, субсидій, допомоги населенню. У період рецесії рівень соціальних виплат зростає, що підтверджує динаміка соціальних показників та видатків державного і місцевих бюджетів на соціальні видатки.

У розвинених країнах якість життя населення визнано однією з головних характеристик рівня суспільного розвитку. Вектором розвитку соціальної політики України в умовах глобалізації та євроінтеграційних прагнень є досягнення більшої справедливості розподілу ВВП та забезпечення сталого суспільного розвитку [1]. При цьому підґрунтям визначення пріоритетів бюджетної політики у соціальній сфері, як вагомої складової державної фінансової політики, мають бути стратегічні цілі соціальної політики, які спрямовані на мінімізацію/нейтралізацію соціальних ризиків та повинні стосуватися усіх членів суспільства. Для належної реалізації державною фінансовою політикою окреслених функції необхідно удосконалювати інституційне середовище. Так, в Україні необхідно зміцнювати інститути громадянського суспільства, адже вони повинні відігравати активну роль у розробці цілей і завдань соціально орієнтованої бюджетної політики, що є правилом у розвинених зарубіжних країнах. У цілому державна фінансова політика у поєднанні з соціальною політикою має виконувати такі загальні функції:

підтримуючу – створення в суспільстві системи соціальної безпеки соціуму, пов'язаної із розв'язання проблем життєзабезпечення кожного члена суспільства. До такого роду проблем відносяться: бідність, низький рівень життя, значна диференціація доходів населення, недосконалий соціальний захист, безробіття та виникнення інших соціальних ризиків;

розвиваючу – забезпечення соціального розвитку, створення сприятливого середовища для формування середнього класу, розвитку соціуму, соціальної сфери, освіти, науки, культури, духовної сфери, фізичної культури і спорту, вільного вибору шляхів самореалізації особистості та ін.

регулюючу – практичне використання державою фінансових ресурсів у системі державного регулювання соціальних і економічних процесів, цільове спрямуванні державних фінансових ресурсів, регулювання доходів та видатків, формування та використання державного бюджету, податкове регулювання, управлінні грошовим оборотом, вплив на курс національної валюти [3; 4], а також у впливі на якість життя населення.

Бюджетний механізм, що виступає інструментом приведення бюджетної системи у відповідність із змінами зовнішнього середовища шляхом застосування певних форм і методів бюджетного регулювання. Спираючись на прийняту бюджетну політику та норми фінансового права, бюджетний механізм забезпечує реалізацію стратегії соціально-економічного розвитку країни. Бюджетна політика, передбачаючи визначення цілей і завдань в галузі фінансів, розробку механізму мобілізації бюджетних коштів, вибір напрямів їх використання, управління фінансами у бюджетній сфері, регулювання економічних і соціальних процесів за допомогою фінансово-бюджетних інструментів, формує такий механізм бюджетного регулювання, який би у найбільшій мірі сприяв досягненню зазначених цілей [4, с. 178].

Цілком справедливо, що вільний вибір шляхів самореалізації особистості набуває особливого значення в умовах зміни парадигми соціальної

держави [2]. Реалізація кожної окресленої функції потребує проведення ефективної, дієвої, відповідальної державної фінансової політики, як складової соціально-економічного розвитку суспільства та вагомого фінансового механізму у системі державного регулювання.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / І. Я. Чугунов, А. В. Павелко, Т. В. Канєва та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ: Київ.нац. торг-екон. ун-т, 2015. 376 с.
2. Кірнос О. І. Зміна парадигми соціальної держави. Вісник Дніпропетровського університету. Економіка. 2012. Вип. 6(4). С. 26-34.
3. Лагутін В. Д. Бюджетна та монетарна політика: координація в трансформаційній економіці. К.: КНТЕУ, 2007. 248 с.
4. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України. К.: ДННУ АФУ, 2009. 600 с.

Кравчишин А.-А. І.
студентка
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ, ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУ ТА ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ БЮДЖЕТНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Незважаючи на те, що бюджетні установи утримуються за рахунок коштів відповідного державного чи місцевого бюджетів, у процесі виконання кошторисів саме вони виступають платниками різних податків і зборів (обов’язкових платежів).

Податок на доходи фізичних осіб (надалі – ПДФО). Бюджетна установа нараховує та виплачує працівникам дохід у вигляді заробітної плати та інших виплат (оподатковуваний дохід) (ст. 164 ПКУ) і відповідно виступає податковим агентом щодо податку на доходи фізичних осіб. До доходів у вигляді заробітної плати відноситься основна та додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які виплачуються (надаються) платнику податків у зв’язку з відносинами трудового найму. До заробітної плати належать і окремі виплати, які не входять до фонду оплати праці, зокрема лікарняні, які повністю або частково компенсують заробітну плату. Методика розрахунку сум ПДФО (порядок визначення бази оподаткування ПДФО та застосування ставок ПДФО) аналогічна до будь-якого іншого підприємства (незалежно від форм власності). Зауважимо, що перерахування податку на доходи фізичних осіб здійснюється за тим кодом економічної класифікації

видатків бюджету, за яким здійснюється виплата доходу фізичної особи. З 01 січня 2015 року всі установи на території України, окрім Києва, перераховують податок на доходи фізичних осіб наступним чином: 25% до державного бюджету (в Києві – 60%) та 75% до місцевих бюджетів (в Києві – 40%).

Військовий збір. Відповідно до ст. 161 Розділу «Перехідних положень» ПКУ, тимчасово, до набрання чинності рішенням Верховної Ради України про завершення реформи Збройних сил України встановлено військовий збір. Платниками збору є особи, які визначені п. 162.1 ст. 162 ПКУ, об'єктом оподаткування є їхні доходи, що визначені ст. 163 ПКУ. Ставка збору становить 1,5 відсотка від об'єкта оподаткування [1].

Податок на додану вартість. Згідно Розділу V ПКУ «Про податок на додану вартість» передбачено, що від оподаткування цим податком звільняються послуги постачання послуг із здобуття вищої, середньої, професійно-технічної та дошкільної освіти навчальними закладами, у тому числі навчання аспірантів і докторантів, навчальними закладами, що мають ліцензію на постачання таких послуг, а також послуг з виховання та навчання дітей у будинках культури, дитячих музичних, художніх, спортивних школах і клубах, школах мистецтв та послуг з проживання учнів або студентів у гуртожитках.; харчування, забезпечення майном, комунально-побутовими та іншими соціальними послугами за рахунок державних коштів, що надаються особам, які утримуються в реабілітаційних установах, територіальних центрах соціального обслуговування (надання соціальних послуг), установах, підприємствах, організаціях всеукраїнських громадських організацій інвалідів та їх спілок, які займаються реабілітацією, оздоровленням та фізкультурно-спортивною діяльністю, центрах обліку та закладах соціального захисту для бездомних осіб, центрах соціальної адаптації осіб, звільнених з місць позбавлення волі, санаторіях для ветеранів та інвалідів, будинках-інтернатах для громадян похилого віку, інвалідів та дітей-інвалідів, психоневрологічних та спеціалізованих будинках-інтернатах, пансіонатах для ветеранів війни і праці, геріатричних пансіонатах.

Більшість операцій, здійснюваних бюджетною установою, звільнені від оподаткування податком на додану вартість або оподатковуються за нульовою ставкою. Але у разі якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню, у тому числі з використанням локальної або глобальної комп'ютерної мережі, протягом останніх 12 календарних місяців сукупно перевищує 1млн грн (без урахування ПДВ), бюджетна установа зобов'язана зареєструватися як платник податку в контролюючому органі за своїм місцезнаходженням (місцем проживання). За бажанням бюджетна установа може також і добровільно зареєструватися платником ПДВ. ПДВ складається з двох частин: податкового зобов'язання та податкового кредиту. До бюджету платник сплачує різницю між податковим зобов'язанням та податковим кредитом. Сплата податку на додану вартість, який включений до ціни товарів, робіт і послуг, здійснюється за тим кодом

економічної класифікації видатків бюджету, за яким здійснюється основний платіж, або за кодом економічної класифікації видатків бюджету 2800 «Інші поточні видатки», якщо сплата податку відноситься до податкового кредиту платника податку [2].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Долішня Т., Медвідь І. Особливості оподаткування бюджетних установ. Гроші, фінанси, кредит. 2015. № 1. С. 129-136.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/275517.

Маршалок П. Т.
магістр
Центру підготовки магістрів державної служби
Тернопільського національного економічного університету
м. Тернопіль, Україна

МІСЦЕВІ ПОДАТКИ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

Розвиток національної економіки потребує підтримки державними інститутами різних сфер суспільного життя, що передбачає використання значного обсягу фінансових ресурсів та обумовлює створення ефективної податкової системи. Оподаткування в Україні здійснюється відповідно до обраної системи, яка законодавчо закріплена і основною метою якої є реалізація функцій оподаткування.

Важливим у розкритті суті і змісту податкової системи є розгляд сутності і механізму функціонування податкової політики як інструменту регулювання тих чи інших соціально-економічних процесів. Податкова політика – важлива складова фінансово-економічної політики держави. Саме від того, наскільки ця політика буде ефективна, оптимальна в конкретних соціально-економічних умовах розвитку країни, і буде залежати функціонування податкової системи.

В економічній літературі розмежовують такі категорії як «податкова система», «система оподаткування», «система податків і зборів» [1, с. 35]. Найбільш вузьким поняттям вважають систему податків і зборів, яка об’єднує законодавчо встановлені обов’язкові платежі. До системи оподаткування, окрім сукупності податків і зборів, належать також механізми і способи їх розрахунку та сплати, у той час як податкова система, окрім зазначених елементів, включає також суб’єктів, які здійснюють роботу з адміністрування та перерахунку податків і зборів.

Загалом структура податкової системи України включає в себе: 1) систему оподаткування – сукупність податків і зборів, механізмів і способів їх

розрахунку та сплати; 2) платників податків (юридичних та фізичних осіб) та 3) контролюючі органи як суб'єкти податкової роботи, які забезпечують адміністрування і надходження податків і зборів до бюджету та інших державних цільових фондів.

Податкова система України являє собою сукупність загальнодержавних та місцевих податків та зборів, які законодавчо закріплені у Податковому Кодексі України [2]. Розподіл податків на загальнодержавні та місцеві відбувається в залежності від органу влади, який встановлює податки, тобто за рівнем запровадження.

Загальнодержавні податки – це обов'язкові платежі, що встановлюються найвищими органами влади і є обов'язковими для справляння на всій території країни незалежно від того, до якого бюджету вони зараховуються.

Місцеві податки – це обов'язкові платежі, які встановлюються місцевими органами влади, а їх справляння є обов'язковим лише на певній території. Місцеві податки і збори в Україні є частиною податкової системи України, зокрема її функціональної компоненти, а саме підсистеми оподаткування.

Під час дослідження сутності податків необхідно розглянути їх через призму виконуваних ними функцій. Серед науковців найбільш поширеною є позиція щодо виокремлення трьох основних функцій податків: фіскальної, регулюючої та контрольної. Існують й інші думки, які підтримують також існування таких функцій як: розподільна, стимулююча, накопичувальна, децентралізуюча та інші. Однак, на нашу думку, всі ці додаткові функції є похідними від основних та виникають в процесі виконання податками їх основних функцій.

Функції податків, що відбивають їх сутність, є похідними від функцій фінансів і реалізують ті самі завдання, тільки в порівняно вужчих межах. З огляду на це, функції податків можна згрупувати у два блоки: основні й додаткові. Основні функції охоплюють сутнісну функцію податку (фіскальну) і дві загально фінансові (регулюючу і контрольну). Саме на цих функціях ґрунтується податковий механізм і разом з ними становить цілісний комплекс. Додаткові функції деталізують головні цілі, реалізовані через підсистему основних функцій. Якщо основні функції є обов'язковими для всіх видів податків, то додаткові мають відтінок факультативності і не обов'язково представлені в усіх податках.

Основні функції місцевих податків і зборів:

1) фіскальна (від латинського fiscus – державна казна), найважливіша. Відповідно до цієї функції податки виконують своє основне призначення – поповнення дохідної частини бюджету, доходів держави для задоволення потреб суспільства. В період становлення буржуазної держави ця спрямованість податків вважалася єдиною. Однак, до кінця XIX ст. нова концепція податків розглядає їх як соціальний регулятор, знаряддя реформ, і до кінця 30-х років XX ст. податки вже вважаються засобом регулювання економіки, забезпечення стабільного економічного зростання. Дуже важливою

є стабільність фіскальної функції податків, коли остання означає не простий перелік надходжень до бюджету, а механізм цих надходжень, що діє на постійній, стабільній основі, забезпечує централізоване стягнення податків, співвідношення їх з витратами бюджетів;

2) регулююча, що слугує своєрідним доповненням попередньої функції і пов'язана з регулюванням як виробництва, так і споживання. При цьому регулюючий механізм існує об'єктивно, і вплив на платників податків здійснюється незалежно від волі держави. Часто під регулюючою функцією розуміють лише надання пільг окремим галузям чи виробникам. Однак податкове регулювання – більш складний механізм, що враховує не тільки податковий тиск, а й перспективи того чи іншого виду діяльності, рівні прибутковості і інше;

3) контрольна, що реалізується у процесі оподаткування при регламентації державою фінансово-господарської діяльності підприємств і організацій, одержанні доходів громадянами, використанні ними майна. За допомогою цієї функції оцінюють раціональність, збалансованість податкової системи, кожного податку, перевіряють, наскільки податки відповідають реалізації мети в умовах, що склалися.

Додаткові функції податків:

1) розподільна, що є своєрідним відображенням фіскальної: її завдання – наповнити скарбницю, щоб потім розподілити отримані кошти. Але на стадії розподілу ця функція дуже тісно переплітається з регулюючою, і в одній дії можуть виявлятися обидві ці функції. Це дає підставу говорити про існування первинного і вторинного розподілу (перерозподілу) за допомогою податків;

2) стимулююча (дестимулююча), що створює орієнтири розвитку чи згортання виробництва, діяльності. Як і регулююча, вона може бути пов'язана із застосуванням механізму пільг, зміною об'єкта оподаткування, зменшенням оподатковуваної бази. Іноді цю функцію розглядають як підвид регулюючої;

3) накопичувальна, що є своєрідним узагальненням усіх попередніх функцій. Найбільш узагальнювальною, з якою пов'язані їх виникнення і розвиток, є фіскальна функція податків. Але це тільки на перший погляд. Вона має тимчасовий характер, виступає етапною, що забезпечує наповнення бюджету на певний період;

4) децентралізуюча, яка в умовах євроінтеграції відіграє важливу роль та відображає фінансові повноваження органів місцевого самоврядування щодо місцевих податків і зборів.

Фіскальна функція місцевих податків і зборів полягає в забезпеченні необхідних умов для створення матеріальної бази місцевого самоврядування. Тобто за допомогою місцевих податків і зборів мобілізуються кошти для утворення місцевих грошових фондів, що спрямовуються на виконання органами місцевого самоврядування своїх завдань. Варто зазначити, що місцеві податки і збори, виконуючи децентралізуючи функцію шляхом формування доходів місцевих бюджетів, є фундаментом для ефективного

виконання своїх повноважень, здійснення заходів програм регіонального розвитку органами місцевого самоврядування.

Таким чином, податки та збори є ядром системи оподаткування України як основи її стабільного економічного розвитку. Беручи до уваги ознаки притаманні податку, пропонуємо під податком розуміти індивідуальний, безумовний, безповоротний та безвідплатний обов'язковий платіж, що справляється платником податку до відповідного бюджету в порядку і в строки встановлені законодавством. Не зважаючи на виокремлення досить широкого переліку функцій вважаємо за доцільне виокремити підхід, за якого податкам притаманні фіскальна та регулююча функції. Процеси реформування та демократичні перетворення, що здійснюються впродовж останніх років у нашій державі, зокрема в економічній сфері, встановлюють закономірність існування підсистеми місцевого оподаткування як невід'ємної складової податкової системи Україні.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Сідельникова Л.П. Податкова система: навчальний посібник / Л.П. Сідельникова, Н.П. Костіна. – К.: Ліра, 2012. – 576 с.
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. – К.: ДП «СВЦ», 2018. – 400 с.

Петренко В. Ю.
магістр
Сумського державного університету
Науковий керівник: ***Бухтіарова А. Г.***
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету
м. Суми, Україна

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

Збалансований розвиток аграрного сектору України потребує відповідного рівня фінансового забезпечення, що зумовлено наслідками глобалізмційних процесів та виходом вітчизняної продукції на висококонкурентний світовий ринок. Не зважаючи на те, що розвиток аграрного сектору в Україні відбувається в межах ринкового середовища, вплив державного регулювання на даний сектор може бути стимулюючим чи дестимулюючим фактором впливу. Враховуючи те, що частка сільського господарства у структурі ВВП України на сьогоднішній день складає 14%, а 40% загального експорту країни забезпечується за рахунок продукції аграрного сектору, то наша країна має

забезпечувати створення максимально сприятливих умов розвитку даної галузі.

Питаннями дослідження стану фінансування аграрного сектору України займалися такі науковці як Павлова О. М. [5], Ісхаков Є. Ш., Войтюк А. В. [1], Радченко О.Д., Манюк Н.А., Комарова І. В. [4], Горин В. П. [2], Варемчук І. В. та інші. Велика кількість науковців приділяє увагу ролі державного фінансування сільського господарства в Україні, що пояснюється необхідністю зниження ступеня ризиковості даної діяльності та системною важливістю сектору. Проте, питання дослідження загального стану державного фінансового забезпечення аграрного сектору в Україні залишається малодослідженим.

Так, важливим показником оцінки фінансового забезпечення сільського господарства є обсяг витрат зведеного бюджету України (ЗБУ) на дану сферу економічної діяльності. Проведений аналіз вказав, що існує загальна тенденція до зростання обсягу бюджетних витрат на фінансування сільського господарства в Україні. Зокрема, у 2015 році даний показник становив 0,8% видатків ЗБУ, 2016 рік – 0,65%, 2017 рік – 1,22%, 2018 рік – 1,27% [3].

Відмітимо, що більш фінансованою державним бюджетом галуззю економічної діяльності є лише дорожнє господарство. Тобто, бюджетна підтримка аграрної галузі займає важливу складову видатків зведеного бюджету України в розрізі статей економічної діяльності. Проте, не зважаючи на це, сільське господарство потребує значно більшого обсягу державного фінансування з бюджету задля активного розвитку. Зокрема, державною програмою підтримки аграрного комплексу на 2018 рік було передбачено суму фінансування в розмірі 6,8 млрд. грн, що складає приблизно 1% ВВП. Проте, за січень-грудень 2018 року офіційна статистика стверджує, що державним бюджетом було виділено лише 4,6 млрд. грн бюджетних асигнувань на розвиток агропромислового комплексу, що складає 67,6% закладених на початок року показників [3].

Міністерством аграрної політики та продовольства України на 2018 рік було заплановано 4 ключові програми розвитку аграрного сектору: державна підтримка галузі тваринництва (4 млрд грн); фінансова підтримка розвитку фермерських господарств (1 млрд грн); державна програма підтримки розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників (300 млн грн); компенсація придбання техніки вітчизняного виробництва (945 млн грн). Дані видатки мають покривати найбільш пріоритетні та проблемні напрямки аграрного сектору України. Попередні бюджетні дані за січень-грудень 2018 року дають підстави стверджувати про значний рівень недофінансування державних програм аграрного розвитку. Наприклад, програма підтримки галузі тваринництва профінансована на 59,7%, а фінансова підтримка розвитку фермерських господарств – на 20,3%. Ми вважаємо, що першочерговими причинами недовиконання закладених в бюджеті планів розвитку аграрної галузі є недостатня налагодженість

механізму розподілу дотацій. Також, можливою причиною недостатності державної підтримки в цій галузі є існуванням корупційних проявів в сфері розподілу дотацій. У майбутньому уповноважені органи мають контролювати рівномірність розподілу державних коштів, земель, пільг та преференцій за усіма учасниками ринку задля дотримання рівності умов.

Таким чином, поступова інтеграція України до світового співтовариства має призвести до переймання перспективного досвіду країн ЄС в сфері державної підтримки сільського господарства. Державне фінансове забезпечення агарного сектору в Україні займає важливу роль в управлінні розвитку аграрної галузі. Зважена програма державної підтримки аграрного розвитку стимулюватиме зростання добробуту як країни через збільшення обсягу сплачених податків до бюджету, так і добробуту населення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Войтюк А. В. Фінансове забезпечення аграрного сектора економіки України. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2107.
2. Горин В. П. Проблеми фінансового забезпечення аграрного сектору / В. П. Горин, І. В. Варемчук // Економіка і суспільство. – 2016. – № 2. – С. 518-524.
3. Державна казначейська служба України. – Режим доступу: https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu.
4. Комарова І. В. Фінансове забезпечення аграрного сектора України за рахунок бюджетних коштів / І.В. Комарова // Вісн. Бердянського ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4(16). – С. 161-165.
5. Павлова О. М. Фінансові ресурси аграрного сектору економіки України / О. М. Павлова, Є. Ш. Ісхаков // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_5_67.

Petrushka O. V.
Ph.D. in Economics,
Senior Lecturer of Department of Finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine

CONCERNING THE QUESTION OF RAISING THE RETIREMENT AGE IN UKRAINE

The retirement age is one of the key elements of the functioning of any pension system, which is a certain indicator of economic efficiency and social justice in society. During the implementation of pension reform in Ukraine, the issue of raising the retirement age has been raised not once. According to the foreign experience, the major countries in the world have made not on easy step in its gradually raising in order to solve a number of global problems of financial stability of pension systems.

Let's consider the main advantages and disadvantages of raising the retirement age in Ukraine. Concerning the benefits, it should be noted that the main macroeconomic argument for increasing the retirement age is the need to reduce the cost of the Pension Fund, and, accordingly, reduce its deficit. The reduction of the Pension Fund deficit will mean a reduction of the corresponding transfers from the budget and, consequently, the release of part of the budget funds for the other purposes. Of course, in this case, the demographic burden on the able-bodied population will decrease. According to leading scientists of the National Institute for Strategic Studies, if to postpone the implementation of the pension reform, then the State Budget of Ukraine will not be able to fund the Pension Fund at all. To cover this deficit at the expense of insurance premiums, the pension rate will have to increase from 22% to 55% [1, p. 22]. In other words, for retirement benefits, it will be necessary to give the state an amount of money which is equal to half the wage.

The low retirement age stimulates early abandonment from work and reduces the possibilities of a full-fledged human life. Additionally, raising the retirement age for men and women under 65, with some changes in the rules for indexing pensions, will reduce the cost of pension provision by almost double when stabilizing the replacement rate.

Raising retirement age has also a number of risks. In our opinion, low life duration, rising unemployment and higher pensions costs are the main arguments against increasing the age limits at retirement. The average life duration in Ukraine is extremely low. This is due to the high level of infant mortality, mortality because of alcoholism, drug addiction and diseases. The high mortality rate of Ukrainians suggests that if to raise the retirement age, none one will receive a pension.

An increase in labour supply with insufficient demand for it can lead to an increase of unemployment. At the same time, in our opinion, it is important to talk not only about the possible growth of unemployment in older age groups, but also the possible negative effect of raising the retirement age on the youth labour market. Unemployment among young people is high enough, and with the increase in labour supply the unemployment risk will be higher than the least competitive. Increasing of the retirement age will reduce the opportunities for young workers to participate in the process of rotation of staff and their career growth [2].

It is believed that raising the retirement age will make people to work more and, accordingly, increasing their retirement capital and the state's obligation to pay pensions. However, we do not fully agree with this statement, as at the same time as the retirement capital increases, the length of the stay will decrease (and significantly more than the increase of pensions), which will lead to a significant reduction in the cost of retirement provision. As a result of such changes, the Government of Ukraine will be able to achieve both an increase in the replacement rate and a reduction in the deficit of the pension system.

In our opinion, raising the retirement age should be gradual and affect only those people who, according to the current legislation, still have 5-10 years before retirement. However, this decision must be made just now, so that citizens and the

pension system of the country can adapt to the new conditions. After all, an increase in the retirement age for today's 30-year-olds will be felt less appreciably, both materially and morally, rather than an increase, when this generation will be about 50 years old. In this case, there should be a gradual increase of retirement age. Such an approach to raising the retirement age is also important because people cannot lose their confidence in the pension reform. The population of the countries must really understand the changes taking place in the pension system, in particular, to feel a significant improvement in their material conditions of existence.

However, it is not necessary to exaggerate the role of raising the retirement age in solving all the problems of retirement provision. In our opinion, pension reform should be comprehensive, and mean not only raising the retirement age or insurance record. The most acceptable form of solving pension issues is the creation and operation of an accumulation mechanism and non-state pension insurance. It is the commissioning of the second and third levels of pension provision that will enable employers to expand the scope of social protection for wage workers, which will provide them with a decent old age in the future.

REFERENCES:

1. Retirement age: foreign experience and domestic realities. Analytic add / O.P. Koval. K.: NISS, 2013. 37p.
2. Why in Ukraine need to raise the retirement age? Arguments from international experience. URL: http://www.pravda.com.ua.

Tkachenko K. V.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Bila Tserkva National Agrarian University
Bila Tserkva, Ukraine

INSURANCE MARKET OF UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The market for insurance services is one of the components of a financial infrastructure that interacts with the manufacturing sector, the capital market, the stock market, and so on. Considering the experience of the developed economies, insurance provides business entities with the insurance protection of their interests from financial risks, and the protection of property interests by individuals, respectively. It is impossible to create an effective system of protection of property interests of individuals and legal entities without functioning of a powerful market for insurance services, ensuring economic security of the state. In addition, insurance is an important source of accumulation of funds for their further use in

order to compensate for losses caused by insurance events, as well as protecting business from financial risks and providing social support.

The main functions of the insurance market are the accumulation and distribution of the insurance fund with the purpose of insurance protection of property interests of physical and legal persons. Participants in the insurance market play an important role in its formation and development. They can be insurers, insurers, insured, beneficiaries, intermediaries, as well as associations of insurers.

The activities of each entity in the market relations are related to the risk that needs to be promoted, reduced and financed, which is also directed by the insurance services market, which, through the use of special mechanisms, through the use of special mechanisms, ensures the process of continuous social reproduction [1].

Today the Ukrainian insurance market is developing and integrating into the world market. Compared to the European countries in Ukraine, insurance services have a lower demand, especially in the field of property and certain types of personal insurance, due to both low confidence in insurers and low level of insurance awareness. It should also be noted that there is a lack of professional training of insurers and imperfection of the current legislation, state regulation and counter-ins of insurance activities.

The insurance market is the second in terms of capitalization among other non-bank financial markets. The total number of insurance companies as of 2017 was 296, including IC «life» – 34 companies, non-life insurance company – 262 companies (as of 2016 – 323 companies, including IC «life» – 43 companies, nonlife insurance company – 280 companies). The number of insurance companies tends to decrease, so in 2017 compared with 2016, the number of companies decreased by 27 IC [2].

The state of the insurance market, its level of integration and demand are characterized by the volume of insurance premiums and insurance payments. The level of capitalization of insurers, that is, the volume of own funds and insurance reserves, and so on, are of great importance in determining the stability of the market.

Although the quantitative indicators tend to increase, the functional and institutional characteristics of the Ukrainian insurance market as a whole do not correspond to the real needs of the economy and the aspirations of world insurance markets, which causes its slowdown in the global process of formation of the world financial system.

At the same time, the development of the insurance market hinders a number of the following problems that need to be addressed for a competitive operation:

– unfavorable political and economic situation in the country;
– imperfect legal and regulatory framework;
– insufficiency of financial provision of the population;
– lack of public trust in insurance companies and low level of knowledge about the status and opportunities of the insurance market;
– low level of insurance coverage;

– low level of capitalization of insurers;
– low level of liability for large insured risks;
– reinsurance of a part of large risks abroad;
– unreasonable cash flow from Ukraine;
– lack of sufficient number of qualified specialists in the field;
– depreciation of the national currency;
– impossibility of realization of long-term types of insurance;
– Ineffective regulation of insurance activities by the state;
– lack of a clear strategy for the development of the insurance market;
– the role and place of insurance do not correspond to the challenges faced by Ukraine in the current conditions of the formation of a market economy;
– the current state of the insurance market does not fully corresponds to the trends in the development of the world insurance market.

Therefore, in order to overcome these problems and to achieve the effective functioning of the insurance market Ukraine should take the following measures:
– application of the latest technologies and introduction of innovations in insurance activity;
– improvement of the legislative framework;
– introduction of international standards of insurance activity;
– definition of a reliable and effective strategy for the development of the insurance market in Ukraine;
– conducting public awareness campaigns aimed to popularizing insurance services.

Summarizing the written above, it can be mentioned that Ukraine's insurance market is on the stage of development and integration into the world's space. Despite certain achievements, it is characterized by shortcomings, the presence of which shows the prospects of development and, thus, the potential for Ukraine.

The conducted research makes it possible to draw the following conclusions:
– Despite the different views of scientists on the definition of the insurance market, they can be grouped as follows: a component of the financial market; a set of economic relations regarding the formation and use of an insurance fund; system of socio-economic relations; a set of different institutions; a set of economic relations regarding the purchase and sale of insurance services; system of riIC distribution;
– The insurance market is the second in terms of capitalization among other non-bank financial markets. The state of the insurance market, its level of integration and demand are characterized by the volume of insurance premiums and insurance payments. The level of capitalization of insurers, that is, the volume of own funds and insurance reserves, etc., becomes important in determining the stability of the market;
– although quantitative indicators tend to increase, the functional and institutional characteristics of the Ukrainian insurance market as a whole do not correspond to the real needs of the economy and the aspirations of world insurance

markets, which causes its slowdown in the global process of formation of the world financial system.

Thus, it can be argued that the study of the development of the insurance market and the analysis of its current state is not only relevant, but also requires further research.

REFERENCES:

1. Shirinyan L. Financial reliability and financial stability of insurers / L. Shirinyan // Current problems of the economy. – 2007. – No. 9. – P. 173-178.
2. Official site of the National Commission for the Regulation of Financial Services Markets of Ukraine [Electronic Resource]. – Access mode: https://www.nfp.gov.ua.

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Побережний Р. О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин
Інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
Побережна Н. М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

РОЛЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Економічним підсумком господарської діяльності, і в тому числі інноваційної діяльності, є фінансовий результат, який характеризує усі аспекти функціонування підприємства, а динаміка змін фінансового результату свідчить про можливі тенденції розвитку підприємства в стратегічному періоді.

У зв’язку з цим операції з формування, розподілу та використання фінансових результатів інноваційної діяльності підприємства, його доходи та витрат підлягають контролюванню, що забезпечує своєчасність внесення коригувань у господарську діяльність задля уникнення збитків та досягнення бажаного рівня прибутковості, підвищення рівня інноваційності та покращення фінансового стану у зовнішньому середовищі.

Процес контролювання фінансових результатів як складова частина активної діяльності системи управління підприємством передбачає наявність трьох етапів: установлення бюджетних показників у створенні прибутку, що піддаються вимірюванню в обліку; зіставлення з ними реальних результатів та визначення, аналіз і оцінювання відхилень; прийняття необхідних управлінських рішень. В той же час, наявність збитків свідчить про недостатньо ефективні дії управлінського персоналу щодо контролювання фінансових результатів підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Формування фінансових результатів до оподаткування на підприємствах України (млн грн)

Показник	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
1. Фінансовий результат (сальдо): усього у% до попереднього року	58744,9 х	121092,6 206,1	102077,6 84,3	33802,8 33,1	-523587 х
2. Прибуток: усього у% до попереднього року	209050,4 х	268533,6 128,5	273448,1 101,8	230505,1 84,3	334517,3 145,1
3. Збиток: усього у% до попереднього року	150305,5 х	147441,0 98,1	171370,5 116,2	196702,3 114,8	858104,3 436,2

Ситуація, що склалася в системі управління на підприємствах не створює дієвого механізму оцінки і контролювання фінансового результату (рівня прибутку або збитку), тому актуальним завданням сьогодні є формування системи його інформаційного забезпечення за допомогою обліку та економічного аналізу [1, с. 6].

Для забезпечення функціонування системи управління доходами, витратами та фінансовими результатами діяльності підприємства, необхідна різноманітна інформація, що надається бухгалтерським обліком. Вся отримана інформація перевіряється; визначаються відповідність встановленим формам, правильність арифметичних підрахунків, співставність показників. Після цього інформація обробляється: відбувається загальне ознайомлення з документами, їх змістом; визначаються та порівнюються відхилення; визначається вплив факторів на об’єкт, що аналізується, виявляються резерви та шляхи їх використання. Відповідно до узагальнених і систематизованих результатів аналізу готуються проекти управлінських рішень, що передаються у систему управління. Якщо бухгалтерський облік надає інформацію, то економічний аналіз повинен перетворити її в придатну для прийняття рішення [2, с. 17]. Схема та складові обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами інноваційної діяльності підприємства відображено на рис. 1.

Основними складовими такої системі є облікова система та аналітична система. До облікової системи віднесено: фінансовий облік, управлінський облік та податковий облік на підприємстві, а до аналітичної організаційні етапи аналітичної роботи на підприємстві. Аналітичне дослідження можна умовно поділити на три основних етапи (підготовчий, аналітичний і підсумковий). Система бухгалтерського обліку доходів, витрат та фінансових результатів має бути такою, щоб забезпечувати оптимальну економічність даних про збирання і обробку даних, а також забезпечити максимальну ефективність праці виконавців. Інструментом реалізації цього може бути

належним чином сформована облікова політика підприємства, яка враховує специфіку обліку доходів, витрат та фінансових результатів [3, с. 62].

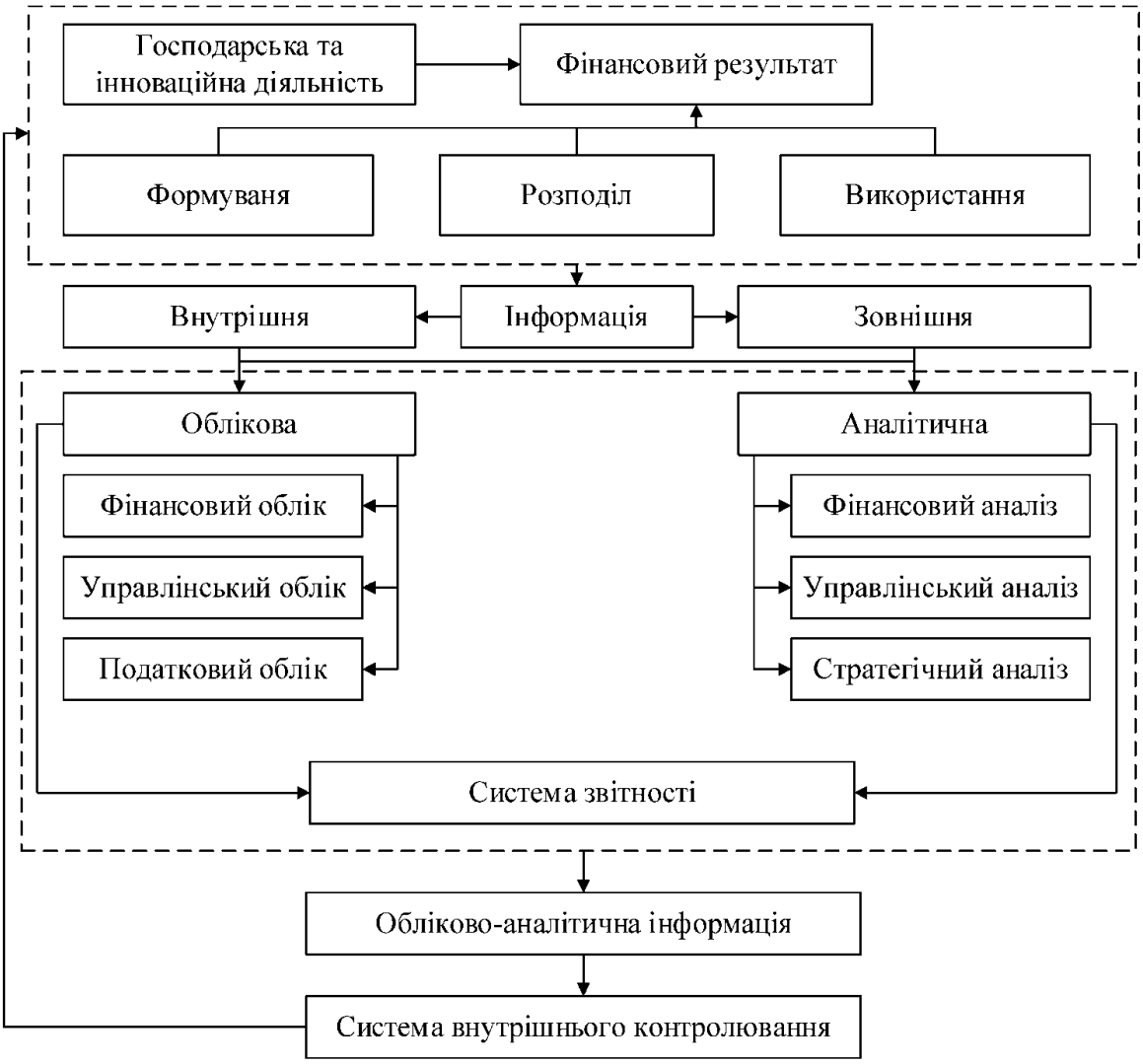

Рис. 1. Система обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами інноваційної діяльності підприємства

Як процес організації бухгалтерського обліку, так і процес організації та проведення економічного аналізу складається з підготовчої стадії, методичної стадії, технічної стадії та організаційної стадії. Підготовчий етап аналізу фінансових результатів інноваційної діяльності передбачає визначення завдань і об'єктів аналізу, вивчення матеріалів і результатів за раніше проведеним аналізом відібраних об'єктів, складання плану аналізу та графіку його проведення, розробку програми та всього інструментарію аналізу (макетів таблиць, алгоритмів розрахунків тощо), обмеження кола необхідної інформації для проведення аналізу та попереднє ознайомлення з нею. У плані аналітичної роботи висвітлюються:

– тема аналізу та напрями використання його результатів;

– програма та календарний графік проведення, розподіл окремих ділянок роботи між виконавцями, а також строк здійснення аналізу.;

– перелік інформаційних джерел аналізу та способи отримання інформації, якої не вистачає;

– розробка макетів аналітичних таблиць і вказівок щодо їх заповнення, а також пропозиції щодо графічного оформлення матеріалів і результатів аналізу, загальне методологічне забезпечення [2, с. 45-46].

Аналітичний етап роботи включає:

– збір і перевірку достовірності інформації, що використовується (достатня та достовірна інформація – головна умова ефективності аналітичної роботи);

– систематизацію накопичених матеріалів;

– забезпечення зіставленості показників (за оцінкою, структурою, принципами побудови тощо);

– статистичну обробку отриманих даних, заповнення аналітичних таблиць;

– розробку аналітичних показників, необхідних для вирішення поставлених завдань [2, с. 47-48].

На підсумковому етапі економічного аналізу доходів, витрат та фінансових результатів інноваційної діяльності проводять узагальнення (групування, підрахунок) отриманих результатів аналітичного дослідження, доводять до відома зацікавлених осіб результати аналізу. Обов'язковим елементом даного етапу є систематичний контроль за виконанням рішень, прийнятих відповідно до результатів аналізу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мельник Т.Ю. Обліково-аналітичне забезпечення контролювання фінансових результатів підприємства: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.09 / Мельник Тетяна Юріївна; Житомирський Державний технологічний університет. – Ж., 2016. – 24 с.
2. Мошенський С.З. Економічний аналіз / С. З. Мошенський, О. В. Олійник. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
3. Лісовицька А.М. Підходи до визначення економічної сутності поняття «фінансові результати» [Електронний ресурс] / А.М. Лісовицька, К.В. Безверхий // Фінансова система України в умовах економічної та фінансової глобалізації світу. – Т. 2. – С. 105–108. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/23517/1/105-108.pdf.
4. Побережна Н. М. Аналіз факторів впливу на інноваційний розвиток промислових підприємств: практичний аспект / Н. М. Побережна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: зб. наук. пр. Сер.: Економіка і менеджмент. – Одеса: МГУ, 2016. – Вип. 21. – С. 81-86.

Політикіна Л. І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету
Григорович Н. М.
магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Сумського національного аграрного університету
м. Суми, Україна

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В РОСЛИННИЦТВІ

У сучасних економічних умовах розвиток кредитних відносин між господарюючими суб'єктами виходить на новий рівень еволюційних перетворень. Однією з найважливіших складових діяльності сучасних підприємств є облік дебіторської заборгованості.

Метою наших досліджень є розробка пропозицій, спрямованих на зниження та вдосконалення організації, методики обліку та аналізу розрахунків з дебіторами у сучасних умовах діяльності українських підприємств.

Згідно пункту 4 П(С)БО «Дебіторська заборгованість» дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1, с. 148].

Великий внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів обліку розрахунків з дебіторами зробили такі вітчизняні вчені, як Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Гуцайлюк, Й.Я. Даньків, В.І. Єфіменко, Л.М. Кіндрацька, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузьмінський, В.Г. Лінник, Є.В. Мних, О.А. Петрик, В.В. Сопко, В.Г. Швець, а також зарубіжні вчені К. Друрі, І. Бернар, Ж.-К. Коллі К. Хітчинг, Д. Стоун, та ін.

Дебіторська заборгованість містить у собі всі вимоги підприємств, організацій до інших юридичних чи фізичних осіб щодо грошей (товарів, послуг). Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансових звітах вивчає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [2].

Момент виникнення дебіторської заборгованості визначається умовами укладених договорів і пов'язаний з часом реалізації товарів (робіт, послуг). Коли передані результати робіт або право власності на товари переходить до контрагента у партнерів виникає зустрічний обов'язок – оплата, зустрічні постачання. Порушення термінів оплати або постачання призводить до виникнення дебіторської заборгованості.

За строком погашення та зв'язком з нормальним операційним циклом дебіторська заборгованість поділяється на поточну та довгострокову.

Поточною дебіторською заборгованістю називається сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Довгостроковою дебіторською заборгованістю називається сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу [3, с. 213].

При відображенні дебіторської заборгованості в рослинництві на субрахунках бухгалтерського обліку необхідно враховувати, що перелік рахунків не є вичерпним. У разі необхідності за відповідним клопотанням підприємств щодо обліку специфічних операцій Міністерством фінансів до Плану рахунків можуть бути приєднані нові синтетичні субрахунки.

Дебіторська заборгованість утворюється внаслідок наявності договірних відносин між контрагентами, коли момент переходу права власності на товари (роботи, послуги) та їх оплата не збігаються за часом. Даний вид заборгованості також може виникнути внаслідок зайво сплачених податків, стягнутих зборів, пені, виданих грошових сум під звіт, невиконання договірних зобов'язань.

Для зниження дебіторської заборгованості в рослинництві ми пропонуємо:

1. Постійно стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості тому, що значна перевага дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовому стану підприємства.

2. Своєчасно проводити аналіз складу і структури дебіторської заборгованості по конкретним покупцям, а також щодо термінів утворення заборгованості або терміни їх можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходів до її стягнення.

3. Контролювати оборотність дебіторської заборгованості, а також стан розрахунків по простроченій заборгованості, так як в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство отримує лише частину вартості поставленої продукції.

Важливе значення у взаємовідносинах між партнерами є дотримання встановлених ними домовленостей, у тому числі й строків проведення розрахунків або поставки товарів. Тому для покращення роботи кожного підприємства потрібно дотримуватись діючих правил розрахунків, сприяти зменшенню дебіторської заборгованості, не допускати прострочення. Необхідною умовою організації обліку заборгованостей з покупцями є правильне оформлення товаросупровідних документів на відвантажені чи відпущені на місці товарно-матеріальні запаси та своєчасне подання цих документів до бухгалтерії для пред'явлення покупцям рахунків.

Для вдосконалення дебіторської заборгованості в рослинництві пропонуємо виконати такі заходи:

1. Здійснювати попередню перевірку партнерів щодо можливості своєчасного погашення ними заборгованості.

2. Сформувати рейтинг кредитоспроможності партнерів і відмовитися від подальшої співпраці з партнерами, які мають низький кредитний рейтинг.

3. Розробити план заходів по роботі з кожним партнером з визначенням термінів, оцінки витрат, відповідальних, отриманого ефекту.

4. Провести оцінку вартості й швидкості обороту дебіторської заборгованості.

5. Встановити зв'язок системи мотивації персоналу з розміром дебіторської заборгованості.

6. Внести інформацію щодо запланованих сум погашення дебіторської заборгованості до фінансового плану підприємства і здійснювати контроль за його виконанням.

Отже, на підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що правильна організація обліку дебіторської заборгованості в рослинництві має вагоме значення, оскільки не лише сприяє підвищенню швидкості завершення кругообігу оборотних коштів та переходу їх із товарної форми в грошову, але й створює необхідні умови для своєчасної оплати за придбані товари чи послуги. Таким чином, вищевикладені пропозиції будуть сприяти зниженню дебіторської заборгованості, вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку і зміцненню фінансового стану підприємств у сучасних умовах господарювання.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Слюсаренко В.Є. Практикум з бухгалтерського обліку: навч. посіб. – Київ: «Центр учбової літератури», 2016. – 256 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99.
3. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік [текст]: навч. посіб. / І. Б. Садовська, С. 14. Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.
4. Хом'як Р. Л. Бухгалтерський облік в Україні: [навч. посібник] / Р. Л. Хом'яка, В. І. Лемішовського. – Львів: Інтелект Захід, 2013. – 488 с.

Радіонова Н. Й.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Київського національного університету технологій та дизайну
Власенко А. С.
магістрант
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основним критерієм успішної діяльності підприємства в сучасних умовах є задоволення потреб споживачів та отримання прибутку. Для досягнення такого результату слід звернути увагу на процес управління витратами, що відіграє важливу роль для підвищення ефективності та рентабельності підприємства. Налагоджена система управління витратами діяльності підприємства сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства, збільшенню доходів і фінансових результатів, закріпить стабільність підприємства в конкурентному ринковому середовищі [1, с. 60]. Отже, необхідно створити гнучку систему управління витратами, однією з основних функцій якої є аналіз. Оптимально визначений рівень витрат діяльності підприємства забезпечує правильне формування фінансового результату – прибутку (збитку) від реалізації продукції (робіт, послуг).

Значний вплив на рівень витрат мають техніко-економічні чинники виробництва [2, с. 102]. Отже, вибір та розробка тієї чи іншої методики проведення аналізу витрат діяльності має визначитись можливістю врахування особливостей виду економічної діяльності та технологічних аспектів діяльності підприємства, а також його тактичними й стратегічними цілями.

Об’єктом аналізу слід розглядати ресурсні та функціональні складові, які забезпечують формування витрат підприємства. Суб’єктами аналізу витрат, тобто виконавцями цієї функції управління, є керівники та провідні фахівці: економісти, бухгалтери, маркетологи, керівники центрів відповідальності та інші [4, с. 130].

Метою аналізу витрат діяльності є комплексна оцінка отриманих результатів оптимізації структури, а також розміру витрат та інформаційне забезпечення керівництва підприємства для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [3, с. 158].

З огляду на зазначене, можна виокремити загальну блок-схему економічного аналізу витрат операційної діяльності підприємства (рис. 1).

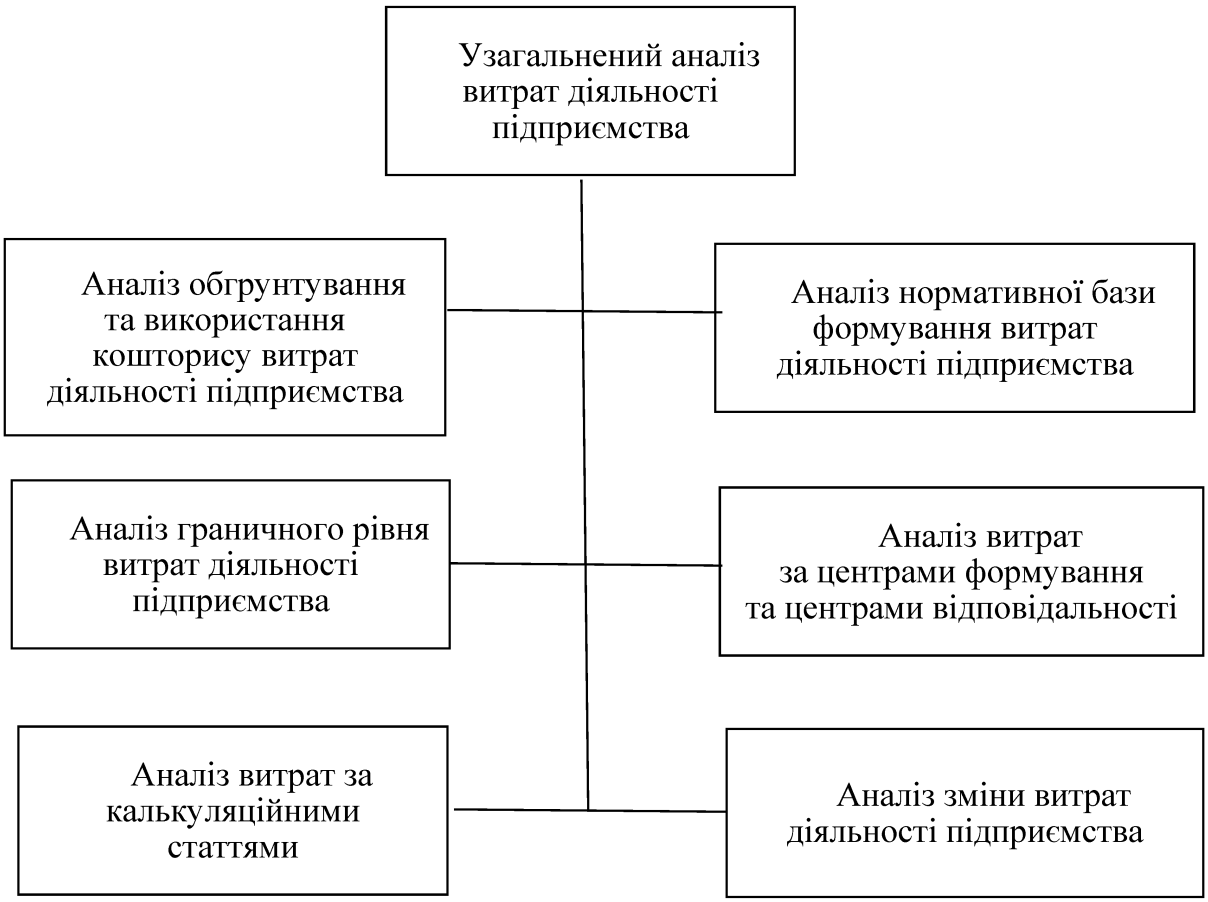

Рис. 1. Загальна схема економічного аналізу витрат підприємства

Цілі аналізу витрат діяльності підприємства конкретизуються через завдання, серед яких варто виділити:

– об'єктивну оцінку виконання плану собівартості продукції по окремих їх видах і по підприємству в цілому;

– визначення та дослідження причин відхилень фактичних витрат від планових у розрізі статей та за окремими видами продукції;

– пошуку резервів зниження витрат діяльності та розробці відповідних заходів щодо їх використання;

– забезпеченні центрів відповідальності необхідною інформацією для оперативного управління формуванням собівартістю продукції;

– розробці оптимальної та економічно обґрунтованої величини планових витрат, планових та нормативних калькуляцій на окремі види продукції;

– комплексна оцінка отриманих результатів оптимізації структури та рівня витрат й своєчасне забезпечення менеджерів підприємства інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Цілі економічного аналізу витрат діяльності підприємства реалізуються на основі таких принципів, як системність, комплексність, плановість, дієвість, оперативність, оптимізаційний та науковий підхід. В основі принципу системності лежить твердження стосовно того, що об'єкт, який досліджується,

розглядається як складна динамічна система, яка містить елементи, пов’язані між собою, а також із зовнішнім середовищем.

Аналіз витрат діяльності підприємства передбачає:

– виявлення місця і ролі показника витрат в оцінці досягнутої ефективності виробництва;

– розробку схеми аналізу на основі класифікації чинників і резервів зниження витрат діяльності підприємства;

– визначення методів вимірювання чинників і резервів зниження витрат діяльності підприємства.

Аналітична служба підприємства повинна проводити аналіз витрат діяльності проводить його за планом і систематично. Для максимальної ефективності аналітична робота повинна здійснюватися поетапно відповідно до розробленого плану та розподілятися між виконавцями. Принцип дієвості аналізу витрат діяльності підприємства передбачає до практичне використання його результатів в системі управління витратами підприємства з метою розробки конкретних заходів щодо обґрунтування, коригування величини планових витрат, своєчасного виявлення недоліків в діяльності системи управління витратами. Оперативність аналізу витрат діяльності підприємства є одним із основоположних принципів раціональної організації обліково-аналітичної роботи, оскільки від своєчасності її результатів залежить досягнення підприємством тактичних і стратегічних цілей.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Адамовська В. С., Брітан Н. В. Удосконалення управлінського обліку витрат операційної діяльності як один з напрямів бізнес адміністрування // Агросвіт. – 2015. № 8. – С. 58–61.
2. Вудвуд В. В. Резерви зниження собівартості продукції як один із напрямків підвищення ефективності функціонування підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Вудвуд, І. Ф. Козакова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 100–103. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_8_21.pdf
3. Проскурня С. С., Голуб Н. О. Методичні аспекти управління витратами на підприємствах [Текст] / С. С. Проскурня, Н. О. Голуб // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси: зб. наук. праць. – Луцьк, – 2013. – Вип. 10(37), Ч.4. – С. 156–160.
4. Радіонова Н. Й. Формування стратегії управління витратами швейних підприємств за допомогою сучасних методів їх аналізу / Радіонова Н. Й. // Сучасні проблеми економічного розвитку України: монографія / за ред. О. В. Ольшанської, А. О. Мельник, Т. Є. Воронкової – К.: ТОВ «ДКС центр», 2018. – С. 128–135.

Степаненко О. І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБЛІКОВА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ ДОКУМЕНТУВАННЯ

Бізнес в умовах постіндустріального суспільства висуває нові, підвищені вимоги до інформації, що стає поштовхом до перебудови всіх систем, зайнятих її формуванням у різних формах, видах та станах. Визначальне місце в цих змінах займає саме система бухгалтерського обліку, поясненням чому є розвиток інтересів інститутів, що виступають ключовими користувачами облікової інформації. В той же час, зміна принципових економічних основ господарських відносин в Україні обумовлює якісно інший підхід до оцінки економічної інформації підприємства щодо обліку основних засобів, а особливо до порядку документального оформлення операцій пов'язаних з їх наявністю, рухом та експлуатацією.

Бухгалтерські служби господарюючих суб'єктів щоденно обробляють велику кількість документів, але при цьому не завжди мають точне уявлення про їх обсяги, характер, види, властивості, походження, а також про якість зафіксованої в них інформації та ступінь її захисту. Також не завжди відомі та не в достатній мірі досліджуються причини, які впливають на темпи надходження документів, немає достатніх даних про їх взаємний зв'язок між собою. І тому, одним із найважливіших аспектів удосконалення процесу документування основних засобів є належна його організація, яка повинна відповідати основним принципам діючого законодавства, забезпечувати адаптацію облікових даних до існуючих умов господарювання та передбачати потреби широкого кола користувачів у якісній інформації.

Успішне функціонування підприємств у сучасних нестабільних умовах господарювання значною мірою залежить від ефективності інформаційної системи за допомогою якої користувачі інформації задовольняють свої потреби в зменшенні рівня невизначеності щодо об'єктів спостереження. При цьому, найбільш значущою за своєю місткістю є облікова інформація, використання якої дає можливість здійснювати ефективне управління господарськими процесами. Водночас слід зазначити, що на її формування значний вплив мають галузеві особливості діяльності господарюючих суб'єктів, врахування яких дає змогу отримати на «виході» інформаційної системи якісні облікові дані. Обліковий процес слід організовувати на основі інтеграції, щоб усі складові (об'єкти обліку) були взаємопов'язаними між

собою єдиним масивом інформації. Більш того, структура функції обліку повинна бути складовою частиною організаційної структури підприємства.

Для цілей даного дослідження поняття «наука» слід трактувати, як найменування організованої сфери професійної діяльності, метою та результатом якої є система знань про закони об'єктивного світу, методах його пізнання та засобах перетворення. У такому контексті вся облікова наука може бути представлена як інтерпретація тих чи інших аспектів документування господарських операцій, оскільки саме документи є тими найменшими неподільними сукупностями, що виконують у рамках бухгалтерської теорії та практики функції пізнання, опису та перетворення окремих фактів діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Саме з позиції облікової науки таке пізнання простирається від глибинних абстракцій до простіших практичних узагальнень, що є вагомим аргументом щоб підтримати позицію професора М.С. Пушкаря та запровадити термін «інформологія» до цієї сфери діяльності [1, с. 53].

Складність понять «документ» та «інформація» полягає в тому, що їх не можна визначити, виходячи тільки з теорії бухгалтерського обліку. Вони – міждисциплінарні, загальнонаукові. Погляд на облік з такої позиції надає змогу впорядкувати основні функції інформаційної системи та системи управління бізнес-одиницею взагалі. Для досягнення основної мети дослідження необхідно спершу виявити основні інформаційні потреби користувачів, а вже потім – класи інформаційних сукупностей, що здатні такі потреби задовольнити (групи документів). Філософська думка визначає потребу як нестачу чого-небудь необхідного для підтримки основних функцій або внутрішній стимул активності. Тобто, потреба є наслідком цілеспрямованої діяльності. Інформаційна потреба передує виникненню будь-якої іншої потреби, оскільки досягнення будь-якої мети пов'язане з використанням інформації. Саме інформаційні потреби є особливими у тому сенсі, що:

по-перше, хоча діяльність і є їх вихідним пунктом, вони, в свою чергу, стимулюють нову діяльність;

по-друге, під час задоволення інформаційної потреби об'єкт споживання – інформація, не зникає, а навпаки утворює нові цінності, призначені для використання.

Парафійник Н.І. вважає, що основними елементами, які відображають об'єктивні умови діяльності та побудови її суб'єктивного образу – моделі, є суб'єкт, предмет, мета, засоби та методи [2, с. 3]. Проте в широкому сенсі в якості продукту (результату) діяльності виступають не самі інформаційні об'єкти, а ті соціально-економічні процеси, в реалізації яких використовувались інформаційні об'єкти разом з відповідними інформаційними технологіями. У якості продукту процесу документування документ виступає лише на проміжних етапах, коли предмет діяльності та її результат (продукт) співпадають, тобто коли документ є продуктом діяльності одних учасників та одночасно предметом діяльності інших.

Таким чином, як і будь-яка модель, що носить інформаційний характер, інформаційна потреба, яка формується на стадії побудови ідеального образу, може бути охарактеризована такими основними елементами – суб'єктом, об'єктом, предметом, метою, принципами та засобами. З метою узагальнення обґрунтованих вище теоретичних та філософських положень розроблено концептуальну модель процесу документування інформації про наявність та рух об'єктів основних засобів (рис. 1).

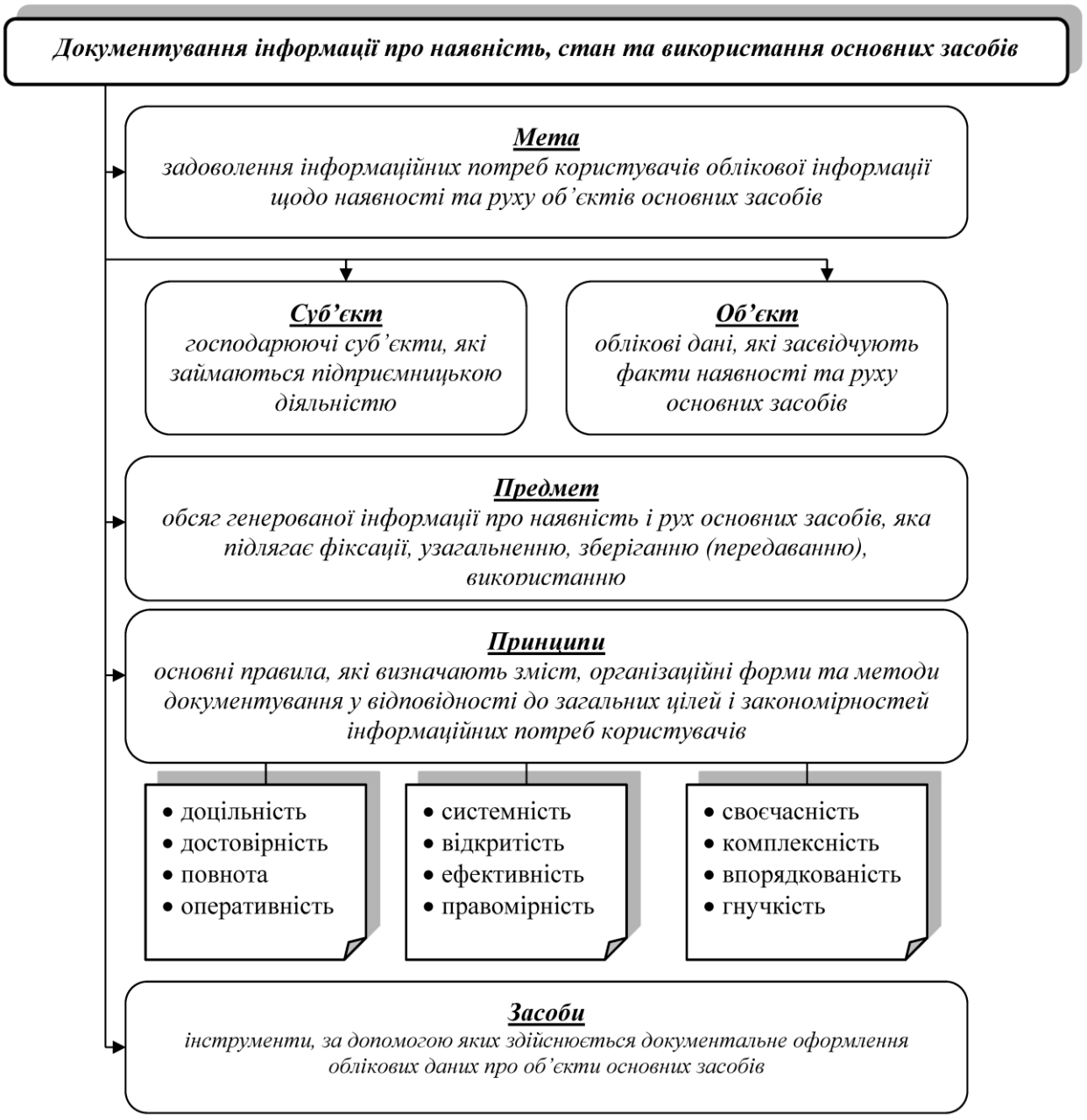

Рис. 1. Концептуальна модель процесу документування облікових даних про наявність та рух об'єктів основних засобів

Джерело: авторська розробка

Найголовнішою перевагою облікової інформації, яка фіксується в бухгалтерських документах, є те, що вона виконує три основні вимоги: тимчасовість, якість і кількість. Саме вони визначають важливість бухгалтерського обліку для інформаційного забезпечення системи управління. Тимчасовість облікової інформації полягає в тому, що збирання та обробка даних відбувається регулярно (у строки фінансової звітності), або епізодично (у разі потреби). Якісний показник говорить сам за себе, адже від нього залежить позитивний результат майбутніх дій керівника. Кількість визначає той обсяг інформації, при якому можна зробити певні висновки або прийняти обґрунтовані рішення. З цього приводу слушною та актуальною є думка відомого вченого П.І. Рейнбота [3, с. 189], який ще в 1866 році зазначив, що «... вимоги, які можна виставити до кожного облікового документу, зводяться до наступного: 1) повнота змісту документу, 2) точність і правдивість даних документів, 3) якість документу та 4) своєчасність документу».

Зазначені вимоги документування до облікової інформації дозволяють відокремити явище (інформаційний аспект) від факту (економічного аспекту) і зосередити увагу бухгалтера саме на явищі. З цього випливає, що входом і виходом бухгалтерської системи є не Дебет і Кредит, тобто не облікові координати, а облікова процедура: вхід – первинні документи (вхідна інформація), вихід – звітність (результативна інформація). При цьому, під результативною інформацією слід розуміти не стільки звітність традиційного обліку, скільки модель, яка дозволяє приймати багатоваріативні управлінські рішення. Тобто, облікова інформація сама по собі є значною цінністю, незалежно від фактів, які вона фіксує.

Аналітичне дослідження руху облікової інформації про об’єкти основних засобів дає підстави стверджувати, що тільки чітко продумана та раціонально організована система інформаційно-аналітичного забезпечення надає можливість користувачам отримувати якісні, своєчасні, повні та достовірні дані. Саме документування є початковим етапом в системі облікового перетворення інформації, а документ – носієм цієї інформації.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Пушкар М.С. Фінансовий облік у системі управління: монографія / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 178 с.
2. Парафійник Н.І. Документально-інформаційні комунікації [текст]: навч. посіб. / Н.І. Парафійник. – Х.: Нац. аерокосм. ун-т ім. М.Є. Жуковського «Харк. авіа. ін-т». – Ч. ІІ, 2011. – 52 с.
3. Рейнбот П.И. Полный курс коммерческой бухгалтерии по простой и двойной системам / П.И. Рейнбот. – Том 1. – Часть 1-я (русский свод). – Санктпетербург: Издание В.А. Смирдина, 1866. – 183 с.

Чередніченко В. О.
студентка
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: ***Гура Н. О.***
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЮ

З метою ведення обліку біологічних активів і складання звітності, планування їх відтворення, проведення переоцінок та інвентаризацій на практиці необхідно згрупувати об'єкти біологічних активів за окремими ознаками в однорідні групи, тобто класифікувати. Порядок обліку біологічних активів значною мірою буде залежати саме від правильності обрання класифікаційних ознак об'єкта пізнання. Також класифікація полегшує поточний облік біологічних активів, спрощує складання звітності про наявність та рух активів. Класифікація біологічних активів – групування їх за певними ознаками в якісно однорідні групи на основі визначених загальних ознак об'єктів і закономірностей зв'язків між ними.

Для розробки класифікації біологічних активів спершу доцільно розглянути їх склад згідно з нормативно-правовими актами, які регламентують бухгалтерський облік аграрних підприємств. В Україні для цілей бухгалтерського обліку біологічних активів в Методичних рекомендаціях [1] та Плані рахунків [2] визначено наступний склад біологічних активів (рис 1.2.), в якому враховано термін використання (довгострокові і поточні), галузь сільськогосподарського виробництва (рослинництво і тваринництво) та ступінь зрілості (зрілі і незрілі).

Поділ біологічних активів за галуззю сільськогосподарської діяльності є досить доречним. Це обумовлюється тим, що технологія виробництва продукції тваринництва або рослинництва абсолютно відрізняється так само як і біологічні активи, які беруть участь у біологічних трансформаціях.

Наступною класифікаційною ознакою є здатність біологічних активів приносити економічні вигоди на дату балансу. За цією ознакою активи поділяються на зрілі та незрілі. Відповідно до П(С)БО 30 [3] і Методичних рекомендацій [1] до незрілих довгострокових біологічних активів відносяться біологічні активи, операційний цикл створення яких перевищує 12 місяців (крім тварин на вирощуванні та відгодівлі), які у звітному періоді ще не здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи визначеної якості, зокрема, багаторічні насадження (сади, виноградники, ягідники тощо), що не досягли пори плодоношення.

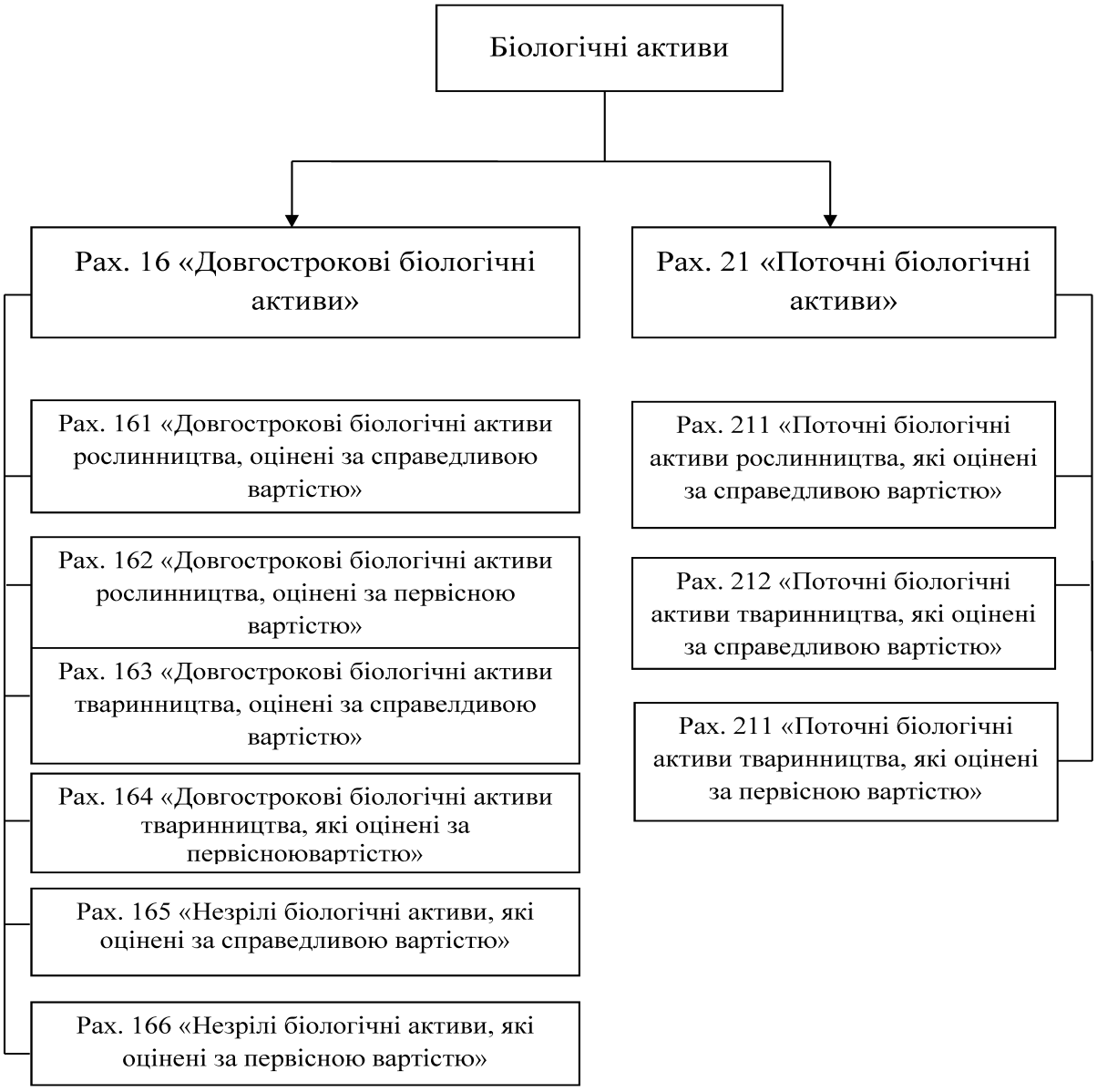

Рис. 1. Склад біологічних активів відповідно до Методичних рекомендацій бухгалтерського обліку біологічних активів

Джерело: розроблено автором за даними [1; 4]

Визначальною класифікаційною ознакою для організації синтетичного обліку є термін використання біологічних активі: більше або менше 12 місяців. З цією метою було виділено окремі рахунки 16 «Довгострокові біологічні активи» та 21 «Поточні біологічні активи». Крім цього поточні біологічні активи, справедливу вартість яких на дату балансу достовірно визначити не можливо, відображаються за первісною вартістю в складі незавершеного виробництва на рахунку 23 «Виробництво» за сумою фактично понесених витрат.

Не менше важливою класифікаційною ознакою біологічних активів є методика їх оцінки. Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» пріоритетною є оцінка біологічних активів за справедливою вартістю. Проте, біологічні активи, справедливу вартість яких за певних умов неможливо

визначити, можуть бути оцінені за первісною вартістю згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» для довгострокових біологічні активи і П(С)БО 9 «Запаси» для поточних біологічних активів.

Загалом класифікація, наведена в нормативно-правових актах є прийнятною для потреб бухгалтерського обліку, аналізу та контролю на аграрних підприємствах, проте потребує певного удосконалення з врахуванням вимог облікової практики. Так, спираючись на М(С)ФЗ 41 «Сільське господарство» [2] та з метою удосконалення методології оцінки біологічних активів за справедливою вартістю пропонується доповнити існуючу класифікацію такою ознакою, як спосіб використання у виробничому процесі. Відповідно до цієї ознаки біологічні активи поділяються на:

– споживні – це такі біологічні активи, які будуть отримані (зібрані) у вигляді сільськогосподарської продукції або які будуть продані як біологічні активи;

– плодоносні – це всі біологічні активи, інші, ніж споживні; наприклад, худоба для отримання молока, виноградники, фруктові дерева та ліс, призначений для заготівлі дров без вирубки лісу.

Таким чином, на основі проведеного аналізу класифікаційних ознак пропонується наступна класифікація біологічних активів, яка найкраще б враховувала потреби бухгалтерського обліку, аналізу та контролю (рис. 1.2).

Рис. 1.2. Альтернативна класифікація біологічних активів

Джерело: розроблено автором з урахуванням [1; 2]

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що класифікувати біологічні активи доцільно з виділенням наступних класифікаційних ознак: за способом використання у виробничому процесі, за здатністю приносити економічні вигоди на звітну дату, за строком використання, за галуззю та методом оцінки. Така класифікація найбільшою мірою враховує особливості біологічних активів як обліково-аналітичної категорії та всебічно її характеризує з врахуванням особливостей діяльності аграрних підприємств щодо відображення в бухгалтерському обліку та формування інформації про біологічні активи для потреб аналізу та контролю.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 № 1315 [Електронний ресурс] // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 33. – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1315201-06.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Біологічні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_027.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 5 грудня 2005 року № 790. // Офіційний вісник України. – 2005. – № 49. – С. 101. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon1.rada. gov.ua/laws/show/z1456-05.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 // База даних «Законодавство України»/ВР України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11.

Чечуй А. В.
студентка економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЗНИЖОК ТА БАЗА ОПОДАТКУВАННЯ РЕАЛІЗОВАНИХ ТОВАРІВ З ВРАХУВАННЯМ ЗНИЖКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Актуальність. На сьогоднішній день в Україні існує велика кількість підприємств роздрібної торгівлі, які займаються реалізацією однотипних товарів, що робить їх конкурентами. Відповідно через ці умови вони «ведуть боротьбу» за увагу споживачів різними методами, наприклад розвивають маркетингову діяльність, проводять акції, знижують ціни на свої товари тощо, що в свою чергу приводить до збільшення кількості покупців, зростання прибутку за рахунок підвищення рівня товарообороту. Разом з тим бухгалтерам

потрібно приділяти значну увагу відображенню в обліку та оподаткуванню знижок, наданих покупцям, що іноді буває досить важко зробити.

Відповідно до п. 6 ст. 1 Закону України «Про ціни та ціноутворення» знижка (знижувальний коефіцієнт) – зменшення ціни товару виробником (постачальником) під час його продажу (реалізації). Також в ст. 11 цього Закону зазначається поняття про вільні ціни. Вільні ціни встановлюються суб'єктами господарювання самостійно за згодою сторін на всі товари, крім тих, щодо яких здійснюється державне регулювання цін.

Згідно з п. 4 ст. 15 Закону України «Про захист прав споживачів» вживання понять «знижка» або «зменшена ціна» або будь-яких інших, аналогічних за значенням, дозволяється лише з додержанням таких умов:

1) якщо вони застосовуються до продукції, яку безпосередньо реалізує суб'єкт господарювання;

2) якщо такого роду знижка або зменшення ціни застосовується протягом визначеного та обмеженого періоду часу;

3) якщо ціна продукції є нижчою від її звичайної ціни.

Дія положень цієї частини поширюється також на продукцію, що є харчовим продуктом.

Тобто з цього випливає, що підприємства роздрібної торгівлі, окрім випадків передбачених законодавством, може встановлювати ціни на товари на власний розсуд, а відповідно і робити певного роду знижки на них, але з виконанням вищезазначених умов.

Що стосується обліку наданих знижок покупцям, підприємства роздрібної торгівлі повинні дотримуватись Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, відповідно до якої відображення сум наданих знижок, після реалізації товарів, ведеться за дебетом субрахунку 704 «Вирахування з доходу» і відповідно відразу відображається зменшення суми дебіторської заборгованості за покупцем за кредитом субрахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями». В кінці звітного періоду суми знижок за кредитом субрахунку 704 списуються в дебет рахунку 79 «Фінансові результати». Але іноді бувають випадки, коли покупцям підприємства роздрібної торгівлі можуть надати знижку в момент реалізації товару за певних умов, то тоді дохід від реалізації цього товару відображається за кредитом субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів» вже з вирахуванням наданої знижки покупцю. Надаючи знижки покупцям, підприємствам роздрібної торгівлі необхідно також враховувати вимоги Податкового кодексу України стосовно їх розміру, з метою подальшого визначення бази оподаткування, оскільки відповідно до п. 1 ст. 188 Податкового кодексу України база оподаткування операцій з постачання товарів/послуг не може бути нижче ціни придбання таких товарів/послуг. Але якщо все ж таки підприємство роздрібної торгівлі надає знижки покупцям в такому розмірі, коли ціна реалізації товарів з врахуванням знижки є нижчою від ціни їх придбання, то це підприємство має нараховувати ПДВ з бази оподаткування з

врахуванням вимог п. 1 ст. 188 Податкового кодексу України. Також у Листі Міністерства фінансів України № 31-08410-07/23-1524/2/1696 зазначається, що у випадку перевищення бази оподаткування над фактичною ціною продажу товарів нарахована сума податкового зобов'язання з ПДВ із суми такого перевищення відноситься до складу інших витрат поточного періоду і в обліку підприємства роздрібної торгівлі цю суму відображають за дебетом субрахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності».

У випадках, коли підприємство роздрібної торгівлі надає знижку після дати реалізації товарів, здійснюється перегляд цін і відбувається зменшення суми компенсації, яку має отримати постачальник чи продавець за реалізовані товари. У п. 1 ст. 192 Податкового кодексу України йдеться про те, що якщо після постачання товарів/послуг здійснюється будь-яка зміна суми компенсації їх вартості, включаючи наступний за постачанням перегляд цін, перерахунок у випадках повернення товарів/послуг особі, яка їх надала, або при поверненні постачальником суми попередньої оплати товарів/послуг, суми податкових зобов'язань та податкового кредиту постачальника та отримувача підлягають відповідному коригуванню на підставі розрахунку коригування до податкової накладної, складеному в порядку, встановленому для податкових накладних, та зареєстрованому в Єдиному реєстрі податкових накладних.

Визначення суми бази податку на прибуток підприємства роздрібної торгівлі мають здійснювати з врахуванням вимог законодавства, а саме підпункту 1 п. 1 ст. 134 Податкового кодексу України, згідно з яким об'єктом оподаткування є: прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього Кодексу.

В таблиці 1 зображено господарські операції з наданими знижками та визначенням податкових платежів, що здійснюються на підприємствах роздрібної торгівлі з відображенням на рахунках бухгалтерського обліку.

Таблиця 1

Облік знижок та податкових платежів на підприємствах роздрібної торгівлі

№ п/п	Зміст господарських операцій	Кореспон-денція	
		Дт	Кт
1	**2**	**3**	**4**
1	Оприбутковано товари від постачальника	282	631
2	Відображено суму податкового кредиту з ПДВ	641	631
3	Здійснено перерахування грошових коштів постачальнику за отримані товари	631	311

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
4	Відображено суму торговельної націнки на отримані товари	282	285
5	Визначено суму доходу від реалізації товарів	301	702
6	Відображено суму податкового зобов'язання з ПДВ	702	641
7	Відображено суму податкового зобов'язання з ПДВ на суму різниці між ціною реалізації товарів та ціною їх придбання	949	641
8	Списано суму торговельної націнки на реалізовані товари, в т.ч. на товари, на які була надана знижка	285	282
9	Списано собівартість реалізованих товарів	902	282
10	Нараховано податок на прибуток	98	641
11	Здійснено списання всіх доходів та витрат на фінансовий результат	702 79 79 79	79 949 902 98

Джерело: розроблено автором на основі [7; 8]

Висновок. Враховуючи все вищезазначене, можна зробити висновок про те, що на сьогодні роздрібна торгівля набула значного поширення і в процесі здійснення господарської діяльності підприємства роздрібної торгівлі кожного дня здійснюють реалізацію товарів, що потребує ведення досконалого бухгалтерського обліку, а в свою чергу і знижок, наданих покупцям під час реалізації товарів та відповідних податкових платежів, таких як податок на додану вартість та податок на прибуток. Тому, аби правильно та своєчасно відображати на рахунках бухгалтерського обліку всі операції, необхідно дотримуватись вимог законодавства щодо визначення та обліку розміру знижок та відповідно сум податкового кредиту та податкового зобов'язання з ПДВ, оскільки у відповідності до ситуації зазначаються різні умови та правила.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16 липня 1999 р. № 996-XIУ – Електронний ресурс. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua.
2. Закон України «Про ціни та ціноутворення», затверджений Верховною радою України від 21.06.2012 № 5007-VI зі змінами та доповненнями – Електронний ресурс. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17.
3. Закон України «Про захист прав споживачів», затверджений ВС УССР від 12.05.1991 № 1023-XII зі змінами та доповненнями – Електронний ресурс. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12.
4. Податковий кодекс України, затверджений затверджено Верховною радою України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами та доповненнями – Електронний ресурс. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99р. № 318 (зі змінами та доповненнями) //

В.М. Пархоменко. Бухгалтерський облік в Україні. Нормативи. Коментарі. 4.9. – Луганськ: Футура, 2006. – 672 с.
6. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – № 13. – С. 33-37.
7. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 – Електронний ресурс. Режим доступу: [zakon1.rada.gov.ua]
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 зі змінами та доповненнями – Електронний ресурс. Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99]
9. Лист Міністерства фінансів України від 07.05.2013 г. N 31-08410-07/23-1524/2/1696 – Електронний ресурс. Режим доступу: [https://www.profiwins.com.ua/ru/letters-and-orders/treasury/3922-1696.html]

Шепелюк В. А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри національної економіки та фінансів
Університету економіки та права «КРОК»
м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВИПЛАТИ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ДИВІДЕНДІВ

Процес розподілу прибутку підприємства цікавить учасників акціонерів. Учасники господарської діяльності мають право на участь у розподілі прибутку товариств та отриманні його частини пропорційно своїм часткам.

Відповідно до законодавства України дивідендами виступає частина чистого бухгалтерського прибутку, яка розподілена між власниками відповідно до їх долі у власному капіталі підприємства.

Строки і порядок виплати дивідендів визначається в установчих документах підприємства та рішенням засновників, яке приймається на загальних зборах учасників. Таке рішення підтверджується протоколом зборів, на підставі якого керівник суб'єкта господарювання видає наказ про нарахування та виплату дивідендів.

У законодавстві України є кілька визначень терміна «дивіденди».

Так, у ст. 116 Цивільного кодексу, статтях 88 та 167 Господарського кодексу йдеться про дивіденди як частину прибутку, одержувану учасником від діяльності господарського товариства.

Згідно зі ст. 30 Закону про акціонерні товариства дивідендом є частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу.

Щодо сфери оподаткування, то згідно з визначенням, наведеним у пп. 14.1.49 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу, дивіденди – це платіж, що здійснюється юридичною особою на користь власника корпоративних прав у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку.

Зазвичай базою для розрахунку й виплати дивідендів є чистий прибуток підприємства як частина бухгалтерського прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, зборів й інших обов'язкових платежів.

Дивіденди можуть бути виплачені як за рахунок чистого прибутку, отриманого за результатами звітного року, так і за рахунок нерозподіленого прибутку минулих років. Водночас в акціонерних товариствах за відсутності чи недостатності чистого та/або нерозподіленого прибутку дивіденди за привілейованими акціями виплачуються за рахунок резервного капіталу акціонерного товариства або спеціального фонду (частина п'ята ст. 14 Закону про акціонерні товариства).

Виплата дивідендів може здійснюватися у двох формах: грошовій та натуральній. Але на натуральну форму виплати дивідендів є обмеження:

- для акціонерних товариств вона заборонена. Виплата може бути лише у грошовій формі (частина перша ст. 30 Закону про акціонерні товариства);
- якщо підприємство, що нараховує дивіденди, чи особа, яка отримує дивіденди, є платниками єдиного податку, то виплачувати в натуральній формі також не можна, оскільки для них операції в негрошовій формі заборонені умовами перебування на спрощеній системі оподаткування.

В інших випадках натуральна форма виплати дивідендів можлива, якщо це передбачено в статуті чи рішенні власників.

Проте у бухгалтерському обліку нарахування дивідендів здійснюється все одно в грошовій формі, а потім відбувається продаж певних активів з проведенням взаємозаліку між власниками та підприємством зі сплатою всіх податків.

Інформація про розрахунки із засновниками та учасниками товариств підлягає обов'язковому відображенню в обліку. Для узагальнення інформації про розрахунки, які пов'язані з розподілом власного капіталу, у бухгалтерському обліку призначено рахунок 67 «Розрахунки з учасниками». Дивіденди, нараховані власникам простих і привілейованих акцій обліковують на субрахунку 671 «Розрахунки за нарахованими дивідендами». По дебету рахунку 671 відображають збільшення заборгованості товариства перед засновниками та учасниками товариства, а по дебету – зменшення (погашення) заборгованості. При нарахуванні дивідендів та відображенні їх в обліку необхідно враховувати особливості їх оподаткування.

Суми дивідендів які виплачені грошима або цінними паперами, не є об'єктом оподаткування ПДВ. Якщо дивіденди виплачуються продукцією або товарами, то у такому випадку застосовується ставка ПДВ – 20%.

При нарахуванні та виплаті дивідендів фізичним особам (резидентам і нерезидентам), авансові внески з податку на прибуток сплачувати не потрібно.

Крім того, дивіденди не виступають об'єктом нарахувань ЄСВ, оскільки вони належать до «Інших виплат», що не входять до фонду оплати праці.

Із суми дивідендів, які нараховуються фізичним особам – утримують та сплачують військовий збір за ставкою 1,5%.

Фізична особа яка отримує дохід у вигляді дивідендів, який отримує є платником ПДФО. Ставки податку на доході фізичних осіб на суму дивідендів наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Ставки ПДФО на доходи у вигляді дивідендів

№ п/п	Ставка	Характеристика
1.	18%	до суми дивідендів, що виплачують інститути спільного інвестування (далі – ІСІ)
		до суми дивідендів, нарахованих за акціями або іншими корпоративними правами, що мають статус привілейованих або передбачають виплату фіксованого розміру дивідендів та які прирівнюються до виплати зарплати
2.	9%	до суми дивідендів по акціях та/або інвестиційних сертифікатах, корпоративних правах, нарахованих ІСІ, нерезидентами та суб'єктами господарювання, які не є платниками податку на прибуток
3.	5%	до суми дивідендів за акціями та корпоративними правами, що їх нараховують резиденти – платники податку на прибуток, крім тих, що виплачують ІСІ

Відповідно до частини другої ст. 30 Закону про акціонерні товариства дивіденди за простими акціями мають бути виплачені протягом шести місяців із дня прийняття зборами акціонерів відповідного рішення. За привілейованими акціями дивіденди мають бути виплачені не пізніше шести місяців після закінчення звітного року.

Для решти господарських товариств не передбачено чітких строків для виплати дивідендів. Тобто вони можуть бути встановлені як установчими документами, так і рішенням загальних зборів учасників. Товариство не має права виплачувати дивіденди учаснику, який повністю або частково не вніс свій вклад.

Отже, підприємці самостійно визначають як розподіляти отриманий річний прибуток – чи на покриття збитків минулих періодів чи на виплату дивідендів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. (зі змінами та доповненнями) № 435-IV.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. (зі змінами та доповненнями) № 436-IV.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/
3. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI (зі змінами та доповненнями): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.ligazakon.ua/
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.ligazakon.ua/

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Кравець О. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Класичного приватного університету
м. Запоріжжя, Україна

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ IV ГРУПИ ЄДИНОГО ПОДАТКУ

Аналізуючи нормативну базу оподаткування підприємств IV групи платників єдиного податку України, зазначимо, що це «особлива група, де можуть перебувати тільки сільськогосподарські товаровиробники» [5], при чому згідно пп. 14.1.235 податкового кодексу України – тільки юр. особи [5].

Відповідно до податкового кодексу України об'єктом оподаткування для зазначених підприємств є площа та місцезнаходження земельної ділянки [1].

Проведемо імітаційний експеримент для платників єдиного податку IV групи у пакеті системної динаміки Vensim, таким чином для розрахунку податкового навантаження IV групи платників єдиного податку в імітаційній моделі у графу «категорія земель» необхідно ввести цифру від 1 до 6, залежно від категорії землі досліджуваного підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Позначення категорій земель у середовищі Vensim для платників єдиного податку IV групи

Позначення у Vensim	Категорія земель	Ставка податку
1	**2**	**3**
1	Для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту)	0,95%
2	Для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях	0,57%
3	Для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях)	0,57%

Закінчення таблиці 1

1	2	3
4	Для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях	0,19%
5	Для земель водного фонду	2,43%
6	Для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого грунту	6,33%

Джерело: складено автором за даними [2; 3; 4]

Отже, в імітаційній моделі у середовищі Vensim розраховується чистий прибуток як розв'язок інтегрального рівняння: INTEG (збільшення чистого прибутку – зменшення чистого прибутку, 0). Із урахуванням вищезазначеного діаграма потоків моделі зображена на рис. 1.

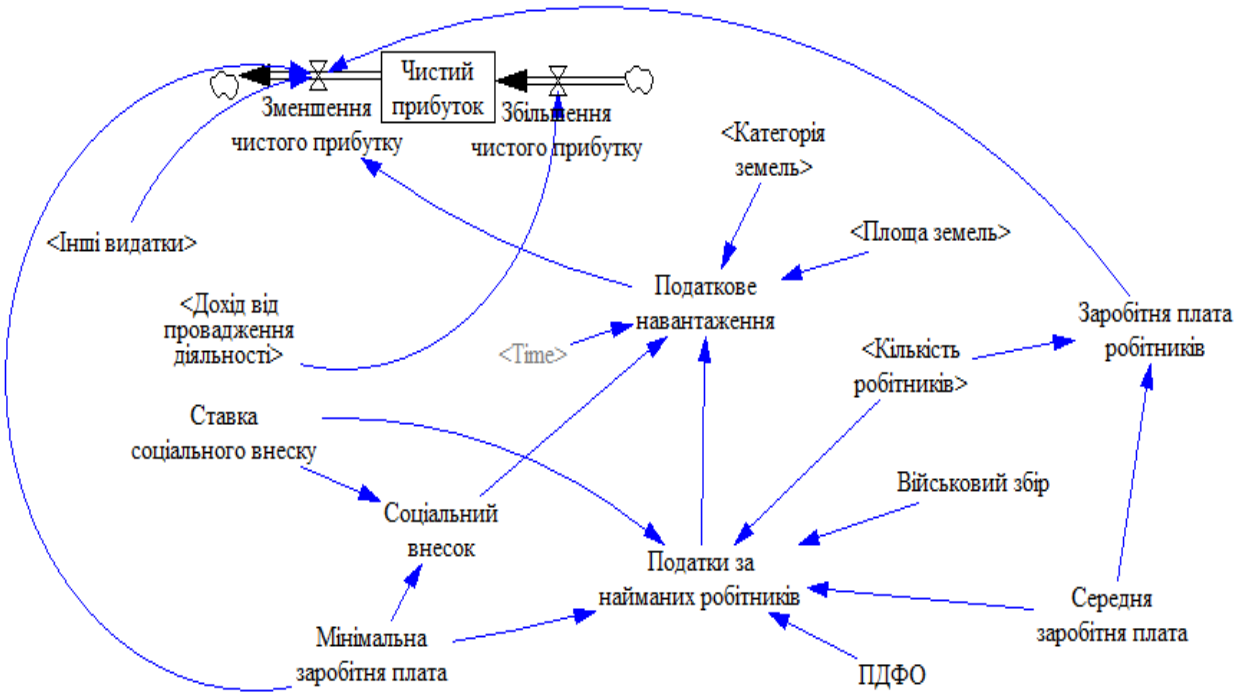

Рис. 1. Діаграма потоків імітаційної моделі формування чистого прибутку підприємств IV групи платників єдиного податку України

Джерело: складено автором

Перейдемо до динамічного аналізу імітаційної моделі. Податкове навантаження розраховується поквартально на протязі 12 кварталів, враховуючи категорію земель, площу земель, податки за найманих робітників, а також соціальний внесок. Вхідні дані імітаційного моделювання: кількість найманих робітників – 3, мінімальна зарплата – 3200 грн, дохід від провадження діяльності – 50000 грн на місяць, середня зарплата – 7000 грн на міс, інші видатки – 5000 грн на місяць, площа земель –1000 га. Зарплату директора встановимо на рівні мінімальної зарплати по Україні – 3200 грн.

Імітаційне моделювання розпочнемо із розрахунків чистого прибутку та податкового навантаження для 1 категорії земель. Результати розрахунків впливу податкової навантаження на формування чистого прибутку підприємств IV групи платників єдиного податку України представлено в рис. 2.

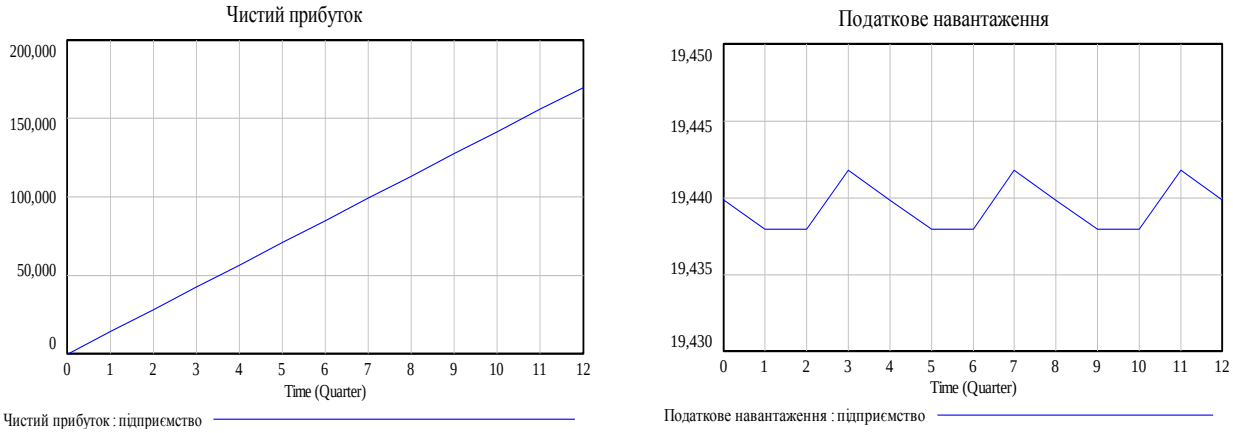

Рис. 2. Вплив податкового навантаження на формування чистого прибутку підприємства IV групи платників єдиного податку, для 3 робітників

Джерело: розраховано автором

Таким чином, маючи 3 робітників та дохід від провадження діяльності 50000 грн на місяць, підприємство є прибутковим з постійно наростаючим прибутком.

Розрахуємо податкове навантаження сільськогосподарського підприємства для земель 1 категорії із вищезазначеними вхідними даними, при цьому врахуємо те, що на протязі року податкове навантаження змінюється поквартально від 10% до 50% виплат за квартал (рис. 2). Таким чином для досліджуваного підприємства податкове навантаження коливається в межах від 19347,9 грн до 19441,8 грн у квартал, при цьому податок за трьох найманих осіб складає 17327 грн у квартал.

Якщо у імітаційній моделі збільшити кількість робітників до 4 осіб, одержимо іншу ситуацію – збиткове підприємство (рис. 3).

При цьому податкове навантаження змінюється від 25212,9 грн до 25216,8 грн (рис. 3), а податок за найманих 4 осіб складає 23100 грн.

Отже, на формування чистого прибутку сільськогосподарських підприємств найбільше впливають податки за найманих робітників та соціальний внесок, що в свою чергу призводить до тінізації зарплат найманих робітників.

Розглянемо податкове навантаження підприємств IV групи платників єдиного податку України одразу для 6 категорій землі. Найбільше податкове навантаження для сільськогосподарських підприємств 6 категорії земель, а найменше для 4 категорії земель, проте різниця між ними не значна, а саме: для 6 категорії земель податкове навантаження коливається від 19443,3 грн до

19468,7 грн у квартал, а для 4 категорії земель – від 19437,2 грн до 19437,9 грн у квартал (рис. 4).

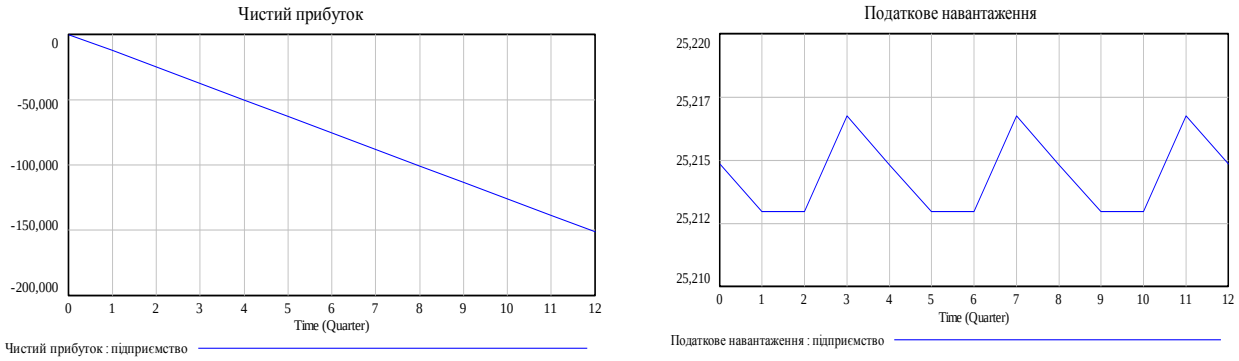

Рис. 3. Вплив податкового навантаження на формування чистого прибутку підприємства IV групи платників єдиного податку, для 4 робітників

Джерело: розраховано автором

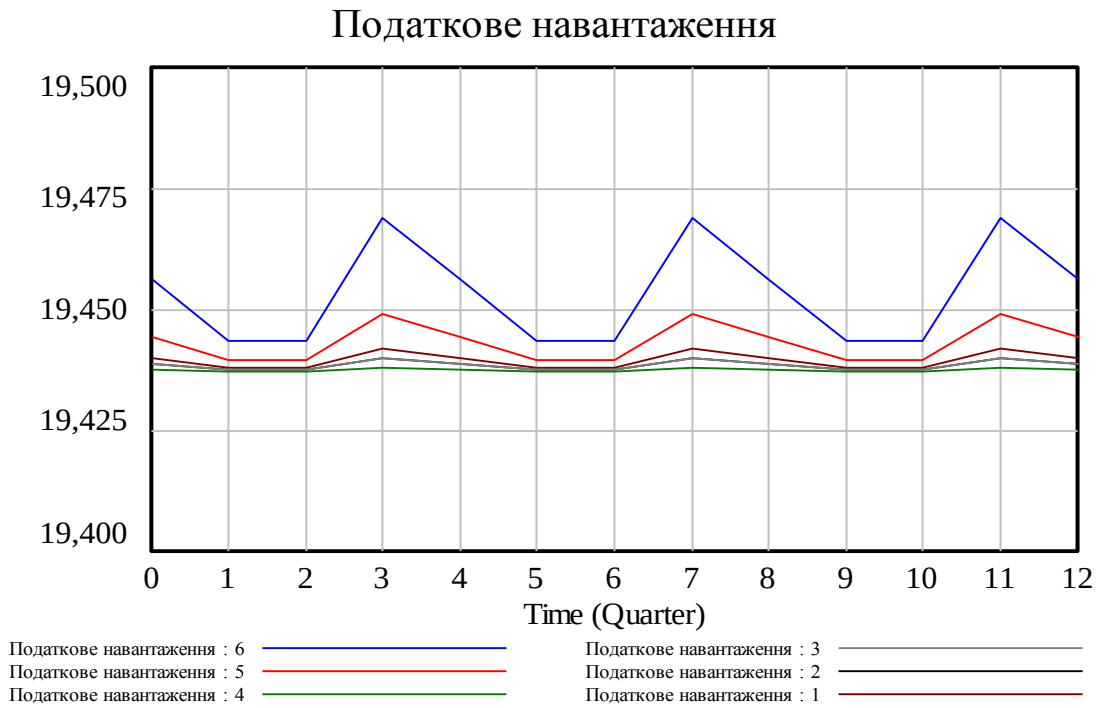

Рис. 4. Податкове навантаження підприємств IV групи платників єдиного податку України

Джерело: розраховано автором

Отже, податок на землю коливається на протязі року поквартально від 10% до 50% та незначним чином впливає на формування чистого прибутку підприємств, проте найбільше на діяльність підприємств IV групи платників єдиного податку України впливають податки за найманих працівників та соціальний внесок.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:
1. Територіальні органи ДФС у Чернігівській області URL: http://ch.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/327655.html
2. Державна фіскальна служба України URL: http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-xiv--spetsialni-podat/edynyi-podatok/
3. Постанова Кабінету Міністрів «Про визначення поліських територій України« від 25.12.1998 № 2068. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2068-98-%D0%BF
4. Постанова Кабінету Міністрів «Про перелік населених пунктів, яким надається статус гірських« від 11.08.1995 № 647. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/647-95-%D0%BF
5. Податковий кодекс України, редакція від 01.01.2019 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page5

Левчинський Д. Л.
професор кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
Каширнікова І. О.
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
Кононова О. Є.
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

В червні 2014 року при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України був створений департамент цифрової економіки, серед головних завдань якого є розвиток широкосмугового доступу в Інтернет, створення інформаційного суспільства, широке впровадження електронних адміністративних послуг, а також нові стандарти навчання цифровим навичкам), підтримка інвестицій в інновації та start-up.

Розвитку цифрових технологій надають пріоритет і в Європейському Союзі, маючи профільного комісара з питань цифрової економіки і суспільства. При підготовці створення Цифрового Співтовариства в Україні [3, с. 173] особлива увага звертається на те, що цифроекономіка залишається сферою з нерозкритим потенціалом як в Євросоюзі, так і в Україні.

Як відомо, продукція цифрової економіки має ряд переваг: так як товари віртуальні, можна скоротити витрати на транспортування, Інтернет забезпечує

майже миттєве доставлення по всьому світу. Також, дякуючи світовій інформаційній мережі, значно збільшилася швидкість грошових трансакцій. Таким чином, Інтернет став провідною, ключовою технологією сучасної економічної взаємодії.

Зі зростанням населення і споживання ресурсів в сучасному світі, цифрова економіка не обмежує свій вплив тільки сферою бізнесу і торгівлі. Вона також має не менший вплив на галузь освіти та банківську сферу. Зрозуміло, що це має відношення лише до високорозвинутих країн «золотого мільярда», але все більше зачіпає країни «другого» і «третього» світу.

Виходячи з цього, можна сказати, що цифрові технології, послуги та системи є надзвичайно важливими для соціального розвитку. Вони можуть забезпечити зростання і створення нових робочих місць в усіх галузях економіки, починаючи з найменших традиційних підприємств і закінчуючи новітніми високотехнологічними виробництвами, що з'являються сьогодні. Наприклад, запровадження цифрових технологій у промисловості та те, яким чином вони змінюють стиль нашого життя; те, як ми працюємо та ведемо бізнес.

Поява Amazon, Netflix, Google, Uber та Apple знищила цілу низку індустрій та відкрила нові ринки. Так, усі ми знаємо приклад компанії Uber, яка не є власником всіх машин, що надають сервіс, навіть не має ліцензії на послуги таксі, а проте ми бачимо результат. Власник може бути одночасно і керівником, і виконавцем всіх етапів роботи компанії. Головною За останні два роки в Україні вдалося зупинити економічне падіння, а у 2017 році економіка зросла на 2,3%. Однак подальше прискорення економічного та соціального розвитку можливе лише за умови цифрових перетворень. Більшість учених та урядовців запевняють, що завдяки розвитку цифрової економіки до 2021 року можна забезпечити додаткові 5% до ВВП України.

За даними Міжнародного союзу електрозв'язку (МСЕ), в Україні загальна он-лайн аудиторія з усіх пристроїв станом на січень 2016 становила 20,2 млн користувачів, показник проникнення інтернетизації населення становить при цьому 58%. У країнах Європейського Союзу цей показник становить 75%, а в країнах Північної і Південної Америки – 66%.

Основними напрямами розвитку цифрової економіки можуть бути:

– здійснення різних транзакцій (торгових і фінансових операцій);

– створення бізнес-порталів для розміщення замовлень і пропозицій; пошук постачальників через мережу Інтернет;

– покупка та продаж продукції через Інтернет;

– пошук персоналу через мережу Інтернет;

– розміщення інформації в Інтернет-довідниках;

– створення власного сайту;

– онлайн-реклама;

– впровадження системи Інтернет-банкінгу для роботи з активами в режимі он-лайн;

– створення платіжних механізмів для підтримки торгівлі товарами і послугами;

– створення нових форм і інститутів кредитування, інвестування та страхування.

Розвиток цифрової економіки в Україні стикається з великими труднощами, серед яких:

– нестача фахівців;

– перманентна проблема з використанням нелегального і піратського програмного забезпечення;

– порушення авторських прав та інтелектуальної власності;

– повільне впровадження в життя нових інформаційних і фінансових технологій;

– повільна реакція держави па нові перетворення в економіці з використанням ІТ в правовій площині;

– нівелювання ціни цифрового продукту та інтелектуальної власності в цілому;

– відсутність орієнтації виробників ПЗ і інших видів економічної діяльності, суб'єкти яких створюють цифровий продукт, на внутрішній ринок у зв'язку з високим рівнем піратства інтелектуальної власності;

– погіршення іміджу держави з боку провідніх економічно розвинених країн;

– ігнорування локалізації під український ринок провідних виробників ПЗ.

Виграє бізнес в режимі online, тобто той, який дає якісний продукт в найкоротші терміни, адже клієнти живуть в режимі «тут і зараз». Нині, 90% не цифрових підприємств зіткнулися зі зростанням конкуренції із цифровими, фактично 87% підприємств включають digital- трансформацію в стратегію розвитку, 40% підприємств-лідерів протягом 5 років будуть витіснені, якщо не піддадуться цифровій трансформації та не переорієнтують свої управлінські моделі на нові цінності та орієнтири.

Цифрові технології необхідні для зростання ефективності української промисловості, а в деяких секторах вони стають основою продуктових та виробничих стратегій. Їх перетворююча сила змінює традиційні моделі бізнесу, виробничі ланцюжки та обумовлює появу нових продуктів та інновацій. Діджиталізація для України носить позитивний соціальної характер, адже зосереджена на поліпшенні якості інфраструктури соціального забезпечення, якості соціальних послуг, організації прозорості та адресності соціальної допомоги, та скорочення витрат.

Широке розповсюдження інтернету по Україні дозволить поширити використання цифрових сервісів на багато сфер. Так, збільшення кількості користувачів з 5 млн у 2016 році до 15 млн уже у 2021 дозволить 95% усіх магазинів, салонів, сервісів проводити розрахунки безготівково [1, с. 9]. Це зменшить витрати на друк паперових грошей і сприятиме виходу економіки з тіні. Зросте продуктивність праці і доходи громадян. Рівень корупції значно

зменшиться, бо переважна більшість транзакцій буде проходити в електронній формі і автоматично у кількох реєстрах.

Бізнес вже розуміє, що настав час здійснювати цифрову трансформацію. Водночас, у багатьох підприємств цикл програм до сих пір вимірюється місяцями, якщо не роками; вони використовують ізольовану інфраструктуру і жорстку, застарілу архітектуру − тобто продовжують стикатися з бар'єрами на шляху до цифрової трансформації. Так, 12% підприємств використовують застарілі інформаційні технології, 42% демонструють прогрес в IT-трансформації, але мало впроваджують сучасні технології дата-центрів, 41% підприємств використовують і модернізують технології дата-центрів і методи доставки IT-послуг, і лише 5% підприємств йдуть в ногу з цифровими перетвореннями.

Нові характеристики економічного простору вимагають перейти від культу ефективності й раціональності до перенесення акцентів на відкритість, демократизацію, соціологізацію, креативність організаційних процесів, нерівноважність та нелінійність управлінських ієрархічних ланцюгів, непередбачуваність і різноманітність траєкторій розвитку підприємств.

Сьогодні, у зв'язку з потребою керівників підприємств мати доступ в інтернет завжди і всюди (концепція Access Anytime and Anywhere) розвиток отримали бездротові мережі. Нині, спостерігається зародження Інтернету речей (Internet of Things) − екосистеми мільярдів (а за деякими оцінками і трильйонів) автономних пристроїв, що взаємодіють один з одним: датчиків, контролерів, роботів, побутової техніки, автомобілів, верстатів тощо. У недалекій перспективі проглядається те, що називається 5G, тобто набір органічно інтегрованих технологій радіодоступу. Ми знаходимося на порозі неймовірної революції, яка назавжди змінить світ бізнесу. У цьому новому світі кожен управлінець, кожен пристрій, незалежно від того, де вони знаходяться, будуть обмінюватися інформацією в режимі реального часу. Протягом наступних 10 років управлінські та бізнесові технології зазнають більше змін, ніж за останні 100 років.

У наш час кількісне зростання Інтернету поступово набуває принципово нових якісних рис, що уможливлює активний вплив на соціально-економічний розвиток підприємств через різноманітні Web-технології. Автоматизовані пристрої починають успішно інтегруватися в Інтернет.

Варто вже сьогодні усвідомити необхідність та неминучість цифровізації економіки. Виходячи з цього сформулювати державну політику у цьому напрямку та зробити її одним з основних пріоритетів економічного розвитку держави.

Важливим кроком у напрямку здійснення нормативного забезпечення переходу до цифрової економіки став проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 рр. та затвердження плану заходів щодо її реалізації», розроблений Міністерством економічного розвитку і торгівлі

України та провідними експертами ІТ-сфери наприкінці 2017 р. [2, с. 105]. Відповідно до цього документу передбачена реалізація комплексу заходів щодо цифровізації економіки, суспільної та соціальної сфер, інструменти розвитку цифрових інфраструктур, набуття громадянами цифрових компетенцій, визначені проекти цифровізації країни, стимулювання внутрішнього ринку виробництва, використання та споживання цифрових технологій. Шлях до цифрової економіки та цифрового суспільства України пролягає через внутрішній ринок виробництва та головне – використання й споживання інформаційно-комунікаційних і цифрових технологій, формування у споживачів (громадяни, бізнес, держава) мотивацій та потреб у цифрових технологіях.

Цифровізація – це насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними. Мета цифровізації України – цифрова трансформація існуючих та створення нових галузей економіки, трансформація всіх сфер життєдіяльності України у нові, більш ефективні та сучасні. Створення сучасного цифрового простору та відповідної інфраструктури вигідно всім: і громадянам, і бізнесу, і зовнішньому інвестору.

Згідно з пріоритетним сценарієм цифровізації країни першочерговим завданням є усунення законодавчих, інституційних, фіскально-податкових та інших бар'єрів, що заважають розвитку цифрової економіки.

Ще одне важливе завдання – формування мотивації для цифровізації суспільства, яке полягає у забезпеченні фінансової доступності цифрових технологій для споживачів, створенні умов у різних сферах життєдіяльності для формування потреб у громадян та бізнесу використовувати нові цифрові засоби замість звичних, традиційних.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Апалькова В. В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. 2015. Вип. 4. С. 9-18.
2. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні та світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. No 6. С. 105-112.
3. Норец Н. К., Станкевич А. А. Цифровая экономика: состояние и перспективы развития. Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика: Научно-практическая конференция с международным участием 17–22 мая 2017 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина: тезисы докладов. Санкт-Петербург: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. С. 173–179. [Электронный ресурс]. URL: http://inecprom.spbstu.ru/files/inprom-201езисі7/inprom-2017.pdf.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

ФІНАНСИ, АУДИТ ТА СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 23 лютого 2019 року)

Редактор – *Ю.С. Павленко*
Технічний редактор – *О.М. Кричук*
Коректор – *О.М. Забела*

Підписано до друку 27.02.2019. Формат 60х84/16.
Ум.-друк. арк. 8,60. Замовлення № 0219/67. Ціна договірна.
Віддруковано з готового оригінал-макета.
Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі
Львівської економічної фундації
м. Львів, проспект Чорновола, 7
Тел. +38 (063) 204 34 31