Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

№ 2

Електронний журнал

лютий 2019

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

№ 2

лютий 2019

Електронний журнал

Виходить раз на місяць

Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Видавець – ФОП Лібуркіна Л. М.

Затверджено на засіданні вченої ради університету
Протокол № 6 від 21.01.2019 р

Періодичність – щомісяця
Мова видання – українська, російська, англійська, французька, німецька

Засновано в січні 2015 року згідно з рішенням вченої ради

Редакційна колегія
Пономаренко В. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ імені Семена Кузнеця (головний редактор)

Афанасьєв М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця ***(науковий редактор)***

Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дороніна М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Кизим М. О. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Клебанова Т. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Малярець Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Попов О. Є. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Поштова адреса засновника:

61166, Україна, м. Харків, пр. Науки, 9а, ***Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця***

Головний редактор – ***Пономаренко В. С.*** *Конт. телефон: (057)702-03-04*

Поштова адреса редакції:
61166, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд
Тел.: *(057)702-07-38, 702-07-28*
E-mail: *vydav@hneu.edu.ua*

Поштова адреса видавця:
61001, Україна, м. Харків, а/с 870

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
Рішення про розміщення статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.
Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

У разі копіювання чи передрукування матеріалів посилання на електронний журнал обов'язкове.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи ДК № 4853 від 20.02.2015 р.

© Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2019

ЗМІСТ

Аванесян Х. В. Інвентаризація у системі бухгалтерського обліку
та напрями її вдосконалення 8

Артюх А. С. Проблеми інфляції в Україні 10

Аулова А. Є. Аналітичний огляд системи оподаткування в Україні....14

Бабай Ю. С. Аналіз рівня експорту та імпорту в Україні....16

Балейко Е. В. Проблеми інфляції в Україні....20

Барибіна К. В. Система міжнародного виробництва
транснаціональних корпорацій....22

Баталічева Н. О. Особливості інноваційно-інвестиційної політики
в Україні 25

Білокопитова А. В. Особливості інвестиційної діяльності в Україні 27

Бондаренко В. О. Удосконалення маркетингової діяльності
підприємства шляхом проведення ефективної товарної політики 32

Бочков Д. Р. Прогнозування обсягів діяльності компанії на прикладі
виробництва смартфонів Apple Inc 35

Бурма Є. С. Особливості управління ризиками
на промисловому підприємстві 39

Валежний В. Г. Організація маркетингових досліджень
у сфері туризму 41

Варуха Д. О. Залучення лідерів думок до рекламної комунікаційної
компанії підприємства....44

Вежичаніна М. А. Порівняльна характеристика оподаткування
експорту та імпорту в Україні....47

Віріщагіна Ю. С. Участь України за умов конкуренції
у міжнародному науково-технічному обміні інноваціями 50

Вовк Д. О. Взаємозв'язок бухгалтерського обліку
з іншими науками....52

Гаврилюк Ю. В. Світові тенденції функціонування компенсаційного
пакета на підприємстві....55

Головченко Г. Ю., Кравченко Н. В. Неймінг як складова
процесу брендингу....58

Гончарова А. Л. Сучасна міжнародна торгівля як провідна
форма міжнародних економічних відносин....62

Гордієнко К. Д. Формування власного капіталу
на вітчизняних підприємствах 65

Григорова А. О. Державне регулювання безробіття
в Україні 68

Губська С. В. Вплив міжнародної міграції робочої сили
на економічний розвиток України 71

Гук І. М. Особливості застосування та розвитку блокчейн-технології
в економіці та фінансовій сфері 73

Демура А. В. Трудова міграція за умов трансформації
світового господарства 76

Ємельянова О. В. Аналіз динаміки ВВП в Україні 78

Єрмак А. А. Механізм антикризового фінансового управління
підприємством 82

Єкатериненко К. В. Проблемні аспекти обліку власного
капіталу підприємств в Україні 85

Єршова Л. С. Маркетингове управління конкурентоспроможністю
підприємства 88

Зачепиленко А. Е. Особенности учета оплаты труда в современных
условиях и пути его совершенствования 92

Іванченко К. С. Теорія ігор та її використання для аналізу поведінки
фірми на ринку олігополії 94

Іванченко К. С. Роль податків у формуванні стратегії економічного
зростання України 97

Калініна М. Р. Порівняння індексу рівня життя в україні
та інших країнах світу 100

Калмикова С. С., Момот К. В. Актуальні проблеми та перспективи розвитку
сільського господарства в Україні 103

Капустянко Ю. О. Теоретичні основи формування механізму управління
фінансовими ресурсами підприємства 105

Ковальова Г. Є. Фінансовий потенціал та фактори впливу
на нього 108

Коваленко М. А. Проблемы учета доходов и расходов
торговых компаний 111

Кодацька І. М. Порівняльна характеристика обліку податку
на прибуток за МСБО 12 та П(С)БО 17 114

Коломієць Н. І. Світовий досвід оподаткування доходів фізичних осіб 116

Коц Я. Р. Актуальні проблеми розвитку обліку й оподаткування
в Україні 119

Кочина О. Р. Облікова політика як складова організації
бухгалтерського обліку 121

Кошляк О. В. Фінансовий менеджмент у системі управління
підприємством 124

Куплевахська Є. В. Секрети та успіхи етики ділового спілкування 128

Леоненко Є. С. Міжнародна міграція робочої сили 130

Леонова О. Ю. Визначення й облік фінансових результатів: закордонний та вітчизняний методи 132

Лішенко О. Є. Фактори впливу на формування курсу національної валюти 135

S. Lysenko. Non-chemical types of addictions and their effects 138

Макарова К. А. Аналіз упровадження технології блокчейн у фінансовій сфері України 141

Максіменко Г. А. Облікова політика підприємства 144

Малець С. А. Аналіз класифікації податків і зборів 147

Малик В. В. Антимонопольна політика в Україні 149

Малиновська А. Ю. Сутнісна характеристика криптовалют: поняття, види та перспективи розвитку 152

Малишко Н. Г. Розподіл загальновиробничих витрат та їх облік 154

Малова О. І. Міжособистісні відносини у колективі 156

Маніна І. Ю. Проблеми офшорного бізнесу для української економіки 159

Михалюк О. М. Світовий досвід державного антикризового управління економікою 161

Монастирьова Д. С. Еволюція розвитку діяльності Державної аудиторської служби України 164

Науменко Д. П. Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємства 167

Ніколаєнко В. Т. Особливості податкового обліку операцій із готівкою 169

Нурлаєва Е. Л. Обґрунтування доцільності використання CVP-аналізу у системі прийняття управлінських рішень 171

Осінцева К. В. Антиінфляційна політика в Україні 174

Осіпова Ю. С. Аналіз факторів впливу на легкість ведення бізнесу у країнах, що розвиваються 177

Павліченко П. В. Аналіз сучасного стану зовнішньої торгівлі та індексу сприяння торгівлі в Україні 182

Паляничко В. О. Походження грошей та їх сучасні види 188

Перепечаєв С. Сравнительный анализ заработной платы в Украине и других странах 191

Петренко Ю. О. Сутність аналізу фінансового стану підприємства 195

Пец А. С. Аналіз стану сучасного ринку праці в Україні 198

Підбузська О. Г. Сутність інфляційних процесів в Україні на сучасному етапі 202

Подолянко С. С. Емоції у веб-дизайні 205

Пономаренко І. Є. Причини та наслідки міжнародної трудової міграції 207

Прудникова Ю. В. Современные проблемы и направления совершенствования организации и ведения учета производственных запасов 210

Рісухіна Д. Р., Малова О. І. Психологія особистості 212

Руденко В. О. Міжнародний поділ праці та кооперація виробництва 214

Савісько Т. Е. Сутність і принципи застосування податкової соціальної пільги як інструменту податкового державного регулювання 217

Сафонова М. В. Державний борг України 220

Селезньова В. В. Доходи населення та їх регулювання 222

Сергієнко А. В. Аналіз факторів впливу на фінансову стійкість підприємства 226

Скиба Т. С. Облік готової продукції: економічна характеристика й оцінка 229

Скляров О. С. Використання платіжних карток 231

Сліденко К. Л. Особливості зовнішньої торгівлі України 234

Сліденко К. Л. Цінові війни та способи боротьби з ними в Україні 237

Соловйова Г. А. Особливості нарахування податку на прибуток у системі обліку 240

Сохраніч А. С. Податкові зобов'язання підприємства у структурі балансу 242

Старовицька В. В. Оцінка вартості нематеріальних активів підприємства 245

Стеценко А. В. Аналіз світового досвіду підвищення конкурентоспроможності підприємства 247

Тарасенко А. В. Інфляційні процеси, їх причини, наслідки та вплив на економіку України 250

Темченко Я. В. Класифікація фінансових ресурсів підприємства 253

Ткаченко В. О. Аналіз підходів до визначення сутності поняття «фінансова стійкість підприємства» 256

Трехліб О. О. Створення на підприємстві резерву сумнівних боргів та резерву на оплату відпусток 259

Троян Н. Р. Особливості маркетингових комунікацій на ринку B2B 262

Тютюник М. О. Особливості діяльності транснаціональних корпорацій в Україні 264

Фастовець Т. О. Особливості використання власних торговельних марок у діяльності підприємств мережевого ритейлу.....267

Фоміна К. Д. Сутність поняття «нематеріальні активи» 272

Ханіна К. С. Особливості бухгалтерського обліку у транспортній компанії.....274

Харківська М. А. Економічна сутність виробничих запасів: поняття, облік і контроль.....276

Худешенко Х. Ю. Походження, механізм та розвиток людської комунікації.....279

Цюкало І. В. Міграційні процеси в Україні: проблеми та наслідки.....281

Чеботар Ю. Г. Методи оцінки та стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства.....284

Чорноморд Є. Є. Місце Лондонської біржі металів у світовій економіці.....287

Шепеленко М. Е. Організація фінансового обліку в Україні 289

Шнурко К. О. Теоретичні підходи до формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства.....292

Яремчук К. О. Напрями розвитку банківської системи України.....295

Яцина М. В. Контролінг фінансових ризиків підприємства 299

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ У СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

УДК 657.37

Аванесян Х. В.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Визначено сутність інвентаризації як складової бухгалтерського обліку та контролю. Конкретизовано її місце та роль у господарській діяльності підприємства та формуванні вірогідних показників фінансової звітності. Проаналізовано сучасний стан інвентаризаційної роботи на підприємствах, розглянуто напрями підвищення її ефективності.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, фінанси, бухгалтерський облік, фінансова звітність, аудит, інвентаризація, матеріально відповідальні особи.*

Аннотация. *Определена сущность инвентаризации как составляющей бухгалтерского учета и контроля. Конкретизированы ее место и роль в хозяйственной деятельности предприятия и формировании достоверных показателей финансовой отчетности. Проанализировано современное состояние инвентаризационной работы на предприятиях, рассмотрены направления повышения ее эффективности.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, финансы, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, аудит, инвентаризация, материально ответственные лица.*

Annotation. *The essence of inventory is defined as a component of accounting and control. Its place and role in the economic activities of the enterprise and the formation of reliable indicators of financial statements are specified. The current state of inventory work at enterprises is analyzed, directions for increasing its efficiency are considered.*

Keywords: *enterprise, organization, production, finance, accounting, financial statements, audit, inventory, materially responsible persons.*

Важливою теоретичною та практичною проблемою сучасного бухгалтерського обліку є забезпечення вірогідності показників обліку та фінансової звітності. Одним із засобів такого забезпечення є інвентаризація як складова бухгалтерського обліку. Однак, спеціальна література з питань бухгалтерського обліку, а також розробки та проведення інвентаризації на сьогодні відстає від вимог практики.

Дослідженням теоретичних і практичних аспектів проведення інвентаризації займалися і займаються чимало науковців, серед них Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Грабова Н. М., Дем'яненко М. Я., Дорош Н. І., Калюга Є. В., Кужельний М. В., Лінник В. Г., Нападовська Л. В., Нємчинов П. П., Пилипенко І. І., Соколов Я. В., Сопко В. В., Сук Л. К., Швець В. Г., Шевчук В. О., Штейнман М. Я. та ін.

Метою написання статті є визначення сутності, змісту та ролі інвентаризації у господарській діяльності підприємств, а також обґрунтування значення та місця інвентаризації як невіддільної складової формування вірогідної фінансової звітності.

Проведення інвентаризації дає можливість отримати інформацію, без якої такі елементи, як баланс та звітність, втрачають функцію способу пізнання дійсності.

Наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879 затверджено єдине «Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань», зареєстроване у Міністерстві юстиції України 30.10.2014 р. за № 1365/26142, що набуло чинності 01.01.2015 р. Це положення є універсальним, тобто обов'язковим для підприємств усіх організаційно-правових форм і форм власності (крім банків, на яких дія положення не поширюється), а також представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності та бюджетних установ. Прийняте «Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань» (далі Положення) більш детально та структурно визначає види обов'язкової інвентаризації, її строки та періодизацію, документальне оформлення та склад інвентаризаційної комісії.

Серед аналізованих робіт різних науковців зупинимося на дослідженнях Бардаш С. В., де сутність поняття «інвентаризація» визначено найповніше.

Погоджуємося, що під інвентаризацією слід розуміти перевірку й оцінку фактичної наявності об'єкта контролю, якому притаманний комплекс господарсько-правових ознак: наявність розпорядчого документа; здійснення дій колегіальним органом; установлення кількісних і якісних характеристик об'єкта; реєстрація й оцінка фактів;

© Аванесян Х. В., 2019

нормативно-правове регулювання, рахункова та бухгалтерська обробка документів; узагальнення та реалізація результатів і прийняття рішень [1].

Результати інвентаризаційної роботи мають висвітлюватися у примітках (пояснювальній записці) до річного фінансового (бухгалтерського) звіту, що дасть змогу його зовнішнім користувачам дістати відповідну аналітичну інформацію.

Вважаємо, що значного покращення інвентаризаційної роботи можна досягти за рахунок повнішого використання можливостей і прийомів економічного аналізу. Так, наприклад, аналізуючи витрати на проведення інвентаризації з додатковими доходами, отриманими від відшкодованого матеріального збитку, можна визначити ефективність проведення інвентаризації. Проаналізувавши матеріали інвентаризації, а саме кількість відшкодованих і невідшкодованих нестач, можна виявити вплив результатів інвентаризації на фінансовий стан підприємства, оскільки недотримання доходів призводить до зменшення власних оборотних коштів підприємства.

Про регулярність проведення інвентаризацій можна судити за аналізом виконання плану інвентаризацій, і не лише у цілому за рік, а й за окремі його періоди (місяць, квартал). Регулярне проведення інвентаризацій дає змогу вчасно виявляти недобросовісних працівників.

Як джерело аналізу слід використовувати:

– плани розподілу інвентаризацій між посадовими особами;

– книги реєстрації контрольних перевірок інвентаризацій;

– табелі обліку робочого часу;

– оперативні дані щодо нестач і розкрадань;

– первинну документацію;

– інвентаризаційні описи товарів;

– порівняльні відомості результатів інвентаризації товарів;

– накази за результатами проведених інвентаризацій [3; 4].

Мають місце різні факти приховування нестач, одним із яких є укладання від попередньої до початку наступної інвентаризації невірогідних актів на списання бою та псування цінностей. У результаті необґрунтовано списують цінності у кількостях, що перевищують їх надходження, або допускають повторне списання раніше списаних, але ще не використаних цінностей.

Для розкриття таких фактів приховування нестач варто здійснювати прийоми контрольно-вибіркового порівняння для перевірки вірогідності руху цих цінностей у період між інвентаризаціями. У зв'язку з цим інвентаризаційні комісії зобов'язані перевіряти сутність і вірогідність звітів матеріально відповідальної особи, зіставляти їх дані із журналами обліку виданих доручень, здійснювати оперативне звіряння з місцевими постачальниками для контролю своєчасності та правильності оприбуткування матеріальних цінностей, що надходять на підприємство до проведення інвентаризації [2].

Проведення інвентаризації є обов'язковим для підтвердження вірогідності звітності. Однак, питанням удосконалення порядку та методики здійснення інвентаризації під час аудиту провідні науковці приділяли недостатньо уваги [3].

Аудиторські процедури передбачають перевірку планів і нагляд за процесом інвентаризації, у результаті чого визначається наявність і правильність оцінки майна суб'єкта господарювання. Тому для підвищення вірогідності отриманих аудиторських доказів доцільно аудиторам забезпечити свою присутність хоча б на двох інвентаризаціях: одній – до звітної дати і другій – після.

Отже, попри те, що більшість аудиторів-практиків при проведенні аудиту віддають перевагу документальним прийомам, проведення інвентаризації при аудиті запасів залишається вкрай необхідною практичною аудиторською процедурою [4].

Для можливості проведення інвентаризації у ході аудиту пропонуємо:

– передбачати у договорі на проведення аудиту проведення інвентаризації;

– на законодавчому рівні врегулювати обов'язки підприємства укладати договір на проведення аудиту до завершення звітного періоду з метою забезпечення можливості присутності аудитора під час проведення річної інвентаризації;

– у випадку непроведення інвентаризації під час аудиту в аудиторському висновку оприлюднювати цей факт [1].

Вважаємо, що одним зі способів покращення проведення інвентаризації є застосування комп'ютерних технологій. Можна майже повністю комп'ютеризувати процес проведення інвентаризації товарів, якщо на них проставити штрихкоди. Таке проведення інвентаризації розв'язує відразу кілька проблемних питань: дотримання

об'єктивності, точність результатів, термін проведення, зменшення обсягу трудових затрат. Комп'ютеризація процедури здійснення інвентаризації цінностей потребує створення комп'ютерних програм блоку проведення інвентаризації цінностей та оформлення її результатів.

Програма виконання процедур інвентаризації при комп'ютеризації здійснюється за заданим алгоритмом, за допомогою якого виконується програма послідовності процедур контролю під час інвентаризації цінностей, що забезпечує досягнення бажаного результату [4].

За застосування комп'ютерної техніки та програм бухгалтерського обліку є можливість побудувати таку структуру аналітичного обліку за рахунком «Недостачі і втрати від псування цінностей», яка дозволить мати будь-яку інформацію для потреб управління.

Однак, процес переходу до автоматизації інвентаризації на перших етапах проходить дуже повільно, оскільки:

– власники компаній неохоче довіряють процес інвентаризації комп'ютеру, вилучаючи людину із цього процесу, бо людина власноруч перевіряє наявність того чи іншого об'єкта;

– раніше вибір комп'ютерних програм для інвентарізації був дуже обмежений, а програми недосконалі [4].

Сучасні вітчизняні компанії поступово переходять на наступний рівень у процесі автоматизації інвентаризації, усе більше компаній надають перевагу автоматизації обліку майна.

У сучасному світі відмінною рисою вдалого ведення бізнесу є прагнення взяти на озброєння кращі програмні розробки та технічні засоби, які значно підвищують продуктивність і якість роботи, таких як 1С: Підприємство, MSDynamics, програмний продукт «Інвентаризація майна», модуль «Електронна інвентаризація» та ін.

Таким чином, організація інвентаризації потребує невідкладного розв'язання важливих питань, щоб у найближчому майбутньому власник мав змогу відчути ефект від її проведення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тютлікова В. В.

Література: 1. Бардаш С. В. Інвентаризація при аудиті виробничих запасів. URL: http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija. **2.** Дудкевич О. В. Функції інвентаризації та відображення її результатів в обліку. *Економіка АПК.* 2006. № 11. С. 88–93. **3.** Ковенко М. Інвентаризація майна підприємства. *Податки та бухгалтерський облік.* 2008. № 97. С. 15–20. **4.** Харламова О. В. Особливості інвентаризації для цілей складання МСФЗ-звітності. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. № 11. С. 297–300.

ПРОБЛЕМИ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

УДК 338.22

Артюх А. С.

Студент 1 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність, причини та види інфляції. Проаналізовано досвід інших країн у боротьбі з інфляцією, обґрунтовано доцільність та шляхи його застосування. Деталізовано основні напрямки антиінфляційної політики в Україні на сучасному етапі.*

Ключові слова: *економіка, держава, доходи населення, заробітна плата, державний бюджет, інфляція, антиінфляційна політика, споживчий кошик.*

© Артюх А. С., 2019

Аннотация. *Исследованы сущность, причины и виды инфляции. Проанализирован опыт других стран в борьбе с инфляцией, обоснованы целесообразность и пути его применения. Детализированы основные направления антиинфляционной политики в Украине на современном этапе.*

Ключевые слова: *экономика, государство, доходы населения, заработная плата, государственный бюджет, инфляция, антиинфляционная политика, потребительская корзина.*

Annotation. *The essence, causes and types of inflation are investigated. The experience of other countries in the fight against inflation is analyzed, the feasibility and ways of its application are substantiated. The main directions of anti-inflationary policy in Ukraine at the present stage are detailed.*

Keywords: *economy, state, population incomes, wages, state budget, inflation, anti-inflationary policy, consumer basket.*

Інфляція залишається актуальною проблемою для всіх країн світу, а стримування інфляційних процесів є однією з цілей економічної політики урядів. Для подолання інфляції необхідно знати причини її виникнення та які наслідки вона може мати.

Україна перебуває на етапі циклічного вповільнення економічного розвитку; за таких умов зростання цін є особливо небезпечним. Протидіяти впливу інфляції можна лише через реалізацію державної політики, яка б поєднувала цілі та методи довготривалого та короткотривалого характеру.

Метою написання статті є визначення сутності інфляційних процесів, а також шляхів їх подолання.

Інфляція – це надмірне щодо потреб товарообігу збільшення кількості паперових грошей з подальшим їх швидким знеціненням, що проявляється зростанням загального рівня цін і зниженням купівельної спроможності грошей. Кількість товарів, ціни на які зростають, та тривалість процесу зростання цін, є важливими характеристиками поняття інфляції.

Так, слід розрізняти відносне зростання цін, за якого ціни на окремі товари (послуги) зростають значно швидше (наприклад нафта), ніж інші, або ж останні можуть залишатися постійними. Зростання цін в одному періоді та відсутність або надто слабке зростання у наступних не є інфляцією [1; 2].

Інфляція є зумовленою впливом комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів (рис. 1) [1–3].

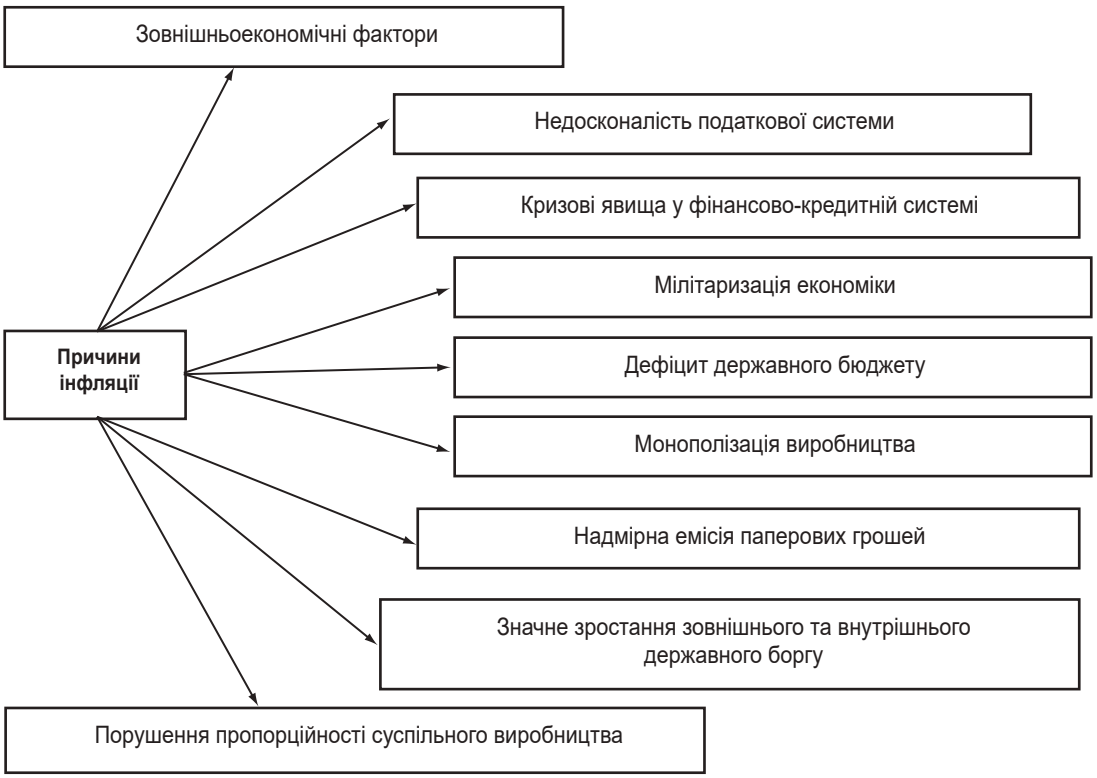

Рис. 1. **Основні причини виникнення інфляції**

Найважливішими серед внутрішніх причин виникнення інфляції є:

– порушення пропорцій відтворення між виробництвом і споживанням, нагромадженням і споживанням, попитом і пропозицією, грошовою масою в обігу та сумою товарних цін;

– істотне зростання дефіциту державного бюджету та державного боргу, зумовлених непродуктивними державними витратами;

– надмірна емісія паперових грошей, що порушує закони грошового обігу;

– мілітаризація економіки, що відволікає значну частину ресурсів в оборонну промисловість, призводить до недовиробництва товарів народного споживання, створює їх дефіцит;

– збільшення податкового тягаря на товаровиробників;

– випередження темпів зростання заробітної плати порівняно з темпами зростання продуктивності праці [1–3].

Розрізняють кілька типів інфляції (рис. 2) [1–3].

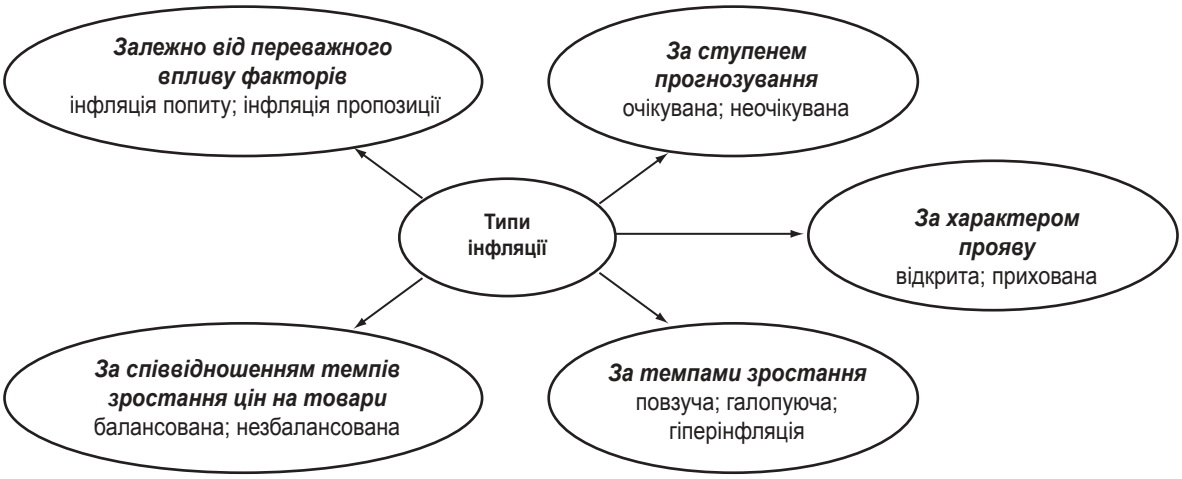

Рис. 2. **Типи інфляції за різними критеріями**

Відкрита інфляція розвивається вільно та ніким не стримується. Прихованою є така інфляція, коли держава вживає заходів, що є спрямованими на безпосереднє стримування цін на товари і послуги, з одного боку, і доходів населення – з іншого. Повзучою є інфляція, що розвивається поступово, коли ціни зростають незначною мірою (не перевищує 10 % на рік). Помірну інфляцію (2–5 % на рік) у розвинених країнах Заходу не розглядають як негативний фактор, навпаки, вважають, що вона стимулює розвиток економіки, надає їй необхідного динамізму.

Галопуючою є інфляція, коли ціни зростають швидко: на 10–100 % щорічно. На стадії галопуючої інфляції відбувається спад виробництва та скорочення товарообігу, втрачається стимул до інвестицій, стримується процес суспільного нагромадження, поширюється відплив капіталу з виробничої сфери до сфери обігу, тобто має місце розбалансування економічної рівноваги.

За гіперінфляції ціни зростають астрономічно, на 1–2 % щодня або сягають 1000 % і більше на рік, що є ознакою глибокою економічної та соціальної кризи в країні.

За збалансованої інфляції ціни на товари різних товарних груп не змінюються один щодо одного; ціни зростають доволі повільно та водночас на більшість товарів і послуг. За незбалансованої інфляції співвідношення цін у різних товарних групах змінюється на різні відсотки і по-різному на кожний вид товару.

Очікувана інфляція є зазвичай помірною, її можна спрогнозувати на будь-який період, доволі часто є прямим результатом антиінфляційних дій уряду. Для неочікуваної інфляції характерним є раптовий стрибок цін, зумовлений збільшенням під впливом інфляційних очікувань суспільного попиту населення на споживчі товари, товаровиробників – на сировину та засоби виробництва.

Інфляція попиту є порушенням рівноваги між попитом і пропозицією з боку попиту. Інфляція пропозиції (витрат) є зростанням цін унаслідок підвищення витрат виробництва чи скорочення сукупної пропозиції.

На сьогодні попри антиінфляційні методи, застосовувані державою, рівень життя людей погіршується. У таблиці подано показники індексу споживчих цін у 2014–2018 рр. в Україні (табл. 1) [4].

Для сучасного стану економіки України характерними є зростання її монетизації (зростання маси грошей в обігу, що розкручує інфляційні процеси). За таких умов актуальними антиінфляційними заходами є:

Таблиця 1

Індекс споживчих цін в Україні, 2014–2018 рр.

Рік	2014	2015	2016	2017	2018
індекс	124,9	143,3	112,4	113,7	108,9

– забезпечення платоспроможного попиту;

– зниження вартості кредитних ресурсів для виробництва та прискорення нарощування обсягів виробництва;

– залучення до економічного обігу фізичних ресурсів;

– розвиток ринку цінних паперів та його інструментів, спроможних поглинати зростаючу грошову масу;

– розвиток інструментів економічного інвестування, спроможних отримувати грошові кошти та їх інвестувати;

– реанімація банківської системи та підвищення її спроможності щодо нагромадження коштів і кредитів, що дасть змогу вивільнити надлишок грошової маси та мінімізувати ризик розгортання інфляційних процесів в економіці України навіть за умов кризи.

Впливу інфляційних процесів зазнає не лише Україна, але й увесь світ, однак, її рівень у нашій країні є одним із найвищих (рис. 3) [4].

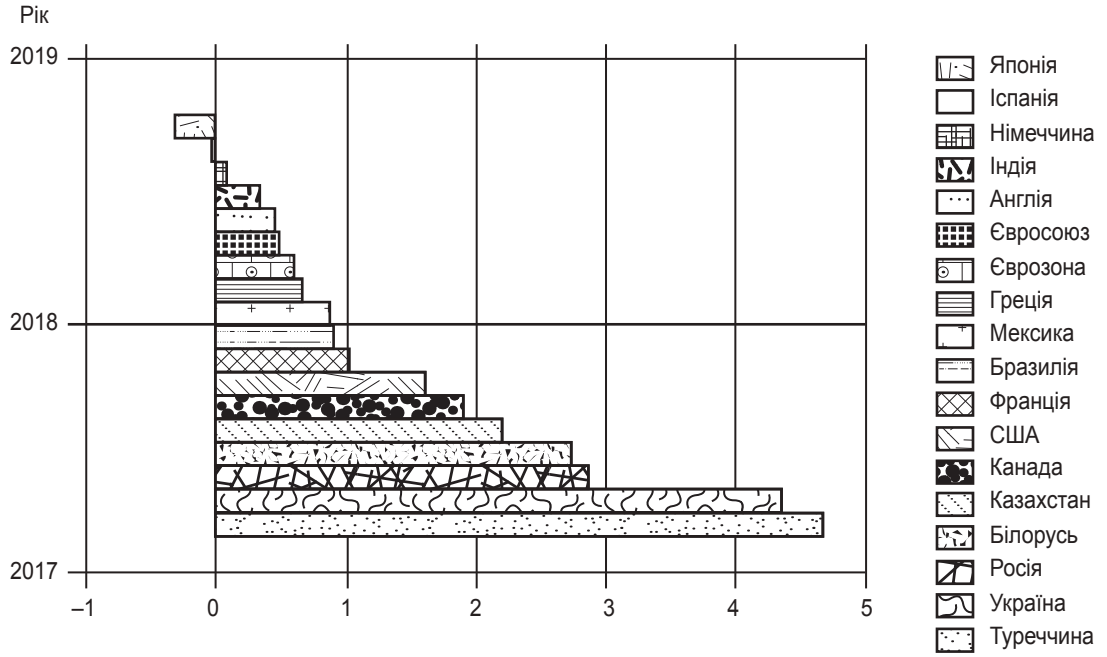

Рис. 3. **Рівень впливу інфляційних процесів у різних країнах, 2017–2019 рр.**

Найчастіше центробанки країн застосовують такі режими монетарного устрою: таргетування курсу національної валюти, монетарне таргетування та таргетування інфляції. Згідно з даними МВФ, станом на 2017 р. режим інфляційного таргетування застосовувався у 38 державах, а також у єврозоні (19 країн). Якщо вважати єврозону єдиним суб'єктом, ¾ держав, у яких діє режим ІТ, – це ті, що розвиваються. В останні три роки до таргетерів інфляції ввійшли Грузія, Індія, Казахстан, Росія та Україна.

Першою повноцінне інфляційне таргетування розпочала використовувати Нова Зеландія у 1989 р. Цей режим застосовували також Бразилія, Канада, Чехія, Норвегія, Польща, Швеція, Велика Британія, Південна Африка та деякі інші країни. Як правило, установлений діапазон цільового орієнтира при повноцінному таргетуванні інфляції становить від 0 до 3 %.

Таким чином, з досвіду інших країн очевидно, що з інфляцією можна і треба боротися, щоб подолати. Для цього потрібні терпіння, віра, наснага та влада, зацікавлена у виведенні країни з кризи та покращенні умов життя громадян. Важливо робити сміливі кроки з вірою у краще майбутнє України.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Степаненко Н. О.

Література: 1. Коркач І. В. Інфляційні процеси: проблеми (оздоровлення), подолання в Україні в період формування ринкових відносин. *Економічний вісник університету.* 2015. № 27. С. 92–97. **2.** Думич Н. Б., Сенищ П. М. Державна антиінфляційна політика в Україні: основні тенденції та перспективи. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2017. № 2. С. 147–151. **3.** Даниленко А. І., Кораблін С. О., Петрик О. І. Інфляція та фінансові механізми її регулювання. Київ : Ін-т економіки та прогнозування, 2007. 342 с. **4.** Індекс інфляції // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation.

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 336.221(045)

Аулова А. Є.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто сутність податків як основного джерела доходної частини бюджету України. Проведено аналіз нововведень у системі єдиного податку України у 2018 р.*

Ключові слова: *держава, бюджет, податки, податкова система, акциз, податок на додану вартість (ПДВ), державний бюджет, тарифи, Податковий кодекс України (ПКУ).*

Аннотация. *Рассмотрена сущность налогов как основного источника доходной части бюджета Украины. Проведен анализ нововведений в системе единого налога Украины в 2018 г.*

Ключевые слова: *государство, бюджет, налоги, налоговая система, акциз, налог на добавленную стоимость (НДС), государственный бюджет, тарифы, Налоговый кодекс Украины (НКУ).*

Annotation. *The essence of taxes is considered as the main source of revenue for the budget of Ukraine. The analysis of innovations in the single tax system of Ukraine in 2018 is carried out.*

Keywords: *state, budget, taxes, tax system, excise tax, value added tax (VAT), state budget, tariffs, Tax Code of Ukraine (TCU).*

Податки та вся податкова система є потужним інструментом управління економікою, тому це питання завжди зберігатиме свою актуальність, адже вони залежать від рівня та якості життя населення країни. Від того, наскільки правильно побудована система оподаткування, залежить ефективність функціонування всього господарства держави.

Податки є одним із правових методів управління та забезпечення взаємозв'язку загальних інтересів із комерційними інтересами підприємств, незалежно від їх організаційно-правової форми, підпорядкованості та форм власності.

Питаннями реформування сучасної вітчизняної системи оподаткування займаються відомі економісти, серед них Білик М. Д., Ярошенко Ф. О., Єфименко Т. І., Василик О. Д., Воїнова Т. С., Дікань Л. В., Василькова Т. Р. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є дослідження сучасного стану податкової системи України, а також поточних нововведень.

© Аулова А. Є., 2019

Згідно зі змінами у Податковому кодексі України та змінами єдиного податку України у 2018 р. відсоток податку значно зріс.

Податки та збори в Україні розподіляються на місцеві та загальнодержавні. Загальнодержавні податки та збори встановлюються Податковим кодексом України і є обов'язковими для сплати на всій території країни, якщо інше не передбачено ПКУ. Місцеві органи влади самі встановлюють податки та збори на території місцевих громад, Податковий кодекс України також регулює їх застосування, у ньому міститься перелік місцевих податків і зборів. Місцеві органи влади не мають права запроваджувати збори, які не вказані у Податковому кодексі України, бо вони є граничними. Отже, тарифи місцевих податків та зборів встановлюються місцевими органами влади, але у межах, зазначених у Податковому кодексі України. Бюджетний кодекс України встановлює порядок зарахування загальнодержавних і місцевих податків і зборів до казни та їх розподілу.

Змінами, внесеними до Податкового кодексу України у 2018 р., передбачено:

– поступове підвищення акцизного податку на тютюнові вироби, а саме на 29,7 %;

– підвищення на 11,2 % ставки екологічного податку, а також ставки плати за ренту (крім видобутку корисних копалин) – на 16,8 %;

– у разі імпорту окремих категорій обладнання вводиться 24-місячний термін на сплату ПДВ;

– обмеження безмитного отримання посилок на рівні вартості у 150 євро;

– увезення товарів на суму понад 1000 євро через аеропорти стане безмитним, а обмеження у 500 євро і 50 кг ваги діятиме при в'їзді через інші пункти пропуску;

– операції з імпорту електромобілів на п'ять років звільняються від податку на додану вартість та акцизу;

– розширено сферу застосування ставки податку на додану вартість у 7 % для фармацевтичної галузі, у тому числі на імпорт і продаж медичних виробів;

– розширено застосування пільги з податку на додану вартість для ІТ-бізнесу на поставки програмної продукції до України;

– повернено до тестового режиму механізми призупинення реєстрації податкових накладних [8].

Нововведенням 2018 р. щодо єдиного податку є збільшення міністерської зарплати в Україні, як наслідок, збільшення розміру єдиного податку другої групи – 744,60 грн. Відтепер ставка єдиного податку становить до 10 % від розміру прожиткового мінімуму, оскільки змінено прив'язки ставки єдиного податку для платників першої групи. Платники єдиного податку звільняються від сплати авансового внеску при виплаті дивідендів, коли водночас залучають до доходу платника податку на прибуток, отриманих від єдиноподатника дивідендів.

Четверту групу доповнено переліком суб'єктів господарювання, які не можуть бути платниками єдиного податку, у тому числі виробниками м'яса курятини та їстівних субпродуктів курей свійських, яєць курей свійських.

Запроваджено оподаткування податком на репатріацію виплат платників єдиного податку на користь нерезидентів.

Ставки єдиного податку у 2018 р. встановлюються на рівні:

– для першої групи – до 10 % від розміру прожиткового рівня;

– для другої групи – до 20 % від мінімальної заробітної плати (точний розмір ставки для першої та другої груп щорічно встановлюються місцевими радами);

– для третьої групи (неплатників податку на додану вартість) – 5 % від доходу;

– для третьої групи (платників податку на додану вартість) – 3 % від доходу;

– для третьої групи СПД-ювелірів ставка податку становить 5 %;

– для четвертої групи ставка податку встановлюється залежно від кількості використовуваної землі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мащенко М. А.

Література: 1. Андрєєв П. П., Асадча Н. Г., Ярошенко Ф. О., Єфименко Т. І. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету. Київ : Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України, 2004. 344 с. **2.** Василькова Т. В., Кондукова Е. В. Податковий аудит в галузях економіки. Ірпінь : НУ ДПСУ, 2007. 208 с. **3.** Дікань Л. В., Воїнова Т. С. Податкова система : навч. посіб. Харків : ХДЕУ, 2002. 252 с. **4.** Білик М. Д., Золотько І. А. Податкова система України : навч.-метод. посіб. Київ : КНЕУ, 2000. 190 с. **5.** Василик О. Д. Податкова система України : навч. посіб. Київ : НІОС, 2004. 448 с. **6.** Кучерявенко Н. П. Теоретические проблемы правового регулирования налогов и сборов в Украине. Харьков : Консум, 1997. 77 с. **7.** Кучерявенко Н. П., Жернаков М. В. Система оподаткування в Україні. Харків : Легас, 200. 294 с. **8.** Податковий кодекс Украї-

ни : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

АНАЛІЗ РІВНЯ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ В УКРАЇНІ

УДК 33.021:339.562 / 564(477)

Бабай Ю. С.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано сутність експортно-імпортних операцій сучасних вітчизняних підприємств. Досліджено сучасний стан зовнішньої торгівлі України. Визначено перспективи вітчизняних виробників на світовому ринку.*

Ключові слова: *промисловість, підприємство, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, експортно-імпортні операції, сальдо.*

Аннотация. *Проанализирована сущность экспортно-импортных операций современных отечественных предприятий. Исследовано современное состояние внешней торговли Украины. Определены перспективы отечественных производителей на мировом рынке.*

Ключевые слова: *промышленность, предприятие, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, экспортно-импортные операции, сальдо.*

Annotation. *The essence of export-import operations of modern domestic enterprises is analyzed. The current state of foreign trade of Ukraine is investigated. The prospects of domestic manufacturers in the global market are determined.*

Keywords: *industry, enterprise, foreign economic activity, export, import, export-import operations, balance.*

Питання експортно-імпортної діяльності промислових підприємств України завжди зберігатиме свою актуальність, оскільки саме вона визначає рівень життя населення країни та її соціально-економічний розвиток. До того ж залежність економіки України від поставок енергоносіїв та високотехнологічної продукції зумовлюватиме високі обсяги імпорту.

Дослідженням експортно-імпортної діяльності й аналізом стану сучасних вітчизняних промислових підприємств займалося чимало науковців, серед них Бессонова С. В., Волович Т. В., Верланов Ю. Ю., Горбенко Ю. В. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок недостатньо висвітленими залишаються проблеми експортно-імпортної діяльності сучасних вітчизняних промислових підприємств за умов зміни політичного вектора розвитку та прагнення до європейської інтеграції економіки.

Метою написання статті є дослідження сучасного стану зовнішньої торгівлі України, а також конкурентоспроможності сучасних вітчизняних підприємств на світовому ринку.

Міжнародна торгівля посідає чільне місце у системі міжнародних економічних відносин, є водночас передумовою і наслідком міжнародного розподілу праці. Упродовж свого історичного розвитку міжнародна торгівля пройшла шлях від окремих і часто випадкових зовнішньоторговельних операцій до довгострокового великомасштабного торговельно-економічного співробітництва. У сучасному світі відбулася науково-технічна революція, що сприяло стимулюванню торговельного обміну. Специфіка сучасного етапу міжнародної торгівлі з особливою виразністю виявляється у процесі аналізу її довготермінових тенденцій, форм і методів. Міжнародна торгівля є центральною ланкою складної системи світогосподарських зв'язків, що об'єднують практично всі країни світу в єдину міжнародну економічну систему (рис. 1) [5].

© Бабай Ю. С., 2019

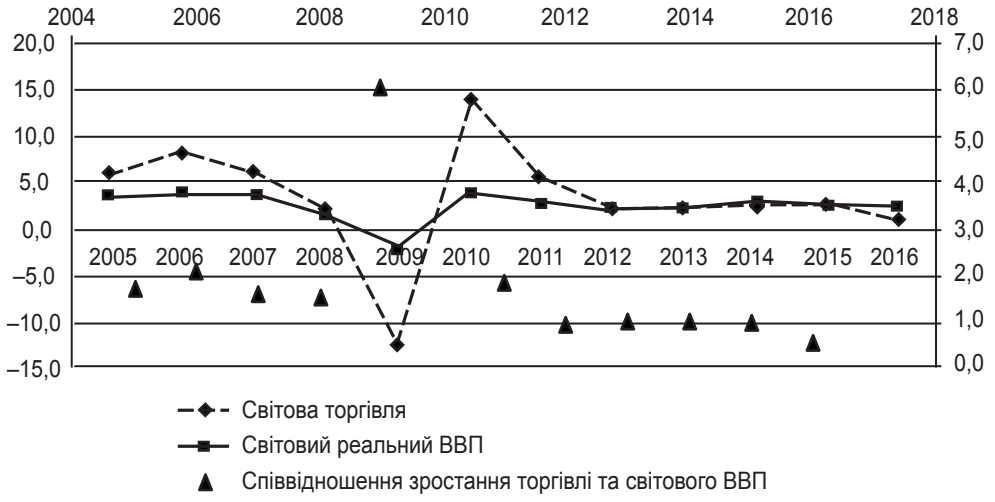

Рис. 1. **Тенденції розвитку світового товарообігу та світового реального ВВП, у відсотках, 2005–2016 рр.**

У міжнародній торгівлі беруть участь суб'єкти як міжнародного публічного права, так і міжнародного приватного права. Міжнародна торгівля, як і раніше, є важливим стимулом зростання міжнародної економіки. Міжнародні торговельні потоки помітно випереджають зростання світового обсягу виробництва (рис. 1). Обсяг світової торгівлі відзначався низькими темпами зростання від часу фінансової кризи 2008 р. і зріс лише на 1,3 %, що вимірюється середнім експортом та імпортом.

Слабкість зростання світової торгівлі спостерігається у 2016 р., що є частково зумовленим тривалістю слабкості розвитку світової економіки. Це відображає глибші структурні зміни щодо торговельного та економічного зростання. Недостатнє зростання світової торгівлі у 2016 р. супроводжувалося слабким реальним валовим внутрішнім продуктом, зростання на ринку курсу валют – 2,3 %. Загалом зростання торгівлі є значно нестабільнішим, ніж зростання валового внутрішнього продукту на глобальному рівні, хоча вони схильні до одночасного підйому та спаду. Хоча обсяг світової торгівлі дещо зріс у 2016 р., світовий рівень реального валового внутрішнього продукту зменшився у вартісному вираженні до падіння експортних та імпортних цін.

Світ експорту товарів у 2016 р. оцінюється у 15,46 трлн дол. США, що на 3,3 % перевищує показники попереднього року. У всіх регіонах зареєстровано зниження експортного товару у 2016 р., найнижче падіння зареєстроване в Європі (–0,3 %), а найвище – у СНД (–16,2 %). У країнах Європейського Союзу імпорт дещо збільшився (0,2 %), а всі інші регіони демонстрували зниження [3].

Світовий експорт комерційних послуг зріс лише на 0,1 % у 2016 р., на загальну суму 4,77 трлн дол. США. У всіх регіонах реєстровано аналогічний рівень зростання з найвищим рівнем продуктивності в Азії (зростання 2,6 %). Як і у 2015 р., невідповідність між зростання торгівлі за обсягом і значення 2016 р. переважно відбиває як зниження цін на сировинні товари, так і подорожчання долара США. Однак, ці зміни цін були не настільки значними у 2016 р., як у 2015 р. (рис. 2) [3; 4].

Паливо зазнало найбільшого падіння ціни у порівнянні з іншими категоріями первинних товарів у 2016 р. – на 16,5 %. Меншим було падіння цін сільськогосподарської сировини (– 5,7 %) та металів (–5,4 %). Ціни на харчові продукти та напої зросли на 1,3 %. Ціни на товари у цілому у 2016 р. знизилися приблизно на 10 % Це значно менше, ніж у 2015 р., однак, є важливим, особливо для країни-виробника, чиї доходи від експорту знижувалися, хоча й повільніше.

Міжнародна торгівля охоплює експорт та імпорт товарів, співвідношення між якими називають торговельним балансом. У статистичних довідниках ООН наведено дані про обсяг і динаміку світової торгівлі як сум вартості експорту всіх країн світу. Стан світової торгівлі у 2016 р. був результатом дії кількох факторів, які мали вплив на імпорт економік країн, що розвиваються. Країни, що розвиваються, найбільше постраждали від скорочення імпорту у 2016 р., однак, зростання відновилося у другому кварталі, а до кінця року імпорт повернувся до попереднього рівня. Економіка продовжувала зростати, загальна слабкість імпорту була перекрита за рахунок експорту. Імпорт розвинених країн зріс на 2 % у 2016 р., а в країнах, що розвиваються, – на 0,2 %. Експорт в економічно розвинених країнах у 2016 р. зріс на 1,4 % і на 1,3 % – у країнах, що розвиваються. У світі від зниження рівня торгівлі у 2016 р. регіони постраждали різною мірою (табл. 1) [5].

Вочевидь, разом зі зростанням обсягів експортно-імпортних операцій імпорт в Україну останнім часом значно випереджає експорт, а їх різниця сягає часом 8 % ВВП (рис. 2) [5].

Таблиця 1

Внески у зростання обсягів світової торгівлі за регіонами (річна відсоткова зміна), 2011–2016 рр.

Експорт						
	2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Північна Америка	0,85	0,56	0,35	0,54	0,09	0,07
Південна та Центральна Америка	0,24	0,04	0,07	–0,09	0,09	0,07
Європа	2,04	0,28	0,59	0,72	1,29	0,52
Азія	2,12	0,89	1,79	1,42	0,38	0,66
Інші регіони	0,21	0,56	–0,01	0,10	0,50	0,03
Світ	5,48	2,33	2,79	2,69	2,36	1,34
Імпорт						
	2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Північна Америка	0,8	0,5	0,2	0,8	1,2	0,1
Південна та Центральна Америка	0,5	0,01	0,2	–0,1	–0,2	–0,3
Європа	1,3	–0,7	–0,1	1,2	1,6	1,1
Азія	1,9	1,1	1,5	0,9	0,9	0,6
Інші регіони	0,5	1,0	0,2	–0,1	–0,5	–0,2
Світ	5,1	2,0	2,0	2,7	2,9	1,2

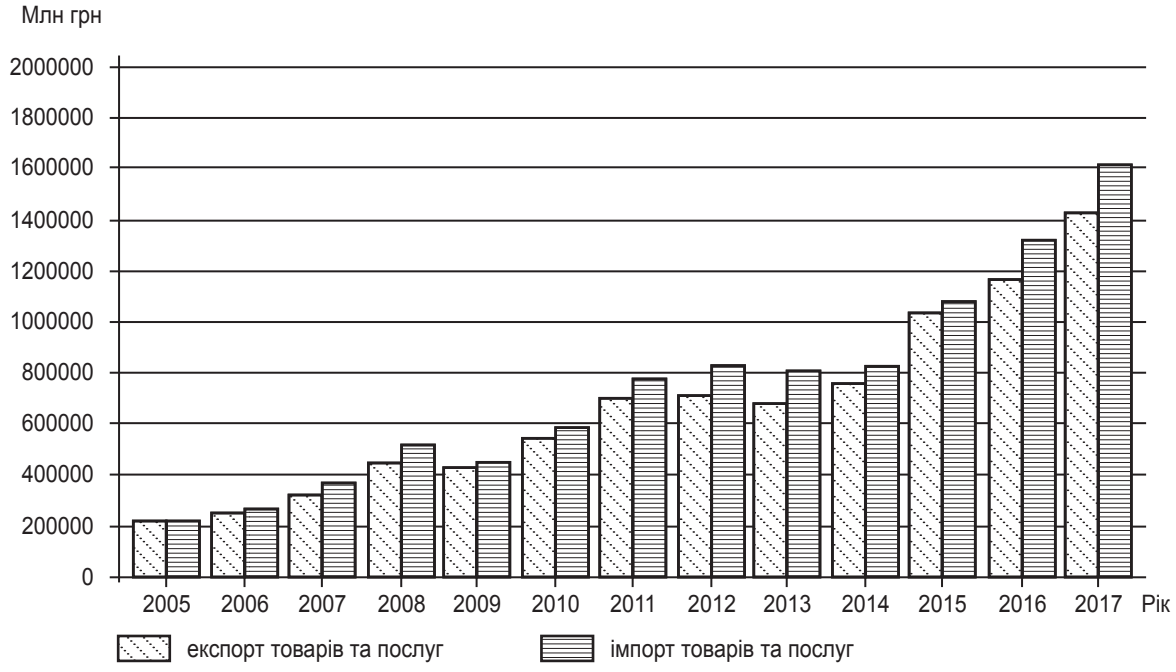

Рис. 2. **Діаграма приросту імпорту та експорту України, 2005–2017 рр.**

Для першого кварталу характерною була фінансова турбулентність, що зачепила Китай та його регіональних торговельних партнерів. Азійський імпорт у першому кварталі упав, спад тривав недовго, і зрештою було зафіксовано 2 % за рік. Зниження постачання продукції з Південної Америки та інших регіонів було істотнішим та стрімкішим, ніж в інших регіонах. Основною причиною цього було переважання низьких цін. Значна частина спаду імпорту у Південній Америці була пов'язана з ситуацією у Бразилії, що демонструвала серйозний спад. За діаграмою (рис. 2) бачимо, що Європа збільшує швидше експорт та імпорт, на відміну від Північної Америки, у якої відбувається різкий спад.

Північна Америка робить незначний внесок до світового ринку щодо питомої ваги імпорту, він становить лише 0,1 %, що значно відрізняється від результатів 2015 р., коли імпорт становив 1,2 %. У 2015 р. зростання імпорту Північної Америки становило 2,9 % [4; 5].

Розглянемо надалі результати Азії та Європи, оскільки саме ці регіони відзначалися внесенням великої кількості продукції та послуг на світовий ринок у 2016 р.: Європа – 1,6 в. п. (39 % від загального збільшення), Азія – 1,9 в. п. (49 % від загального обсягу). Значно вплинули на стан світової торгівлі ціни на товари та курс валют. Ці фактори з 2014 р. сприяли підвищенню цін на побутові товари та зниженню цін на нафту та метали, що спричинило позбавлення експортерів прибуткових ресурсів, що є необхідним для придбання імпортних товарів. Через це стали зменшуватися обсяги імпорту. Ціни стабілізувалися та розпочалося часткове відновлення від 2016 р., однак, повернення до рівня цін минулих років навряд чи можливе.

Зменшення ціни на товар, як правило, допомагає чистим імпортерам і шкодить чистим експортерам, тому їх вплив на глобальний рівень вирівнюється. Однак, на практиці спад цін від 2014 р. мав значний негативний вплив на виробництво ресурсів країни без відповідного прискорення щодо країн – імпортерів ресурсів. Азія й Африка залишаються головними одержувачами допомоги для торгівлі. Ініціатива «Допомога у торгівлі» є спрямованою на те, щоб допомогти країнам, що розвиваються, використовувати торгівлю як засіб досягнення економічного зростання та пом'якшення бідності [5]. Ця ініціатива підтримує інтеграцію економік, що розвиваються, особливо найменш розвинених країн, у багатосторонню торговельну систему шляхом мобілізації міжнародних ресурсів для подолання обмежень, які зазнають ці країни, щоб вони могли ефективніше брати участь у глобальній торгівлі й отримувати вигоду від цієї діяльності.

Головною ініціативою є підвищення можливостей країн до самоствердження на світовому ринку. Соціально-економічні та політичні фактори значно впливають на темп зростання міжнародного товарообігу. Розглянемо деякі з них: наявність факторів виробництва; розмір та географічне положення території; чисельність населення; рівень економічного розвитку; зовнішньоекономічні відносини.

Основними факторами розвитку міжнародної торгівлі є:

– значні темпи зростання світового виробництва;

– міжнародний розподіл праці;

– розвиток міжнародних економічних організацій;

– науково-технічна революція [2].

Для перетворення зовнішньоекономічної діяльності на реальний фактор економічного зростання необхідно розробити довгострокову стратегію зовнішньоекономічної діяльності у контексті реалізації стратегічних орієнтирів розвитку економіки країн загалом.

Міжнародна торгівля вимагає значних витрат, і кожна країна може зіставити, наскільки ефективною є її діяльність та скільки прибутку вона отримує, розрахувавши різницю між експортом та імпортом. Для прийняття рішення про доцільність та обсяги виробництва, експорту та імпорту країни зіставляють витрати, що є пов'язаними з міжнародною торгівлею та приростом ефективності у результаті цієї діяльності. Відомо, що монетарна політика сприяє зниженню економічного зростання та торгівлі у короткостроковій перспективі, посилення монетарної політики є зумовленим інфляцією.

Саме зміни у бюджетній політиці можуть мати глобальні наслідки, що спричинятимуть зменшення глобальної економічної активності та торгівлі. Можливість збільшення застосування обмежувальної торговельної політики може вплинути на попит та інвестиції та скоротити економічне зростання у середньостроковій та довгостроковій перспективах. У світлі цих міркувань імовірність виникнення ризиків є значною. Основними факторами зростання обсягів міжнародної торгівлі є подальша еволюція техніки та технології у виробництві, розвиток інновації у транспортній сфері, посилення інвестиційної діяльності, а також різні темпи розвитку європейських держав, використання вигідних умов законодавства та підвищення рівня освіти населення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мащенко М. А.

Література: 1. Бессонова С. В. Україна і ЄС: стан і перспективи взаємин. *Світова економіка.* 2016. № 10.С. 54–68. **2.** Волович Т. В. Зовнішньоекономічні зв'язки України. *Науковий вісник РДГУ.* 2016. № 24. С. 77–84. **3.** Верланов Ю. Ю., Васильєв А. А. Передумови формування зовнішньоторговельної політики країни в контексті економічної безпеки. *Наукові праці МДГУ ім. П. Могили.* 2013. № 61. С. 53–58. **4.** Горбенко Ю. В. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків на етапі трансформування економіки України у ринкову. *Розвиток регіонів.* 2011. № 12. С. 266–272. **5.** Participation of developing economies in world. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_06_e.pdf.

ПРОБЛЕМИ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

УДК 336

Балейко Е. В.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Деталізовано сутність, причини та види інфляції. Проаналізовано досвід інших країн у боротьбі з інфляцією, обґрунтовано доцільність та шляхи його застосування. Досліджено основні напрямки антиінфляційної політики в Україні на сучасному етапі.*

Ключові слова: *економіка, держава, заробітна плата, державний бюджет, інфляція, антиінфляційна політика.*

Аннотация. *Детализированы сущность, причины и виды инфляции. Проанализирован опыт других стран в борьбе с инфляцией, обоснована целесообразность и пути его применения. Исследованы основные направления антиинфляционной политики в Украине на современном этапе.*

Ключевые слова: *экономика, государство, заработная плата, государственный бюджет, инфляция, антиинфляционная политика.*

Annotation. *The essence, causes and types of inflation are detailed. The experience of other countries in the fight against inflation is analyzed, the feasibility and ways of its application are substantiated. The main directions of anti-inflationary policy in Ukraine at the present stage are investigated.*

Keywords: *economy, state, wages, state budget, inflation, anti-inflationary policy.*

Питання інфляції є однією з найгостріших проблем сучасного розвитку економіки у багатьох країнах світу, тому воно завжди зберігатиме свою актуальність. Інфляція негативно впливає на всі сторони життя суспільства, знецінює результати праці, знищує заощадження юридичних і фізичних осіб, перешкоджає довгостроковим інвестиціям та економічному зростанню. Високий рівень інфляції руйнує грошову систему, провокує відтік національного капіталу за межі країни, ослаблює національну валюту, сприяє її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою, підриває можливості фінансування державного бюджету.

Порушення балансу фінансових потоків щодо товарообігу призводить до інфляції, унаслідок цього з'являються гроші, не забезпечені товарами – дефіцит. Збільшується попит на товари, що спричиняє підняття цін. Чим вищими є ціни, тим більше знецінюється грошова одиниця. Знецінюються гроші щодо золота як гарантії грошової одиниці; до іноземної валюти як одиниці, до якої прив'язана національна валюта; до товару [3].

Не кожне зростання цін є інфляцією: товарні ціни можуть змінюватися через зростання продуктивності праці, циклічні та сезонні коливання, структурні зрушення у системі відтворення, монополізацію ринку, державного регулювання економіки, введення нових ставок податків, девальвацію та ревальвацію грошової одиниці, зміни кон'юнктури ринку, вплив зовнішньоекономічних зв'язків, стихійні лиха та ін. Поясненням цього є енергетична криза 70-х в США, коли нафтовидобувні країни підняли ціни на нафту десятиразово, а на інші товари та послуги ціни зросли водночас на 7–9 %.

Найважливішими факторами виникнення інфляції є:

– дефіцит держбюджету як наслідок незбалансованості держвидатків і прибутку; дефіцит покривається за рахунок друкування грошей;

– мілітаризація економіки: військові асигнування призводять до утворення додаткового товароспроможного попиту, як наслідок, до збільшення грошової маси;

– відсутність досконалої конкуренції;

– імпортована інфляція, втягнення економіки до світових господарських зв'язків іншої країни; при цьому засіб ревальвації національної валюти робить імпорт вигіднішим, водночас ускладнюючи експорт [2].

Розглянемо види інфляції за темпами зростання цін.

1. За помірної інфляції ціни зростають на 10 % на рік, вартість грошей зберігається, відсутній ризик підписання контрактів у номінальних цінах. Чимало сучасних економістів, у тому числі сучасні послідовники економічного вчення Кейнса, вважають таку інфляцію необхідною для ефективного економічного розвитку, вона дає змогу ефективно коригувати ціни щодо умов виробництва та попиту, що постійно змінюються.

© Балейко Е. В., 2019

2. За галопуючої інфляції ціни зростають на 20–200 % на рік, гроші прискорено матеріалізуються у товари, контракти прив'язуються до зростання цін.

3. За гіперінфляції зростання цін є астрономічним, спостерігається розходження цін і заробітної плати, руйнується добробут навіть забезпечених верств населення [5].

Помірно повзуча інфляція, що може спочатку сприяти пожвавленню економіки, потім, лавиноподібно наростаючи, перетвориться на жорстоку гіперінфляцію. Цей темп зростання інфляції виявляє руйнівний вплив на обсяг національного виробництва та зайнятість населення. Щоб невикористані заощадження та поточні прибутки не знецінювалися, тобто щоб випередити передбачене підвищення цін, люди повинні витрачати гроші на поточний момент. Дії, диктовані інфляційним психозом, підсилюють тиснення на ціни, і інфляція починає годувати сама себе.

Крім руйнівних наслідків для перерозподілу, гіперінфляція може прискорити економічний крах. Жорстока інфляція сприяє тому, що зусилля спрямовуються не на виробничу, а на спекулятивну діяльність. Гроші фактично гублять ціну та перестають виконувати свої функції міри вартості та засобу обміну. В окремих випадках з'являються паралельні валюти, істотно зростає роль іноземних валют. Виробництво й обмін зі скрипом посуваються до зупинки і зрештою спромагається наступити економічний, соціальний і, що цілком ймовірно, політичний хаос.

У 50-60 рр. XX ст. помірна інфляція спостерігалася у більшості країн. Через нафтову кризу початку 70-х рр. інфляція стала виходити з-під контролю держави, дезорганізуючи нормальний економічний процес. Середньорічний рівень приросту роздрібних цін за 1973–1980 рр. підскочив у середньому на 9 % [3].

Політична криза 2014 р., спустошення попередньою владою золотовалютного фонду країни, окупація Криму, війна на Донбасі та дія інших факторів спричинили відтік капіталів з України та знецінення національної валюти, у країні відбулася чергова інфляція. Для подолання її наслідків було проведено вибори в усі органи влади (легітимізація), налагоджено співпрацю з Міжнародним валютним фондом та іншими інститутами передових країн світу з метою виділення кредитів для поповнення золотовалютного фонду України. Спостерігалося скорочення витрат у всіх сферах держави, легалізація тіньового бізнесу, збільшення витрат на ВПК для відновлення роботи потужних підприємств держави. Була централізована банківська система України, націоналізовано найбільший банк – «ПриватБанк», закрито дрібні банки для запобігання коливанням курсу національної валюти [4]. Антиінфляційна політика здебільшого охопила політику управління факторами попиту та пропозиції, а також факторами, які регулюють живильне середовище інфляції – сферу грошового обігу [5].

Значний результативний досвід проведення антиінфляційних заходів у західних країнах переконує у доцільності поєднання довготривалої та короткострокової політики.

Довготривала політика передбачає:

– прагнення погасити інфляційні очікування населення, які нагнітають поточний попит;

– заходи щодо скорочення бюджетного дефіциту шляхом підвищення податків і зниження витрат держави;

– заходи щодо грошового обігу, у тому числі встановлення жорстких лімітів на щорічний приріст грошової маси, що дає змогу контролювати рівень інфляції;

– ослаблення впливу зовнішніх факторів, зменшення інфляційного впливу на економіку переливів іноземного капіталу у вигляді короткострокових кредитів і позик уряду з-за кордону для фінансування бюджетного дефіциту [6].

З точки зору інтересів суспільства боротьба з інфляцією може спричинити значні втрати у народному господарстві. За деякими підрахунками, для зниження інфляції на 1 % безробіття повинно триматися протягом року на 2 % вище свого природного рівня, при цьому реальний рівень валового національного продукту зменшується на 4 % у порівнянні з потенційним. Для США, наприклад, таке зменшення обсягу валового національного продукту у 1985 р. оцінювалося у 160 млрд дол. [6].

З переходом до ринкової економіки постало завдання докорінної перебудови механізму ціноутворення, відмови від усталених стереотипів, коли теорія та практика спиралися на затратну концепцію цін відтворювального рівня.

За роки перехідного періоду ухвалено низку нормативних актів для впровадження нової ідеології формування цін. Їх рівень спочатку на промислову продукцію (ресурси) для сільськогосподарських товаровиробників, на сервісні послуги, а пізніше і на продукцію сільського господарства перестав бути контрольованим державою. Здійснено перехід до лібералізованого ціноутворення, а це означає, що на території України стали діяти єдині ціни на сільськогосподарську продукцію без їх зональної диференціації, як це було за умов централізовано-планової економіки.

На сучасному етапі запроваджено низку заходів щодо вдосконалення цінової політики, що посприяло поліпшенню цінової ситуації на селі. Сформувалися нові види цін, значно зріс їх рівень на деякі види сільськогосподарської продукції [7].

За даними Державної служби статистики України, індекс споживчих цін (індекс інфляції) у січні 2018 р. до січня 2017 р. становив 114,1 %. Від січня 2016 р. до січня 2017 р. індекс інфляції становив 112,6 %, отже, інфляція зростає. Роботодавці розпочали масово реєструвати найманих працівників. Так, у жовтні 2018 р. офіційно працевлаштовано 644,6 тис. найманих осіб, що вдвічі більше, ніж у серпні цього року [8].

Таким чином, це є суттєвим кроком до подолання інфляційних процесів в Україні, оскільки задіяні банківська система та оподаткування, що забезпечує контроль за обігом національної валюти та товарообігу. Неабияку роль на цьому шляху відіграє легалізація тіньового бізнесу через масове офіційне працевлаштування населення. Жорстка політика держави змусила власників працевлаштувати найманих робітників із подальшою виплатою заробітної плати на банківські картки. Держава створила умови для соціального захисту працівників, відновила контроль над грошовими потоками та поповнила бюджет за рахунок податків.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Шифріна Н. І.

Література: 1. Амосов А. Инфляция и кризис: пути выхода. М. : Пресса, 1992. 294 с. **2.** Балабанов И. Т. Валютные операции в России. М. : Финансы и статистика, 1998. 208 с. **3.** Воронин Д. Инфляция – худший из налогов. *Дело.* 1996. № 2. С. 62–64. **4.** Бубенко С. Інфляція та експортна політика в Україні. *Банківська справа.* 2000. № 2. С. 34–38. **5.** Тимофєєв В. До питання антиінфляційного оподаткування і регулювання цін в умовах ринкових відносин. *Економіка України.* 1993. № 1. С. 99–112. **6.** Кириченко Э., Марцинкевич В. Экономика США: рубежи исследований. *Мировая экономика и международные отношения*. 2006. № 4. С. 438–447. **7.** Гончаров В. М., Горова О. А. Розвиток інвестиційної діяльності промислового підприємства. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35255/28-Goncharov.pdf. **8.** Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

УДК 339.92

Барибіна К. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто сучасні тенденції діяльності транснаціональних корпорацій. Визначено роль транснаціональних корпорацій у процесі глобалізації. Досліджено вплив транснаціональних корпорацій на економіку різних держав світу. Проаналізовано особливості створення та функціонування міжнародних стратегічних альянсів у інноваційній сфері.*

Ключові слова: *глобалізація, світове господарство, міжнародне виробництво, інновації, інноваційна сфера, транснаціональні корпорації (ТНК), міжнародні стратегічні альянси.*

Аннотация. *Рассмотрены современные тенденции деятельности транснациональных корпораций. Определена роль транснациональных корпораций в процессе глобализации. Исследовано влияние транснациональных корпораций на экономику разных стран мира. Проанализированы особенности создания и функционирования международных стратегических альянсов в инновационной сфере.*

© Барибіна К. В., 2019

Ключевые слова: *глобализация, мировое хозяйство, международное производство, инновации, инновационная сфера, транснациональные корпорации (ТНК), международные стратегические альянсы.*

Annotation. *The current trends in the activities of transnational corporations are considered. The role of transnational corporations in the globalization process is determined. The influence of transnational corporations on the economy of different countries of the world is investigated. The features of the creation and functioning of international strategic alliances in the innovation sphere are analyzed.*

Keywords: *globalization, world economy, international production, innovation, innovation, transnational corporations (TNCs), international strategic alliances.*

У послабленні міждержавних бар'єрів на шляху руху товарів, послуг, факторів виробництва, методів управління зростаючу роль у процесі розвитку промисловості відіграють зовнішньоекономічні відносини. Це стосується експортно-імпортних операцій, міжнародного інвестування, кооперації та співпраці. Однією зі складових розширення сфери зовнішньоекономічної діяльності підприємств є формування транснаціональних корпорацій (ТНК), які стали основною рушійною силою розвитку світового господарства [1].

Дослідженням проблематики, пов'язаної з діяльністю транснаціональних корпорацій і розвитком міжнародного виробництва, займалися і займаються чимало науковців, серед них Архіпова К. С., Болгарова Н. К., Лимонова Е. М., Паневник Т. Н., Сорока І. Б., Федорко В. Г. та ін. Однак, наразі існують чимало актуальних питань, які потребують додаткового дослідження з огляду на сучасні особливості та тенденції розвитку транснаціональних корпорацій.

Метою написання статті є визначення основ та особливостей розвитку міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій.

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку, транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або кільком центрам прийняття рішень. За наявності певних ознак експерти ООН можуть віднести компанію до транснаціональної:

– річний обсяг такої компанії повинен перевищувати 100 млн дол. США;

– мають бути наявні філіали не менш ніж у шести країнах;

– аналізу підлягає відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції [1].

Світову економічну могутність сконцентровано у руках ста найбільших транснаціональних корпорацій, серед яких Microsoft, General Electric, Exxon Mobil, Wai Mart Stores, Citigroup, Johnson&Johnson, Royal Dutch/Shell, BP, IBM, Ford, Nestle, Phillip Morris. Ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд дол., а щорічні обсяги їх продажів становлять 150–200 млрд дол. [2].

Сукупні валютні резерви транснаціональних корпорацій кількаразово перевищують сукупні резерви всіх центральних банків світу. Тому переміщення лише 1–2 % маси грошей, що перебувають у їхньому володінні, цілком здатне змінити паритет національних валют. Капіталовкладення в іноземну економіку є способом стимулювання попиту на вітчизняну продукцію. Це досягається за рахунок того, що за кордоном створюються нові ринки; частина експорту ТНК постійно адресується їхнім закордонним філіям, і ця гарантована частка становить понад 30 % експорту Канади, Німеччини, Франції, Швеції, близько 50 % експорту США [3].

Серед американських транснаціональних компаній також спостерігається суттєва інвестиційна зацікавленість українським сегментом. До таких найпотужніших компаній належать Coca-Cola, Sigma Bleyzer, Western NIS Enterprise Fund, McDonald's, Kargill, Procter & Gamble, AES, «Johnson&Johnson».

Розглянемо, яку роль транснаціональні корпорації відіграють у процесі глобалізації (табл. 1) [3–8].

Таблиця 1

Роль транснаціональних корпорацій у процесі глобалізації

Вплив транснаціональних корпорацій на процес глобалізації	Діяльність та потреби транснаціональних корпорацій лежать в основі організаційних і технологічних інновацій
	На частку транснаціональних корпорацій припадає найбільша кількість міжнародних транзакцій
	Транснаціональні корпорації можуть планувати, організовувати та контролювати транскордонну діяльність
	Транснаціональні корпорації можуть повною мірою скористатися перевагами інформаційно-комунікаційних технологій і сприяти їх розповсюдженню та розвитку
	Транснаціональні корпорації є більшою мірою активним, ніж пасивним учасником процесів глобалізації

Діяльність транснаціональних корпорацій обумовлюється здатністю переводити фінансові ресурси з однієї країни в іншу, що може дестабілізувати фінансові ринки в окремих державах. З іншого боку, транснаціональні корпорації – це прямі інвестиції, вкладені у багаторічні проекти. Масштаб діяльності транснаціональних корпорацій оцінювати необхідно не лише за кількістю їх філій, дочірніх компаній у всіх регіонах світу, обсягами продажів, інвестицій або прибутку. Кожен із цих показників має істотне значення вагомої їх частки у загальносвітовому виробництві. Однак, тут важливішим є системний ефект, що виникає унаслідок об'єктивно діючих взаємозалежних світових економічних процесів за умов економічної глобалізації.

Перетворивши світове господарство на міжнародне (транснаціональне) виробництво, транснаціональні корпорації багато у чому зумовили його прогрес за різними напрямками: від підвищення технічного рівня, якості продукції та ефективності виробництва до вдосконалення форм менеджменту й управління компаніями. Через дочірні компанії та філії у сотнях країн світу вони діють за єдиною науково-виробничою та фінансовою стратегією, що формується в їх материнських компаніях, володіють величезним науково-виробничим і ринковим потенціалом, що забезпечує динамічний розвиток світової економічної системи [5].

Вплив транснаціональних корпорацій на економіку різних держав світу безперервно й стрімко зростає. Нині найбільші корпорації можуть диктувати умови не лише своїм конкурентам, але й цілим державам –завдяки своїй фінансовій могутності та політичному лобіюванню на найвищих рівнях. Доходи цих корпорацій перевищують обсяги валового внутрішнього продукту багатьох країн світу, створюють мільйони робочих місць у кожній державі [6].

Підвищенням міжнародної конкуренції за умов зростання техноглобалізму зумовлено необхідність удосконалення інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій шляхом її інтернаціоналізації. Залежно від цілей функціонування закордонні інноваційні підрозділи транснаціональних корпорацій еволюціонували від моніторингових та адаптивних філій до міжкорпоративних технологічних альянсів:

– моніторингово-аналітичний і адаптивний підрозділи;
– місцевий підрозділ ННДКР;
– зарубіжний підрозділ ННДКР;
– квазінезалежні дослідні центри;
– міжкорпоративні технологічні альянси [7].

Створення міжкорпоративних стратегічних альянсів дає змогу транснаціональним корпораціям не лише зберегти конкурентоспроможність, а й призводить до появи у глобальній економіці нових регіональних кластерів економічної співпраці. Сучасною формою такої транснаціональної кооперації є створення гнучких бізнес-мереж, члени яких тісно співпрацюють, залишаючись при цьому незалежними та самостійними у процесі своєї фінансово-господарської діяльності.

Для процесу транснаціоналізації характерними є поглиблення внутрішньокорпораційного розподілу праці та глибока фрагментація виробничого процесу ТНК. Наразі фрагментація набуває масштабного характеру, транснаціональні корпорації мають можливість розосереджувати власне виробництво по всьому світу, оскільки значно скоротилися комерційні витрати переважно завдяки технічному прогресу. Наявність дешевших та надійніших засобів зв'язку, телекомунікацій, Інтернету, потужних персональних комп'ютерів орієнтують міжнародне виробництво транснаціональних корпорацій на глобального споживача, створюють умови для подолання відстані між підприємствами транснаціональних корпорацій [8].

Одним з основних недоліків функціонування транснаціональних корпорацій в Україні для вітчизняних виробників є неспроможність утримувати конкурентні позиції порівняно з великими міжнародними корпораціями.

На сучасному етапі розвитку економіки України транснаціональні корпорації відіграють важливу роль у формуванні стратегії розвитку національної економічної системи. Для сучасної України транснаціоналізація підприємств може стати економічним механізмом, що визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості й умови участі країни у міжнародному розподілі праці. Вітчизняний бізнес все більше зацікавлений у міжнародному виробництві у двосторонньому напрямі – залученні інвестицій усередину країни та власній експансії за межі країни, що свідчить про поширення ідей транснаціоналізації в Україні [9].

Перетворення вітчизняних компаній у міжнародні повинно стати усвідомленою метою політики держави, що прагне до посилення свого впливу у міжнародному масштабі. Доцільно стимулювати вітчизняних виробників пільговими кредитами, змістити акценти з торговельних і фінансових установ на сферу матеріального виробництва. Безумовно, транснаціональні корпорації активно впливають на реструктуризацію виробництва, оновлення технологічної бази підприємств, що особливо важливо для економік перехідного та трансформаційного типу.

Отже, транснаціональні корпорації є одними з найважливіших дійових осіб у сучасному світовому господарстві. Добробут країни, її участь у міжнародному розподілі праці, рівень інтегрованості у світове господарство

і зрештою її міжнародна конкурентоспроможність дедалі більшою мірою залежать від того, наскільки успішною є діяльність транснаціональних корпорацій, що базуються в її економіці.

Таким чином, без усвідомлення ролі транснаціональних компаній у сучасному світі неможлива вірогідна оцінка процесів, що відбуваються в економічному та політичному просторі. Тенденції ринково-підприємницької діяльності свідчать, що Україна не лише приймає транснаціональні компанії, а і водночас прагне до створення власних таких компаній.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс О. О.

Література: 1. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD. URL: https://www.giplatform.org/actors/united-nations-conference-trade-and-development. **2.** Сорока І. Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації у процесі міжнародної інтеграції. *Актуальні проблеми економіки.* 2009. № 9. С. 35–65. **3.** Болгарова Н. К., Паневник Т. М. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів. *Ефективна економіка.* 2011. № 11. С. 92–104. **4.** Лимонова Е. М., Архіпова К. С. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації. *Європейський вектор економічного розвитку.* 2014. № 1. С. 93–101. **5.** Федоренко В. Г. Транснаціональні корпорації як системоутворюючий фактор розвитку національних економік. *Інвестиції: практика та досвід.* 2009. № 7. С. 31–34. **6.** Аушев А. Ю., Самойлова Л. Б. Транснациональные корпорации: роль трансакционных издержек в дихотомии выбора: производить самим или покупать на стороне. *Молодой ученый.* 2012. № 1. С. 87–92. **7.** Михайлишин Л. І., Свірський В. С. Сучасні тенденції транснаціоналізації економічної діяльності: інноваційний аспект. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 2. С. 204–210. **8.** Левківський В. М. Система міжнародного виробництва ТНК: сучасні особливості та новітні тенденції. *Економічний форум.* 2017. № 2. С. 53–58. **9.** Македон В. В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму.* 2012. № 1 (5). С. 250–259.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

УДК 330.341.1 (477)

Баталічева Н. О.

Студент 1 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено особливості інноваційно-інвестиційної політики в Україні. Обґрунтовано, що за умов глобалізації та посилення конкуренції інноваційно-інвестиційна політика держави є важливим фактором, що впливає на конкурентоспроможність країни та визначає її місце у світовому просторі. Запропоновано напрями переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки.*

Ключові слова: *держава, політика, інновації, інвестиції, глобалізація, інноваційно-інвестиційна політика, інноваційно-інвестиційна модель.*

Аннотация. *Исследованы особенности инновационно-инвестиционной политики в Украине. Обосновано, что в условиях глобализации и конкуренции инновационно-инвестиционная политика государства является важным фактором, влияющим на конкурентоспособность страны и определяющим ее место в мировом пространстве. Предложены направления перехода к инновационно-инвестиционной модели развития экономики.*

Ключевые слова: *государство, политика, инновации, инвестиции, глобализация, инновационно-инвестиционная политика, инновационно-инвестиционная модель.*

© Баталічева Н. О., 2019

Annotation. *The features of innovation and investment policy in Ukraine are investigated. It is proved that in the context of globalization and competition, the state's innovative investment policy is an important factor affecting the country's competitiveness and determining its place in the world. The directions of transition to the innovation and investment model of economic development are proposed.*

Keywords: *state, politics, innovations, investments, globalization, innovation and investment policy, innovation and investment model.*

За умов суттєвого загострення боротьби за ринки збуту, обмеженості доступу до фінансових ресурсів, покращення ІРЛП (індексу розвитку людського потенціалу) постає питання ефективності інноваційно-інвестиційної політики, що може вивести країну на якісно новий рівень. Економіка країни є конкурентоспроможною, якщо правильним є вибір стратегії розвитку інноваційно-інвестиційної сфери. Тому за сучасних інформаційних досягнень, умов глобалізації та посилення світової конкуренції дослідження у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності є надзвичайно актуальними, оскільки інтенсивність та ефективність інноваційно-інвестиційної політики вагомо впливають на рівень її економічного розвитку.

Дослідженням різних аспектів державної інноваційної та інвестиційної політики займалися і займаються Амоша О., Бажал Ю., Бодров В., Гаврилюк О., Геєць В., Губський Б., Данилишин Б., Коломійцев В., Розпутенко І. та ін. У своїх працях Пирожков С., Лапко О., Вакуленко О., Клепка М. та Крижановський Р. запропонували теоретичні засади розробки стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку не лише України загалом, але і регіонів. Однак, попри попередні дослідження питання стану та розвитку інноваційно-інвестиційної політики України залишаються відкритими для нових дискусій, оскільки в країні не існує стійкої законодавчої бази, яка б забезпечила сприятливий інвестиційний клімат і розвиток наукового потенціалу держави. До того ж недостатньо уваги приділяється саме інвестиційній економічній політиці, яка лише у поєднанні з інноваційної може гарантувати вдалий результат. В Україні донині не створено обґрунтованої системи підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності.

Метою написання статті є аналіз сучасного стану інноваційно-інвестиційної державної політики для виявлення основних проблем, що перешкоджають стабільному розвитку та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, а також розробка напрямів їх ефективного розв'язання.

Державна інноваційно-інвестиційна політика – це діяльність держави, що є спрямованою на вдосконалення державного регулювання, розвиток та стимулювання інноваційної діяльності шляхом її інвестування для стійкого збалансованого зростання ефективності та конкурентоспроможності економіки, на створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних технологій виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [1]. Саме тому у розвитку економіки країни істотну роль відіграє процес формування державної інноваційно-інвестиційної політики, наслідком реалізації якої є суттєва зміна структури народного господарства.

Для чіткого розуміння інвестиційно-інноваційного процесу необхідно розглянути підходи до розуміння кожної з категорій. Метою інвестицій є не лише прибутковість інвестиційного проекту та вкладення коштів, а й забезпечення соціального, екологічного, культурного, інноваційного та інших аспектів. У свою чергу, для інновації в однаковій мірі важливими є п'ять основних властивостей: науково-технічна новизна, науковість, виробнича придатність, комерційна реалізація та ефективність [2].

Інноваційний розвиток в Україні відбувається за несприятливих умов, у тому числі збільшення зношеності основних фондів і виробничої інфраструктури. За останні п'ять років зношеність виробничих ресурсів збільшилася у середньому на 19,3 % по всій Україні, що можна пояснити перш за все зношеністю матеріально-технічної бази та недостатнім інвестуванням сектора економіки [6].

Інноваційно-інвестиційна стратегія розвитку виробничої інфраструктури регіону має базуватися на якісно новому підході до інноваційного оновлення матеріально-технічної бази всіх складових виробничої інфраструктури, які функціонують у регіоні [3].

Для сучасного етапу розвитку економіки характерними є обмеження впровадження інноваційних проектів з боку держави шляхом зменшення фінансування, а також установлення високих відсоткових ставок за кредитами. Низькі обсяги інвестиційного кредитування в Україні пояснюються надзвичайно високим рівнем ризику довгострокового кредитування, високими відсотковими ставками за кредитами та відсутністю коштів у банків.

Для сучасної інвестиційної кризи в Україні характерною є стійка тенденція зниження ефективності інвестицій у реальний сектор. Основними формами прояву інвестиційної кризи є:

– випереджальні темпи зниження інвестиційної активності у порівнянні із темпами зниження ВВП;

– негативні тенденції інвестиційної активності у реальному секторі економіки, чим спричинено суттєвий фізичний і моральний знос основних засобів;

– суттєва нерівномірність інвестиційної активності за галузями господарства;

– поглиблення диспропорцій у рівні соціально-економічного розвитку регіонів через вкрай нерівномірний розподіл регіональної інвестиційної активності, що особливо помітно на прикладі депресивних регіонів;

– надмірно висока питома вага власних коштів у структурі джерел фінансування інвестицій;

– незадовільна структура та розміри використання заощаджень, у якому великою є питома вага короткострокових фінансових операцій і тезаврацій, що призводить до зменшення інвестиційного потенціалу реального сектора економіки [7].

Щоб політика стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності була ефективною, важливо, щоб:

– система оплати податків була вигідною для підприємств, що запроваджують інновації у своїй діяльності (податкова підтримка є ефективним інструментом державного впливу на інноваційну та інвестиційну активність суб'єктів господарювання);

– підприємство не мало прямі податкові витрати від провадження інноваційно-інвестиційної діяльності [3].

Україна належить до країн із високим науковим потенціалом, тому пріоритетом для діяльності органів державної влади має бути створення умов, що забезпечують не лише збільшення такого потенціалу, а і його максимальну реалізацію в інтересах суспільства.

Для забезпечення відповідного рівня стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності слід створити ефективну систему оподаткування. Податкове стимулювання інноваційно-інвестиційної активності має стати ключовою ланкою державної інноваційно-інвестиційної політики [4].

Особливістю механізму здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств є те, що він охоплює складові і інноваційної, й інвестиційної діяльності. Найефективнішою та найдоцільнішою реалізацією такої моделі є безперервний процес взаємодії інвестицій та інновацій на підприємстві (рис. 1) [4].

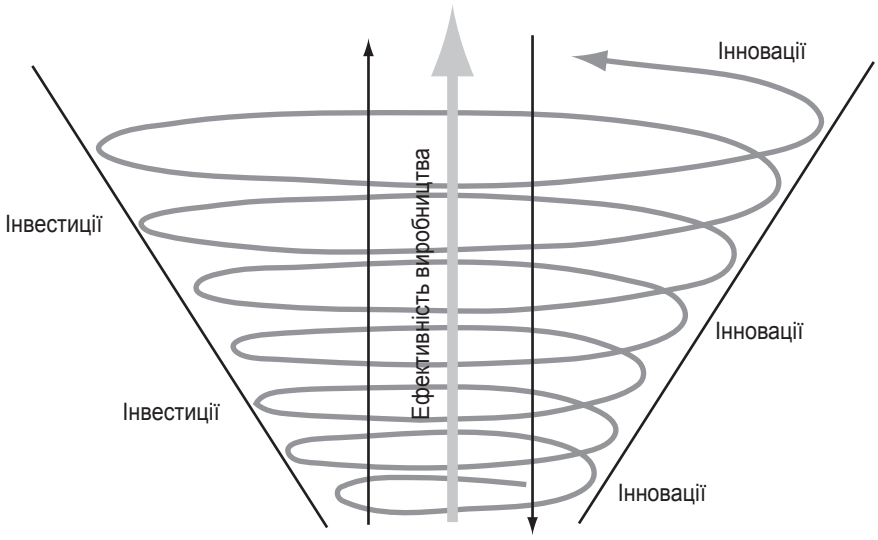

Рис. 1. **Інвестиційно-інноваційний процес на підприємстві**

Капітальні інвестиції в економіку повернулися до зростання ще у 2016 р., поклавши початок економічному відновленню (рис. 2) [5].

У 2016–2017 рр. економіка України зростала приблизно на 2 % щороку у порівнянні з іншими роками. Це можна пояснити тим, що країна з 2016 року активно розпочала здійснювати реформування [7].

Таким чином, інноваційно-інвестиційна система України переживає не найкращі часи свого становлення та розвитку. Вигідним рішенням структурної перебудови підприємств і прискорення економічного зростання є перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, глибоке реформування, забезпечення достатнього інвестування високотехнологічних наукомістких галузей.

Для розв'язання проблеми низького рівня обсягів інвестиційного кредитування в Україні необхідно залучити кошти для впровадження інноваційних проектів, використовуючи зовнішнє фінансування. Саме це може дати змогу наблизитися до темпів економічного зростання розвинених країн світу та підвищити конкурентоспроможність країни.

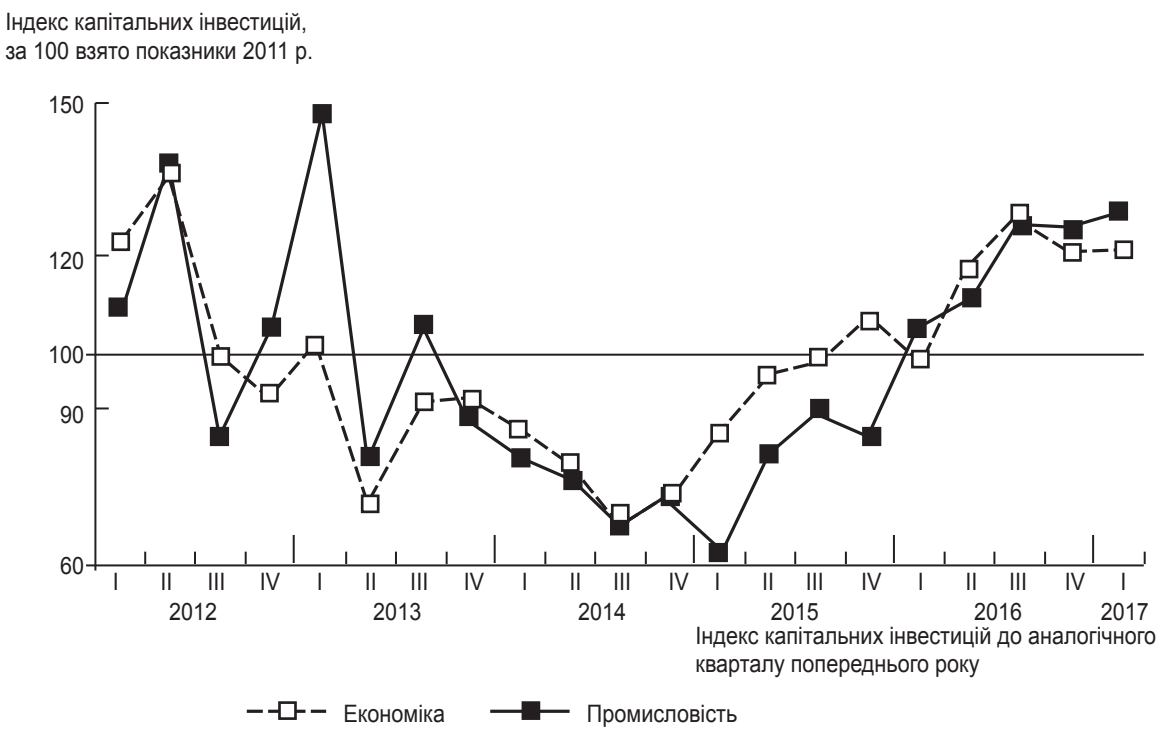

Рис. 2. **Динаміка капітальних інвестицій**

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бріль М. С.

Література: 1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/ed19910918. **2.** Ковальчук С. С. Інноваційна діяльність як пріоритет економічного розвитку України. *Фінанси України.* 2004. № 7. С. 96–103. **3.** Скоробогатова Н. Є. Інноваційно-інвестиційний розвиток регіонів України: проблеми та перспективи. *Економічний вісник НТУУ «КПІ».* 2010. № 7. С. 214–223. **4.** Данько М. Довгострокові пріоритети інноваційного розвитку економіки України в умовах глобалізації. *Стратегія економічного розвитку України.* 2001. № 5. С. 135–141. **5.** Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **6.** Модернізація України – наш стратегічний вибір : Послання Президента України від от 07.04.2011. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U01_11.html. **7.** Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 6.08. 2014 . № 385. URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/247566248. **8.** Альфа-банк. Макроекономічний огляд. URL: https://alfabank.ua/about/makroogliad5.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК 330.322(477)

Білокопитова А. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Визначено економічну сутність поняття «інвестиції». Проаналізовано особливості інвестиційної діяльності, а також динаміку капітальних інвестицій в Україні. Конкретизовано дію факторів, що негативно впливають на інвестиційний клімат в країні. Запропоновано заходи для посилення притоку національних та іноземних інвестицій в економіку України.*

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, капітальні інвестиції.*

Аннотация. *Определена экономическая сущность понятия «инвестиции». Проанализированы особенности инвестиционной деятельности, а также динамика капитальных инвестиций в Украине. Конкретизировано действие факторов, негативно влияющих на инвестиционный климат в стране. Предложены меры для усиления притока национальных и иностранных инвестиций в экономику Украины.*

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный климат, капитальные инвестиции.*

Annotation. *The economic essence of the concept of «investment» is defined. The features of investment activity, as well as the dynamics of capital investment in Ukraine are analyzed. The effect of factors adversely affecting the investment climate in the country is specified. Measures are proposed to strengthen the flow of national and foreign investment in the Ukrainian economy.*

Keywords: *investment, investment activity, investment climate, capital investment.*

Процес залучення будь-яких інвестицій в економіку країни має важливе значення для розвитку та поліпшення економіки України, сприяють економічному зростанню шляхом раціональнішого використання національних ресурсів. Тому особливої актуальності на сучасному етапі набувають питання підвищення притоку національних та іноземних інвестицій у різні сфери діяльності, що допоможе нашій країні стати на крок ближче до статусу економічно розвиненої.

Дослідженням різних аспектів державної інвестиційної політики займалися і займаються чимало науковців, серед них Вовченко О. Л., Загірняк Д. М., Мельниченко О. А., Папп В. В., Пітель Н. Я. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок питання не втрачає актуальності, чим зумовлено необхідність детальнішого його розгляду.

Метою написання статті є аналіз сучасного стану інвестиційної державної політики для виявлення основних проблем, що перешкоджають стабільному розвитку та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, а також розробка напрямів їх ефективного розв'язання.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиційна діяльність є сукупністю практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [6].

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

– кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;

– рухоме та нерухоме майно: будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності;

– майнові права інтелектуальної власності;

– сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);

– права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;

– інші цінності.

© Білокопитова А. В., 2019

Інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень [6].

Динаміку капітальних вкладів за всіма джерелами фінансування у 2010–2017 рр. подано на рис. 1 [7].

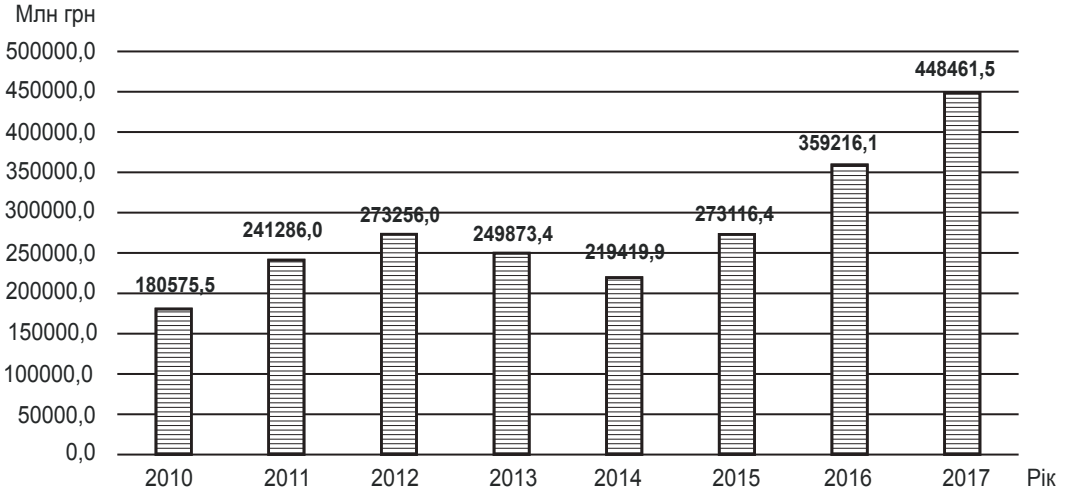

Рис. 1. **Динаміка капітальних вкладів за всіма джерелами фінансування, 2010–2017 рр.**

Отже, у 2010–2017 рр. капітальні вклади збільшились, що є позитивною динамікою для економіки України. На рис. 2 подано капітальні інвестиції за джерелами фінансування у 2017 р. [7].

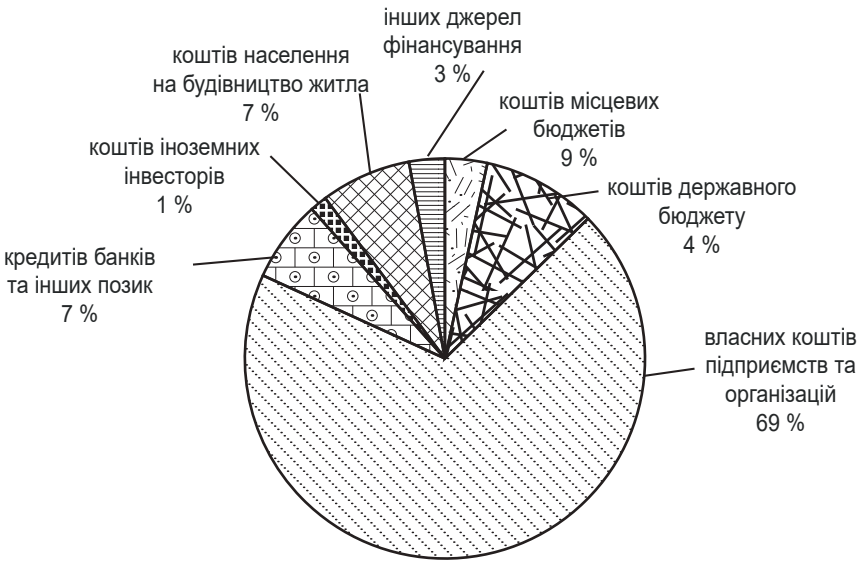

Рис. 2. **Капітальні інвестиції за джерелами фінансування, 2017 р.**

На підставі аналізу діаграми на рис. 2 можна зробити висновок, що капітальні інвестиції збільшилися через залучення власних коштів підприємств та організацій. Надзвичайно малу частку в основній масі інвестицій становлять іноземні інвестиції та інвестиції коштами державного бюджету.

Найбільшим недоліком інвестиційного клімату в Україні є надзвичайно високий рівень корупції. Вважають, якщо річний рівень валового внутрішнього продукту на душу населення є нижчим від 8000 дол. США, така держава не може бути некорумпованою.

В Україні за всіма підрахунками (з урахуванням усіх соціальних пільг і виплат) цей показник становить, за статистичними даними МВФ, 2582,838 дол. США [8].

Оскільки інвестиційний клімат будь-якої країни визначається насамперед стабільністю її економічної та політичної ситуації, цілком зрозумілим є той факт, що Україну визнано однією з найризикованіших країн Східної Європи щодо вкладання інвестицій через:

– неефективну економічну (і зокрема інвестиційну) політику держави, про що свідчить тривалий процес витрачання основного капіталу та небажання багатьох суб'єктів господарювання працювати у легальному бізнесі;

– неприваблиу кредитну систему, що передбачає високі відсоткові ставки за кредитами;

– низьку привабливість інвестиційного клімату, що є зумовленою правовою нестабільністю, низькою ефективністю господарювання (особливо у сфері матеріального виробництва), корупцією та неадекватним податковим тиском на товаровиробника;

– неефективну амортизаційну політику, що має податкове підґрунтя, а не орієнтир на довгострокову перспективу розвитку економіки;

– недостатній розвиток комунікацій та інфраструктури інвестиційного ринку, низьку платоспроможність більшості населення та кризу неплатежів;

– неврегульованість земельних правовідносин та відсутність цивілізованого ринку землі в Україні, що звужує ефективне використання інвестиційних ресурсів, особливо при реалізації спільних із нерезидентом вкладень;

– нерозвиненість банківської та страхової діяльності, інвестиційних фондів;

– відсутністю програми налагодження ефективного співробітництва зі стратегічними іноземними партнерами;

– небажання допускати іноземних інвесторів до участі у рентабельних проектах і приватизації [5].

Розглянемо детальніше основні загальнодержавні заходи задля покращення інвестиційної активності щодо національних та іноземних інвестицій.

1. На законодавчому та виконавчому рівнях влади виникає потреба в усуненні негативних факторів правового характеру, що унеможливлюють процес ефективного регламентування підприємницької діяльності щодо залучення та освоєння інвестицій.

2. Оптимізація системи оподаткування та зведення до мінімуму авансових платежів і застосування переважно касового методу справляння доходної частини бюджетів.

3. Забезпечення гнучкості податкової політики для підвищення зацікавленості інвесторів у зростанні доходів; економічно обґрунтованим є повне звільнення інвестицій від податків протягом першого року.

4. Удосконалення порядку сплати митних платежів і зборів при надходженні іноземних інвестицій в Україну, створення системи правового захисту іноземних інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів [10].

Одним з інструментів податкової підтримки інвестиційних процесів, який набув широкого розповсюдження за кордоном, є інвестиційний податковий кредит. Сутність його полягає у відстроченні сплати податку на прибуток на певний термін під реалізацію інвестиційних проектів. У майбутньому внаслідок збільшення грошових надходжень підприємств від інвестиційних проектів збільшаться відрахування до бюджету у вигляді податків, тим самим державі компенсуються недоотримані кошти [10].

Таким чином, щоб вивести українську економіку на новий рівень, необхідною є державна підтримка інвестиційних процесів. Важливо передусім подолати корупцію, інвестувати у матеріальне виробництво, що стане ефективнішим, ніж залучатися підтримкою МВФ без можливості повернути надані кошти, допоможе вийти з боргової ями.

Необхідно усунути всі неефективні методи розвитку інвестиційної сфери, що уражені корупцією або несуть у собі ознаки комуністичного режиму та командної економіки. Напрямом подальшого дослідження є деталізація особливостей застосування заходів поліпшення інвестиційної активності в Україні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс О. О.

Література: 1. Вовченко О. Л. Інвестиції: економічна сутність та форми. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 6. С. 18–26. **2.** Загірняк Д. М. Проблеми іноземного інвестування в економіку України. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_7_2/Zagirnjak.pdf. **3.** Мельниченко О. А. Інвестиційний клімат: сутність та напрямки його покращення в Україні. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.* 2012. № 14. С. 292–295. **4.** Папп В. В., Гобрей М. В. Шляхи вдосконалення механізму формування інвестиційного клімату в регіонах країни (на прикладі Закарпатської області). *Економіка і суспільство.* 2018. № 16. С. 600–608. **5.** Пітель Н. Я. Проблеми формування інвестиційного клімату України. *Бізнес-навігатор*. 2010. № 3. С. 81–87. **6.** Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/ed19910918. **7.** Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010–2017 рр. // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **8.** World Economic Outlook Database. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/index.aspx. **9.** Федоренко В. Г. Інвестування: підручник. Київ : Алерта, 2006. 434 с. **10.** Бабич Л. М.,

Кузнецова А. О. Інвестиційний податковий кредит як інструмент регулювання інвестиційних процесів. *Актуальні проблеми економіки.* 2011. № 9 (123). С. 226– 231.

УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ПРОВЕДЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ

УДК 339.138(477)

Бондаренко В. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність, проблеми та перспективи розвитку маркетингової діяльності сучасних вітчизняних підприємств. Визначено сутність та основні цілі асортиментної політики підприємства. Деталізовано основні напрямки формування асортименту підприємства.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, маркетинг, маркетингова діяльність, асортимент, асортиментна політика.*

Аннотация. *Исследованы сущность, проблемы и перспективы развития маркетинговой деятельности современных отечественных предприятий. Определены сущность и основные цели ассортиментной политики предприятия. Детализированы основные направления формирования ассортимента предприятия.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, маркетинг, маркетинговая деятельность, ассортимент, ассортиментная политика.*

Annotation. *The essence, problems and prospects of the development of marketing activities of modern domestic enterprises are investigated. The essence and main goals of the assortment policy of the enterprise are determined. The main directions of forming the assortment of the enterprise are detailed.*

Keywords: *enterprise, organization, production, marketing, marketing activities, assortment, assortment policy.*

Одним із найважливіших нематеріальних активів підприємства є маркетинг, його як філософію управління можуть запроваджувати далеко не всі компанії. Підприємствам необхідно знаходити нові шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності за умов сучасної економіки та змін, що у ній відбуваються. Здійснюючи діяльність за часів розвитку нових технологій, суттєвого зростання ролі інформації в усіх сферах суспільного життя, підприємству необхідно забезпечити ефективну маркетингову діяльність для збільшення попиту й отримання прибутків. Проблема полягає в неузгодженості, а часом у відсутності чіткої системи планування та контролю маркетингової діяльності на підприємстві.

Метою написання статті є аналіз ефективності маркетингової діяльності підприємства шляхом удосконалення товарної політики підприємства.

За сучасних умов функціонування та розвитку вітчизняної економіки загалом та промисловості зокрема одним із життєво важливих факторів є знання та застосування парадигми маркетингу, яка дає змогу підприємству мати й утримувати достатню частку внутрішнього та міжнародного ринку, сформувати у споживачів позитивне ставлення до себе та отримати головний результат діяльності будь-якого підприємства – високий прибуток за відносно низького рівня витрат.

© Бондаренко В. О., 2019

За останній рік ситуація на споживчому ринку кардинально змінилися. Зокрема, під впливом світової кризи та активного розвитку Інтернету ще вчора популярні маркетингові рішення нині є цілком неефективними, підприємства постали перед необхідністю впровадження нових ринкових стратегій, методів формування товарних асортиментів та ціноутворення на ринку. Доволі часто науковці розглядають маркетинг як єдину дисципліну, в основі якої лежить споживчий маркетинг [1].

Усі підприємства – виробники споживчих товарів також є залученими до промислового ринку, оскільки вони тісно пов'язані із фірмами – постачальниками сировини та виробничого обладнання, до того ж передають свою продукцію кінцевому споживачу через таких суб'єктів промислового ринку, як гуртові та роздрібні торговельні організації. Тому у будь-якій економіці промисловий ринок є найвагомішою та найбільшою складовою системи ринкових відносин.

Остаточним критерієм розподілу ринку та власне маркетингу на промисловий і споживчий є характер споживання придбаних товарів. Так, для промислового ринку характерним є отримування товарів і послуг для використання у виробництві, наданні послуг, а також для перепродажу або здавання в оренду. Споживчий ринок охоплює осіб, які придбавають товари чи послуги для особистого чи сімейного споживання та користування.

Будь-яке підприємство, яке бажає втриматися на ринку та досягти успіху, повинно дотримуватися головних принципів маркетингу, серед яких:

– орієнтація на споживача й оперативне і гнучке реагування виробництва та збуту на зміну ринкової кон'юнктури;

– сегментування ринку та власне оптимальне позиціювання на ньому; реалізація цього принципу дає змогу точніше виокремити свого потенційного споживача з загальної маси, налагодити з ним тісну взаємовигідну співпрацю та надалі розширювати свою клієнтську базу за мінімальних втрат часу й коштів;

– проведення грунтовного та безперервного маркетингового дослідження ринку, що дає змогу отримати вичерпні дані про конкурентів, споживачів, нові потенційні канали збуту продукції, зміни на ринку, спричинені діями держави або зрушеннями у світовій економіці;

– орієнтування на довгостроковий результат, що відображається у залученні й упровадженні інновацій як у сфері виробництва продукції, так і у сфері її збуту та післяпродажного супроводу [2].

Застосування сучасної концепції маркетингу підприємстві вимагає наявності у фахівців сукупності спеціальних різноманітних знань і докладання істотних зусиль, однак, суттєво зменшує ймовірність комерційного провалу та дає змогу швидко адаптуватися до мінливих умов сучасного ринку.

Маркетингова діяльність фірми є спрямованою на те, щоб достатньо обґрунтовано, спираючись на запити ринку, встановлювати конкретні поточні та переважно довгострокові стратегічні цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, визначати асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва та бажаний прибуток.

Одним із найефективніших інструментів проведення маркетингової діяльності підприємства є маркетингова товарна політика – комплекс заходів, у межах яких один чи кілька товарів використовуються як основні інструменти виробничо-збутової діяльності фірми. Основним завданням товарної політики є створення такого товару чи послуги і таке управління ними, щоб інші елементи маркетингової діяльності або були непотрібні взагалі, або ж використовувалися мінімально як допоміжні для досягнення поставлених фірмою цілей.

Товарна політика передбачає певний курс дій товаровиробника або наявність у нього заздалегідь обдуманих принципів поведінки. Вона має забезпечити прийняття рішень щодо:

– формування асортименту й управління ним;

– підтримання конкурентоспроможності товару на певному рівні;

– знаходження для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів);

– розробки та реалізації стратегії упаковування, маркування, обслуговування товарів [3].

Розробка й здійснення товарної політики вимагають дотримання певних умов:

– чіткої уяви про мету виробництва й збуту на перспективу;

– наявності стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства;

– конкретного знання ринку та характеру його вимог;

– чіткої уяви про власні можливості та ресурси (дослідні, науково-технічні, виробничі, збутові) поточні та майбутні [5].

Товар – усе, що може задовольнити нестачу або потребу й пропонується ринку з метою залучення уваги, придбання, використання або споживання: фізичні об'єкти, послуги, особи, організації, ідеї. Товарна одиниця – це відособлена цілісність, що характеризується показниками величини, ціни, зовнішнього вигляду й інших атрибутів (наприклад, губна помада – товар, а тюбик – одиниця товару).

Товар можна розглядати з позиції трьох рівнів, а саме товар:

– за задумом: основна ідея товару, той зиск, який отримує споживач у результаті його купівлі та споживання;

– у реальному виконанні: реально створений товар із характерною для нього сукупністю властивостей, функцій, упакування, марки, дизайну, ціни;

– з підкріпленням: ті додаткові послуги й зиски, які отримує споживач у процесі купівлі й споживання саме цього товару [5].

Товар за задумом перетворюється на товар у реальному виконанні. У реальному виконанні товару притаманні п'ять характеристик:

– рівень якості,

– набір властивостей,

– специфічне оформлення,

– марочна назва,

– специфічне упакування [5].

Товар із підкріпленням вказує на особисту увагу до покупця, доставку за адресою, гарантію повернення грошей та ін.

Важливу роль у товарній політиці відіграє управління асортиментом, головною метою якого є його оптимізація. У процесі оптимізації здійснюється вплив на основні характеристики асортименту: широту, насиченість, глибину та гармонійність. Широтою є кількість асортиментних груп, насиченістю – загальна кількість усіх запропонованих товарів, глибиною – кількість позицій у кожній асортиментній групі. Гармонійність характеризує ступінь однорідності асортименту щодо вподобань кінцевих споживачів, торговельних посередників, каналів розподілу, характеру виробничого процесу.

Оптимізація асортименту є безперервним процесом реалізації товарної політики. Оптимізований асортимент, як правило, містить товари, що перебувають на різних стадіях життєвого циклу.

Сутністю асортиментної політики є:

– визначення наборів товарних груп: видів, підвидів, марок;

– оптимальне співвідношення базових моделей та їх модифікацій;

– установлення співвідношення наявності на ринку товарів, що перебувають на різних стадіях життєвого циклу.

Завданням асортиментної політики є:

– задоволення попиту наявних і завоювання нових покупців;

– оптимізація фінансових резервів фірми та використання її технологічного досвіду.

Факторами, що впливають на асортимент продукції, є:

– н аукові розробки у відповідній галузі;

– оновлення асортименту продукції фірмами-конкурентами;

– зміни у ринковому попиті;

– суто виробничі потреби: бажання уникнути недозавантаженості потужностей, використати побічні продукти для підвищення ефективності виробництва [4].

Розглядаючи необхідність ефективної товарної політики для підприємства, що займається продажами меблів, слід виділити важливість охоплення різних цільових аудиторій. Первинною цільовою аудиторією є власники торговельних точок з продажу меблів, а вторинною – роздрібні покупці у торговельних представників компанії. Представниками первинної цільової аудиторії є переважно чоловіки – власники меблевих магазинів, магазинів декору, дитячих меблевих магазинів.

Вторинна аудиторія охоплює два сегменти: середній і високий, оскільки асортиментний ряд ефективної товарної політики має бути адаптований під споживачів із різною купівельною спроможністю. Він має містити як моделі матраців середнього цінового діапазону, так і престижніші моделі зі значно вищою ціною. Тому представниками вторинної цільової аудиторії є чоловіки та жінки з середнім і високим рівнями доходів [4].

Маркетингова діяльність підприємства передбачає дослідження ринку, а також питань щодо товарної політики підприємства, збуту товарів, їх ціноутворення та комунікаційних процесів фірми.

Одним з елементів оточення товару є його торговельна марка – назва, термін, знак, символ, рисунок або їх комбінація, призначені для ідентифікації товару та його диференціації. Торговельна марка передбачає марочне ім'я, марочний знак і товарний знак. Марочне ім'я є частиною торговельної марки у вигляді букв, слів та їх комбінацій, які можуть бути вимовлені [5].

Марочний знак є частиною торговельної марки, яка є впізнаваною, але невимовною. Це символ, рисунок, відмінні колір або шрифтове оформлення. Говорячи про товарний знак, мають на увазі торговельну марку або її частину, захищені юридично, що дає продавцю виключне право використовувати марочне ім'я або марочний знак [6]. Успішною вважають торговельну марку, яку охоче купують споживачі та торговельні організації. Зазвичай марочний лідер має вдвічі вищий показник ринкової частки в порівнянні з товаром, чия торговельна марка за престижністю посідає друге місце. Остання має вдвічі вищий показник ринкової частки в порівнянні з товаром, чия торговельна марка за престижністю посідає третє місце [7].

Таким чином, проведення ефективної товарної політики є однією з найважливіших складових успішної маркетингової діяльності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Холодний Г. О.

Література: 1. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль. СПб. : Питер, 1998. 896 с. **2.** Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / пер. с франц. Б. И. Лифляндчик, В. Л. Дунаевского, С. А. Бурьяна. СПб. : Наука, 1996. 610 с. **3.** Про рекламу : Закон України від 03.07.1996 № 270/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270//ed19960703. **4.** Основні класифікації конкурентних стратегій. URL: https://pidruchniki.com/13500826/menedzhment/osnovni_klasifikatsiyi_konkurentnih_strategiy. **5.** Громова Е., Герасимова М. Позиционирование бренда. URL: https://www.yellowdog.ru/blog/i/298. **6.** Маркетинг. URL: https://stud.com.ua/marketing. **7.** Зозульов О. В. Типи позиціонування товарів і марок на споживчому ринку. *Маркетинг в Україні.* 2008. № 6. С. 49–52.

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ НА ПРИКЛАДІ ВИРОБНИЦТВА СМАРТФОНІВ APPLE INC.

УДК 338.984

Бочков Д. Р.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано структуру виробництва та фінансових надходжень Apple Inc., а також тенденції останніх років. Розроблено прогноз наступного модельного ряду компанії з урахуванням необхідності збільшення охоплення ринку.*

Ключові слова: *компанія, виробництво, прибуток, обсяг продажів, структура надходжень, споживча електроніка.*

Аннотация. *Проанализирована структура производства и финансовых поступлений Apple Inc., а также тенденции последних лет. Разработан прогноз следующего модельного ряда компании с учетом необходимости увеличения охвата рынка.*

Ключевые слова: *компания, производство, прибыль, объем продаж, структура поступлений, потребительская электроника.*

Annotation. *The structure of production and financial revenues of Apple Inc., as well as the trends of recent years are analyzed. A forecast has been developed for the next model range of the company taking into account the need to increase market coverage.*

Keywords: *company, production, profit, sales, revenue structure, consumer electronics.*

© Бочков Д. Р., 2019

Структура фінансових надходжень фірми є важливим показником під час повного аналізу її діяльності та планування ефективного ведення бізнесу. Залежно від отриманих результатів фірма має віддавати перевагу певним структурним підрозділам задля максимізації прибутків та подальшого розвитку. Щоб посісти краще місце на ринку, фірма мусить швидко реагувати на зміну у структурі ринку та змінювати власну структуру виробництва. На сьогодні Apple Inc. є вагомим суб'єктом на ринку споживчої електроніки, що своїми рішеннями може впливати не лише на власну стратегію, а на ринок загалом. Тому важливо розуміти майбутні дії компанії для прогнозування напрямку розвитку індустрії.

Дослідженням цього питання займалися і займаються такі відомі вітчизняні науковці, як Саліхова О. Б., Дейнеко Л. В., Страшинська Л. В. та ін. Вони визначили, що обсяг продажів є важливим показником і потребує безперервного спостереження, оскільки вказує на поточний стан рентабельності та ефективності діяльності підприємства.

Метою написання статті є розробка короткострокового прогнозу діяльності фірми за допомогою статистичного аналізу фінансового прибутку Apple Inc. та обсягів реалізованих фірмою смартфонів у 2007–2018 рр.

Сучасний ринок споживчої електроніки є одним із найголовніших ринків із неймовірно високою динамікою розвитку. Цьому сегменту світового ринку лише десять років, а смартфони у своїй кишені мають вже близько 2,5 млрд осіб, лише у 2017 р. було продано 1,5 млрд од. смартфонів [4]. Такі високі темпи розвитку індустрії вказують на суспільний культ і необхідність спостережень та аналізу дій головних виробників.

Apple Inc. – американська технологічна компанія з офісом у Купертіно (Каліфорнія), що проектує та розробляє споживчу електроніку, програмне забезпечення та онлайн-сервіси. Свою історію компанія започаткувала у 70-х рр. XX ст., а нині є компанією з найбільшою капіталізацією у світі розміром 850 млрд дол. [6].

Власні смартфони компанія розпочала випускати лише у 2007 р., тому питання впливу продажу смартфонів на загальну прибутковість компанії є дуже цікавим. Слід зауважити, що компанія посідає друге місце у світі за кількістю проданих смартфонів і перше – за показниками отриманого прибутку з продажів [4]. Аналіз цього питання допоможе краще зрозуміти пріоритетні напрямки розвитку компанії на ринку та продемонструвати динаміку розвитку нових напрямів у технологічній сфері, сфері споживчої електроніки та їх вплив на світовий ринок.

З графіка (рис. 1) бачимо, що компанія демонструє тенденцію до щорічного збільшення обсягів виробництва смартфонів [6]. До того ж спостерігається чітка тенденція до періодичності підйому та падіння обсягів продажу, що є пов'язаною з щорічним оновленням модельного ряду в один і той самий фінансовий квартал.

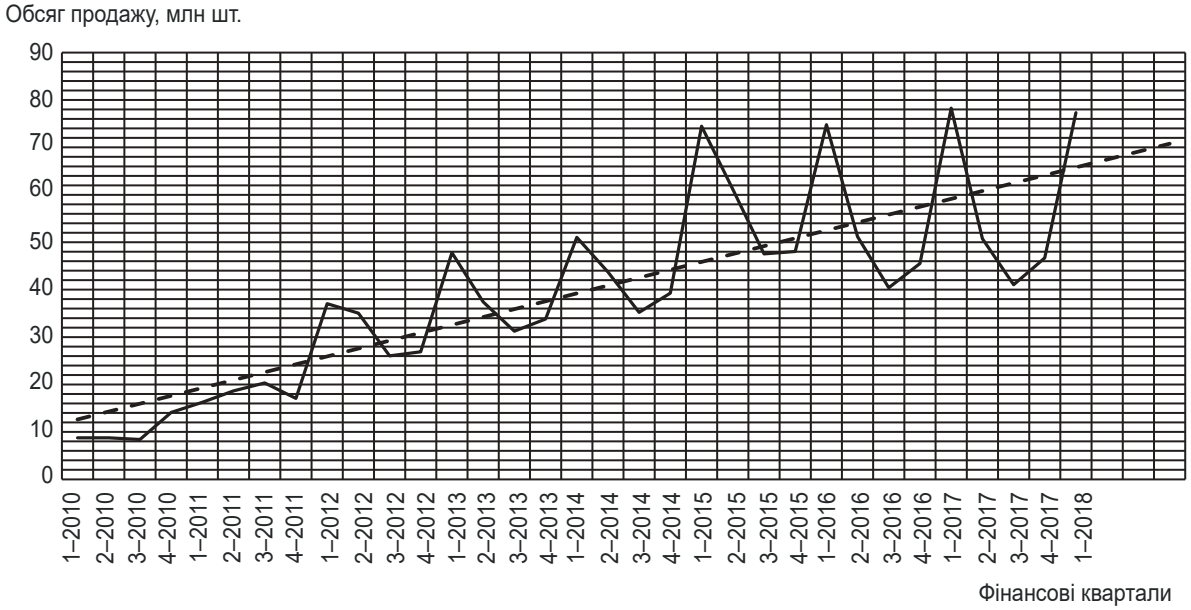

Рис. 1. **Обсяг продажів смартфонів Apple Inc. з прогнозом на 2018 р.**

Якщо говорити про цінову політику компанії, на графіку відбито поступове збільшення мінімальної вартості кожної наступної нової моделі на старті продажів під час річного циклу оновлення (рис. 2) [5].

У табл. 1 подано актуальні ціни на сучасний модельний ряд компанії. Споживач має змогу задовольнити власну потребу у смартфоні компанії, розраховуючи на бюджет від 350 до 1150 дол. [5].

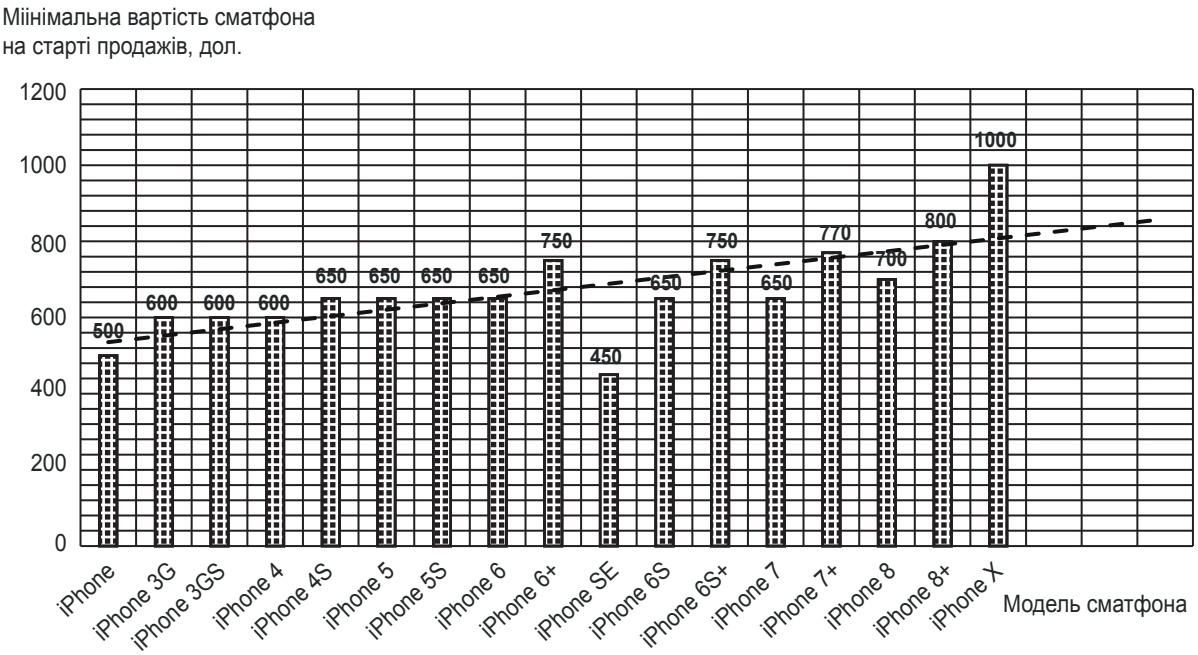

Рис. 2. **Ціна кожної моделі смартфона на старті продажів і прогноз на наступні три моделі**

Таблиця 1

Вартість смартфонів актуального модельного ряду Apple Inc.

Модель смартфона	Вартість мінімальної комплектації, дол.	Вартість максимальної комплектації, дол.
iPhone SE	350	450
iPhone 6S	450	550
iPhone 6S+	550	650
iPhone 7	550	650
iPhone 7+	670	770
iPhone 8	700	850
iPhone 8+	800	950
iPhone X	1000	1150

Аналіз даних табл. 2 вказує на спільну тенденцію щодо одночасного збільшення та зменшення обсягу продажів смартфонів і прибутку компанії. Це є цілком зрозумілим, оскільки протягом останніх трьох років прибуток компанії від продажів смартфонів становить близько 65 % від загального, тому компанія заздалегідь детально продумує кожне нове покоління власних смартфонів [5; 6].

Таблиця 2

Показники обсягу продажів смартфонів та прибутку, 2007–2017 рр.

Рік	Обсяг продажів смартфонів, млн од.	Показники прибутку, млрд дол. США
1	**2**	**3**
2007	1,39	24,6
2008	11,63	37,5
2009	20,73	42,9
2010	39,99	65,2
2011	72,29	108,2
2012	125,04	156,5
2013	150,26	170,9

Закінчення табл. 2

1	2	3
2014	169,22	182,8
2015	231,22	233,72
2016	211,88	215,64
2017	216,76	229,23

За допомогою обчислювальних програм на підставі даних (рис. 1) розраховано прогнозоване середнє значення вартості наступних трьох смартфонів компанії. Отримане значення 987,32 дол. вписується у загальну тенденцію щодо щорічного підвищення середньої вартості на модельний ряд смартфонів компанії.

З огляду на отриманий результат можна прогнозувати, що для сегментації власної продукції Apple Inc. дотримуватиметься стратегії сходів цін на модельний ряд, коли кожна наступна модель є дорожчою за попередню. Якщо допустити, що середня модель коштуватиме як найдорожча модель актуального модельного ряду, можна припустити, що три моделі смартфонів коштуватимуть 800 дол., 1000 дол. і 1150 дол. відповідно.

Як підсумок отримано такий прогноз: цього року Apple Inc. знову випустить три моделі смартфонів для збереження чіткої структури серед власних моделей. Однак, можна також сказати, що вони можуть спричинити зникнення з актуального модельного ряду таких моделей, як iPhone SE, iPhone 6S, iPhone 6S+ та iPhone X. Якщо перші три моделі з цього списку вже будуть технологічно застарілими, то замість iPhone X компанія випустить модель із подібними оновленими характеристиками та ціною. Прогнозований модельний ряд із цінами подано у табл. 3. Аналогічної точки зору дотримуються головні аналітики ринку споживчої електроніки [7; 8].

Таблиця 3

Вартість смартфонів актуального модельного ряду Apple Inc.

Модель смартфона	Вартість мінімальної комплектації, дол.	Вартість максимальної комплектації, дол.
iPhone 7	500	600
iPhone 7+	600	650
iPhone 8	650	750
iPhone 8+	750	850
iPhone 9	800	950
iPhone X 2018	1000	1150
iPhone X+ 2018	1150	1250

Таким чином, на підставі аналізу статистичних даних щодо обсягів прибутку та реалізованих смартфонів Apple Inc. розроблено короткостроковий прогноз стратегії компанії, а саме наступного модельного ряду компанії з урахуванням необхідності збільшення охоплення ринку шляхом сегментації продукції та її ціни.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лісна І. Ф.

Література: 1. Саліхова О. Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні : монографія. Київ : Експрес, 2012. 624 с. **2.** Коваленко А. О., Князєв С. І., Дейнеко Л. В. Теоретико-методологічні засади розвитку конкурентного середовища у сфері виробництва продовольчих товарів : монографія. Київ : Науковий світ, 2003. 132 с. **3.** Страшинська Л. В. Мерчандайзинг як спосіб підвищення ефективності роздрібної торгівлі. *Науковий вісник ЛНУВМБ.* 2011. № 4. С. 97–105. **4.** StatCounter. URL: http://gs.statcounter.com/vendor-market-share/mobile. **5.** Statista. URL: https://www.statista.com/statistics/267728/apples-net-income-since-2005. **6.** Apple official website. URL: https://www.apple.com. **7.** The Verge. URL: https://www.theverge.com. **8.** Wired. URL: https://www.wired.com.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 330.131.7

Бурма Є. С.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено специфіку виникнення різних видів ризиків на промисловому підприємстві. Деталізовано їх сутність, форми мінімізації, а також вплив на формування прибутку суб'єкта господарювання. Обґрунтовано важливість управління ризиками на промисловому підприємстві.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, промислове підприємство, менеджмент, система управління ризиками, ризик-менеджмент.*

Аннотация. *Исследована специфика возникновения различных видов рисков на промышленном предприятии. Детализированы их сущность, формы минимизации, а также влияние на формирование прибыли предприятия. Обоснована важность управления рисками на промышленном предприятии.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, промышленное предприятие, менеджмент, система управления рисками, риск-менеджмент.*

Annotation. *The specifics of the occurrence of various types of risks in an industrial enterprise is investigated. Their essence, forms of minimization, as well as the impact on the formation of enterprise profits are detailed. The importance of risk management in an industrial enterprise is substantiated.*

Keywords: *enterprise, organization, production, industrial enterprise, management, risk management system, risk management.*

Функціонування будь-якого підприємства напряму пов'язано з виникненням ризиків. Специфіка ризиків промислового підприємства дещо відрізняється від ризиків, що виникають на підприємствах інших галузей економіки, оскільки вони можуть зазнавати збитків за різними статтями балансу. Під час провадження операційної діяльності таким підприємствам слід приділяти значну увагу ризик-менеджменту, а також політиці управління ризиками. Ураховуючи, що всі види ризиків, що формуються у результаті здійснення суб'єктом господарювання операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, мають глибинну природу, процес управління ризиками є обов'язковою умовою правильного та ефективного функціонування фінансового менеджменту на підприємстві.

Дослідженням питань ризиків, природи їх виникнення та процесу управління такими явищами у розрізі української економіки займались такі вітчизняні науковці-економісти, як Бланк І. А., Вітлінський В. В., Кашуба В. М., Кравченко В. А., Скібіцький О. М., Шершньова З. С. та ін. Вони розглядали питання ризиків комплексно, від поняття та сутності терміна до методів їх оцінки, моделей і класифікації.

Метою написання статті є дослідження сутності поняття ризику, визначення особливостей його виникнення, а також аналіз аспектів побудови системи ризик-менеджменту на промисловому підприємстві за сучасних економіко-політичних умов.

Задля правильного дослідження та аналізу теми спершу слід розглянути різні погляди на трактування сутності поняття «фінансовий ризик». Після опрацювання наукових робіт з цієї тематики на їх підставі сформовано узагальнене визначення фінансового ризику як економічної категорії, що відбиває наявну невизначеність і конфліктність, які виникають у процесах створення, розподілу, перерозподілу та споживання доданої вартості та частини національного багатства між суб'єктами економічної діяльності [2].

Вважаємо за необхідне наголосити на тлумаченні, яке подає у своїй праці Бланк І. А.: ризик є результатом вибору його власниками альтернативного фінансового рішення, спрямованого на отримання бажаного результату фінансової діяльності за ймовірності зазнання збитків фінансових втрат за невизначеності умов [1].

Для ефективної діяльності сучасного виробничого підприємства необхідним є впровадження системи ризик-менеджменту й оптимізація процесу управління ризиком. Зазначимо, що управління ризиком – це процес виявлення рівня невизначеності (відхилень у прогнозованому результаті), прийняття та реалізації управлінських рішень, що дозволяють запобігати або зменшувати негативний вплив на процес і результати відтворення випадкових факторів, водночас забезпечуючи високий рівень підприємницького доходу [6].

© Бурма Є. С., 2019

Система управління ризиком має бути побудована у такий спосіб, щоб передусім запобігати їх виникненню, для чого часто запроваджують операцію профілактики ризику, що може проводитись у таких формах:

– мінімізація ризиків – сукупність дій, що є спрямованими на зниження ризику шляхом його уникнення або попередження;

– диверсифікація ризиків шляхом розподілу капіталу між видами діяльності підприємства;

– лімітування ризиків;

– отримання додаткової інформації;

– використання організаційних та економічних методів управління ризиком [3].

Тому будь-яке виробниче підприємство має ставити за мету проведення ефективного ризик-менеджменту – управління підприємством загалом з урахуванням впливу ризиків на підставі їх ідентифікації, оцінки й аналізу, а також вибору та використання методів нейтралізації їх наслідків для досягнення оптимального співвідношення між рівнем ризику та стратегічними можливостями підприємства.

Ознаками системного методу управління ризиками виробничого підприємства є те, що:

– процес є безперервним та охоплює всі підрозділи підприємства;

– у процесі управління мають бути залучені різні співробітники всіх рівнів організації, оскільки не лише робітники адміністративних посад можуть запобігти розвитку певного ризику;

– результати, що досягаються у процесі управління, мають використовуватися при розробці та формуванні стратегії розвитку суб'єкта господарювання;

– усі інструменти ризик-менеджменту мають бути спрямовані на визначення подій, що впливають на діяльність підприємства;

– результати дій у процесі управління надають керівництву підприємства гарантії щодо досягнення поставлених цілей [2].

Отже, ризик залежить від впливу різних факторів, найважливішими з яких є динаміка попиту та продажної ціни на продукцію, мінливість витрат на виробництво продукції та зміна питомої ваги постійних витрат у загальній сумі витрат на виробництво продукції підприємства [2]. Тому доцільно розглянути основні види ризиків промислового підприємства задля подальшого аналізу їх впливу на діяльність суб'єкта господарювання (рис. 1) [3; 4].

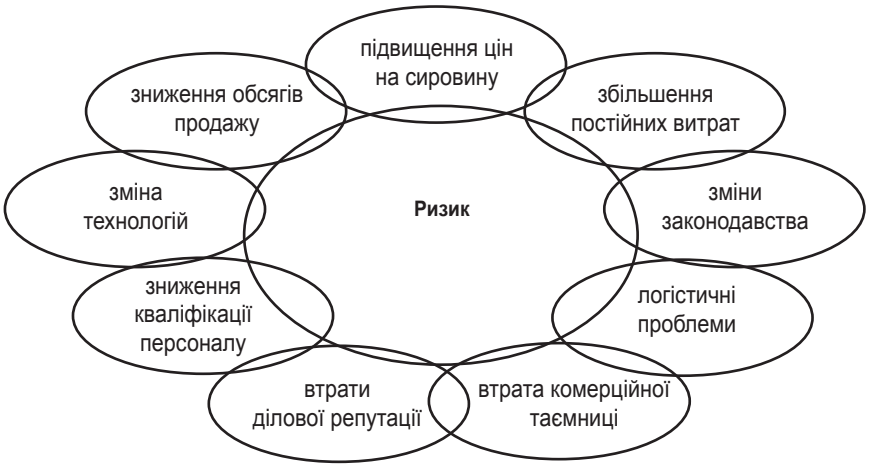

Рис. 1. **Основні види ризиків виробничого підприємства**

Задля визначення впливу кожного з ризиків слід розподілити їх на фінансово-економічні та соціально-економічні (табл. 1) [4].

Таким чином, на промисловому підприємстві існують чимало видів ризиків, однак, кожний із них має свою природу та свої наслідки. Управління фінансовими, виробничими, соціальними та економічними ризиками суб'єктів господарювання є системою цілеспрямованого впливу на всі види ризику підприємства, що сукупно дає змогу уникнути, зменшити або мінімізувати негативні наслідки суб'єктивно-об'єктивного характеру господарського середовища. Наслідки ризику найчастіше проявляються у вигляді фінансових втрат або неможливості отримання очікуваного прибутку, однак, ризик – це не лише негативний результат прийнятих рішень. Задля зменшення вірогідності настання ризику під час операційної діяльності керівництво промислового підприємства зобов'язане приділяти увагу не лише плануванню та прогнозуванню прибутків і збитків, а ще й аналізувати ймовірність виникнення ризику у різних сферах діяльності підприємства.

Таблиця 1

Розподіл ризиків за сферами та визначення їх впливу на прибуток підприємства

Вид ризику	Вплив ризику на очікуваний прибуток промислового підприємства
Фінансово-економічні ризики	
Зміна попиту серед споживачів	Скорочення попиту внаслідок зростання цін
Зниження попиту	Зменшення загального обсягу продажу продукції
Розширення асортименту продукції	Зменшення попиту на окремі види продукції
Розвиток підприємств-конкурентів	Зменшення обсягу продажів окремих товарів
Підвищення ставок податків	Скорочення прибутку
Підвищення цін на матеріали	Зменшення доходу
Нестача оборотних коштів	Зростання заборгованості за кредитами
Соціально-економічні ризики	
Погіршення рівня кваліфікації кадрів	Збільшення браку під час виробництва продукції
Зниження рівня заробітної плати	Звільнення працівників, погіршення продуктивності виробництва
Зменшення кваліфікованих кадрів на ринку праці	Зростання витрат на комплектування

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Бланк І. О. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Эльга ; Ника-Центр, 2004. 784 с. **2.** Вітлінський В. В., Маханець Л. Л. Ризикологія у зовнішньоекономічній діяльності. Київ : КНЕУ, 2008. 284 с. **3.** Кашуба В. М. Риск-менеджмент как система управления финансовыми рисками компании. *ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика.* 2012. № 2. С. 68–83. **4.** Кравченко В. А. Розробка сучасного стандарту з управління ризиками – важливий чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності в Україні. *Теоретичні та прикладні питання економіки.* 2008. № 17. С. 159–166. **5.** Кравченко В. А. Стан управління підприємницькими ризиками: українська специфіка. *Проблеми системного підходу в економіці.* 2007. № 3. С. 382–387. **6.** Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2009. 568 с. **7.** Бартон Т., Шенкир У., Уокер П. Риск-менеджмент. Практика ведущих компаний / пер с англ. М. : Вильямс, 2008. 208 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СФЕРІ ТУРИЗМУ

УДК 338.482.22

Валежний В. Г.

Магістрант 1 року навчання
факультету міжнародних економічних ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Обґрунтовано необхідність проведення маркетингових досліджень у туристичній сфері. Схарактеризовано концепції туристичного маркетингу.*

Ключові слова: *туризм, маркетинг, туристичний маркетинг, маркетингові дослідження.*

Аннотация. *Обоснована необходимость проведения маркетинговых исследований в туристической сфере. Охарактеризованы концепции туристического маркетинга.*

© Валежний В. Г., 2019

Ключевые слова: *туризм, маркетинг, туристический маркетинг, маркетинговые исследования.*

Annotation. *The necessity of marketing research in the tourism sector is substantiated. The concepts of tourism marketing are described.*

Keywords: *tourism, marketing, tourist marketing, marketing research.*

Однією із найважливіших галузей сучасної світової економіки є туризм, оскільки він найістотніше впливає на розвиток політичних, економічних, соціальних, культурних відносин і взаємостосунків у міжнародному масштабі, стає змістом та стилем життя для мільйонів людей. В Україні наявні різноманітні туристично-рекреаційні ресурси, існує значний потенціал для розвитку міжнародного туризму, отже, є всі передумови, щоб увійти до найбільш розвинених у туристичному плані країн світу. Однак, на цьому шляху існують чимало проблем як прикладного соціально-економічного, так і науково-методологічного характеру.

Так, доволі суперечливе та складне перше десятиріччя становлення ринкових відносин у нашій країні зумовило, з одного боку, швидке насичення ринку туризму, збільшення кількості туристичних фірм, зростання якісних та кількісних показників їхньої діяльності; а з іншого – на туристичному ринку України панівним є імпорт туристичних послуг, що суттєво знижує значення туристичної галузі для розвитку національної економіки. До того ж високим ступенем невизначеності ринкової ситуації, політичною та міжнародною нестабільністю, сезонними коливаннями попиту на туристичні послуги, посиленням конкуренції, обмеженістю ресурсів зумовлено виникнення кризових явищ на вітчизняних туристичних підприємствах.

За таких умов значний інтерес як для вітчизняних науковців, так і для представників туристичного бізнесу становить сучасна маркетингова концепція управління туристичним підприємством, сучасні прогресивні методи та форми маркетингового стимулювання ринкового попиту на туристичні послуги, а також новітні підходи до формування конкурентної позиції туристичного підприємства.

Теоретичне підґрунтя розв'язання проблеми розробки комплексу маркетингу та запровадження інноваційних напрямків розвитку для сфери туризму закладене у працях Бріггса С., Диксона П., Дуровича А., Квартального В., Буйленка Ф., Орловської В., Боголюбова В. та ін. Вивченню особливостей управління маркетинговою діяльністю присвячено наукові праці багатьох закордонних і вітчизняних авторів, серед них Котлер Ф., Ансофф І., Томпсон А., Стрікленд А., Балабанова Л., Старостіна А., Уткін Е. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок недостатньо розкритою залишається проблема комплексного підходу до застосування різних елементів системи маркетингу та необхідності врахування особливостей управління такою системою у сфері туризму. Отже, недостатнім теоретично-методичним обґрунтуванням особливостей застосування комплексу маркетингу на підприємствах туристичної галузі зумовлено зростаючий практичний інтерес менеджерів до управління маркетинговою діяльністю туристичних підприємств.

Метою написання статті є обґрунтування необхідності організації маркетингових досліджень у сфері туризму.

Туристичний маркетинг покликаний забезпечувати якнайповніше задоволення наявних потреб туристів, а також передбачати можливі зміни у структурі потреб. Головною причиною виділення туристичного маркетингу став бурхливий розвиток туризму, який у багатьох країнах світу став важливою галуззю народного господарства, а в деяких – і головним джерелом доходів. Разом із тим розвиток маркетингу у туризмі зумовлений не лише запитами споживачів, але і появою конкуренції як між туристичними фірмами, так і між туристичними продуктами.

Становлення маркетингу у туризмі не було автономним. Теорія та практика туристичного маркетингу значною мірою були перейняті з досвіду промислового маркетингу. Тому можна вважати, що туристичний маркетинг є лише однією з субтеорій маркетингу. Перші наукові дослідження у галузі туристичного маркетингу з'явились у Європі у 50-х роках XX ст. Викладання дисципліни «Маркетинг у туризмі» започатковане у 1959 р. у Бернському університеті, Швейцарія. Відповідно до чинних у різні роки концепцій маркетингу відповідне спрямування отримав і туристичний маркетинг, основні концепції якого подано у табл. 1 [6].

За умов конкурентного ринкового середовища кожна фірма, незалежно від свого розміру та напрямку діяльності, використовує інструменти маркетингу для успішного функціонування, задоволення попиту ринку та досягнення прибутковості.

Сфера дії маркетингу останнім часом розширилась, залучивши, окрім товарів, послуги, організації, місця та інформацію. З'явилося поняття маркетингу послуг, а туризм належить саме до цієї сфери.

Маркетинг передусім сприяє досягненню цілей фірми, найважливішою з яких для будь-якого комерційного підприємства є збільшення обсягу прибутку та зростання рівня прибутковості власної діяльності. Підприємствам туристичної галузі для досягнення цілі необхідно залучити потенційних клієнтів та повсякчас збільшувати кількість постійних споживачів туристичних послуг. Клієнтів можна залучити й утримати, якщо вони зацікавлені в одержанні послуг саме від цієї фірми [5].

Таблиця 1

Концепції туристичного маркетингу

Роки	Концепція	Характеристика
50-і	Збутова	За тих часів туристичний попит перевищував пропозицію, тому всі туристичні продукти реалізувалися на ринку, хоча і не всі відповідали вимогам туристів. Туристичні фірми пропонували майже однакові продукти, гострої конкуренції не було. Зусилля маркетингу спрямовувались на стимулювання попиту на порівняно дорогі туристичні продукти
1960–1980	Традиційний маркетинг	Поява конкуренції на ринку туристичних послуг змусила туристичні фірми акцентувати увагу на збуті своїх продуктів, широко використовувати рекламу й інші маркетингові заходи
1980–1995	Соціально-етичний маркетинг	Загострення конкуренції змушувало туристичні фірми вивчати ринок і пропонувати послуги, які б задовольняли вимоги цього ринку. Водночас туристичні підприємства самі розпочали формувати потреби споживачів за допомогою реклами та пропаганди туризму
1995–сьогодення	Маркетинг взаємодії	За сучасних умов стандартного інструментарію маркетингу виявляється замало: без використання комунікаційних і соціальних прийомів (формування організаційної культури туристичного підприємства, створення атмосфери приязні та довіри, особисті контакти) ефективність маркетингової діяльності у туризмі є обмеженою. Маркетинг є спрямованим на становлення довготривалих відносин клієнтів із фірмою, оскільки у туризмі дуже чітко виявляється ефект Парето: 20 % клієнтів приносять фірмі 80 % прибутку

Управління маркетингом в індустрії туризму – це досягнення певних маркетингових цілей: визначення можливостей ринку та ресурсів туристичної компанії, а також планування та здійснення маркетингової діяльності, яка є необхідною для досягнення цілей фірми.

Будь-яка туристична фірма повинна самостійно стежити за всіма змінами, що відбуваються на ринку туристичних послуг, оскільки відставання погрожує незадоволенням споживачів, що може призвести не лише до їх втрати, але і до падіння репутації фірми. Подальший розвиток демократії, політична стабільність, визначення пріоритетних напрямків економічного розвитку забезпечать створення високоприбуткової туристичної галузі, яка задовольнить потреби внутрішнього та міжнародного туризму з урахуванням природно-кліматичного, рекреаційного, соціально-економічного та історико-культурного потенціалу країни, національних особливостей країни [4].

Демографічна структура населення України та аналіз вікових груп, які найбільше подорожують, ще раз підтверджують, що в Україні найбільш активна частина населення від 30 до 40 років, на відміну від економічно розвинених країн, де люди старшої вікової групи (55–60 років) відіграють все більш важливу роль у міжнародному туризмі. Основними постачальниками цієї категорії туристів є США, Канада, Японія та країни Європейського Союзу. Населення цих країн, попри швидкі темпи старіння, залишається фізично активним і, що не менш важливо, краще забезпеченим.

Одним із найважливіших факторів, що впливає на розвиток як внутрішнього, так і міжнародного туризму, є добробут населення. Існує чіткий зв'язок між тенденцією розвитку туризму, загальним економічним розвитком і особистими доходами громадян. Туристичний ринок є дуже відчутним до змін в економіці. За стабільних цін зростання особистого споживання на 2,5 % збільшує витрати на туризм на 4 %, а зростання особистого споживання на 5 % – на 10 %. Щорічне збільшення доходів громадян України сприятиме підвищенню інтенсивності туристичної діяльності, збільшенню кількості споживачів із високими доходами. У майбутньому населення України характеризуватиметься як таке, що має підвищену якість життя. Відпочинок, подорожі, мистецтво, культура стануть основними складовими, які заповнюють вільний час людини [5].

Таким чином, за посилення конкуренції на ринках туристичних послуг туристичні фірми повинні вдосконалювати власну маркетингову діяльність. Маркетингова політика ставить перед собою певні цілі та завдання, грунтується на принципах, які мають відповідати загальній політиці розвитку підприємства. Насамперед слід виявити, який саме товар (послугу), з якими споживчими властивостями, якої якості, у якій кількості, за якою ціною, у якому місці та у який час бажає отримати потенційний клієнт.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Стрижак О. О.

Література: 1. Бриггс С. Маркетинг в туризме / пер. с англ. Киев : Знания-Пресс, 2005. 358 с. **2.** Диксон П. Р. Управление маркетингом. М. : Бином, 2008. 560 с. **3.** Дурович А. П., Копанев А. С. Маркетинг у туризмі : навч. по-

сіб. Мінськ : Нове знання, 2003. 496 с. **4.** Уэллс У., Бернет Д., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. СПб. : Питер, 2003. 296 с. **5.** Алдошина М. В. Програми лояльності в маркетинговій діяльності туристичних підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 16. С. 52–57. **6.** Стрижак Е. О., Ахмедова Е. О. Особенности проведения рекламной кампании в туристической сфере. *Туризм и гостеприимство*. 2018. № 2. С. 31–40.

ЗАЛУЧЕННЯ ЛІДЕРІВ ДУМОК ДО РЕКЛАМНОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ КОМПАНІЇ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 004.738.5:339.138

Варуха Д. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Обґрунтовано, що співпраця з лідерами думок є важливою складовою маркетингової стратегії компанії. Визначено, кого нині вважають лідерами думок і де їх шукати. Розглянуто особливості залучення до рекламної комунікаційної компанії підприємства та роботи з лідерами думок.*

Ключові слова: *маркетинг, маркетинг впливу, маркетингова стратегія, рекламна комунікаційна компанія, лідер думок, соціальні мережі, блогер, цільова аудиторія.*

Аннотация. *Обосновано, что сотрудничество с лидерами мнений является важной составляющей маркетинговой стратегии компании. Определено, кого в настоящее время считают лидерами мнений и где их искать. Рассмотрены особенности привлечения к рекламной коммуникационной компании предприятия и работы с лидерами мнений.*

Ключевые слова: *маркетинг, маркетинг влияния, маркетинговая стратегия, рекламная коммуникационная компания, лидер мнений, социальные сети, блоггер, целевая аудитория.*

Annotation. *It is proved that cooperation with opinion leaders is an important component of the company's marketing strategy. It is determined who are currently considered opinion leaders and where to look for them. The features of attracting an enterprise to an advertising communications company and working with opinion leaders are considered.*

Keywords: *marketing, influence marketing, marketing strategy, advertising communication company, opinion leader, social networks, blogger, target audience.*

За сучасних умов довіра споживачів до традиційної реклами значно зменшилась, навіть сучасні інтернет-комунікації вже не працюють. Згідно з результатами дослідження, проведеного компанією Forester Research, лише 10 % споживачів повністю довіряють інтернет-рекламі та готові купувати продукцію, про яку прочитали у соціальних мережах і на офіційному сайті компанії. При цьому кількість респондентів, які довіряють думкам друзів, знайомих і родичів, сягає 70 % [4]. На підставі цих показників можна зробити висновок: традиційний маркетинг все більше заміщається маркетингом впливу.

Метою написання статті є аналіз сутності поняття «лідер думок», а також дослідження ролі лідерів думок у формуванні іміджу підприємства (бренда).

Щоб у свідомості людини залишився позитивний образ торговельної марки, цілеспрямовано створюється імідж бренда – образ, який компанія хоче закріпити у свідомості покупця. Він викликає у покупців певний емоційно-психологічний відгук. Чим точніше імідж товару відображатиме цінності та позитивні характеристики товару, тим кращий складатиметься образ торговельної марки у свідомості покупців. Одним зі способів формування іміджу бренда є використання маркетингу впливу.

© Варуха Д. О., 2019

Маркетинг впливу, або Influencer Marketing, є способом просування товарів і послуг через лідерів думок [2]. У всьому світі останнім часом набуває популярності просування брендів за допомогою блогерів. Раніше такий спосіб ефективно використовувався у рекламі на телебаченні, компанії активно залучали відомих акторів і музикантів. Головне у такій рекламній комунікації, щоб цільова аудиторія довіряла думці людини, яка рекламує продукт. Це може бути відомий блогер, авторитетний користувач форуму або топ-порадник з майданчика для відгуків. Лідери думок, або інфлюєнсери, стали важливими гравцями на ринку маркетингу.

На зростання популярності лідерів думок та їх використання підприємствами у рекламній комунікації, на думку фахівців, вплинуло те, що:

– думки авторитету для споживача відіграють вирішальну роль у процесі ухвалення рішення про покупку товару; 88 % покупців вважають онлайн-огляди дуже впливовими, коли планують купити продукт;

– 90 % споживачів довіряють рекомендаціям однолітків, і лише 33 % – оголошенням;

– користувачі втомилися від рекламних оголошень: за даними дослідницької компанії «Янкелович», середній американець бачить щоденно п'ять тисяч оголошень, однак, лише 14 % респондентів можуть згадати останнє оголошення, яке вони бачили [2].

Співпраця з лідером думок допомагає ефективно донести інформацію до конкретних споживачів, максимально ефективно вплинути та сформувати довіру між аудиторією та брендом.

Термін «лідер думок» упровадив соціолог Пол Лазарсфельд у 1940-х рр. XX ст. Під час передвиборчої кампанії у США він із колегами досліджував, як медіа впливають на громадську думку та голосування. Науковці виділили дві групи людей: ті, які визначилися, і ті, хто сумнівається. Представник першої групи, умовний Джон, з самого початку вирішив голосувати за демократів. Дослідження показало, що Джон бачив у медіа лише ті статті та новини, які підтверджували правильність його вибору.

Якщо публікація показувала перевагу республіканців, Джон ніби не помічав нової інформації. Представник другої групи, умовний Пітер, не знав, за кого віддати свій голос. Повідомлення преси не допомагали йому визначитися. Замість цього він питав поради у Джона [3].

Пізніше виявилося, що люди-орієнтири, подібні Джону, є у будь-якому суспільстві, у будь-якому його прошарку та соціальній групі; Пол Лазарсфельд назвав їх лідерами думок. Ця концепція є однією з основ маркетингу впливу. Важливим у ній є те, що лідер думок сприймається як рівний, як людина з тими самими проблемами та запитами, які є в аудиторії, подібної до нього [2].

Лідер думок – це особистість, здатна вплинути на формування думки оточення та широкої громадськості, на появу трендів, створювати або активізувати обговорення різних тем. Зазвичай вважають, що лідерами думок є політики, представники шоу-бізнесу, творчих професій, спортсмени, громадські активісти або авторитети у різних сферах діяльності.

Насправді лідерами думок можуть бути і звичайні люди, які впливають на рішення своїх рідних, близьких і оточуючих: будь-хто може бути авторитетом для свого оточення, впливати думки цих людей.

Розглянемо детальніше, хто є лідерами думок у соціальних мережах.

1. Блогери. Аудиторія блогерів є добре сегментованою за тематикою, статтю та віком. Рідко коли блогер створює контент у кількох принципово різних напрямках, зазвичай це вузька тематика: мода, будівництво, ремонт, авто, ігри, просування сайту та ін.

2. Журналісти, як професійні, так і непрофесійні. Відмінність журналістів від блогерів – у способі подачі матеріалу. Журналісти розповідають про продукт з точки зору новизни та технічних характеристик, а блогерів цікавлять споживчі якості. Журналісти інформують, а блогери радять і діляться досвідом. Тому журналістика більше підходить для цілей PR, ніж контент-маркетингу.

3. Користувачі, які активно публікують власний контент, що впливає на аудиторію, яка їх читає.

Головною особливістю лідерів думок є здатність не лише транслювати інформацію на велику аудиторію, але і реально впливати на думки, дії, поведінку конкретних людей [3].

Лідер думок впливає за допомогою емоцій або раціональних доводів, викликаючи відгук у людей, які знаходять у його словах і діях співзвучність зі своїми внутрішніми проблемами та сподіваннями.

Лідер думок має бути:

– активним: лідери думок, як правило, займаються кількома видами діяльності, найчастіше є залученими до діяльності громадських організацій, громадського руху;

– контактність: для лідерів думок характерною є розгалужена мережа соціальних контактів, вони і підтримують старі контакти, і заводять нові;

– зацікавленими: для цих людей вкрай важливо ділитися корисною інформацією, своїм досвідом і порадами з іншими;

– впевненим: це риса, яка допомагає формувати тренди; оскільки лідери думок не бояться нового та полюбляють навчатися, вони одними з перших знайомляться з новими продуктами й активно висловлюють власну думку про них;

– небайдужість: лідери думок небайдужі до чужих проблем, можуть допомогти у їх вирішенні [4].

Лідера думки з маркетинговими цілями використовують як посередника між предметом маркетингу (брендом, товаром, компанією) і цільовою професійною групою. Чудово, якщо людина, яка має позиції лідера у групі, має не просто думку про товар компанії, але і знає про нього. Залучення лідерів думок професіоналами комунікаційного ринку дає змогу підвищити рівень довіри до об'єкта, сформувати уявлення про нього, стимулювати до дії щодо до об'єкта комунікації.

Лідер думки може бути і самостійним каналом комунікації, і використаний в інших комунікаційних каналах, таких як телебачення, преса, Інтернет.

Лідер думки сприймається як людина, яка заслуговує на довіру, а іноді є об'єктом наслідування. Вона має авторитет, її досягнення не викликають сумнівів, а компетентність у своїй сфері не заперечується менш обізнаним передплатником, фанатом, послідовником. Комплекс цих якостей робить лідера думок ідеальним інструментом для просування необхідних повідомлень, розставлювання потрібних акцентів і розвитку теми, яка з часом може перерости у тенденцію або тренд.

Для здійснення ефективної комунікації з залученням лідерів думок необхідно заздалегідь сформувати образ представника цільової аудиторії як об'єкта комунікації та визначити ступінь його авторитетності у цікавій для споживача сфері.

Щоб правильно обрати лідера думок, необхідно:

– провести моніторинг інтернет-простору для визначення найвпливовіших особистостей; про ступінь впливовості можна судити за кількістю і якістю згадок, участю у спеціалізованих заходах сфери та ін.;

– провести моніторинг соціальних мереж для зрозуміння, наскільки налагоджений контакт лідера думок із цільовою аудиторією підприємства в особі його фанатів, фоловерів і передплатників;

– опитати представників цільової аудиторії про осіб, які їх цікавлять, чиєю думкою вони дорожать і до чиїх рекомендацій прислуховуються;

– опитати експертів, які мають безпосереднє відношення до сфери інтересів цільової аудиторії [2].

Механізм залучення лідерів думок належить до сфери розвитку стосунків і будується на принципах взаємовигідності. Поява соціальних мереж значно спростила можливість пошуку та налагодження контактів із представниками майже будь-якої сфери, від політики до спорту [2].

Однак, у роботі з лідерами думок, як і в будь-якому іншому методі просування, можуть виникнути певні складнощі. Так, лідери думок можуть мати контакти з конкуруючими компаніями або організаціями. Якщо спочатку про цей факт не було відомо і не виникало можливості вилучити амбасадора конкурентів з обраного пулу, слід розпочати публічне обговорення, дискусію, обмін думками тат надати аргументовані докази переваг свого товару або послуги перед конкурентними. Також можливі негативні наслідки для репутації бренда підприємства у зв'язку з неприйнятною поведінкою обраного для співпраці лідера думки, публічними негативними коментарями, висловлюваннями або вчинками.

Необхідно заздалегідь вибудовувати комунікацію з цільовою аудиторією у такий спосіб, щоб лідер думки був скоріше додатковим інструментом для висвітлення незаперечних переваг послуги або товару, а не асоціювався у споживачів з їх якостями. Асоціація бренда з лідерами думок є іншим інструментом і зазвичай супроводжується серйозними юридичними домовленостями, які накладаються на знаменитість [4].

Таким чином, інформаційний простір перенасичений рекламними повідомленнями. Залучення до рекламної комунікації зірок, які не мають безпосереднього відношення до сфери діяльності бренда, часто має стандартизований характер, що викликає недовіру та негатив із боку цільових аудиторій. Такий рекламі перестають довіряти, тому вона все менше впливає на споживчу поведінку та прийняття рішення про покупку. За цих обставин лідери громадської думки можуть фігурувати як авторитетні персони, яким довіряють, оскільки вони генерують авторський експертний контент, який викликає довіру споживачів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Гронь О. В.

Література: 1. Липпман У. Общественное мнение. М. : Институт Фонда «Общественное мнение», 2004. 230 с. **2.** Демчук Т. Лидеры мнений: практическое руководство для бизнеса по сотрудничеству с блогерами. URL: https://netology.ru/blog/lidery-mneniy. **3.** Как работать с влиятельными. URL: http://mmr.ua/show/kak_rabotaty_s_

vliyatelynymi. **4.** Павленко О. Как работать с лидерами мнений. URL: http://thedevochki.com/2015/10/02/kak-rabotat-s-liderami-mneniy.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОПОДАТКУВАННЯ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ В УКРАЇНІ

УДК 333.157.1

Вежичаніна М. А.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто питання оподаткування, які можуть виникати у процесі зовнішньоекономічної діяльності. Проведено порівняльний аналіз оподаткування при експортуванні та імпортуванні товарів. Виявлено переваги та недоліки ведення зовнішньоекономічної діяльності в Україні.*

Ключові слова: *податок, оподаткування, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт.*

Аннотация. *Рассмотрены вопросы налогообложения, которые могут возникать в процессе внешнеэкономической деятельности. Проведен сравнительный анализ налогообложения при экспорте и импорте товаров. Выявлены преимущества и недостатки ведения внешнеэкономической деятельности в Украине.*

Ключевые слова: *налог, налогообложение, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт.*

Annotation. *The issues of taxation that may arise in the process of foreign economic activity are considered. A comparative analysis of taxation in the export and import of goods. The advantages and disadvantages of conducting foreign economic activity in Ukraine are revealed.*

Keywords: *tax, taxation, foreign economic activity, export, import.*

За сучасних умов розвитку вітчизняної економіки зовнішньоекономічна діяльність є однією з основних форм економічних взаємовідносин України з іншими країнами. Важливе місце у зовнішньоекономічній діяльності посідає зовнішня торгівля, що є одним із напрямів підвищення економічного стану країни, зміцнення позицій на світовому ринку та покращення добробуту населення.

Питання оподаткування експортно-імпортних операцій завжди було в центрі уваги, у зв'язку з чим виникає необхідність дослідження документального забезпечення експортно-імпотних операцій та відображення їх у податковому обліку.

Дослідженням цієї проблеми займалися і займаються Ірха Л. І., Коблянська Г. Ю., Непочатенко О. О., Очеретько Л. М., Федькевич Н. В. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є порівняльний аналіз оподаткування двох видів зовнішньоекономічної діяльності, а саме експорту та імпорту.

Зовнішньоекономічна діяльність регламентується Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», згідно з яким зовнішньоекономічною є діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1].

Управління митними платежами при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності регулюється Митним і Податковим кодексами України [2; 3]. Згідно зі ст. 3 Митного кодексу України при здійсненні митного контролю та митного оформлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний

© Вежичаніна М. А., 2019

кордон України, застосовуються норми законів України та інших нормативно-правових актів з питань державної митної справи, чинні на день митної декларації органом доходів і зборів України [3].

Документом, який регламентує діяльність підприємств при переміщенні вантажів через митний кордон України, є Митний кодекс України, згідно з яким експортом є митний режим, що регламентує вивезення товару за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України [3].

Визначення сутності експорту та імпорту регулюється Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. №959-XII (Закон № 959) [1].

Експортом (експортом товарів) є продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності, у тому числі з оплатою у безгрошової формі, з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому поняття реекспорту (реекспорту товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, раніше імпортованих на територію України [1].

Імпортом (імпортом товарів) є купівля, у тому числі з оплатою в безгрошової формі, українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів із ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [1].

Якщо розглядати експорт як вид зовнішньоекономічної діяльності, слід зауважити, що при нарахуванні податку на додану вартість застосовується нульова ставка. При цьому експортованими (вивезеними за межі митної території України) вважають товари, вивезення яких підтверджено митною декларацією, оформленою відповідно до вимог Митного кодексу України (п.п. 195.1.1 Податкового кодексу України). Згідно з п.п. «б» п. 187.1 Податкового кодексу України у разі експорту товарів датою виникнення податкових зобов'язань є дата оформлення митної декларації (МД), яка підтверджує факт перетину митного кордону України, оформленої відповідно до вимог митного законодавства [2].

При визначенні бази оподаткування за експортною операцією слід ураховувати вимоги абз. 2 п. 188.1 Податкового кодексу України, згідно з яким база оподаткування операцій з поставки товарів не може бути нижчою за ціну їх придбання / звичайну ціну / балансову вартість (мінімальну базу). При «збитковому» експорті, коли база оподаткування податку на додану вартість перевищує контрактну вартість товарів, ставка 20 % до суми такого перевищення застосовуватися не повинна (лист ДФСУ від 25.05.2016 р. № 11361/6 / 99-99-15-03-02- 15) [2].

Перераховувати бази оподаткування податку на додану вартість за експортною операцією, вираженою в іноземній валюті, на думку податківців, слід за курсом, що діє на дату оформлення митної декларації.

У бухгалтерському обліку імпортні активи відображаються на дату їх визнання ресурсами, контрольованими підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигід у майбутньому (п. 3 НП(С)БО 1). Міністерство фінансів датою зарахування активів при імпорті товарів називає дату, на яку до підприємства переходять ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на цей товар (Лист Міністерства фінансів України від 21.04.2009 р. № 31-34000-20-27 / 11292). Момент переходу ризиків випадкової загибелі або пошкодження товарів визначають відповідно до базисної поставки ІНКОТЕРМС, позначених у договорі. Також потрібно врахувати вимогу п. 5 П(С)БО 9, згідно з яким запаси визнають активами тільки тоді, коли їх вартість може бути достовірно визначена. У більшості випадків оприбуткувати імпортований товар необхідно на дату його надходження на склад покупця.

Первісну вартість імпортних запасів формують з урахуванням вимог п. 9 П(С)БО 9, тому суми мита, акцизного податку, а також витрати на доставку підлягають залученню до їх первісної вартості. Крім того, при імпорті можуть бути витрати, які прямо не вказані у стандарті, наприклад, витрати на обов'язкову сертифікацію імпортного товару, оплата за виконання митних формальностей, плата за зберігання товару на ліцензійному складі, оплата митним брокерам. Усі ці витрати можна з упевненістю залучати до первісної вартості імпортних запасів, оскільки всі вони підпадають під інші витрати, що є безпосередньо пов'язаними з придбанням (абз.7 п.9 П (С) БО 9) [4].

Так само, як у випадку з експортом, операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображають у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції (дату визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат). Якщо першою подією було перерахування авансу, застосовується курс на дату його перерахування.

«Імпортний» податок на додану вартість. Платник податку на додану вартість має право відобразити імпортний податковий кредит у той період, у якому виконані обидві умови: сплачено імпортний податок на додану вартість та оформлена митна декларація.

«Імпортний» податковий кредит повинен бути відображений у звітності з податку на додану вартість період у період, тобто правило «365 днів» на нього не поширюється.

Дослідження показали, що одночасне відображення у бухгалтерському обліку експортно-імпортних операцій у двох валютах призводить до значних викривлень величини витрат, собівартості та ціни реалізації експортного або імпортного товару, а надалі – до недостовірної суми доходів і витрат, неточного розрахунку фінансового результату діяльності підприємства [5].

Вдало обрана бухгалтерська програма сприяє інтегруванню всіх видів господарського обліку (бухгалтерського, внутрішньогосподарського, статистичного, податкового) у єдину систему, що дає змогу уникнути дублювання показників, сприяє підвищенню оперативності та ефективності використання облікової інформації в управлінні підприємством [4].

Становлення ринкових відносин супроводжується підвищенням ролі зовнішньоекономічних зв'язків у діяльності підприємств, чим зумовлено необхідність подальшого розвитку системного підходу до вдосконалення обліку й аналізу експортно-імпортних операцій. У наукових дослідженнях і практиці зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання доцільно враховувати класифікацію активів і пасивів підприємства відповідно до їх розподілу на монетарні та немонетарні статті, що використовуватиметься для обліку курсових різниць [5].

Важливим напрямом удосконалення обліку експортно-імпортних операцій є впровадження методики обліку імпортних операцій при різних валютах об'єкта контракту та платежу: порядок розрахунку сум кредиторської заборгованості, їх відображення у системі рахунків бухгалтерського обліку з використанням облікового регістру – аналітичної відомості руху валюти за імпортними мультивалютними контрактами, що дасть змогу узгодити облікову інформацію двох і більше іноземних валют.

Таким чином, основними завданнями бухгалтерського обліку при відображенні витрат на придбання імпортних запасів є правильний їх розподіл на такі, що залучаються і не залучаються до первісної вартості запасів, а також витрати, що належать і не належать до валових витрат. У зв'язку з тим, що не всі витрати, які належать до валових, відбиваються у бухгалтерському обліку, необхідно організувати їх несистемний облік.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12. **2.** Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. **3.** Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17. **4.** Ірха Л. І. Облік та аналіз експортно-імпортних операцій підприємств України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04. Київ : КНЕУ, 2005. 19 с. **5.** Коблянська Г. Методологія обліку і фінансової звітності експортних операцій. *Бухгалтерський облік і аудит.* 2008. № 5. С. 4–14. **6.** Непочатенко О. О., Барабаш Л. В. Вплив митної політики України на обсяги експортно-імпортних операцій. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва.* 2014. № 86. С. 6–13. **7.** Очеретько Л. М., Горячковська Ю. С. Автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ платникам з позитивною податковою історією по операціях з експорту товару. *Сталий розвиток економіки.* 2014. № 1. С. 227–234. **8.** Степаненко О. І. Облік і аналіз експортно-імпортних операцій (на прикладі суб'єктів підприємницької діяльності України) : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.06.04. Київ, 2005. 19 с.

УЧАСТЬ УКРАЇНИ ЗА УМОВ КОНКУРЕНЦІЇ У МІЖНАРОДНОМУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОМУ ОБМІНІ ІННОВАЦІЯМИ

УДК 330.341.1:061.1(477)

Віріщагіна Ю. С.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Обґрунтовано доцільність упровадження науково-технічного обміну між країнами. Проаналізовано вплив факторів, що стримують обмін інноваціями. Досліджено вартість створених технологій та напрями реалізації державної науково-технічної політики. Деталізовано напрями участі України у різних міжнародних організаціях.*

Ключові слова: *інновації, технології, інвестиції, науково-технічний обмін, державна науково-технічна політика, конкурентоспроможність, міжнародний розподіл праці, технологічний трансфер.*

Аннотация. *Обоснована целесообразность внедрения научно-технического обмена между странами. Проанализировано влияние факторов, сдерживающих обмен инновациями. Исследована стоимость созданных технологий и направления реализации государственной научно-технической политики. Детализированы направления участия Украины в различных международных организациях.*

Ключевые слова: *инновации, технологии, инвестиции, научно-технический обмен, государственная научно-техническая политика, конкурентоспособность, международное разделение труда, технологический трансфер.*

Annotation. *The expediency of introducing scientific and technical exchange between countries is substantiated. The influence of factors hindering the exchange of innovations is analyzed. The cost of the created technologies and the directions of the implementation of the state scientific and technical policy are investigated. The directions of Ukraine's participation in various international organizations are detailed.*

Keywords: *innovations, technologies, investments, scientific and technical exchange, state scientific and technical policy, competitiveness, international division of labor, technological transfer.*

На сучасному етапі розвитку науково-технічні зв'язки є системою найрізноманітніших стосунків, що виникають як на рівні організацій, об'єднань підприємств, так і на рівні держав і міждержавних організацій. На рівні розвитку міжнародної економіки обмін технологіями, як і весь інноваційний процес відбувається під впливом глобалізації та синхронізації економічних зрушень. Від ступеня впровадження інновацій залежить рівень якості продукції та підвищення продуктивності праці, отже, і місце держави у міжнародному розподілі праці. Отже, обмін є запорукою розвитку великих компаній у всьому світі. Підвищення конкурентоспроможності України у сфері інновацій неможливе без політики співробітництва з іншими розвиненими країнами у галузі нових знань і технологій. Цей фактор допомагає скоротити розрив щодо впровадження інноваційної системи. Таким чином, виявлення умов активізації науково-технологічного обміну, розробка шляхів для залучення України до міжнародного ринку є важливим і актуальним завданням.

У науковій економічній літературі питання міжнародного науково-технічного обміну інновацій є порівняно новим. Ці проблеми недостатньо досліджено, однак, певні концептуальні основи викладено у роботах вітчизняних і закордонних науковців, серед яких Бегма В. М., Безрукова Н. В., Гашутіна О. Е., Гончаренко О. А. та ін.

Науково-технічний прогрес як фактор інтенсивного економічного зростання має величезне значення для національної економіки, оскільки ефективність використання досягнень науки і техніки безпосередньо впливає на виробництво [5]. З цим пов'язано рівень розвитку країни загалом та її положення у світовій спільноті.

Нині успіху досягає той, хто володіє кращими технологіями, однак, науково-технічний прогрес у міжнародній економіці має одну особливість: наукові та дослідно-конструкторські роботи виконують одні організації, а здобутки використовують інші.

Для сучасної України у цьому плані далеко не найкращі часи: через економічну та соціальну кризу значущий технологічний і науковий потенціал України використовується не вповні. До того ж щорічно наукову сферу залишають 30 тис. науковців і фахівців, і лише 1 % вітчизняних промислових підприємств займаються освоєнням нових технологій [2].

© Віріщагіна Ю. С., 2019

За допомогою міжнародних зв'язків у сфері науково-технічного обміну відбувається передача цінної інформації у формі новітніх технологій, знань та конструкцій нових виробів. Обмін інноваціями відкриває можливість партнерам орієнтуватися щодо розвитку науки та виробництва загалом. Найчастіше обмін науково-технічною інформацією відбувається на некомерційній основі, тобто через симпозіуми, семінари та науково-технічні публікації, рекламу, міграцію науковців («відтік розуму»).

Напрямами реалізації державної науково-технічної політики є формування та стимулювання розвитку вітчизняного науково-технічного потенціалу, розробка власних інноваційних технологій і використання можливостей технологічного трансферу для пришвидшення прогресивних технологічних змін у країні. Така політика передбачає:

– активне залучення передового світового науково-технічного досвіду;

– виважену патентну ліцензійну політику;

– сприяння господарчим суб'єктам у придбанні іноземних технологічних розробок та створення таких спільних міжнародних структур, що можуть прискорювати науково-технічний процес в Україні;

– забезпечення ефективної та розвиненої науково-технічної інфраструктури як передумови освоєння та використання іноземних технологій;

– участь України у міжнародних організаціях і структурах, що сприятимуть пришвидшенню наукового та технологічного розвитку країни [3].

На сьогодні особливе місце у військово-промисловому комплексі України посідають спеціальні радіотехнічні та оптоелектронні комплекси. Підприємства радіоелектронної промисловості активно співпрацюють із багатьма фірмами інших країн світу: Німеччини, Італії, Індії, Болгарії. У сфері науки та наукового обслуговування 30 % підприємств виробляють продукцію, яка у своїй основі містить новітні технологічні ідеї та розробки. Прикладом може бути діяльність спільних підприємств Національної академії наук України: на базі її науково-дослідних організацій засновано 30 спільних з іноземними фірмами підприємств. До них, зокрема, належить фірма «Річ», створена на базі Інституту проблем матеріалознавства та китайської Меньянської компанії з надтвердих матеріалів, фірма «ВАСП», яка об'єднала науковий потенціал Інституту матеріалознавства та фірми «Ашурст Технолоджі Корпорейшн» (США), спільне підприємство «Інтертурбіна-Патон», створене на базі Інституту електрозварювання ім. Є. О. Патона та фірми «Інтертурбіна-Холдінг» (Нідерланди), спільне українсько-бельгійське хімічне підприємство «Інтерхім», засноване в Одесі Фізико-хімічним інститутом НАН України і фірмою «Сотрамо Інтернейшл НВ» (Бельгія) та ін. [3].

Також створюються спільні проекти з італійськими фірмами у галузі сучасної телефонної апаратури; у процесі співпраці з Німеччиною виготовляється продукція у багатьох галузях. Результати виробництва радіоелектронної промисловості експортуються до багатьох країн Європи, Азії та інших країн світу.

Україна співпрацює з такими міжнародними організаціями, як ЮНЕСКО, ЦЕРН, NASA. Статус асоційованого члена дозволяє брати участь у тендерах ЦЕРН та отримувати замовлення для різних проектів, наприклад, проводити дослідження у галузі нанотехнологій та медицини.

Надзвичайно важливою для розвитку української науки є участь України у програмі Європейського Союзу щодо інновацій «Горизонт 2020». Україна ввійшла до одинадцяти провідних країн, визначених стратегічними партнерами. Завдяки цьому проекту українські вчені мають змогу долучитися до проведення досліджень у науково-дослідних центрах. Пріоритети фінансування є спрямованими у такі сфери, як біотехнології, космічна галузь та розробка нових матеріалів.

Сумарна вартість створених у світі технологій нині, за оцінками експертів, становить близько 60 % усього валового суспільного продукту, а темп зростання торгівлі ними випереджає темпи зростання продажів інших товарів. Так, якщо ще 10–15 років тому сумарний обсяг торгівлі технологіями у світі оцінювався у діапазоні від 20 до 50 млрд дол., то нині – уже на рівні 500 млрд дол. [6].

Формування конкурентоспроможності організації залежить від оцінювання динаміки рівня виробничих можливостей, використання ресурсів, визначення пріоритетних напрямів розвитку, пошуку напрямів диверсифікації виробництва.

Присутність України на міжнародному ринку високотехнологічної продукції й у міжнародному трансфері технологій є надзвичайно низькою. Серйозною перешкодою є масштаб застарілих організаційних структур і механізмів. Отже, реформування науки й освіти має дати потужний поштовх розвитку прикладних досліджень.

Таким чином, внутрішньоекономічне та зовнішньоекономічне положення ускладнені технологічними недоліками, недостатньою увагою до проблеми побудови національної інноваційної системи. На сьогодні ефективний науково-технічний обмін інноваціями стримується впливом певних факторів, таких як відсутність достатньої кількості високотехнологічних підприємств, відсутність пільг для організацій, що займаються розробкою інновацій, слабка система захисту інтелектуальної власності. Вирішення цих проблем потребує вдосконалення державної по-

літики у сфері трансферу технологій і передбачає запровадження відповідних нормативно-правових, економічних та організаційних заходів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс О. О.

Література: 1. Бегма В. М., Щеглюк Б. П. Перспективи України щодо експорту технології виробництва товарів військового призначення та подвійного використання як інноваційного напряму розвитку вітчизняної економіки. *Проблеми науки.* 2013. № 12. С. 21–27. **2.** Безрукова Н. В., Гончарова А. О. Україна у процесі міжнародного науково-технічного обміну // Національна економіка в умовах глобалізації: тенденції, проблеми та перспективи : матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих учених (Полтава, 25 листопада 2014 р.). Полтава : ПолтНТУ, 2014. С. 134–135. **3.** Гашутіна О. Е. Актуальні проблеми інтеграції науково-технічної сфери України у світовий та європейський науково-технічний простір. *Теорія та практика державного управління.* 2013. № 4. С. 262–267. **4.** Гончаренко О. А. Програмні засади реалізації правової політики ЄС у науково-технічній та інноваційній сферах. *Право та інновації.* 2014. № 4. С. 115–123. **5.** Федулова Л. І., Юхновська Т. М. Україна у міжнародному науково-технологічному співробітництві: участь у спільних проектах. *Економіка і прогнозування.* 2012. № 4. С. 19–36. **6.** Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах // Офіційний сайт Департаменту економічного розвитку та регіональної політики Миколаївської облдержадміністрації. URL: http://economy-mk.gov.ua/index.php/ua.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ З ІНШИМИ НАУКАМИ

УДК 657.01

Вовк Д. О.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Конкретизовано сутність взаємозв'язку бухгалтерського обліку з іншими науками: соціологією, економічною теорією, правом, математикою, фінансами, кредитуванням, менеджментом і маркетингом.*

Ключові слова: *бухгалтерський облік, економіка, соціологія, економічна теорія, менеджмент, маркетинг, право, математика, фінанси, кредитування.*

Аннотация. *Конкретизирована сущность взаимосвязи бухгалтерского учета с другими науками: социологией, экономической теорией, правом, математикой, финансами, кредитованием, менеджментом и маркетингом.*

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, экономика, социология, экономическая теория, менеджмент, маркетинг, право, математика, финансы, кредитование.*

Annotation. *The essence of the relationship between accounting and other sciences is specified: sociology, economic theory, law, mathematics, finance, lending, management and marketing.*

Keywords: *accounting, economics, sociology, economic theory, management, marketing, law, mathematics, finance, lending.*

© Вовк Д. О., 2019

Бухгалтерський облік відображає різноманітні господарські події, що становлять діяльність організації. Ці події є закономірними з точки зору розвитку суспільного виробництва, тому функціонування бухгалтерського обліку також підпорядковане економічним законам через призму діяльності суб'єктів господарювання. Розвиток бухгалтерського обліку відбувається одночасно та паралельно з розвитком інших наук, які відображають загальноекономічні закони розвитку суспільства, а також філософські, фізичні, природні та інші закономірності. У цьому проявляється взаємозв'язок і взаємодія бухгалтерського обліку з іншими науковими дисциплінами. Історично та логічно бухгалтерський облік, з одного боку, є взаємопов'язаним із фундаментальними економічними науками, які формують його принципи, а з іншого – є інформаційною основою для низки прикладних наук.

Бухгалтерський облік як наука та практична діяльність є тісно пов'язаним із сукупністю фундаментальних і прикладних дисциплін. Бухгалтерський облік спирається на широку законодавчу базу, яка регулює діяльність підприємства. Правова регламентація розглядається не лише як метод, а і як принцип управління. Тому юридичні науки, правові дисципліни формують правове поле бухгалтерського обліку підприємств, організацій та установ.

Бухгалтерський облік як функція управління є тісно пов'язаним із плануванням, аналізом, контролем і регулюванням. Планування та прогнозування використовують облікову інформацію для складання планів і прогнозів і контролю їх виконання, отже, між обліком і плануванням мають місце прямі та зворотні зв'язки.

Аналіз є проміжним етапом процесу управління між збиранням інформації та прийняттям рішень щодо оперативного регулювання виробництва й планування господарської діяльності економічних суб'єктів. Аналіз вимагає знання методів і прийомів, що дає змогу розкрити внутрішню природу об'єкта, його взаємозв'язки та напрями розвитку [4].

Контроль дає змогу здійснювати важливу функцію обліку щодо контролю господарської діяльності та майна підприємства, дотримання чинного законодавства й умов укладених угод, доцільності та ефективності господарської діяльності. Контроль може здійснюватися через ревізію й аудит, судово-бухгалтерську експертизу.

Регулювання є важливою складовою постановки цілей, визначення шляхів їх досягнення та вибору оптимальних варіантів розв'язання та найкращої альтернативи. Багатовекторний підхід до бізнесу визначає основні важелі регулювання: економічні, правові, податкові та ін.

Математика за сучасних умов автоматизації обліково-аналітичних дій відіграє важливу роль в алгоритмізації облікового процесу, моделюванні господарських процесів, розробці й використанні економіко-математичних методів аналізу. Теорія ймовірностей і математична статистика дають змогу виміряти ступінь відповідності облікових даних реальному стану речей, оцінити ймовірність помилок, що виникають при реєстрації фактів, використати науково обгрунтовані статистичні методи зведення та групування, вибіркових обстежень [8].

Бухгалтерський облік вивчає господарські процеси, змінює своє утримання, контролює свої категорії, орієнтуючись на різноманітні фундаментальні та прикладні дисципліни. Базою економічних наук, які вивчають зміст господарських процесів, є економічна теорія. Теорія економіки дає змогу здійснювати аналіз і створювати стимули, що сприяють ефективному виконанню угод між інвесторами та адміністрацією організації, а також здійснювати правильне тлумачення.

Економічна статистика вивчає кількісну сторону масових економічних явищ, її зв'язок з обліком здійснюється на підставі загальних методологічних принципів дослідження. У теорії статистичних рішень передбачається, що працівник робить вибір варіантів на підставі ранжирування очікуваних значень. При цьому кожне очікуване значення (наслідок) залежить від трактування інформації. Отже, бухгалтерський облік повинен максимально раціонально трактувати інформацію, для чого необхідно найоптимальніше проводити фіксацію інформації та її первісне угрупування. Бухгалтерський облік, з одного боку, отримує статистичну інформацію, а з іншого – передає інформацію зі статистикою. Тому вплив систем зовнішньої бухгалтерської фінансової звітності на подальшу достовірність статистичної інформації та прийняті рішення є надзвичайно великим [4].

Історично та логічно необхідність бухгалтерського обліку є обгрунтованою передусім низкою фундаментальних наук, він лежить в основі появи нових економічних прикладних дисциплін.

З соціологією бухгалтерський облік пов'язують тісні зв'язки. Так, уведення будь-яких норм і вимог щодо бухгалтерської діяльності без урахування освітнього рівня основних користувачів і виконавців викликає великі труднощі у практичній реалізації норм і нормативів [5].

Особливе місце посідає взаємозв'язок бухгалтерського обліку з правовими дисциплінами та правовою практикою, такими як цивільне, адміністративне, трудове та фінансове право.

Цивільне право розкриває юридичний зміст таких необхідних для бухгалтерського обліку понять, як правоздатність та дієздатність учасників господарських процесів, право власності, оперативного управління, володіння, види договорів, порядок відшкодування втрат та ін. [7].

Адміністративне право розкриває ступінь підпорядкованості та права й обов'язки осіб, які організовують господарські процеси та безпосередньо у них беруть участь. Адміністративне право має вирішальне значення і для самого бухгалтера, оскільки визначає його права й обов'язки.

Трудове право регулює трудові відносини найманих працівників з адміністрацією. З точки зору бухгалтерського обліку це питання нарахування заробітної плати, матеріальна відповідальність за матеріальні та грошові цінності та ін.

Фінансове право регулює фінансові відносини між організаціями та банками, між організаціями і бюджетом та ін. Фінансове право гарантує правильність розрахунків між сторонами. Головний бухгалтер несе відповідальність за правильність і своєчасність усіх фінансових внесків.

Взаємозв'язок бухгалтерського обліку з кредитом визначається функціями кредиту, серед яких перерозподільна та контрольна. Вільні кошти можуть перерозподілятися на виділення кредиту організаціям. Бухгалтерський облік здійснює контроль за цільовим використанням кредиту, виплати відсотків і повернення кредитів [6].

Фінанси – це економічна дисципліна, що вивчає природу та сутність фінансів, є дуже близькою до бухгалтерського обліку, оскільки розкриває зміст таких понять, як бюджет, фінансування, капітальне вкладення, податки, відрахування від прибутку та ін. Кількісне відображення всіх цих категорій здійснюється бухгалтерським обліком.

Через процес ціноутворення та цін бухгалтерський облік обчислює і контролює етап придбання та заготовлення товарно-матеріальних цінностей, виробництво продукції й визначення ціни її продажу. Облікова інформація про формування витрат на виробництво є основою планування собівартості й установлення економічно обґрунтованих продажних цін [7].

Бухгалтерський облік дає інформацію для менеджменту і маркетингу. Використовуючи облікову інформацію, керівництво організації може приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо всіх сфер діяльності, у тому числі виробництва та збуту продукції, виконання робіт і послуг.

Бухгалтерський облік є тісно взаємопов'язаним і з циклом загально математичних і природознавчих наукових дисциплін. Зокрема, математика потрібна бухгалтеру для найрізноманітніших цілей: підрахунку, нарахування простих і складних відсотків, заробітної плати та ін. Зв'язок з математикою має історичний характер. Так, автор першого трактату щодо подвійної бухгалтерії Лука Пачолі розглядав бухгалтерський облік як окремий випадок прикладної математики. Однак, бухгалтерський облік не виходив за межі чотирьох правил арифметики. Математика потрібна бухгалтеру для опису різних облікових процедур, тут використовувалися теорія множин, математична логіка, диференціальне та інтегральне числення.

Таким чином, бухгалтерський облік є дуже тісно пов'язаним із багатьма різними науками, а вивчення цього предмета досліджень охоплює чимало наук. Подальшого розвитку потребує дослідження питання взаємозв'язків таких наук, як маркетингу та менеджменту з бухгалтерським обліком, оскільки саме ця галузь є найважливішою для вивчення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Леонова Ю. О.

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14. **2.** Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до [...] : Закон України від 07.02.2013 № 73 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13. **3.** Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств : підручник. Київ : Центр навч. літ., 2013. 504 с. **4.** Атамас П. Й. Облік у бюджетних установах : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2009. 288 с. **5.** Білуха М. Т. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. Київ : КДТЕУ, 2000. 690 с. **7.** Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. Житомир : Рута, 2003. 444 с. **8.** Бухгалтерський облік. Загальна теорія : науково-допоміжний бібліографічний покажчик / уклад. Л. П. Дейнека ; упорядники М. Б. Кулинич, А. Т. Сафарова. Луцьк, 2017. 116 с.

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМПЕНСАЦІЙНОГО ПАКЕТА НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 005.954.6(100)

Гаврилюк Ю. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проведено порівняльний аналіз особливостей систем компенсацій у різних країнах світу. Конкретизовано останні тенденції формування та функціонування компенсаційної системи. Обґрунтовано доцільність використання гнучких компенсаційних планів та індивідуалізованої форми компенсаційного пакета.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, компенсаційний пакет, гнучкий компенсаційний план, індивідуалізовані опції.*

Аннотация. *Проведен сравнительный анализ особенностей систем компенсаций в разных странах мира. Конкретизированы последние тенденции формирования и функционирования компенсационной системы. Обоснована целесообразность использования гибких компенсационных планов и индивидуализированной формы компенсационного пакета.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, компенсационный пакет, гибкий компенсационный план, индивидуализированные опции.*

Annotation. *A comparative analysis of the features of compensation systems in different countries of the world is carried out. The latest trends in the formation and functioning of the compensation system are specified. The expediency of using flexible compensation plans and an individualized form of the compensation package is substantiated.*

Keywords: *enterprise, organization, production, compensation package, flexible compensation plan, individualized options.*

Розвиток та функціонування світової системи господарства залежить від економічної діяльності кожної країни. У свою чергу, вдала економічна політика окремої країни залежить від ефективної організації праці на підприємствах, основою продуктивних сил яких є працівники. Мотивація робітника до праці є головною метою як на мікрорівні, так і на макрорівні. Саме тому система управління кожного підприємства має підлаштовуватися під останні тенденції стимулювання працівників, до яких належить система компенсаційних виплат, або компенсаційний пакет, що набуває нових форм та змісту.

Дослідженням цього питання займалися і займаються Магура М. І., Федченко А. А., Баранник Л. Ю. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Система компенсацій (компенсаційний пакет) – це сукупність усіх компенсацій, зокрема матеріальних виплат і винагород, нематеріальних благ і послуг, які роботодавець надає працівнику за залучення його до процесу праці та розпорядження результатами його праці, отриманими у процесі застосування робочої сили відповідно до кон'юнктури ринку праці, норм чинного законодавства, норм колективних угод, положень корпоративної політики [2].

Агентство Reward Group, що займається вивченням системи винагород, провело анкетування серед 35 тисяч слухачів Chartered Institute of Personnel Development (Королівський інститут персоналу і кадрового розвитку), щоб з'ясувати, які пільги сьогодні є найпопулярнішими Рейтинг пільг, що надаються працівникам, які мають сім'ю, подано на рис. 1 [5].

Усі ці пільги стосуються обставин життя і є ядром сучасних компенсаційних пакетів. Існують також певні загальні вимоги, наприклад, послуги дантиста та окуліста, юридичні консультації, можливість влаштувати дитину до дитячих ясел, плата за навчання у школі, допомога на дитину, підтримка старих батьків, спортивні програми, страхування житла та машини, корпоративний персональний комп'ютер і автомобіль, безкоштовне паркування, додаткове навчання (непрофільні тренінги), оплачувані обіди, трансфер на роботу, бензин і безліч інших.

Компенсаційний пакет є додатковим стимулом мотивованої роботи працівника і, як наслідок, ефективної кадрової політики підприємства, але лише у разі збалансованого підходу до формування компенсацій. У іншому випадку компенсаційний пакет може лише знизити показники прибутковості організації. Так, у 1989 р. американ-

© Гаврилюк Ю. В., 2019

ська автомобільна компанія «Chrysler» підрахувала, що у собівартості однієї машини понад 565 дол. США становлять витрати на компенсації для працівників, але працівники використовували лише половину запропонованих компенсаційних витрат. Саме тому було прийнято рішення застосувати принцип «кафетерію» у формування компенсаційного пакета, тобто працівникам було запропоновано варіанти опцій, які вони могли обрати власноруч, що у рази зменшило собівартість продукції [5].

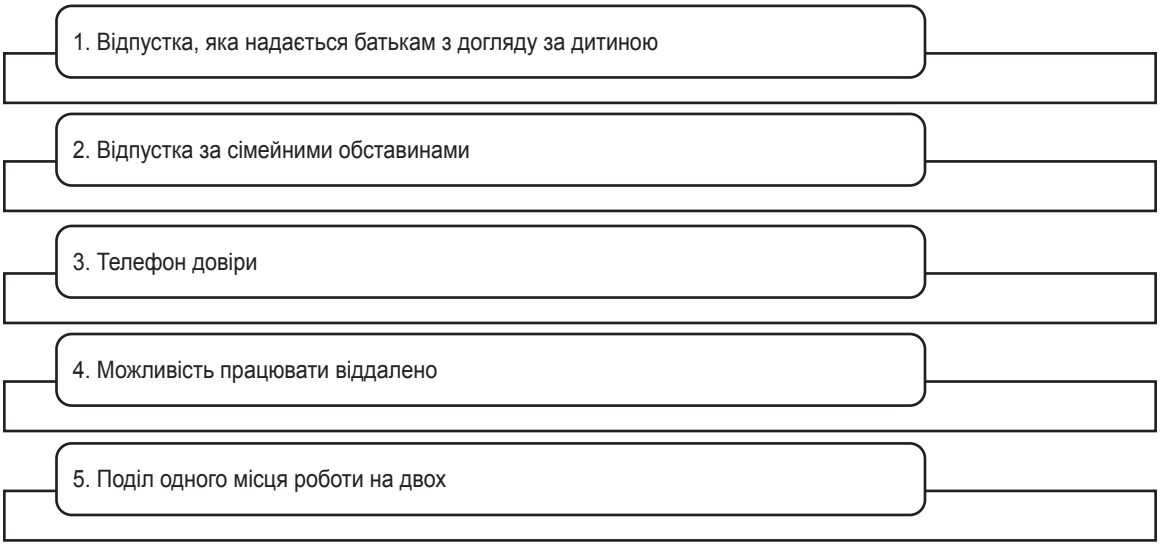

Рис. 1. **Рейтинг компенсацій для працівників, які мають сім'ю**

Подібні схеми вже працюють у США, Канаді та Австралії завдяки величезній кількості публікацій у журналах, що розкривають переваги прозорої системи компенсацій. Розробка гнучких компенсаційних планів породила дискусії про ефективність компенсаційних програм як інструментів утримання персоналу та підтримки лояльності.

Принцип гнучкої системи компенсацій побудований на тому, щоб формувати персоналізований пакет пільг у компанії, що сприятиме підвищенню мотивації працівника, оскільки кожна людина має різні потреби. До того ж соціально-демографічна структура будь-якої організації є неоднорідною. Так, директор підприємства з досвідом роботи 30 років і юний програміст мають різні потреби. Саме тому гнучка система компенсацій пропонує широкий спектр пільг, з яких кожен може вибрати те, що відповідає його прагненням [6].

Упровадження гнучких компенсаційних планів є доволі витратним процесом для підприємства, для здійснення якого підприємства запрошували зовнішніх консультантів. Наразі з'явилися програми, що дають змогу зовнішнім агентствам контролювати весь процес через Інтернет. Вони не лише формують пакети пільг, а й постійно підтримують зв'язок з персоналом за допомогою внутрішньої мережі або Інтернету. Так, компанії на зразок Probusiness.com і Onlinebenefits пропонують цілий пакет продуктів, з яких роботодавець може вибрати соціальні пакети для підлеглих. Подібні послуги являють інтерес для міжнародних компаній, які хочуть упровадити єдину систему винагород для персоналу всіх своїх представництв [7].

Прикладом некомпетентного підходу до запровадження гнучких компенсацій стало рекламне агентство «Saatchi & Saatchi», яке вирішило впровадити гнучкі компенсаційні програми у своєму дочірньому підрозділі у Північній Америці, що було спонтанним рішенням. Керівники відвели на це три місяці і, за їх власним визнанням, практично не зверталися за консультаціями до персоналу і не вивчали внутрішні бізнес-процеси [8]. У результаті програми вийшли складними та непопулярними у підлеглих. Пізніше було зроблено нову спробу. Організатори зібрали зі співробітників 22 фокус-групи для обговорення переваг і недоліків нововведень. Завдяки цьому кожному учаснику не потрібно було персонально звертатися до департаменту персоналу. У результаті з'явилися п'ять програм компенсацій, які відображали потреби різних груп співробітників, при цьому враховувалася думка всіх співробітників, від топ-менеджерів і до рядових робітників. Для інформування учасників про програму в офісі встановили кілька «довідкових бюро», у яких можна було отримати консультацію щодо особистого компенсаційного плану. У період упровадження програми в офісі на стінах були розташовані постери, оголошення та флаєри, а протягом року було проведено кілька консультативних нарад [9].

Використання гнучких компенсаційних систем є невіддільною складовою ефективного управління персоналом у високорозвинених країнах. У табл. 1 можемо бачити, що більшість країн використовують індивідуалізовану форму компенсаційного пакета [9]. Зауважимо, що більшість підприємств віддає компенсаційні страхові виплати

на аутсорсинг страховим компаніям, які забезпечують працівників різними видами компенсацій за рахунок роботодавця. Країни Європи на сьогодні є лідерами за виплатою пільг для робітників, що становлять близько 50 % компенсації, у той час як українські роботодавці досягають лише 10–15 % у цьому сегменті.

Таблиця 1

Характеристика компенсаційного пакета країн світу

Країна (об'єднання країн)	Форма компенсаційного пакета	Аутсорсинг надання компенсацій	Види найпоширеніших компенсаційних опцій
США	Індивідуалізована	Страхові компанії	1) пенсійний план; 2) медичне страхування (часткове); 3) індивідуальні компенсаційні опції
Китай	Відбувається перехід від загальних компенсацій до індивідуалізованих	–	1) уніфікована система компенсацій; 2) реформування системи від «пільги за стаж» до «пільги за продуктивність»
Країни Європи	Індивідуалізована	Страхові компанії (медичне страхування)	1) компенсація медичних послуг (надзвичайні випадки); 2) компенсацію на відпочинок співробітників та їх сімей, оплата різних оздоровчих процедур; 3) кар'єрне зростання – збільшення компенсацій; 4) широкий вибір індивідуальних компенсаційних опцій
Канада	Індивідуалізована	Страхові компанії на всі види страхування	1) повне медичне страхування; 2) компенсація виплат для членів родини; 3) страхування за межами Канади покриває медичні та супутні витрати до млн дол. на людину; 4) індивідуалізовані компенсації

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс О. О.

Література: 1. Магура М. И. Мотивация труда персонала и эффективность управления. *Управление персоналом*. 2003. № 6. С. 22–25. **2.** Федченко А. А. Компенсационный пакет организации: подходы к формированию. *Вестник Воронежского государственного университета.* 2008. № 1. С. 114–122. **3.** Баранник Л. В. Соціальний пакет як атрибут сучасного підприємства. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка.* 2011. № 12. С. 61–65. **4.** Молчанова Е. К. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України. URL: http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf. **5.** Мельник Л. Г. Удосконалення методів мотивації працівників на підприємствах України з урахуванням міжнародного досвіду. *Вісник Сумського державного університету.* 2012. № 4. С. 55–63. **6.** Декалюк О. В., Песченюк Л. В. Діагностика проблем мотивації персоналу у міжнародних компаніях в сучасних умовах господарювання. *Міжнародні економічні відносини: теорія та практика.* 2010. № 2. С. 4–6. **7.** Андрєєва Н. М., Кириленко Н. Н. Зелені інвестиції як каталізатор переходу до нового курсу розвитку економіки: міжнародні орієнтири і перспективи впровадження. *Інвестиції: практика та досвід.* 2010. № 5. С. 15–18. **8.** Oxelheim L., Wihlborg C. Markets and compensation for executives in Europe. Bingley : Emerald Group Publishing, 2008. P. 24–32. **9.** Carraher S. M., Carraher S. C. Human resource issues among SMEs in Eastern Europe: A 30 month study in Belarus, Poland, and Ukraine. *International Journal of Entrepreneurship.* 2006. № 10. P. 97–106.

НЕЙМІНГ ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ БРЕНДИНГУ

УДК 659.44

Головченко Г. Ю.
Кравченко Н. В.

Студенти 4 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Обґрунтовано доцільність використання креативного підходу у процесі брендингу та просування товарів і послуг на сучасному ринку. Проаналізовано правила та етапи створення ефективної назви.*

Ключові слова: *конкуренція, конкурентоспроможність, бренд, брендинг, неймінг, товар, послуга, споживач, просування товарів.*

Аннотация. *Обоснована целесообразность использования креативного подхода в процессе брендинга и продвижения товаров и услуг на современном рынке. Проанализированы правила и этапы создания эффективного названия.*

Ключевые слова: *конкуренция, конкурентоспособность, бренд, брендинг, нейминг, товар, услуга, потребитель, продвижение товаров.*

Annotation. *The expediency of using a creative approach in the process of branding and promotion of goods and services in the modern market is substantiated. The rules and stages of creating an effective name are analyzed.*

Keywords: *competition, competitiveness, brand, branding, naming, product, service, consumer, promotion of goods.*

Актуальність теми є зумовленою тим, що за сучасних ринкових умов велике значення має просування того чи іншого товару, поліпшення купівельної спроможності, а також ім'я товару, що продається. Йдеться про брендинг, а саме про його складову – неймінг. Характерною особливістю вдалого неймінгу є необхідність створення оригінальної назви за дотримання певного переліку правил, що дуже важливо, осеільки необхідно, щоб компанію запам'ятали. Крім запам'ятованості, є ще фактор, пов'язаний саме з діяльністю в Інтернеті. Чимало експертів з неймінгу вважають, що назва має бути інформативною, тобто потенційний клієнт повинен відразу зрозуміти, у якій ніші працює компанія. Насправді за умови розробки дієвої маркетингової стратегії ефективним може бути будь-яке ім'я.

Дослідженням питань неймінгу займалися і займаються чимало науковців, серед них Котлер Ф., Ламбен Ж.-Ж., Ансофф І., Годін А., Карпова С., Панкрухін А., Захаренко І., Кардаш В., Холодний Г., Ястремська О. та ін.

Метою написання статті є аналіз взаємозв'язку між брендингом і неймінгом, а також дослідження ролі неймінгу у створенні сильної товарної марки.

Брендингом називають діяльність зі створення довгострокової лояльності до товару, що є заснованою на спільній дії на споживача товарного знаку, упаковки, рекламних звернень, матеріалів стимулювання збуту та інших складових маркетингу, об'єднаних певною ідеєю та фірмовим стилем, що виділяють товар серед конкурентів і створюють його образ (бренд-імідж). За допомогою брендингу можна підтримувати запланований обсяг продажів на конкретному ринку та забезпечити збільшення прибутковості у результаті розширення асортименту товарів [1].

Процес брендингу повинен мати стратегічний і цілісний характер; зосереджуватися на створенні образу бренда, для чого повинні бути об'єднані всі маркетингові зусилля. У довгостроковому проекті правильно побудований образ бренда має зумовити підйом сили бренда, яка, у свою чергу, забезпечить у майбутньому надійну та стабільну додану вартість товару [6]. Давно не секрет, що споживач не завжди вибирає якісний продукт. Він вибирає продукт, до якого у нього, що називається, лежить душа. Тому і основне поле битви розгортається за формування найбільш виграшного сприйняття споживачем бренда.

Неймінг як складова брендингу та технологія синтезує культурологічні, психологічні, лінгвістичні та маркетингові аспекти і є спрямованим на стимулювання споживчого попиту. Отже, можна говорити про семантичне поле бренда, що формується у свідомості цільової аудиторії та закріплюється за допомогою імені бренда. У результаті створюється образ бренда як відображення суб'єктивного сприйняття товару, послуги або фірми.

© Головченко Г. Ю., Кравченко Н. В., 2019

До того ж неймінг формує довгостроковий потенціал бренда, а його лінгвістичні аспекти дають змогу надати імені новий семантичний відтінок. Складовими неймінгу є певні творчі та технологічні аспекти (семантичні, синтаксичні, аксіологічні, психологічні, юридичні), що передбачають створення імені (brand name) організації або торговельної марки і містять як правильне позиціонування, так і ефективну комунікацію [2].

Неймінг є трудомістким і тривалим процесом, особливо якщо потрібно придумати назву, що має служити тривалий час, наприклад, назва для щойно заснованої компанії або для нового бренда. Іноді компанії витрачають місяці на розробку неймінгу для свого товару, а іноді вибір назви для продукту відбувається практично миттєво.

На першому етапі серед товарів і послуг, якими споживач ще не користувався, він вибирає потрібні йому за назвою. Чимало вдалих брендів були придумані випадково, але фахівці виділяють деякі тренди, які диктують правила у виборі назви.

При розробці імені бренда враховують цілі, переваги, унікальність, специфіку цільових аудиторій. Водночас процес неймінгу передбачає елементи стихійності та суб'єктивності, а саме вибір слова, вибір номінації. Багато відомих світових брендів виникли швидкоплинно, і їхня популярність щороку зростає. У такому випадку саме ім'я має обмежене смислове поле, яке розширюється у процесі бренд-комунікації.

Назва продукту відіграє важливу роль для розвитку компанії. Вдало підібрана назва допомагає компанії розвиватися швидше ринку, полегшує створення правильного образу товару у свідомості цільової аудиторії, допомагає доносити стратегію позиціонування, збільшує цінність товару в очах споживача [3].

Виділяють десять ключових принципів неймінгу для розробки правильної назви бренда. Перераховані нижче правила неймінгу не є обов'язковими, але є важливими критеріями, за якими можна оцінити якість і силу розробленої назви продукту (табл. 1) [1–5].

Таблиця 1

Ключові принципи неймінгу

Принцип	Характеристика
Унікальність назви	Будь-яка успішна назва має бути унікальною та не мати аналогів на ринку
Привабливість назви	Має бути привабливою для цільової аудиторії
Легкість вимови	Цільовій аудиторії має бути легко вимовити назву продукту
Правильність вимови	Слід перевірити, чи легко вимовляє назву товару цільовий споживач, чи відповідає вимова очікуванням (особливо, якщо назва є складною або іноземною мовою)
Легкість запам'ятовування	Цільовій аудиторії має бути легко запам'ятовувати назву, щоб споживач зміг через кілька хвилин повторити її
Ступінь яскравості	Назва має виділятися серед їнших назв компаній-конкурентів і великих гравців ринку
Відповідність ринку	Назва має відповідає ринку або категорії, у якій існує компанія
Відповідність ціновій категорії	Назва має відповідає ціновому сегменту, у якому планується реалізовувати товар
Асоціативний ряд	Образи та асоціації, що виникають у свідомості цільової аудиторії, коли вони бачать і чують назву продукту (не менше трьох)
Правовий аспект	Перевірка на відсутність обмежень з боку правового регулювання у країні щодо назви продукту: можливість використання всіх слів у складі назви, відсутність уже зареєстрованих товарних знаків у цій категорії з такою самою назвою та інші питання, які краще розв'язувати з професійним юристом

У світовій практиці вважають, що результати розробки неймінгу повинні бути правильно оформлені: назва компанії повинна містити три важливі елементи концепції продукту – основну назву продукту, описову складову та слоган. Усі ці складові є тісно пов'язаними із процесом брендингу, із яким взаємодіє неймінг (рис. 1) [1–5].

Наприклад, правильне оформлення результатів неймінгу від компанії Honda: основна назва – Honda Accord, описова складова – легендарний спорт-седан, слоган – «Бізнес як спорт».

При розробці імені бренда слід урахувати певні етапи. Так, аналіз вже існуючих імен та особливостей їх утворення дає змогу уникнути дублювання вже існуючого бренда на ринку й урахувати помилки та прорахунки конкурентів, а також може наштовхнути на оригінальну ідею. Далі необхідно визначити роль назви у формуванні цінності бренда. Це означає, що гарна назва посилює засноване на досвіді сприятливе враження покупців про якість товару або послуги, які охоплені цією назвою, і у такий спосіб сприяє набуттю покупцями тих самих товарів і послуг.

Наступний етап – це визначення критеріїв і фільтрів, яким має відповідати ім'я, створення семантичних і лексичних полів, генерування концепцій і варіантів найменувань. Воно проводиться після того, як визначено потенційних споживачів нового товару. На цьому етапі важливе значення мають не соціально-демографічні,

а психологічні характеристики цільової аудиторії, структура психологічного простору, до якої має бути залучений новий бренд. Ім'я бренда має викликати у цільової аудиторії очікування, які висуваються цією соціально-демографічною групою до відповідних товарів (послуг, місць обслуговування). Відносини між брендом і його покупцем схожі на відносини між людьми, грамотно керовані бренди можуть стати друзями, яким довіряють.

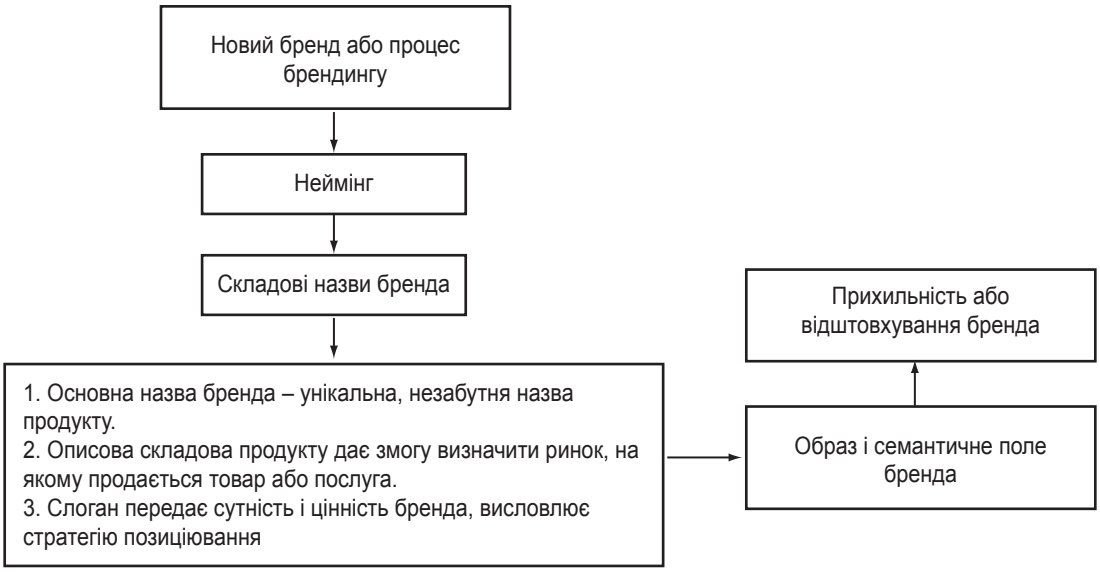

Рис. 1. **Взаємозв'язок неймінгу та брендингу**

І останнім етапом є аналіз і фільтрація назв, тестування, перевірка на патентну чистоту.

Придумати ім'я доволі складно, оскільки, як кажуть, як корабель назвеш, так він і попливе. Цілком можливо, що саме невдала назва згубить бізнес. Щоб придумати гарне ім'я для бренда чи торговельної марки, потрібно просто залучити команду працівників і влаштувати брейн-штурм, прицьому важливо не зациклюватися на чомусь одному. Прагнучи якомога швидше відкрити свою компанію, можна поспішати у всьому, але деякі речі вимагають часу, і вибір назви є саме такою.

Назва компанії є невіддільною іміджевою складовою будь-якого бізнесу. Чимало підприємців, реєструючи фірму, не приділяють цьому питанню належної уваги: у них є і важливіші справи, а вже ім'я придумати – не проблема. Як наслідок практично у кожному місті є свої «Афродіти» і «Світ вікон», а часом і кілька фірм з дублюючими один одного «оригінальними» найменуваннями. Тим часом назва – це особа, частина бренда, яка повинна асоціюватися у клієнтів із конкретним виробником, сервісом, магазином. Бажано ще на етапі розробки бізнес-ідеї подумати, як назвати фірму, щоб вона була успішною.

Існують чимало способів, як придумати цікаве ім'я, наприклад, назва навпаки: назви, написані задом наперед, нерідко стають знахідкою для стартаперів. Важливо, щоб оригінал слова повністю відображав зміст проекту. Прикладами можуть бути Harpo (Oprah), Aneres (Serena), Xobni (Inbox) [4].

Стартап Xobni запустили студенти Массачусетського технологічного інституту прямо у гуртожитку у 2006 р. Певний час він залишався безіменним і спеціалізувався на пошуковій навігації у архівах електронної пошти Microsoft Outlook. Отримавши початкове фінансування від Y Combinator та інших інвесторів, стартапери поїхали у Сан-Франциско, де розпочали розробку повноцінної програми для Outlook.

Їжа у назві. Компанія Apple поклала початок тренду залучати назву продуктів до брендів стартапів, що не мають відношення до фуд-бізнесу. Прикладами можуть бути Apple, Cheddar (новинна мережа), Plum (інструмент з онлайн-економії), Donut Media (медіа для автолюбителів).

Інтерактивна новинна мережа Cheddar спеціалізується на висвітленні новинок у галузі інноваційних продуктів, технологій та послуг. Спочатку засновник каналу Джон Штейнберг хотів назвати його Ticker (біржовий апарат або маятник).

Однак, з неймінгом вирішив допомогти творець онлайн-платформи для жінок-мілленіалів Bustle Брайан Голдберг, який запропонував назву Cheddar. Стартап запустився у 2016 р. і за цей час залучив фінансування у розмірі 32 млн дол. від Amazon, AT&T, NYSE, Broadway Video та інших інвесторів. Сьогодні приблизна оцінювальна вартість компанії становить 85 млн дол. Засновники стартапу заявляють, що їхня аудиторія налічує понад 1 млн глядачів щодня. Дивитися Cheddar можна у Twitter, Facebook або через канали Amazon [4].

Навмисні помилки у словах (місспеллінг). Назви стартапів можуть містити спотворення, які виглядають як помилки, вони чіпляють і привертають більше уваги, ніж правильно написане слово. Прикладами можуть бути Consmr (consumer), Gyft (gift), Flud (flood), Fotopedia (photopedia), Tumblr (tumbler), Xoom (zoom), Google (googol).

Абревіатура AI («штучний інтелект»). AI (artificial intelligence) є поширеним скороченням, активно використовуваним у назвах стартапів США. За оцінками західних експертів, за останні два роки відкрилися як мінімум 23 компанії з AI у назві. Одним із найбільших стартапів з абревіатурою став Argo AI – проект у сфері автономних транспортних засобів, на який у лютому 2017 р. компанія Ford виділила 1 млрд дол.

Серед інших відомих стартапів, який залучили AI до своєї назви, Pluto AI – аналітична платформа для управління водними ресурсами та Octane AI – проект, що дає змогу створити й управляти віртуальним співрозмовником для взаємодії зі своєю аудиторією у месенджері.

Асоціація. На думку генерального директора агентства Brandson / Total Identity Group Олени Ûferevoj, гарна назва має народжувати яскраву зрозумілу асоціацію з товаром чи послугою і легко запам'ятовуватися. Так, за допомогою сервісу Peerby можна позичити щось дуже потрібне у когось неподалік, – розповідає вона. – Ця назва має стійку асоціацію з англійським peer, що у перекладі означає «рівня» або «одноліток». Інші приклади: Prisma, Uber («супер»), Airbnb (надувний матрац і сніданок). Тепер часто замість «зловити таксі» кажуть: «замовити Убер».

Заміна першої літери у назві є одним із популярних підходів як серед західних, так і російських стартаперів: Kard (card), Kustomer (customer), Qlean (clean), «Биван» («диван»).

Стартап Kustomer запущено у 2015 р. Платформа дає змогу іншим компаніям збирати, зберігати й у потрібний момент переглядати всю інформацію про клієнта: що він купив, коли звертався до співробітників відділу підтримки, з якого приводу, які послуги отримав.

Засновники вважали, що, знаючи передісторію клієнта, співробітник компанії ефективніше зможе надати підтримку. Також програма дає змогу відкрити історію звернень, синхронізуючи всі контакти клієнта та компанії. Для розвитку проекту засновники залучили 12,5 млн дол.

Назва, що говорить. У виборі назви потрібно виходити зі стратегії та цільової аудиторії, оскільки краще бути зрозумілим для свого споживача та спілкуватися з ним однією мовою.

Ясність, простота, стислість і зрозумілість назви є основними трендами у неймінгу стартапів. Споживач не повинен витрачати час, щоб розібратися, у чому сенс назви. Креативний неймінг – це чудово, але погано, якщо у ньому немає відповідей на запитання, про що продукт і що важливого отримує покупець. Виграє той, хто економить час і не витрачає нейронні клітини споживача [4].

Усі ці поради важливо враховувати при створенні імені бренда. Однак, потрібно розуміти юридичні нюанси, а також що неможна робити при створенні імені.

Якщо навмисно або через незнання взяти чужу назву, зареєстровану належним чином, існує ризик нажити великі неприємності. У великих відомих компаній усі брендові елементи запатентовані як товарні знаки, отже, посягання є порушенням авторських прав.

Ім'я, що є підозріло подібним до назви фірми-конкурента, також може довести до суду. Поняття тотожності та ступеня змішання, якими оперує у цьому випадку цивільне законодавство, чіткого тлумачення не мають. Тому питання про оригінальність або запозичення «вигадки» вирішується на розсуд судді [5].

Назва фірми не повинна мати образливий, нецензурний характер, порушувати правові та моральні норми. Найменування ТОВ не повинно вводити в оману щодо сфери його діяльності.

Таким чином, неймінг є доволі складним процесом, що має важливе значення для компанії. Ім'я складно створити, на це потрібні кошти і час, але без нього не існуватиме бізнес. Вигадуючи ім'я, важливо дотримуватися певних правил і порад. Існують чимало методик, що полегшують процес неймінгу. Потрібно враховувати також юридичні нюанси, щоб не опинитися у неприємній ситуації. Неймінг є складовою брендингу, і саме завдяки ефективному імені, що вдало ідентифікуватиме продукт і компанію, можна створити позитивний імідж та отримати бажану лояльність клієнтів і споживачів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Холодний Г. О.

Література: 1. Поняття «брендинг». URL: https://stud.com.ua/63283/marketing/ponyattya_brending. **2.** Евдокимова К. В., Кандаурова И. Р. Технология нейминга. *Молодой ученый.* 2015. № 11. С. 326–328. **3.** Название, самостоятельно продающее товар. URL: http://powerbranding.ru/marketing_lessons/rules-of-naming. **4.** Федоришина М. Как назвать компанию. 11 трендов нейминга стартапов. URL: https://secretmag.ru/trends/whatsup/kak-nazvat-

kompaniyu-11-trendov-nejminga-startapov.htm. **5.** Соколова И. Как назвать фирму, чтобы она была успешной: рекомендации владельцам бизнеса. URL: http://kakbiz.ru/registratsiya-biznesa/kak-nazvat-firmu-chtobyi-ona-byila-uspeshnoy.html.

СУЧАСНА МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЯК ПРОВІДНА ФОРМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

УДК 339.5

Гончарова А. Л.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано сутність міжнародної торгівлі як найважливішої складової міжнародних економічних відносин. Конкретизовано її сучасний стан за умов глобалізації економіки. Досліджено проблеми й основні тенденції розвитку міжнародної торгівлі.*

Ключові слова: *економіка, торгівля, товар, послуга, міжнародна торгівля, міжнародні економічні відносини (МЕВ), експорт, імпорт, товарообмін, зовнішньоторговельний обіг, торговельне сальдо.*

Аннотация. *Проанализирована сущность международной торговли как важнейшей составляющей международных экономических отношений. Конкретизировано ее современное состояние в условиях глобализации экономики. Исследованы проблемы и основные тенденции развития международной торговли.*

Ключевые слова: *экономика, торговля, товар, услуга, международная торговля, международные экономические отношения (МЭО), экспорт, импорт, товарообмен, внешнеторговый оборот, торговое сальдо.*

Annotation. *The essence of international trade as the most important component of international economic relations is analyzed. Its current state in the conditions of globalization of the economy is specified. The problems and main trends in the development of international trade are investigated.*

Keywords: *economy, trade, goods, services, international trade, international economic relations (IER), export, import, commodity exchange, foreign trade turnover, trade balance.*

За сучасних умов прискоренням глобалізаційних процесів зумовлено зростання взаємозалежності економік окремих країн. Іноземні товари та послуги стають невіддільною складовою та запорукою розвитку суспільства, зростає вплив і значення міжнародної економіки, значно розширюється коло суб'єктів господарської діяльності, безпосередньо залучених до міжнародних економічних відносин.

Міжнародними економічними відносинами є відносини, що виникають та існують між суб'єктами різних країн із приводу виробництва, обміну та споживання товарів і послуг на підставі міжнародного розподілу праці за умов безмежності людських потреб та обмеженості ресурсів.

На сучасному етапі міжнародна торгівля є найбільш розвинутою формою міжнародних економічних відносин, необхідність існування якої є зумовленою:

– утворенням світового ринку як однієї з історичних передумов капіталістичного способу виробництва;

– нерівномірністю розвитку окремих галузей у різних країнах: продукція найрозвиненіших галузей, яку неможливо реалізувати на внутрішньому ринку, вивозять за кордон;

– тенденцією до безмежного розширення розмірів виробництва, що виникла на сучасному етапі розвитку економіки, тоді як місткість внутрішнього ринку є обмеженою платоспроможним попитом населення. Тому ви-

© Гончарова А. Л., 2019

робництво неминуче переростає межі внутрішнього попиту, і підприємці кожної країни ведуть запеклу боротьбу за зовнішні ринки.

Отже, зацікавленість окремих країн у розширенні своїх міжнародних зв'язків пояснюється потребами збуту продукції на зовнішніх ринках, необхідністю отримання певних товарів ззовні і зрештою прагненням отримати вищий прибуток у зв'язку з використанням дешевої робочої сили та сировини країн, що розвиваються.

Міжнародна торгівля є основною формою міжнародних економічних відносин, оскільки охоплює торгівлю не лише товарами у матеріальному розумінні цієї категорії, але і найрізноманітнішими послугами. Предметом міжнародної торгівлі є різноманітні товари та послуги, а її суб'єкти функціонують у різних країнах. Ними можуть бути держави, юридичні та фізичні особи, міждержавні та міжнародні організації. Також основними суб'єктами міжнародної торгівлі є транснаціональні корпорації (ТНК), які контролюють понад дві третини світової торгівлі [5].

Активна участь країни у світовій торгівлі може надавати їй значних переваг, зокрема, дозволяє ефективніше використовувати наявні у країні ресурси, долучатися до світових досягнень науки та техніки, у стислі терміни здійснювати структурну перебудову своєї економіки, а також повніше й різноманітніше задовольняти потреби населення.

Дослідженням цієї теми займалися і займаються Фролова Н. С., Носик О. М., Дахно І. І., Румянцев А. П., Мельник Т. М., Касич А. О., Башинська А. І. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок деякі питання щодо розвитку міжнародної торгівлі залишаються висвітленими недостатньо.

Метою написання статті є дослідження стану сучасної міжнародної торгівлі як форми міжнародних економічних відносин, а також аналіз основних тенденцій її розвитку.

Міжнародна (світова) торгівля ґрунтується на глибокому міжнародному розподілі праці, спеціалізації певних країн на виробництві окремих товарів та послуг згідно з їхнім техніко-економічним рівнем, географічними й іншими умовами. На частку торгівлі нині припадає приблизно 80 % усього обсягу міжнародних економічних відносин [2].

Для зовнішньої торгівлі важливе значення має конкурентоспроможність товарів, які продаються на світовому ринку. Зовнішня торгівля відбувається за світовими цінами, хоча на однаковий товар у межах світового ринку вони можуть бути різними.

Як відомо, головними складовими зовнішньої торгівлі є експорт та імпорт. Експорт ґрунтується на продажу товарів і послуг закордонним контрагентам. Імпорт, у свою чергу, є купівлею в іноземного контрагента товарів і послуг. Сума експорту та імпорту становить зовнішньоторговельний обіг. Різниця між вартісними обсягами експорту та імпорту становить торговельне сальдо, яке буває додатним, або активним (коли вартість вивезених товарів і послуг перевищує вартість увезених) і від'ємним (за зворотного співвідношення) [3].

Саме з експорту й імпорту товарів, капіталу та робочої сили розпочинається у ст. 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» перелік видів зовнішньоекономічної діяльності, яку неможливо уявити без міжнародної торгівлі [3]. Міжнародна торгівля є засобом, який країни світу застосовують для розвитку та поглиблення спеціалізації своїх економік, підвищення продуктивності праці та ефективного використання своїх ресурсів.

Сучасній міжнародній торгівлі властива всеосяжна динаміка. Структура торгівлі, обсяги експорту й імпорту безперервно змінюються. Після Другої світової війни настав період, що характеризується швидкими темпами зростання міжнародного товарообміну.

Інтенсивність торговельних зв'язків не є рівномірною у різних країнах світу. Частка промислово розвинених країн сягає 70 %, і вони підтримують переважно торгівлю одна з одною: близько 80 % експорту економічно розвинених країн світу припадає на їх взаємну торгівлю [4].

Переважна більшість країн сучасного світу – це країни з відкритою економікою. Значна частина валового внутрішнього продукту у них створюється за участю зовнішньоторговельного сектора [5].

У міжнародній торгівлі беруть участь як малі, так і великі країни, як бідні, так і багаті. Торгівля нівелює їх нерівність з точки зору наявності продуктивних ресурсів. Успіхи країни в експортній діяльності залежать не лише від її ресурсів, а й від умов відповідного економічного середовища, здатності національних виробників конкурувати як на своїх, так і на закордонних ринках.

Вплив численних факторів економічного середовища може знижувати можливість країн якнайкраще використовувати свої ресурси та виробничі переваги. До них, зокрема, належать інфляція, обмінний курс, умови праці, урядова політика, законодавство. Ці та інші фактори можуть негативно впливати на конкурентоспроможність експортерів у сфері міжнародної торгівлі. Критично важливими факторами міжнародної торгівлі фахівці вважають наявність закордонних каналів дистриб'юції та мінімальний державний контроль.

На сучасному етапі розвиток міжнародної торгівлі як важливої складової міжнародних економічних відносин необхідно розглядати за умов глобалізації, що змінює її сутність: це вже не просто поняття купівлі-продажу, а якіс-

на взаємодія всіх елементів мікрорівня та макрорівня, від постачальників і споживачів до міжнародних організацій. Найважливішим фактором, який впливає на міжнародну торгівлю за умов глобалізації, є науково-технічна революція (НТР) [5].

Розглянемо детальніше тенденції розвитку міжнародної торгівлі під впливом науково-технічної революції. Як об'єктивний фактор глобалізації НТР проявляється в тому, що ідеї, інформація та знання стають предметом купівлі-продажу, набувають різних форм у процесі створення, розповсюдження та переміщення. Вони виявилися у центрі глобальної економіки, значна частина вартості товарів залежить від обсягу інновацій, досліджень і випробувань.

Усе більше уваги приділяється використанню інтернет-технологій, які виводять міжнародну торгівлю на віртуальний рівень, що проявляється передусім у використанні глобальних електронних мереж для передачі й обміну даними при проведенні ділових операцій. Інтернет сприяє розширенню діапазону комерційних відносин: електронна комерція дає змогу компаніям ефективніше та гнучкіше здійснювати транскордонні операції, щільніше взаємодіяти з глобальними постачальниками та значно швидше реагувати на запити й очікування замовників [6].

У міжнародній інтернет-торгівлі з'явилися та використовуються мобільні додатки – як товар і як засіб для продажу товарів. Найзатребуванішими ці напрямки торгівлі стали у 2008 р. з появою програми App Store, у якій здійснюється продаж мобільних додатків, після чого спостерігалося вибухове зростання продажів: у 2013 р. обсяг ринку мобільних додатків становив 25 млрд дол. [6].

Мобільні додатки дають змогу споживачеві здійснювати покупки незалежно від місця розташування та соціального статусу. Кількість користувачів мобільного Інтернету зросла на 6 млн осіб: з 37 % у 2015 р. до 42,1 % у 2016 р., що дозволяє зробити висновок про затребуваність і значний попит на здійснення покупок в інтернет-магазинах. У Китаї кількість інтернет-покупців сягає 220 млн осіб, обсяг ринку Китаю 186 млрд дол., у США – 186,2 млрд дол. Через Інтернет роблять свої покупки 45 % власників планшетів і 23 % власників смартфонів, 43 % жителів Європи роблять покупки онлайн [6].

Розвиток тенденцій у міжнародній торгівлі, спрямованих на її віртуалізацію, не міг не спричинити зміни у міжнародних розрахунках. Так, з'явилися нові технології платежів за розрахунки в інтернет-магазинах, з'являються торгові валюти для розрахунку за міжнародні покупки. Так, компанія Amazon випустила власну валюту, використовувану у додатках Amazon App Store. На віртуальні гроші можна купити додатки та робити покупки всередині них. Номінал валюти Amazon Coins – 1 цент США [7].

Сучасний Інтернет змінює відносини між споживачем, виробником і продавцем, виводить їх на якісніший рівень. Якщо раніше найважливішими критеріями реалізованості товару були ціна і якість, нині зростає значення задоволення індивідуалізованих потреб, тобто міжнародний товар повинен бути адаптований, налаштований і доставлений у такий засіб, щоб максимально відповідати запитам глобальних споживачів.

Таким чином, сучасна міжнародна торгівля розвивається за умов глобалізації, що свідчить про появу нових можливостей для країн, пов'язаних міжнародними економічними відносинами. Значний вплив науково-технічного прогресу прискорює розвиток міжнародної торгівлі й виводить її на новий рівень, під впливом цих тенденцій відбувається формування її нової якості.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс О. О.

Література: 1. Кормакова І. О. Масштаби діяльності ТНК у країнах, що приймають. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту.* 2009. № 2. С. 64–69. **2.** Бочан І. О., Михасюк І. Р. Глобальна економіка : підручник. Київ : Знання, 2007. 403 с. **3.** Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12. **4.** Козак Ю. Г., Ковалевський В. В., Лебедева С. Н. Економіка зарубіжних країн : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2013. 292 с. **5.** Фролова Н. С. Современные тенденции развития международной торговли в условиях глобализации. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-razvitiya-mezhdunarodnoy-torgovli-v-usloviyah-globalizatsii. **6.** Воробьев К. Ю. Сущность электронной коммерции в системе международных торговых связей. *Российский внешнеэкономический вестник.* 2015. № 3. С. 106–114. **7.** Amazon представив віртуальну валюту // Економічна правда. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2013/02/6/360335.

ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 658.152/.153

Гордієнко К. Д.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність, значення та структуру власного капіталу підприємства. Схарактеризовано особливості формування окремих складових власного капіталу. Деталізовано особливості формування власного капіталу на сучасних вітчизняних підприємствах.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, капітал, власний капітал, зареєстрований (пайовий) капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал.*

Аннотация. *Исследованы сущность, значение и структура собственного капитала предприятия. Охарактеризованы особенности формирования отдельных составляющих собственного капитала. Детализированы особенности формирования собственного капитала на современных отечественных предприятиях.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, капитал, собственный капитал, зарегистрированный (паевой) капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), неоплаченный капитал, изъятый капитал.*

Annotation. *The essence, value and structure of the enterprise's equity are investigated. The features of the formation of individual components of equity are characterized. The features of the formation of equity in modern domestic enterprises are detailed.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, capital, equity, registered (share) capital, additional capital, reserve capital, retained earnings (uncovered loss), unpaid capital, capital withdrawn.*

Заснування й подальша діяльність підприємства будь-якої форми власності неможливі без створення власного капіталу. Його величина є важливою економічною категорією, що характеризує платоспроможність та фінансову стійкість підприємства.

Процес інвестування власного капіталу й залучення позикових коштів для отримання позитивного фінансового результату лежить в основі фінансової діяльності всіх суб'єктів господарювання. Ця проблематика є вкрай важливою та набуває особливої вагомості, оскільки визначається розв'язанням певних практичних завдань, що є спрямованими на стале функціонування підприємства.

Дослідженням питань інвестування власного капіталу й залучення позикових коштів за сучасних умов займалися і займаються Білик М., Василик О., Єфимова О., Загородній А., Ковальов В., Романенко О. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів економічної сутності власного капіталу, а також особливостей його формування на підприємстві за сучасних умов розвитку.

Власний капітал є основою для початку та здійснення господарської діяльності будь-якого підприємства, одним із найважливіших показників діяльності суб'єкта господарювання. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1].

Власний капітал на підприємстві утворюється двома шляхами: внесенням власниками підприємства грошових коштів та інших активів і нагромадженням суми доходу, що залишається на підприємстві.

Згідно з НП(С)БО 1 склад і структуру власного капіталу підприємства відтворено в балансі (звіті про фінансовий стан). Згідно з Наказом № 627 «Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 27.06.2013 р. до власного капіталу належать зареєстрований капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал і вилучений капітал. Такий склад власного капіталу відтворює наявність його частини, інвестованої засновниками у момент створення підприємства, і частини, одержаної у результаті ефективної діяльності [2].

© Гордієнко К. Д., 2019

У зареєстрованому (пайовому) капіталі відбито узагальнену інформацію про стан і рух статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства згідно із законодавством та установчими документами, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу [3].

Капітал у дооцінках використовують для узагальнення інформації про дооцінки необоротних активів і фінансових інструментів, які згідно з національними положеннями бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу та розкриваються у звіті про фінансові результати [3].

Додатковий вкладений капітал відбиває наявність і рух в акціонерних підприємствах емісійного доходу, тобто різниці між продажною та номінальною вартістю випущених акцій. Використання коштів додаткового капіталу відбувається, якщо сума дооцінки основних засобів, інших необігових матеріальних активів і нематеріальних активів переноситься до зареєстрованого (пайового) капіталу або, якщо прийнято рішення про перереєстрацію зареєстрованого (пайового) капіталу і він збільшується за рахунок будь-яких активів, вартість яких відбито у додатковому капіталі.

Резервний капітал утворюється на підприємствах завдяки чистому нерозподіленому прибутку на умовах, зафіксованих в установчих документах. Ці кошти використовують, якщо витрати не покриваються наявним нерозподіленим прибутком, а також на покриття різниці між номінальною та продажною ціною випущених акцій. Згідно із законодавством України на підприємстві, заснованому у формі акціонерного товариства, повинен бути сформований резервний (страховий) капітал розміром понад 25 % зареєстрованого (пайового) капіталу підприємства. Розмір щорічних відрахувань у резервний капітал не може бути меншим за 5% суми чистого прибутку підприємства.

Неоплачений капітал – це сума заборгованості власників (акціонерів, учасників) господарських товариств за внесками до зареєстрованого (пайового) капіталу. Ця сума вираховується при визначенні підсумку власного капіталу.

Зауважимо, що особливості формування складових власного капіталу підприємств зумовлюються нормами законодавства щодо організаційно-правових форм підприємств та форм їх власності.

У табл. 1 відбито динаміку формування власного капіталу на підприємствах України за видами економічної діяльності у 2013–2017 рр. [4].

Таблиця 1

Динаміка формування власного капіталу на підприємствах України за видами економічної діяльності, 2013–2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Разом	1950374,9	1480658,0	2288741,4	2445803,7	2458527,6
Сільське, лісове та рибне господарство	156820,0	163931,7	275303,8	369370,9	436337,7
Промисловість	721155,3	579218,9	479066,6	526911,9	549427,2
Будівництво	32190,8	3144,7	-16038,1	-14347,2	-20102,4
Гуртова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	97560,1	-24005,6	-67325,4	-27173,6	26231,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	179355,1	151337,3	724823,9	788803,3	612569,1
Тимчасове розміщування й організація харчування	13786,0	333,9	-3117,3	-6205,5	-2712,3
Інформація та телекомунікації	29443,8	3896,9	77272,7	12917,1	28524,8
Фінансова та страхова діяльність	204660,6	128436,4	113577,3	107293,4	124331,2
Операції з нерухомим майном	141389,5	40629,1	-13592,9	-40756,7	-24238,7
Професійна, наукова та технічна діяльність	159850,7	269093,5	532552,8	513418,5	488446,3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	194169,8	144932,3	169299,1	199978,0	221003,0
Освіта	1666,8	1673,8	1629,5	1774,0	2067,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	5692,9	2858,1	3451,8	4478,9	4662,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	11194,8	10868,1	9776,8	6249,4	9358,0
Надання інших видів послуг	1438,7	1308,9	2060,8	3091,3	2621,9

Бачимо (табл. 1), що протягом досліджуваного періоду найбільшими темпами власний капітал у 2017 р. у порівнянні з 2013 р. зростав на транспортних підприємствах – на 433214 млн грн, або 241,5 %. На підприємствах, зайнятих сільським, лісовим і рибним господарством, власний капітал збільшився на 279517,7 млн грн, або 178,2 %, а також на підприємствах, що є пов'язаними з професійною, науковою та технічною діяльністю – на 328595,6 або

205,6 %. Зростання власного капіталу протягом досліджуваного періоду спостерігається і за іншими підприємствами України, за такими видами економічної діяльності, як діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – на 26833,2 млн грн, або 13,8%, освіта – на 400,4 млн грн, або 24 % [4].

Зменшення власного капіталу у 2013–2017 рр. спостерігається за такими видами економічної діяльності: промисловість, будівництво, гуртова та роздрібна торгівля, організація харчування, інформація та телекомунікація, фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном, охорона здоров'я, мистецтво та спорт.

У табл. 2 відтворено склад власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності у 2013–2017 рр. [4].

Таблиця 2

Склад власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності, 2013–2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Власний капітал	1950374,9	1480658,0	2288741,4	2445803,7	2458527,6
Зареєстрований капітал (пайовий)	1173329,9	1256285,4	1655966,1	1618369,6	1711956,4
Додатковий капітал	820347,8	866086,2	1590838,1	1781941,0	1660607,4
Резервний капітал	50735,0	57335,9	54810,8	61851,9	68372,2
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	20873,7	-579900,5	-893834,4	-889070,3	-854316,4
Неоплачений і вилучений капітал	114911,5	119149,0	119039,2	127288,5	128092,0

Бачимо (табл. 2), що спостерігається зростання зареєстрованого капіталу на 538626,5 млн грн, або 45,9 %; додаткового – на 84259,6 млн грн, або 102,4 %, резервного – на 17637,2 млн грн, або 34,8 %, неоплаченого та вилученого капіталу – на 13180,5 млн грн, або 11,5 %. У 2013–2017 рр. спостерігалося скорочення вартості нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) [4].

Таким чином, на підставі проведеного дослідження виявлено певні зміни у складі власного капіталу балансу вітчизняних підприємств поточного року у порівнянні із попередніми. Важливо пам'ятати, що сучасним вітчизняним підприємствам необхідно навчитися ефективно використовувати власний капітал, що полягає, з одного боку, у тому, щоб отримати якнайбільший прибуток, тобто максимізувати рентабельність власного капіталу, а з іншого – не втратити фінансової стійкості, залишитися платоспроможним. Використання лише власного капіталу підприємства робить його стан абсолютно стійким, але зводить до мінімуму рентабельність власного капіталу, отже, і доходи власників підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до [...] : Закон України від 07.02.2013 № 73 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13. **2.** Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку : Закон України від 20.06.2018 № 564 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0817-18. **3.** Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник. Київ : Алерта, 2013. 982 с. **4.** Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

УДК 331.5.024.5

Григорова А. О.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано рівень безробіття в Україні. Досліджено причини зростання цього макроекономічного показника. Деталізовано чинні державні заходи щодо врегулювання проблеми безробіття. Запропоновано напрями ефективного розв'язання наявних проблем.*

Ключові слова: *підприємство, суб'єкт господарювання, виробництво, право на працю, ринок праці, зайнятість, безробіття, державне регулювання безробіття.*

Аннотация. *Проанализирован уровень безработицы в Украине. Исследованы причины роста этого макроэкономического показателя. Детализированы действующие государственные меры по урегулированию проблемы безработицы. Предложены направления эффективного решения имеющихся проблем.*

Ключевые слова: *предприятие, субъект хозяйствования, производство, право на труд, рынок труда, занятость, безработица, государственное регулирование безработицы.*

Annotation. *The unemployment rate in Ukraine is analyzed. The reasons for the growth of this macroeconomic indicator are investigated. The current state measures to resolve the unemployment problem are detailed. The directions of effective solution of existing problems are proposed.*

Keywords: *enterprise, business entity, production, right to work, labor market, employment, unemployment, state regulation of unemployment.*

Однією з найважливіших соціально-економічних проблем у сучасній Україні є безробіття, що криє у собі чимало негативних економічних і соціальних наслідків, які є болючими для суспільства та кожної людини окремо. Розв'язання цього проблемного питання потребує детального аналізу й виявлення найефективніших шляхів для цього.

Метою написання статті є аналіз сучасного стану безробіття в Україні. Розвиток економіки будь-якої країни залежить від ефективного використання людських ресурсів, а на сучасному етапі розвитку чинні інструменти регулювання рівня безробіття в Україні не є максимально ефективними.

Законом «Про зайнятість населення», прийнятим у 1991 р., законодавчо визначено категорію безробіття. Саме положення цього Закону та Конституції України є підгрунтям для державного регулювання безробіття у країні [3].

В Україні рівень безробіття є визначуваним за методологією міжнародної організації праці (МОП). Аналіз динаміки кількості безробітного населення в Україні у 2013–2017 рр. подано у табл. 1 [1].

Таблиця 1

Динаміка кількості безробітного населення в Україні у віці 15–70 років і показників безробіття, 2013–2017 рр.

Показник	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Безробітне населення у віці 15–70 рр. у середньому, тис. осіб	1510,4	1847,6	1654,7	1678,2	1698
У відсотках до економічно активного населення	7,3	9,3	9,1	9,3	9,5

Бачимо (табл. 1), що не існує визначеної тенденції щодо зміни кількості безробітних. Найвищий рівень (9,5 %) спостерігався у 2017 р., коли чисельність безробітного населення досягла 1717,5 (відомості з 2014 р. подаються без урахування тимчасово окупованих територій).

Розглянемо ще один статистичний фактор, що відтворює тривалість пошуку роботи громадянами України (рис. 1) [4].

© Григорова А. О., 2019

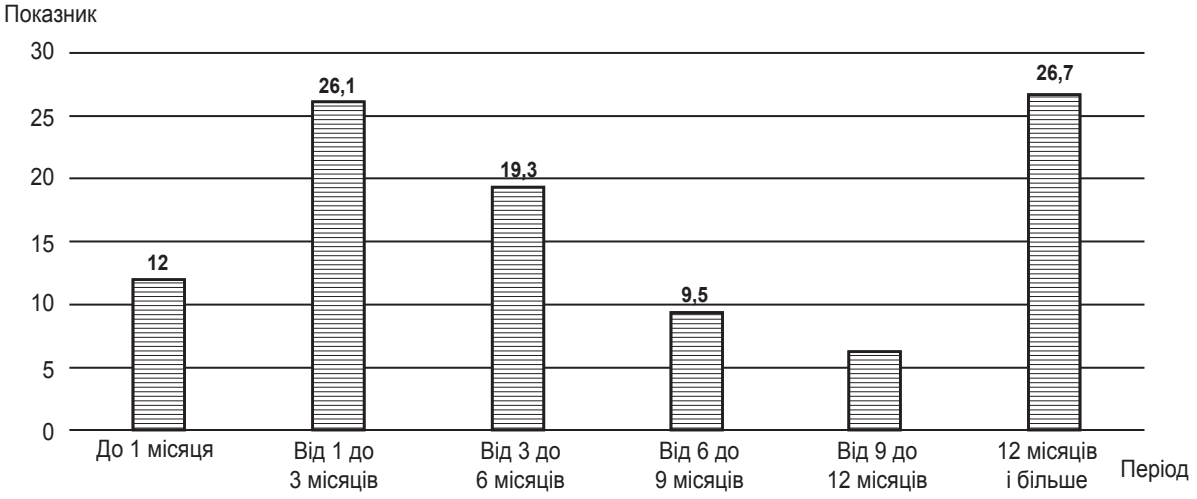

Рис. 1. **Діаграма тривалості пошуку роботи громадянами України, 2017 р.**

Бачимо (рис. 1), що середня тривалість пошуку роботи становить півроку. Нині людину визнають безробітною, якщо вона протягом чотирьох тижнів не мала роботи, шукала роботу та була готова стати до роботи. Зауважимо, що цей показник істотно відрізняється від кількості офіційно зареєстрованих безробітних [4].

На сучасному етапі Україна перебуває у кризовому стані, що, безперечно, впливає на стан ринку праці. Через скорочення бюджету виплати заробітних плат, тенденції до скорочення вакантних місць та їх здешевлення, скорочення обсягів виробництва людям усе важче отримати те місце роботи, ту заробітну плату, якої вони прагнуть, оскільки за умов постійного зростання цін трудове населення намагається за якнайбільшу ціну продати свою працю і не завжди погоджується на пропоновані умови.

Вплив держави на регулювання зайнятості населення повинен мати за основу обґрунтованість цілей і завдань економічної та соціальної політики, що дозволять зменшити рівень безробіття, сприятимуть економічному розвитку та зростанню добробуту населення. Для визначення пріоритетних напрямів державної політики щодо зменшення кількості безробітних доцільно виявити основні актуальні причини його появи та існування. Основними причинами безробіття з огляду на попит на робочу силу є:

– обмежена кількість або відсутність кадрів, які відповідають відповідним критеріям;

– зменшення кількості зайнятих через упровадження автоматизації виробництва та нових технологій;

– зменшення кількості зайнятих через скорочення обсягів виробництва чи сезонність;

– використання тіньової зайнятості працівників для заниження обов'язкових нарахувань до фонду оплати праці [2].

Розглянемо та проаналізуємо причини зростання безробіття у 2017 р. (рис. 2) [2].

Рис. 2. **Структурний аналіз безробітного населення України за причинами незайнятості, 2017 р.**

Бачимо, що найбільшу частку (34,5 %) у 2017 р. становили звільнені за власним бажанням. Це свідчить про невідповідність заробітної плати умовам і характеру праці, чим і зумовлено таку плинність кадрів. На другому місці – вивільнення з економічних причин. Через військовий конфлікт на території України причинами безробіття стають і втрата постійного місця проживання, а також мобілізація з військової строкової служби.

Чинними державними заходами для розв'язання проблеми зайнятості населення та поліпшення якісного складу кадрів є:

– курси навчання та підвищення кваліфікації на підприємствах;

– професійна підготовка та перепідготовка кадрів;

– система навчання і перенавчання кадрів;

– надання громадянам соціальних послуг та здійснення матеріального забезпечення згідно з Законом України «Про зайнятість населення» та Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття»;

– підбір роботи та сприяння зареєстрованим безробітним у працевлаштуванні або започаткуванні власної справи, у тому числі шляхом професійної освіти.

Однак, за чинних методів подолання безробіття ця проблема не втрачає актуальності. Вважаємо за доцільне запропонувати заходи, які зможуть знизити рівень безробіття, сприятимуть покращенню економічного стану та підвищенню рівня добробуту населення:

– зменшення масштабів неформальної зайнятості шляхом легалізації тіньової зайнятості;

– упровадження жорсткого покарання за ухилення від сплати податків, реформування пенсійної системи, що має сприяти збільшенню чисельності офіційно влаштованих працівників;

– удосконалення чинної системи працевлаштування задля досягнення балансу між вільними робочими місцями та необхідним рівнем кваліфікації;

– зниження чисельності робочих емігрантів шляхом покращення умов праці та збільшення заробітних плат висококваліфікованим працівникам;

– створення сприятливіших умов для започаткування малого бізнесу безробітними.

Таким чином, державні методи регулювання безробіття мають бути орієнтовані на забезпечення зайнятості населення та покращення його добробуту. Чинні механізми регулювання цього питанням не є ефективними, тому для покращення економічного та соціального стану потрібно сприяти припиненню міграції робітників через збільшення шляхом державного втручання попиту на робочу силу, удосконалення чинної системи працевлаштування та створення сприятливих умов для започаткування малого бізнесу безробітними.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лісна І. Ф.

Література: 1. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **2.** Заярна Н. М., Недибалюк І. М. Причини безробіття в різних умовах економічного розвитку України та методи його подолання. *Науковий вісник НЛТУ.* 2011. № 21. С. 196–200. **3.** Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show//ed19960628. **4.** Тривалість пошуку роботи в Україні перевищує шість місяців. URL: https://galinfo.com.ua/news/tryvalist_poshuku_roboty_v_ukraini_zaymaie_ponad_6_misyatsiv_221534.html.

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

УДК 331.556.4(477)

Губська С. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Схарактеризовано особливості сучасного міжнародного міграційного процесу. Досліджено основні причини міграції робочої сили з України. Визначено країни, де чисельність українських мігрантів є найбільшою. Проаналізовано вплив міжнародної трудової міграції на економічний та соціальний розвиток України.*

Ключові слова: *економічний розвиток, право на працю, ринок праці, робоча сила, зайнятість, безробіття, міграція, міжнародна трудова міграція.*

Аннотация. *Охарактеризованы особенности современного международного миграционного процесса. Исследованы основные причины миграции рабочей силы из Украины. Определены страны, где наибольшая численность украинских мигрантов. Проанализировано влияние международной трудовой миграции на экономическое и социальное развитие Украины.*

Ключевые слова: *экономическое развитие, право на труд, рынок труда, рабочая сила, занятость, безработица, миграция, международная трудовая миграция.*

Annotation. *The features of the modern international migration process are characterized. The main causes of labor migration from Ukraine are investigated. The countries where the largest number of Ukrainian migrants are identified are identified. The influence of international labor migration on the economic and social development of Ukraine is analyzed.*

Keywords: *economic development, right to work, labor market, labor force, employment, unemployment, migration, international labor migration.*

Міжнародна міграція робочої сили наприкінці XX–на початку XXI ст. перетворилася на важливу складову глобалізаційних процесів у світовій економіці. Як і будь-який об'єктивний соціально-економічний процес, міжнародна міграція робочої сили має як позитивні, так і негативні сторони, формуючи, а часом і нагромаджуючи у такий спосіб проблеми як в окремих країнах, так і на міжнародному ринку робочої сили загалом. Нині міжнародна трудова міграція є об'єктом підвищеної уваги з боку держав, а також спеціалізованих міжнародних організацій на предмет регулювання міжнародних міграційних потоків.

Сучасна міжнародна міграція робочої сили перетворилася на суттєвий економічний, соціальний та гуманітарний фактор розвитку як країн походження, так і тих, що приймають. Кожна зі сторін, що бере участь у процесі обміну трудовими ресурсами, намагається отримати для себе конкретну користь.

Європейський вибір України та підписання Угоди про асоціацію, здійснені політичні кроки на шляху до безвізового режиму між Україною та країнами Європейського Союзу за умов глибокої економічної кризи та зниження рівня добробуту населення зумовили масштабні вимушені переміщення громадян для пошуку кращих умов життя та гідного заробітку, що сприяло інтенсифікації міграційних процесів. Посилення міграційних настроїв українців у контексті глобальних міграційних процесів є особливо актуальним питанням, що потребує детальнішого вивчення.

Дослідженням цього питання займалися й займаються Вірц К., Гессен А., Коваленко А., Малиновська О., Сотник Г. та ін.

Міграцією трудових ресурсів є переміщення працездатного населення з одних країн до інших терміном більше ніж на один рік, спричинене дією факторів економічного, політичного чи іншого характеру. Згідно з Європейською конвенцією про правовий статус трудових мігрантів термін «трудовий мігрант» означає громадянина договірної сторони, якому інша договірна сторона дозволила перебувати на її території для здійснення оплачуваної роботи [2].

В Україні поширеною є вимушена міграція, для якої характерними є дві основні складові. З одного боку, це пошук роботи для забезпечення себе й родини засобами для життя, з іншого – пошук гарантованої можливості

© Губська С. В., 2019

самореалізації та самоствердження. За сучасних умов співвідношення цих факторів увесь час змінюється з незначною перевагою одної над іншою.

Нині в Україні найвищий рівень плинності кадрів в Європі: за рік кожен п'ятий робітник звільняється, і через це підприємства вимушені знову шукати нових людей. Тому вітчизняні компанії вважають дефіцит кадрів критичним. Погіршує ситуацію активне переманювання та залучення робітників з України іншими державами.

Важливо розуміти, що дані офіційної статистики навіть приблизно не демонструють дійсних масштабів міграції громадян України, оскільки більшість наших співвітчизників використовують нелегальні шляхи виїзду та працевлаштування за кордоном. У табл. 1 подано дані щодо офіційної та фактичної чисельності українських трудових мігрантів за кордоном за 2016 р. [3].

Таблиця 1

Чисельність українських трудових мігрантів за країнами перебування, 2016 р.

Країна	Чисельність українських трудових мігрантів, тис.	
	Офіційна статистика	Фактична кількість
РФ	169	2000
Італія	195	6500
Польща	20	450
Іспанія	52	250
Португалія	44	75
Чехія	51	150
Греція	20	75
Нідерланди	-	40
Велика Британія	-	70
США	-	500

Бачимо, що фактична чисельність мігрантів у рази перевищує офіційно зареєстровану. У 2016 р. найбільша кількість українців перебувала в Італії, Польщі, РФ, Іспанії та Чехії.

За даними різних опитувань, заробітки трудових мігрантів за кордоном у три-чотири рази перевищують середню заробітну плату в Україні. Зароблені за часів трудової міграції кошти спрямовуються переважно на споживання, що сприяє покращенню якості життя сімей мігрантів, скороченню бідності, а також стимулює розвиток економіки завдяки підвищенню платоспроможного попиту [2].

Згідно з висновками дослідників, які базуються на економіко-математичному моделюванні, без переказів Україна втратила б 7,1 % економічного потенціалу. Споживання б зменшилося на 18 %, а доходи домогосподарства – на 14–25 %. Отже, міжнародна трудова міграція має як позитивні, так і негативні наслідки для розвитку економіки України. Однак, не варто забувати, що спеціалісти та робітники, які виїжджають за кордон, могли б працювати на підприємствах нашої країни та підіймати їх рівень на міжнародному ринку [4].

Українці, які працюють за кордоном, надсилають гроші на батьківщину для своїх сімей, хоча більшість заощаджень мігрантів за кордоном у 2016–2017 рр. залишається в країні перебування, що свідчить про намір не повертатися на батьківщину [4].

Нині в Україні спостерігається процес старіння населення, оскільки більшість людей, які виїжджають за кордон у пошуках роботи, це молодь та люди середнього віку, які поступово облаштовуються та забирають своїх рідних з України.

Негативна динаміка відтоку наукових кадрів з України також свідчить не на користь нашої економіки. Чимало трудових мігрантів з України є висококваліфікованими спеціалістами, яких не влаштовують умови праці та заробітна плата, тому вони й мігрують в інші країни. Україна залишається без провідних спеціалістів, які можуть підняти її рейтинг на міжнародному рівні, забезпечивши зростання економічних показників. Загалом від 1991 р. з України виїхали, за різними підрахунками, понад 100 тисяч науковців. На тлі загальної тенденції зростання кількості науковців у світі на 20 %, за даними ЮНЕСКО, в Україні лише у 2015 р. залишило Національну академію наук 2 730 осіб, з них 95 докторів наук і 511 кандидатів. Кількість науковців за роки незалежності зменшилася втричі, що характеризує найбільші втрати серед усіх галузей і сфер діяльності [4].

Тобто в Україні спостерігається зменшення інтелектуального капіталу, у нашій країні відбувається все менше наукових відкриттів, а більшість дослідницьких проектів діють за рахунок закордонних інвестицій. Якщо припустити, що Україна може конкурувати на світовому ринку як аграрна країна, із цим також важко погодитися, оскільки не має повного забезпечення сучасним обладнанням, що змушує населення працювати, якщо йдеться про державні підприємства, на вже застарілих верстатах і приладах.

Хоча пріоритети міграційної політики в Україні визначені, її практичне здійснення є ускладненим через хронічну недостачу бюджетних засобів. Першочерговими задачами є скорочення масштабів еміграції, перетворення безповоротної еміграції на поворотну, забезпечення гідних умов прийому іммігрантів і політичних біженців, усунення причин, що штовхають людей до нелегальної міграції.

Таким чином, у процесі міжнародної міграції робочої сили Україна відіграє роль країни-донора трудового потенціалу. Статистичні дані засвідчують, що все більше емігрантів не повертаються в Україну та переїздять з родинами за кордон, що має негативні наслідки для соціально-економічного розвитку країни. Сам процес міграції може негативно впливати на відносини у родині, а також спричиняти погіршення міжнародного іміджу країни – експортера робочої сили: чим більше людей виїжджають із країни у пошуках роботи, тим паче нелегально (що є характерним для України), тим більш економічно та соціально нестабільною є ситуація всередині країни. Попри різноманітність оцінок масштабів трудової міграції, усі вони засвідчують, що поїздки на заробітки за кордон набули широкого розповсюдження, стали типовим для багатьох українців джерелом доходів, мають через це велике суспільно-політичне та соціальне значення. Тому потрібно створювати додаткові можливості для трудових мігрантів, які хочуть повернутися в Україну та вкладати кошти в економіку, з відповідними умовами та фінансовими гарантіями для цієї категорії. Цим повинна опікуватися не лише держава, але і вітчизняний бізнес, який має стати прозорим.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс О. О.

Література: 1. 65 % українців у віці 14–35 років хочуть виїхати за кордон тимчасово або назавжди // Цензор. нет. URL: https://censor.net.ua/ua/news/387911/65_ukrayintsiv_u_vitsi_1435_rokiv_hochut_vyyihaty_za_kordon_tymchasovo_abo_nazavjdy. **2.** Вірц К. А., Коваленко А. К., Сотник Г. І., Гессен А. Є. Вплив міжнародної міграції на вітчизняну економіку. *Молодий вчений.* 2016. № 12 (39). С. 686–689. **3.** Малиновська О. Міграція в Україні: факти та цифри. http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf. **4.** Звіт щодо методології організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні // Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи. Будапешт : МОП, 2013. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/europe/ro-geneva/sro-budapest/documents/publication/wcms_244746.pdf.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ ТА ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ

УДК 004.67:658.512

Гук І. М.

Магістрант 1 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено особливості переходу економіки до цифрової за сучасних умов стрімкого розвитку цифрових технологій. Конкретизовано процеси впровадження цифрових технологій до діяльності промислових підприємств, організацій сфери послуг, державних органів і фінансових установ.*

Ключові слова: *цифрова економіка, цифрові технології, блокчейн, біткоїн, цифровий індекс.*

© Гук І. М., 2019

Аннотация. *Исследованы особенности перехода экономики к цифровой в современных условиях стремительного развития цифровых технологий. Конкретизированы процессы внедрения цифровых технологий в деятельности промышленных предприятий, организаций сферы услуг, государственных органов и финансовых учреждений.*

Ключевые слова: *цифровая экономика, цифровые технологии, блокчейн, биткоин, цифровой индекс.*

Annotation. *The features of the transition of the economy to digital in modern conditions of the rapid development of digital technologies are investigated. The processes of implementing digital technologies in the activities of industrial enterprises, service organizations, government agencies and financial institutions are specified.*

Keywords: *digital economy, digital technologies, blockchain, bitcoin, digital index.*

Нині стрімкий розвиток цифрових технологій на тлі глобалізації економіки став основою для цифрової революції та перетворення ролі інформації з допоміжного на основний ресурс діяльності суб'єктів ринку. Освоєння цифрових технологій забезпечує економічним суб'єктам незаперечні переваги у вигляді підвищення ефективності господарських процесів, конкурентоспроможності, синергетичного ефекту за рахунок мережевої взаємодії між учасниками ринку, розширення можливостей діяльності на підставі використання цифрових платіжних систем і цифрових грошових коштів.

Попри активне освоєння цифрових технологій у всіх галузях господарської діяльності, їх можливості, переваги і недоліки вивчені на сьогодні недостатньо. Серед теоретиків і практиків тривають дискусії щодо перспектив цифровізації та можливих ризиків, що є пов'язаними з переходом до цифрових технологій у стратегічно значущих сферах економіки, зокрема у фінансовій і банківській діяльності, де є застосовуваною технологія блокчейн, чим і зумовлено актуальність теми дослідження [7].

Дослідженням особливостей застосування блокчейн-технології в економіці займалися і займаються Свон М., Лелу Л., Тапскотт А., Тапскотт Д., Могайар В., Міхєєв О., Бутерін В. та ін.

Метою написання статті є аналіз напрямків та особливостей застосування й розвитку блокчейн-технології в економіці та фінансовій сфері.

За визначенням Тапскотт А. та Тапскотт Д. (Don & Alex Tapscott), авторів книги «Революція блокчейна», блокчейном є вічний цифровий розподілений журнал економічних транзакцій, який може бути запрограмований для запису не лише фінансових операцій, але і практично всього, що має цінність. Інакше кажучи, блокчейн (або ланцюжок блоків) являє розподілену базу даних, у якій пристрої зберігання даних не підключені до загального сервера, що зберігає безперервно зростаючий список упорядкованих записів, так званих блоків, кожному з яких присвоєно мітку часу та посилання на попередній блок [1; 7].

Роботу над децентралізованою системою збереження електронних даних у 1991 р. започаткували Хабер С. та Сторнетт У. Їх метою була розробка системи, яка б не дозволяла змінювати часові позначки документів. Концепція першого блокчейну була розроблена групою людей під псевдонімом «Сатоші Накамото» у 2008 р. Технологія була основним компонентом криптовалюти біткойн і виконувала функції облікової книги для всіх транзакцій мережі. Надалі технологію розпочали застосовувати і в інших сферах діяльності. Подібного роду технології до моменту створення не існувало.

Система децентралізована, що є свідченням відсутності головного вузла, а також прозорості операцій для її учасників, оскільки всі дані вносяться в одну базу.

Основною особливістю технології блокчейн є відсутність можливості зміни даних, зафіксованих у блоках. Блоки ланцюжка водночас зберігаються в усіх учасників мережі, постійно оновлюються та посилаються на старі чинні блоки. За навмисного внесення правок до часової відмітки блоку або заміни даних система звернеться до десятків тисяч інших версій цього блоку і виявить невідповідність структури блоків. Учасники транзакції не можуть редагувати внесені дані, що унеможливлює обман.

Застосування шифрування гарантує, що користувачі мають змогу змінювати лише ті частини ланцюжка блоків, які їм доступні у тому сенсі, що вони мають закриті ключі, що обмежують доступ до файлів. До того ж шифрування дозволяє синхронізувати копії розподіленого ланцюжка блоків, наявних у всіх користувачів [2].

Функцію безпеки закладено у технологію блокчейн на рівні бази даних. Безпека у технології блокчейн досягається завдяки використанню децентралізованого сервера, яким проставляються мітки часу, і тимчасових мережевих з'єднань.

У результаті створювана база даних не має єдиного центру та управляється автономно. Це робить ланцюжки блоків універсальним інструментом реєстрації подій (наприклад, внесення записів про клієнтів банку) і операцій із даними, а також дає змогу управляти ідентифікацією та підтверджувати справжність джерела. Отже, блокчейн є системою, у якій усі її елементи є взаємозалежними, усі учасники системи зацікавлені у підтримці її цілісності та нормального функціонування (рис. 1) [2; 3].

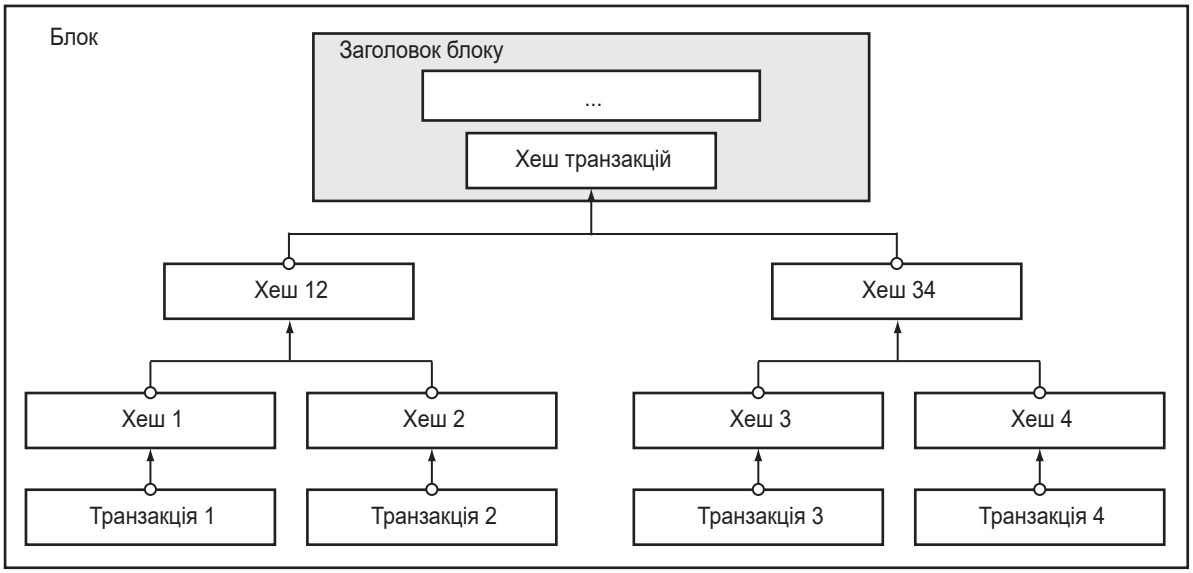

Рис. 1. **Схематичне зображення блоку транзакції та ланцюга блоків**

Застосування технології блокчейн сприяє поширенню інформації, дозволяє відстежувати цифрові активи, підтверджувати їх автентичність, але обмежує можливості її копіювання. Нині технологія блокчейн успішно застосовується у підтримці ринку криптовалют, її цінність для валютних операцій є безперечною. Однак, завдяки можливості обмінюватися з її допомогою та іншими цифровими цінностями контрактами й іншими підтвердженими речами чимало урядів країн і керівництва компаній прогнозують, що незабаром проникнення блокчейну у наше життя стане значно глибшим, оскільки можливості застосування блокчейну є безмежними [8].

Використання блокчейну у бізнесі створює передумови до усунення посередників при здійсненні транзакцій між споживачем і продавцем. Найперспективнішим визнають упровадження блокчейну до банківської практики. При здійсненні платежів за допомогою блокчейну для проведення платежу необхідно мати мінімум інформації про платника, а саме чи достатньо коштів на його рахунку. При оформленні іпотечного договору необхідно мати інформацію про доходи позичальника, відомості щодо його фінансової історії, а майна, власником якого він є [6].

Ключова перевага використання блокчейн-технології у банківській діяльності полягає в усуненні посередників при здійсненні банківських операцій. Якщо нині операції з проведення платежів, а також оформлення та підтвердження банківських документів та інших даних здійснюються за безпосередньої участі різного роду посередників, які підтверджують справжність таких даних (банки, державні органи, нотаріуси та ін.), то за використання блокчейну транзакції перевіряються безпосередньо всіма учасниками системи, оскільки остання не має центрального органу. Такий принцип роботи блокчейну значно спрощує процедуру виконання банківських операцій, скорочує час і ресурси. З огляду на те, що програмний код мережі є завжди відкритим, кожний, хто має ключі доступу до системи користувача, може звернутися до системи, при цьому його персональні дані залишаться конфіденційними. Творці блоків можуть мати доступ лише до даних про кожну конкретну операцію [3]. Як результат, застосування блокчейну дозволяє скасувати контроль за банківськими операціями з боку державних органів, аудиторів, страхових компаній, реєстраторів та інших учасників фінансової системи.

Отже, технологія блокчейн відкриває нові можливості для її використання у сфері особистих фінансів. Говорячи про перспективи впровадження блокчейну у сферу особистих фінансів, необхідно визнати, що тут визначальну роль відіграватиме ступінь освоєння громадянами нових фінансових технологій [6; 7].

Таким чином, блокчейн як нова технологія забезпечує переваги різним учасникам ринку у вигляді економії ресурсів і часу при здійсненні практичної діяльності. Застосування блокчейн-технології у банківській сфері дасть змогу залучити до системи платежів, кредитних, факторингових та інших фінансових угод необмежену кількість клієнтів і банків зі збереженням конфіденційності інформації про угоди. Упровадження блокчейн створює умови для формування довгострокових конкурентних переваг і сприяння економічному зростанню загалом.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Холодний Г. О.

Література: 1. Tapscott D., Tapscott A. Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin is Changing Money, Business, and the World. New York : Penguin Random House, 348 p. **2.** Савельев И. Е. Технология blockchain и ее применение. *Прикладная информатика.* 2016. № 6. С. 19–23. **3.** Киселев И. М. Применение технологии в экономике. *Экономика и социум.* 2016. № 7. С. 594–597. **4.** Marr B. Practical Examples Of How Blockchains Are Used In Banking And The Financial Services Sector // Forbes. URL: https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2017/08/10/practical-examples-of-how-blockchains-are-used-in-banking-and-the-financial-services-sector/#402166791a11. **5.** Boucher P., Nascimento S., Kritikos M. How blockchain technology could change our lives. URL: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/581948/EPRS_IDA(2017)581948_EN.pdf. **6.** Лоран Лелу. Блокчейн от А до Я. Все о технологии десятилетия. М. : Эксмо, 2018. 256 с. **7.** Тапскотт А., Тапскотт Д. Технология блокчейн – то, что движет финансовой революцией сегодня. М. : Эксмо, 2017. 448 с. **8.** Могайар У., Бутерин В. Блокчейн для бизнеса. М. : Эксмо, 2017. 224 с.

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЗА УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 331.556.4:339.92

Демура А. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сучасні тенденції міжнародної трудової міграції, визначено їх причини. Деталізовано негативні наслідки міжнародної трудової міграції українців для розвитку України. Запропоновано заходи, що є спрямованими на зменшення відтоку робочої сили за кордон.*

Ключові слова: *право на працю, ринок праці, зайнятість, безробіття, міграція, трудова міграція, інтелектуальна міграція, країни-донори.*

Аннотация. *Исследованы современные тенденции международной трудовой миграции, определены их причины. Детализированы негативные последствия международной трудовой миграции украинцев для развития Украины. Предложены меры, направленные на уменьшение оттока рабочей силы за границу.*

Ключевые слова: *право на труд, рынок труда, занятость, безработица, миграция, трудовая миграция, интеллектуальная миграция, страны-доноры.*

Annotation. *The modern trends of international labor migration are investigated, their causes are determined. The negative consequences of international labor migration of Ukrainians on the development of Ukraine are detailed. Measures aimed at reducing the outflow of labor abroad are proposed.*

Keywords: *right to work, labor market, employment, unemployment, migration, labor migration, intellectual migration, donor countries.*

За сучасних умов під впливом трансформації світового господарства відбувається активізація глобальних міграційних процесів. Міграція висококваліфікованої робочої сили може спричинити національні катастрофи. Ця проблема є актуальною для будь-якої країни, оскільки це явище є одним із головних факторів соціально-економічного розвитку як окремого регіону, так і країни загалом. Активізація та зростання масштабів трудової міграції громадян України за кордон останніми роками набула надзвичайної значущості й гостроти, у зв'язку із чим в Україні посилюється актуальність цього питання та постає нагальна потреба у дослідженні особливостей міграції.

© Демура А. В., 2019

Вагомий внесок у розробку теорії і практики трудової міграції, нормативно-правових аспектів регулювання міграції зробили вітчизняні науковці Гнибіденко І. М., Гриневич С. С., Заклекта О. В., Кравченко А. Л., Малиновська О. А. та ін. Попри те, що важливі аспекти міжнародної міграції робочої сили відображені у працях цих науковців, окремі проблеми ще достатньою мірою не вивчені та не отримали практичного розв'язання. Актуальною залишається потреба у різнобічних поглиблених дослідженнях наслідків міграції, їх належного осмислення задля здійснення наукових передбачень подальшого розвитку цього феномена.

Метою написання статті є виявлення основних причин виїзду висококваліфікованих кадрів за кордон, аналіз проблеми трудової міграції з України загалом, а також окреслення напрямів ефективного розв'язання наявних проблем.

За сучасних умов глобалізації Україна намагається побудувати такий тип економіки, який ґрунтувався б на інформації та знаннях. Тому вдосконалення та залучення інтелектуального людського капіталу, а також його збереження є першочерговим завданням для виходу на належний рівень розвитку. Сучасна міжнародна міграція робочої сили являє собою складний феномен, що впливає на всі сфери розвитку суспільства: політику, демографічну ситуацію, національні відносини, економіку, ідеологію, релігію тощо.

Міграція робочої сили у XXI ст. є неминучим явищем, оскільки глобалізація міжнародного ринку праці забезпечила збільшення пропозиції праці та попит робочої сили. Загалом причини міграції розподіляють на два види: загальні та специфічні. До загальних належать нерівномірність економічного розвитку країн, інтернаціоналізація господарського життя, політична та економічна нестабільність у державі. До специфічних належать нестача трудових ресурсів у певних кваліфікаціях та спеціальностях, відмінність у заробітній платі та якості життя, надлишок робочої сили у країнах-експортерах [5].

Міграція є широкомасштабною проблемою, що впливає як на національну, так і на світову економіку. У переважній більшості випадків з України мігрує працездатне населення через низький рівень оплати праці або неможливість працевлаштуватися взагалі. Люди шукають кращого життя на чужині, оскільки у нашій країні немає можливості гідно заробити на власні та потреби родини. За кордоном вони шукають більш оплачувану роботу, намагаються знайти кращі кар'єрні перспективи, а вже згодом і перевезти своїх близьких.

На сьогодні трудова міграція є визначальним фактором, що характеризує розвиток соціально-трудових відносин, формує ситуацію на регіональних ринках праці, впливає на сферу зайнятості, рівень добробуту, структуру споживання та заощадження, а також відтворення населення.

Нині працевлаштування залишається головною метою виїзду за кордон. За даними статистичної служби Європейського Союзу, 206 тисяч українців емігрували до країн Європейського Союзу працювати, 22 тисячі – навчатися, 21 тисяча – за сімейними обставинами, а 53 тисячі вказали інші причини переїзду [6].

Україна є однією з найбільших держав – донорів робочої сили в Європу. Вона перетворилася на постачальника за кордон висококваліфікованої, інтелектуально розвиненої дешевої робочої сили. Втрачаючи фахівців, країна втрачає інтелектуально-духовний потенціал, людей, у руках яких майбутнє. По суті, Україна інвестує свій безцінний живий капітал в економіку розвинених держав світу, цим самим наносячи шкоду фактично самим собі через гальмування розвитку власної економіки. Однак, позитивним наслідком є додаткове спрямування фінансових потоків до казни.

На сучасному етапі економічного розвитку України глобальною проблемою є демографічна ситуація, а саме негативна динаміка народжуваності, смертності, від'ємне сальдо міграції. У лютому 2009 р. Відділ економічних і соціальних проблем ООН оприлюднив прогноз, згідно з яким до 2050 р. населення України скоротиться майже вдвічі – з 46 до 26 млн. Трудова міграція відіграє важливу роль у цьому питанні. Україна є міграційним донором, а не реципієнтом. Масова міграція є загальносвітовою тенденцією сучасності, у якій Україна відіграє провідну роль [6].

Заходи жорсткої економії та глобальна конкуренція продовжують негативно позначатися на робочих місцях і громадських послугах, а недостатнє фінансування й відсутність доступу до якісних суспільних послуг є факторами, що підштовхують до міграції. Поряд із цим важливим є питання соціальної захищеності працівників. Поширеним явищем є вимушене отримання заробітної плати «у конверті», що є підставою для невпевненості громадян у майбутньому. Потенційний трудовий мігрант, який порівнює соціальну захищеність в Україні та, наприклад, у Канаді, швидше за все віддасть перевагу Канаді. За таких умов трудова міграція з України зростатиме, що створює певні загрози для перспектив виконання генеральних задач країни.

Серед причин виїзду українців за кордон не останньою є неможливість реалізації своїх умінь у національній економіці, рівень корупції та загальний дисбаланс в Україні. Відтік умів, націлених на пошук реалізації себе за кордоном, знижує інтелектуальний потенціал багатьох регіонів, оскільки національна економіка швидкими темпами позбувається наймобільнішої та найконкурентоспроможнішої частини наукового потенціалу, що, у свою чергу, спричиняє зниження конкурентоспроможності держави на світовому ринку [3].

Негативні наслідки від інтелектуальної міграції спостерігаються і в демографічному ракурсі. Оскільки для працевлаштування за кордон виїжджають передусім молоді люди з досить високим рівнем освіти, як наслідок, у державі відбувається старіння нації, різке зменшення народжуваності, зростання смертності та відсутність природного приросту, що є ознаками глибокої демографічної кризи [7].

Розв'язати проблему міграції повністю ніколи не вдасться, але зменшити наслідки цього явища цілком можливо, чому сприятимуть такі заходи:

– покращення економічного стану населення за рахунок збільшення заробітної плати;

– розвиток наукової бази для створення впевненості щодо наявності умов для реалізації своїх професійних можливостей;

– покращення умов праці;

– фінансування наукових організацій задля підвищення рівня дослідницьких праць;

– надання можливостей з підвищення освітнього рівня на закордонній базі;

– посилення державного регулювання міграційних процесів в Україні [5].

Таким чином, нині міграція все більше впливає на зайнятість, якість людського капіталу, продуктивність праці та рівень доходів населення країни. За сучасної нестабільної ситуації доцільним є практичне застосування досвіду розвинених країн, а також удосконалення міграційного законодавства. Важливо концентруватися на впровадженні комплексних заходів з відновлення економіки, активації розвитку промисловості та забезпечення робочими місцями задля забезпечення українцям гідного рівня життя. Вважаємо за доцільне у подальших дослідженнях зосередитися на розгляді особливостей практичного втілення заходів щодо вдосконалення міграційної ситуації. Для досягнення максимального ефекту необхідно дотримуватися принципів комплексності, системності, ефективності та цілеспрямованості.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс О. О.

Література: 1. Гнибіденко І. Проблеми трудової міграції в Україні та їх вирішення. *Економіка України.* 2001. № 2. С. 87–91. **2.** Гринкевич С. С. Міжнародна міграція робочої сили та її розвиток в Україні. *Вісник ХНТУ.* 2009. № 1. С. 12–15. **3.** Заклекта О. А. Трудова міграція як умова розвитку міжнародного ринку праці. *Вісник КНТЕУ*. 2008. № 4. С. 9–13. **4.** Рєліна І. Є. Масштаби, форми та напрямки сучасних міграційних процесів. *Вісник ХНТУ.* 2009. № 2. С. 14–18. **5.** Астахова О. В. Трудова міграція та її наслідки. *Праця і зарплата.* 2011. № 1. С. 8–11. **6.** Eurostat. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/eurostat. **7.** World Migration in Figures. URL: https://www.oecd.org/els/mig/World-Migration-in-Figures.pdf.

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВВП В УКРАЇНІ

УДК 338.1

Ємельянова О. В.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано динаміку обсягу валового внутрішнього продукту. Конкретизовано сучасний стан обсягу валового внутрішнього продукту України у порівнянні з іншими країнами світу. Досліджено основні причини негативних змін обсягу валового внутрішнього продукту в Україні. Запропоновано напрями ефективного розв'язання наявних проблем.*

© Ємельянова О. В., 2019

Ключові слова: *валовий внутрішній продукт (ВВП), макроекономічні показники, обсяг валового внутрішнього продукту на душу населення, номінальний валовий внутрішній продукт, реальний валовий внутрішній продукт.*

Аннотация. *Проанализирована динамика объема валового внутреннего продукта. Конкретизировано современное состояние объема валового внутреннего продукта Украины по сравнению с другими странами мира. Исследованы основные причины негативных изменений объема валового внутреннего продукта в Украине. Предложены направления эффективного решения имеющихся проблем.*

Ключевые слова: *валовой внутренний продукт (ВВП), макроэкономические показатели, объем валового внутреннего продукта на душу населения, номинальный валовой внутренний продукт, реальный валовой внутренний продукт.*

Annotation. *The dynamics of the gross domestic product is analyzed. The current state of the volume of gross domestic product of Ukraine is specified in comparison with other countries of the world. The main causes of negative changes in the volume of gross domestic product in Ukraine are investigated. The directions of effective solution of existing problems are proposed.*

Keywords: *gross domestic product (GDP), macroeconomic indicators, per capita gross domestic product, nominal gross domestic product, real gross domestic product.*

Система національних рахунків дає змогу виміряти показники макроекономічної діяльності у країні: визначити загальний обсяг національного виробництва та виробництва всередині країни, чистий внутрішній продукт, національний дохід, особистий дохід, рівень цін, рівень інфляції, безробіття та ін. При цьому, наприклад, для складання державного бюджету також здійснюється прогнозування макроекономічних показників, тобто вони є невіддільною й важливою складовою економічної діяльності держави, а також безпосередньо впливають на рівень життя населення.

Дослідженням сутності макроекономічних показників займалися і займаються закордонні та вітчизняні науковці, серед них Бернхілл М., Тімберген Л., Петті У., Пойхонен П., Манцуров І., Геєць В., Гальчинський А., Райхлін Е., Савлук М., Раєвнєва О., Чанкіна І., Юрчишин В. та ін. Вони визначили, що дослідження основних макроекономічних показників дає змогу оцінити основні процеси, що відбуваються у соціально-економічному житті будь-якої країни, що сприятиме ефективнішому й обгрунтованішому прийняттю управлінських рішень, удосконаленню планування та прогнозування економічного розвитку.

Метою написання статті є комплексні аналіз та оцінка динаміки обсягу валового внутрішнього продукту України як основного показника системи національних рахунків на підставі даних за 2002–2017 рр.

Одним з основних показників системи національних рахунків є обсяг валового внутрішнього продукту країни, або валовий внутрішній продукт, що відображає стан економіки у державі, впливає на курс національної валюти та грошово-кредитну політику, вартість компаній та ін. Показник обсяг валового внутрішнього продукту на одну особу також використовують для здійснення міжнародних порівнянь [7].

Валовий внутрішній продукт є макроекономічним показником, що показує ринкову вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених за рік у всіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту та накопичення, незалежно від національної приналежності використаних факторів виробництва [1].

Динаміку обсягу валового внутрішнього продукту України за 2002–2017 рр. подано в табл. 1 [1; 2].

Бачимо (табл. 1), що номінальний обсяг валового внутрішнього продукту України за досліджуваний період зростає, за винятком 2009 р. Таке зростання є зумовленим тим, що економіка країни бурхливо розвивалася, однак, від 2008 р. відбувся спад, зумовлений світовою економічною кризою, наслідком чого стало від'ємне значення обсягу валового внутрішнього продукту України у 2009 р. [1].

Далі спостерігається незначне піднесення, у 2017 р. номінальний обсяг валового внутрішнього продукту України становить 2982920 млн грн. За офіційною статистикою, у 2012–2013 рр. обсяг валового внутрішнього продукту України продемонстрував нульову динаміку. Від 2015 р. спостерігається значне зростання обсягу валового внутрішнього продукту, зумовлене грошовими надходженнями з-за кордону. У 2015 р. показник ВВП змінився на 15 %, у 2016 р. обсяг валового внутрішнього продукту зріс на 1,8 %. У 2017 р. економічне зростання становило близько 2 %. До того ж відновилися звичайні обсяги експорту товарів з країни завдяки укладенню угоди про зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом у січні 2016 р. [3].

Номінальний обсяг валового внутрішнього продукту в Україні за останні шість років збільшувався, що обумовлено передусім підвищенням середнього рівня цін. Останнім часом причинами зростання обсягу валового внутрішнього продукту є:

– зростання цін у галузі будівництва;

– у структурі валового внутрішнього продукту зростає частка сільського господарства (≈12 %);
– зміни у банківській і фінансовій сфері, роль яких змінилася [3].

Таблиця 1

Номінальний обсяг валового внутрішнього продукту України, 2002–2017 рр.

Млн грн				Млн дол. США		
2002	255810			42393		
2003	267344	+41534	+16,4%	50133	+7740	+18,3%
2004	345113	+77769	+29,1%	64883	+14750	+29,4%
2005	441452	+96339	+27,9%	86142	+21259	+32,8%
2006	544153	+102701	+23,3%	107753	+21611	+25,1%
2007	720731	+176576	+32,5%	142719	+34966	+32,5%
2008	948056	+227325	+31,5%	179992	+37273	+26,1%
2009	913345	-34711	-3,7%	117228	-62765	-34,9%
2010	1082569	+169224	+18,5	136419	+19192	+16,4%
2011	1316600	+234031	+21,6%	163160	+26740	+19,6%
2012	1408889	+92269	+7,0%	175781	+12622	+7,7%
2013	1454931	+46042	+3,3%	183310	+7529	+4,3%
2014	1566728	+111797	+7,7%	131805	-51505	-28,1%
2015	1979458	+412730	+26,3%	90615	-41190	-31,3%
2016	2383182	+403724	+20,4%	93270	+2655	+2,9
2017	2982920	+599736	+25,2			

Також важливим показником соціально-економічного рівня країни та рівня життя громадян є показник валового внутрішнього продукту на душу населення (на одну особу), що визначається діленням показника валового внутрішнього продукту на кількість населення країни. Щодо цього показника можна говорити про аналогічні тенденції змін, як і показників обсягу валового внутрішнього продукту загалом. Так, номінальний обсяг валового внутрішнього продукту на душу населення постійно зростає, тоді як реальний валовий внутрішній продукт на одну особу зменшується. Якщо у 2010 р. він становив 24798 грн на особу, то у 2016 р. реальний обсяг валового внутрішнього продукту у цінах 2010 р. знизився на 5,8 %, до 23346 грн/особу, що свідчить про зубожіння нації. Динаміку обсягу валового внутрішнього продукту на душу населення подано у табл. 2 [1; 2].

Таблиця 2

Обсяг валового внутрішнього продукту України на душу населення, 2002–2017 рр.

Грн				Дол. США			Населення, тис.
2002	4681,9			879,0			48230
2003	5591,5	+909,5	+19,4%	1048,5	+169,6	+19,3%	47813
2004	7272,9	+1681,5	+30,15	1367,4	+318,8	+30,4%	47452
2005	9371,6	+2098,7	+28,9%	1828,7	+461,4	+33,7%	47105
2006	11630,2	+2258,6	+24,1%	2303,0	+474,3	+25,9%	46788
2007	15496,5	+3866,2	+33,2%	3068,6	+765,6	+33,2%	46509
2008	20494,9	+4998,4	+32,3%	3891,0	+822,4	+26,8%	46258
2009	19832,3	-662,5	-3,2%	2545,5	-1345,6	-34,6%	46053
2010	23600,4	+3766,1	+19,0%	2974,0	+428,5	+16,8%	45871
2011	28813,9	+5213,4	+22,1%	3570,8	+596,6	+20,1%	45693
2012	30912,5	+2098,6	+7,3%	3856,8	+286,1	+8,0%	45577
2013	31988,7	+1076,2	+3,5%	4030,3	+173,5	+4,5%	45483
2014	35834,0	+3845,3	+12,0%	3014,6	-1015,7	-25,2%	43722
2015	46210,2	+10376,1	+29,0%	2115,4	-899,2	-29,6%	42836
2016	55853,5	+9643,3	+20,9%	2185,9	+70,5	+3,3%	42668
2017	70224,3	+14370,8	+25,7%				42477

Якщо порівняти динаміку макропоказників України з іншими країнами, то загалом у Європейському Союзі рівень ВВП на душу населення перевищує 35 тис. дол., кількість осіб, які проживають на його території, перевищує півмільярда. У середньому по всьому Європейському Союзу у 2016 р. середній рівень щодо збільшення ВВП становить 2,3 % (Латвія – 4,8 %; Литва – 3,9 %; Нідерланди – 3,8 %; Іспанія – 3,1 %; Австрія – 2,9 %; Німеччина – 2,1 %). Країни, що не входять до Європейського Союзу, теж демонструють високі показники зростання: Румунія – 5,7 %; Чехія – 5,5 %; Польща – 4,4 %; Швеція – 3,9 % [4].

Обсяг валового внутрішнього продукту на душу населення є одним із найточніших способів оцінки економічного розвитку держави. Останній звіт Index of Economic Freedom міжнародної організації The Heritage Foundation містить показники обсягів валового внутрішнього продукту та обсягу валового внутрішнього продукту на душу населення (за ПКС). У 2017 р. цей показник в Україні становив 2205 дол., що значно нижче, ніж у провідних країнах світу. Україна розміщується на 133-й позиції серед 187 досліджуваних країн світу (рис. 1) [2].

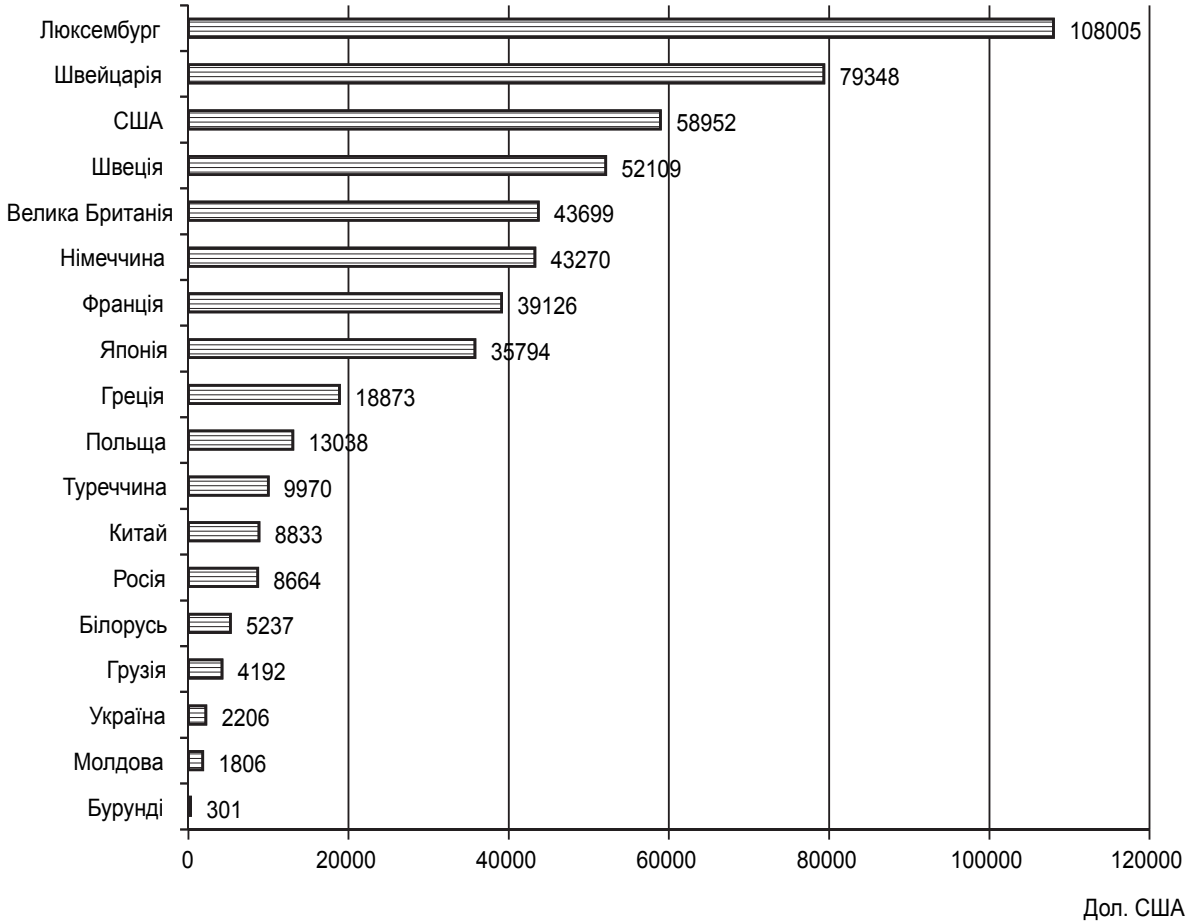

Рис. 1. О**бсяг валового внутрішнього продукту на душу населення у різних країнах світу, дол. США, 2017 р.**

Показник обсягу валового внутрішнього продукту України порівняно з сусідніми країнами, за даними Міжнародного валютного фонду, 2017 р. значно відстає. У країнах СНД обсяг валового внутрішнього продукту є значно вищим, як і у країнах Європейського Союзу.

На обсяг валового внутрішнього продукту України істотно впливають несприятливі політико-економічні умови, слабка економічна динаміка, значні боргові зобов'язання, тривалий воєнний конфлікт, низька інвестиційна привабливість, недовіра до органів державного управління, високий рівень корупції, негативні оцінки світових рейтингових агентств щодо перспектив розвитку економіки України [2].

За прогнозами уряду, у 2018 р. обсяг валового внутрішнього продукту має зрости на 3 %, що пов'язують зі сприятливим впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Завдяки зростанню зарплат і пенсій, активізації споживчого кредитування та поліпшення споживчих настроїв населення споживання має стати основним двигуном економічного зростання [3; 5].

Таким чином, в Україні показник ВВП залишається на доволі низькому рівні. Для розв'язання проблеми уряду слід сприяти підвищенню рівня виробництва та експорту готової продукції. Для виведення країни з кризо-

вого стану необхідною є зважена комплексна макроекономічна політика, заснована на всебічному аналізі динаміки макроекономічних показників.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бріль М. С.

Література: 1. Валовий внутрішній продукт // Мінфін – все про фінанси: новини, курси валют, банки. URL: www.minfin.com.ua/economy/gdp. **2.** Розмір ВВП в доларах за даними Світового банку. URL: https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine. **3.** Агентство S&P дало прогноз по инфляции в Украине. URL: https://www.rbc.ua/rus/news/agentstvo-s-p-dalo-prognoz-inflyatsii-ukraine-1569668057.html. **4.** Світова економіка. Сутність, структура й основні етапи розвитку. URL: https://buklib.net/books/22212. **5.** Лозинська С. І. Сутність і роль ВВП для економічного зростання. *Торгівля, комерція, підприємництво.* 2011. № 12. С. 49–52. **6.** Брояка А. А. Макроекономічні показники як індикатори соціально-економічного розвитку країни // Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, фінансів та управління в Україні та світі : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 22 грудня 2017 р.). Полтава : ЦФЕНД. С. 34–36. **7.** Раєвнєва О. В., Чанкіна І. В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2013. 264 с.

МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 65.011.7

Єрмак А. А.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність механізму антикризового фінансового управління підприємством, деталізовано його функції. Визначено фактори та принципи ефективного антикризового управління підприємством. Проаналізовано види антикризового управління. Розглянуто механізм антикризового фінансового управління підприємством.*

Ключові слова: *підприємство, суб'єкт господарювання, виробництво, криза, антикризове управління, механізм антикризового фінансового управління, превентивний антикризовий менеджмент, реактивний антикризовий менеджмент, післякризове управління.*

Аннотация. *Исследована сущность механизма антикризисного финансового управления предприятием, детализированы его функции. Определены факторы и принципы эффективного антикризисного управления предприятием. Проанализированы виды антикризисного управления. Рассмотрен механизм антикризисного финансового управления предприятием.*

Ключевые слова: *предприятие, субъект хозяйствования, производство, кризис, антикризисное управление, механизм антикризисного финансового управления, превентивный антикризисный менеджмент, реактивный антикризисный менеджмент, послекризисное управления.*

Annotation. *The essence of the mechanism of anti-crisis financial management of the enterprise is investigated, its functions are detailed. The factors and principles of effective anti-crisis enterprise management are determined. The types of crisis management are analyzed. The mechanism of anti-crisis financial management of the enterprise is considered.*

Keywords: *enterprise, business entity, production, crisis, crisis management, crisis management mechanism, preventive crisis management, reactive crisis management, post-crisis management.*

© Єрмак А. А., 2019

Через нестабільність політичної, економічної та фінансової системи, недосконалість товарного ринку та ринку послуг, інвестиційної сфери, а також існування чималої кількості підприємств-банкрутів виникає підвищена зацікавленість у результатах аналізу кризових явищ, факторів, які обумовлюють їх виникнення, механізмів запобігання й усунення наслідків.

Дослідженням механізму антикризового фінансового управління підприємством займалися і займаються вітчизняні вчені-економісти Бланк І. А., Коваленко О. В., Терещенко О. О. та ін.

Метою написання статті є визначення теоретичних аспектів механізму антикризового фінансового управління підприємством, а також функцій, від яких залежить успішність його впровадження.

Механізм антикризового фінансового управління має чимало визначень, тому його можна віднести до дискусійної категорії. Так, Хлевицька Т. Б. вважає, що механізм антикризового фінансового управління є сукупністю правил, процедур, методів, моделей, важелів і форм управління процесами запобігання, профілактики, усунення кризи, зниження її негативних наслідків щодо діяльності підприємства [4]. . Базаров Г. З., Беляєв С. Г. та Кошкін В. І. визначають механізм антикризового фінансового управління як відображення виробничих відносин, що складаються на рівні підприємства при його оздоровленні або ліквідації [5].

Механізм антикризового фінансового управління має забезпечувати стабільне функціонування суб'єкта господарювання та підвищувати змогу підприємства протидіяти негативному впливу факторів зовнішнього середовища.

Успішне впровадження механізму антикризового управління залежить від належного виконання функцій, характерних для управлінських процесів, основні з яких подано на рис. 1 [2; 7].

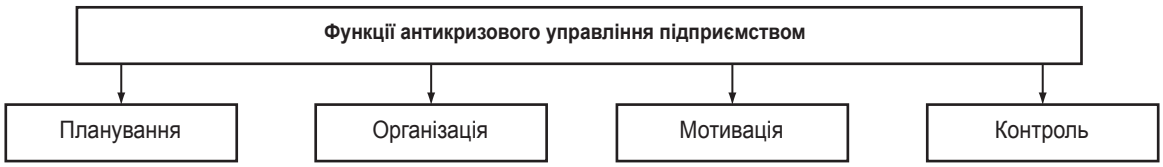

Рис. 1. **Функції антикризового управління підприємством**

Бачимо (рис. 1), що першою функцією антикризового управління підприємством є планування, що передбачає визначення цілей підприємства та напрями їх подальшої трансформації, стратегічних заходів антикризової стабілізації, інструментів та ресурсів для їх виконання. Друга функція – організація – полягає у визначенні оптимального обсягу фінансових ресурсів, формуванні апарату управління та кадрів для ефективного використання наявних ресурсів на підприємстві. Третя функція – мотивація – передбачає систему заохочень та штрафів, що має стимулювати працівників підприємства та зацікавити їх у якнайшвидшому виході з кризи. Четверта функція – контроль – полягає у визначенні відхилень фактичних показників від планових та своєчасному прийнятті тактичних рішень для підвищення ефективності антикризових заходів.

Механізм антикризового управління підприємством подано на рис. 2 [2; 7].

Бачимо (рис. 2), що складовими механізму антикризового управління підприємством є суб'єкти, об'єкти, цілі, принципи, функції, види та фактори.

Розглянемо детальніше мету, етапи, терміни виконання кожного з видів антикризового управління підприємством.

Метою превентивного антикризового управління є функціонування системи та забезпечення її розвитку. Цей вид антикризового управління передбачає два етапи:

– сканування макро-, мезо- та мікросередовища, що полягає у моніторингу, безперервному скануванні параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства задля відстежування слабких сигналів про можливі загрози;

– реалізація програми превентивного антикризового управління, що передбачає формування й упровадження програм, які забезпечують запобігання впливу внутрішніх кризоутворюючих факторів або факторів, регламентуючих умови адаптації до зовнішніх кризоутворюючих. Результатом першого етапу превентивного антикризового управління є визначення передумов виникнення кризи та причин, що її породжують, а також попереднє прогнозування динаміки розвитку ситуації. Результатом другого етапу є забезпечення нейтралізації загрози кризи, оперативне коригування чинної тактики та стратегії розвитку. Для проведення превентивного антикризового управління не існує обмежень у термінах виконання [5].

Рис. 2. **Механізм антикризового управління підприємством**

Метою реактивного антикризового управління є виживання системи, збереження підприємства як суб'єкта господарювання та відновлення його життєздатності. Його проведення відбувається у чотири етапи.

Перший етап – діагностика економічного стану – моніторинг стану підприємства, визначення можливостей, загроз, сильних та слабких сторін діяльності, класифікація й ранжування. Результатом цього етапу є виявлення реального стану та наявних загроз, розробка термінових пропозицій і рекомендацій; коригування бюджетів.

Другий етап – постановка цілей і завдань – передбачає детальний аналіз кризової ситуації, менеджменту, фінансів, виробництва, маркетингу та персоналу підприємства; суттєві ресурсні обмеження, пов'язані з неможливістю або складністю отримання додаткових ресурсів, насамперед фінансових, оскільки залучення фінансових ресурсів за умов низької (навіть від'ємної) кредитоспроможності та інвестиційної привабливості є надзвичайно складним управлінським завданням. У результаті цього етапу домінанта основних фінансових цілей бізнесу зміщується з набуття максимального значення прибутку та здобуття максимальної рентабельності капіталу до здатності генерувати гроші; виявлення кризоутворюючих факторів, їх кількісної оцінки, підготовки базових матеріалів для складання антикризової програми.

На третьому етапі відбувається розробка програми дій, тобто формується програма дій шляхом розробки заходів щодо усунення загроз, а також генеруються пропозиції щодо оптимізації функціональних структур і підрозділів підприємства та стратегій розвитку. У результаті формується програма антикризових дій з визначенням переліку робіт, термінів і критеріїв виконання та відповідальних осіб. На четвертому етапі реалізується програма антикризового управління, тобто запроваджується розроблена у ході попередніх етапів методика виходу з кризової ситуації. Результатом цього етапу є ліквідація тенденції спаду діяльності, реінжиніринг бізнес-процесів і формування базису для поступального розвитку. При реактивному антикризовому управлінні існують часові обмеження у зв'язку із законодавчо встановленим строком для ініціювання процедур фінансового оздоровлення, або ж обмеження, обумовлені можливими агресивними діями кредиторів підприємства та виникненням загрози ініціювання банкрутства й обмеження дієздатності чинного керівництва підприємства.

Метою післякризового управління є функціонування системи та забезпечення її подальшого розвитку. Післякризове управління підприємством проходить три етапи. Першим етапом є оцінка посткризового стану, коли аналізуються наслідки кризи, оцінюється ступінь та стадії її розвитку і подолання, прогнозують тенденції та можливості подальшого розвитку підприємства. Результатом цього етапу є визначення наявного ресурсного, матеріального, фінансового, інтелектуального, кваліфікаційного потенціалів, термінів, можливостей, тенденцій подальшого розвитку; орієнтація управлінських зусиль не лише на зовнішні прояви ускладнень і проблем, а й на їх глибинні корені, що є перешкодою для повторення кризи.

Другим етапом є планування та прогнозування, коли формулюється місія підприємства, визначаються цілі й завдання, розробляються стратегії, програми та заходи щодо їх досягнення з урахування наявних ресурсів, загроз і можливостей. Результатом другого етапу є реалізація бізнес-проекту трансформації та розвитку підприємства; визначення переліку заходів з його реалізації, значна кількість критеріїв виконання, контрольних параметрів і конкретних виконавців проектів.

Останній (третій) етап передбачає реалізацію бізнес-проекту. Зміст цього етапу полягає в упровадженні програми післякризового менеджменту, у результаті якої підвищуються якісні значення показників фінансової, маркетингової, виробничо-господарської та інноваційної діяльності підприємства. Післякризове управління, як і превентивне, не має часових обмежень.

Фактори антикризового управління (рис. 2) розподіляють на:

– економічні: інфляція, спад виробництва, розвиток економічного середовища, курс валют, облікова ставка Національного банку України, кредитна ставка та ін.;

– міжнародні: співвідношення експорту та імпорту товарів, інвестиційна привабливість та ін.;

– соціальні: рівень безробіття, рівень кваліфікації працівників, рівень доходів населення тощо;

– внутрішні: збільшення боргових зобов'язань, рівень платоспроможності споживачів, рівень мотивації працівників, рівень продуктивності праці та ін. [5; 6].

Таким чином, механізм антикризового управління містить чимало складових, взаємопов'язаних між собою, що сукупно взаємодіють як система. Види антикризового управління, у свою чергу, дозволяють запобігти кризовим явищам (за передкризового управління), згладити дію кризових явищ та вийти з кризи (за кризового управління), а також ліквідувати наслідки кризи та вийти на нові ринки (за післякризового управління).

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кіпа М. О.

Література: 1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Киев : Ника-Центр, 1999. 512 с. **2.** Коваленко О. В. Антикризове управління: теорія, методологія та механізми реалізації : монографія. Запоріжжя : ЗДІА, 2011. 466 с. **3.** Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 412 с. **4.** Хлевицька Т. Б. Механізми антикризового управління в системі економічної безпеки підприємства. *Торгівля і ринок України.* 2008. № 26. С. 313–318. **5.** Базаров Г. З. Теория и практика антикризисного управления : учебник / под ред. С. Г. Беляева, В. И. Кошкина. М. : Юнити, 1996. 468 с. **6.** Татарников Е. А. Антикризисное управление : учебное пособие. М. : РИОР, 2005. 95 с. **7.** Мельник Ю. М. Маркетингові інструменти антикризового управління підприємством. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за ред. С. М. Ілляшенка. Суми : ВД «Папірус», 2010. 324 с.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

УДК 657.411(477)

Єкатериненко К. В.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто основні визначення власного капіталу у бухгалтерському обліку. Схарактеризовано звіт про власний капітал підприємств в Україні, а також проведено його аналіз. Досліджено проблеми*

© Єкатериненко К. В., 2019

відображення власного капіталу у звітності підприємств в Україні у порівнянні з високорозвиненими країнами світу.

Ключові слова: *підприємство, суб'єкт господарювання, виробництво, фінанси, капітал, власний капітал, фінансова звітність, звіт про власний капітал.*

Аннотация. *Рассмотрены основные определения собственного капитала в бухгалтерском учете. Охарактеризован отчет о собственном капитале предприятий в Украине, а также проведен его анализ. Исследованы проблемы отображения собственного капитала в отчетности предприятий в Украине по сравнению с высокоразвитыми странами мира.*

Ключевые слова: *предприятие, субъект хозяйствования, производство, финансы, капитал, собственный капитал, финансовая отчетность, отчет о собственном капитале.*

Annotation. *The basic definitions of equity in accounting are considered. The report on the equity capital of enterprises in Ukraine is characterized, as well as its analysis. The problems of displaying equity in the reporting of enterprises in Ukraine in comparison with highly developed countries of the world are investigated.*

Keywords: *enterprise, business entity, production, finance, capital, equity, financial statements, statement of equity.*

Важливою складовою серед джерел формування ресурсів підприємства є власний капітал, без нього неможливо розпочати власну діяльність задля отримання прибутку, оскільки навіть найменше підприємство вимагає певних першочергових вкладень, щоб його зареєструвати, придбати необоротні та оборотні активи, відкрити у банку рахунок, найняти робочу силу та ін.

Дослідження взаємозв'язку між документами, які відображають збільшення та зменшення складових власного капіталу, рахунки обліку складових власного капіталу та їх елементів, а також відображення даних про складові власного капіталу у формах фінансової звітності дає змогу уникнути помилок під час складання облікових регістрів різних рівнів шляхом правильного узгодження інформаційного забезпечення.

Дослідженням цієї теми займалися і займаються Сей Ж., Соколов Я., Садовська І., Ловінська Л., Івахненко В., Сопко В., Кірейцев Г., Коблянська О. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок проблема обліку власного капіталу є досить актуальною й на сьогодні.

Метою написання статті є розкриття теоретичних і практичних способів формування обліку власного капіталу підприємства, аналіз та порівняння складових власного капіталу у країнах з різним рівнем економічного розвитку.

Власний капітал є фундаментом діяльності будь-якого підприємства, відображає величину вартості засобів, які належать засновникам підприємства. Капітал власника відображає й розміри участі власників підприємства у фінансуванні його активів.

Найпоширеніше тлумачення сутності поняття «власний капітал» подано у Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», що визначає його як частину в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1].

Згідно з передмовою до Міжнародних стандартів, опублікованих Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів у листопаді 1982 р., капітал є різницею між активами та пасивами.

Сопко В. В. визначає власний капітал як об'єкт обліку, власні джерела підприємства, які без визначення терміну повернення внесені засновниками – фізичними або юридичними особами, або залишені ними (засновниками) на підприємстві з прибутку після оподаткування [3]. Бутинець Ф. Ф., Войналович А. П. та Томашевська І. Л. під власним капіталом розуміють загальну вартість засобів підприємства, що належать йому на правах власності та є джерелом формування активів [4].

Основними категоріями, що впливають на величину власного капіталу, є:

– інвестиції, які збільшують активи за рахунок додаткових коштів власника підприємства;

– вилучення коштів власниками підприємства, що зменшує активи підприємства;

– доходи, які сприяють зростанню власного капіталу;

– витрати, які зменшують величину власного капіталу [3; 5].

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено правові засади регулювання, ведення та організації бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що поширюється на всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правових форм та форм власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність відповідно до чинного законодавства [2].

Основними завданнями організації обліку капіталу є:

– забезпечення обліку даних та інформації щодо стану власного капіталу;

– контроль за формуванням власного капіталу та за його змінами;

– аналітичний облік на рахунках власного капіталу;

– правильне відображення у звітності операцій, що є пов'язаними з цим капіталом [3; 5].

Важливе значення має походження власного капіталу. Проаналізуємо складові власного капіталу, що відображаються у балансах країн із різним рівнем економічного розвитку.

У пострадянських країнах, таких як Україна, Республіка Молдова та РФ, складові власного капіталу майже подібні. Спільним для цих країн є віднесення до власного капіталу підприємств статутного, додаткового, резервного капіталів і нерозподілених прибутків. Пайовий капітал є притаманним для Естонії та України.

Найменш використовуваними частинами капіталу є пайовий капітал, вилучений капітал, неоплачений капітал і фонди. Такі високорозвинені країни, як США, Німеччина та Бельгія, мають фонди у складі власного капіталу.

Попри відмінності у складі власного капіталу, в основі бухгалтерських балансів і звітів про прибутки (збитки) практично всіх закордонних підприємств – основне бухгалтерське рівняння Луки Пачолі:

Активи = Фінансові зобов'язання + Капітал власника.

Розглянемо нормативну базу обліку власного капіталу, яка містить окремі суперечності та має недоліки, що спричиняє спотворення звітності підприємства. Як приклад можна навести регулювання діяльності господарських товариств у Цивільному кодексі України, де особливу увагу приділено проблемам формування статутного капіталу акціонерного товариства, а також обумовлено право суспільства на існування, якщо його діяльність протягом тривалого часу є збитковою. Так, у ч. 4 ст. 144 Цивільного кодексу України передбачено, що, якщо після закінчення другого чи кожного наступного фінансового року вартість чистих активів товариства виявиться меншою від статутного капіталу, воно зобов'язане оголосити про зменшення свого статутного капіталу та зареєструвати відповідні зміни у статуті у визначеному законодавством порядку. Ця вимога є цілком коректною, оскільки у такому разі у підприємства немає майна, щоб гарантувати дотримання інтересів кредиторів навіть у мінімальному обсязі, тобто в обсязі статутного капіталу. Однак, існують і протилежні думки щодо цього питання, до того ж законодавство, що є пов'язаним із власним капіталом, постійно змінюється.

Так, змін зазнав рахунок 41 «Капітал у дооцінках», що є призначеним для обліку й узагальнення інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів і фінансових інструментів, які відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відтворюються у складі власного капіталу та розкриваються у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід). Залишок на цьому рахунку зменшується у разі уцінки та вибуття цих активів, зменшення їх корисності тощо [4].

Таким чином, власний капітал є життєво необхідною складовою існування підприємства, процеси формування, використання та відображення якого у звіті мають важливе значення та потребують особливої уваги та переосмисленого застосування позитивного досвіду високорозвинених країн. Перспективою подальших наукових досліджень є розробка рекомендацій щодо особливостей оцінювання та організації аналітичного обліку окремих складових власного капіталу, а також удосконалення методики складання звіту про власний капітал.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тютлікова В. В.

Література: 1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до [...] : Закон України від 07.02.2013 № 73 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13. **2.** Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14. **3.** Сопко В. В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів). Київ : Центр навч. літ., 2006. 312 с. **4.** Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник. Житомир : Рута, 2009. 912 с. **5.** Коблянська О. І. Фінансовий облік. Київ : Знання, 2004. 474 с.

МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.8:005.332.4

Єршова Л. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто основні маркетингові фактори впливу на формування конкурентоспроможності підприємства та виготовлюваної ним продукції. Обґрунтовано необхідність застосування маркетингового управління конкурентоспроможністю, що передбачає зосередження зусиль у цьому напрямі ще на етапі розроблення нової продукції.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, виробництво, конкурентна перевага, конкурентоспроможність, потенціал конкурентоспроможності, маркетинг, маркетингові фактори, інноваційні технології.*

Аннотация. *Рассмотрены основные маркетинговые факторы влияния на формирование конкурентоспособности предприятия и выпускаемой им продукции. Обоснована необходимость применения маркетингового управления конкурентоспособностью, что предполагает сосредоточение усилий в этом направлении еще на этапе разработки новой продукции.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, производство, конкурентное преимущество, конкурентоспособность, потенциал конкурентоспособности, маркетинг, маркетинговые факторы, инновационные технологии.*

Annotation. *The main marketing factors of influence on the formation of the competitiveness of the enterprise and its products are considered. The necessity of applying marketing competitiveness management is substantiated, which implies a concentration of efforts in this direction even at the stage of new product development.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, production, competitive advantage, competitiveness, competitiveness potential, marketing, marketing factors, innovative technologies.*

Нині реклама і маркетинг вважають основними інструментами бізнесу, що впливають на прибуток підприємства. Особливістю такого виду діяльності є творчий підхід до справи, креативність і віртуозність. Дуже важливо не лише донести сутність слів до споживача, а передати те, що залишається поза людською увагою. Розглядаючи конкурентоспроможність підприємства, зауважимо, що саме вона характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов ринкового середовища.

На жаль, в Україні більшість підприємств не готові до участі у конкурентній боротьбі, що спричиняє передусім їхнє фінансове та матеріальне становище. Чимало вітчизняних суб'єктів господарювання недостатньо використовують інструменти маркетингу в управлінні підприємством. Під такими інструментами розуміють ефективні канали розподілу, методи стимулювання продажів, гнучку асортиментну політику та ін. Тому питання маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства на сучасному етапі набуває надзвичайної актуальності.

Дослідженням цього питання у різні часи займалися чимало науковців, серед них Шумпетер Й., Рикардо Д., Кейнс Д., Портер М., Котлер Ф., Самуельсон П., Азоєв Г., Андрійчук В., Вітвицький В., Гайдуцький П., Мазаракі А., Лігоненко Л., Ушакова М., Месель-Веселяк В., Пасхавер О., Саблук П. та ін. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок низка проблем у сфері маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємстав ще недостатньо вивчені та потребують подальшого поглибленого дослідження. Очевидно, що необхідним є пошук рішень методологічних і методичних задач, що виникають не лише у процесі використання ідей та інструментарію маркетингу, а й під час формування якісно нового підходу до реалізації маркетингової діяльності.

Метою написання статті є узагальненні теоретичних положень та обґрунтування значущості маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства.

Сучасний маркетинг розрахований, з одного боку, на комплексний і системний підхід до управління діяльністю підприємства, а з іншого – на необхідність урахування менталітету країни. Теоретичні розробки, реалізовані на вітчизняних підприємствах, як правило, орієнтовані на використання закордонної практики та не враховують особливостей і умов економічної системи. Тому питання методології та практики маркетингового управління як

© Єршова Л. С., 2019

основи підвищення конкурентоспроможності підприємств стають основними не лише у господарській практиці, а й у наукових дослідженнях [7].

Одним з основних завдань кожного підприємства, що виходить на ринок із власним товаром, є задоволення потреб споживачів, отримання максимального прибутку та досягнення значних переваг перед іншими підприємствами. Можливості підприємства у досягненні таких переваг визначаються поняттям конкурентоспроможності.

На думку Мазаракі А., можливість виживання підприємства за умов постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності. Для виживання за умов ринку суб'єкти господарювання повинні вміти перемагати конкурентів. Здатність досягати економічних, організаційних і технічних переваг означає досягнення суб'єктами господарювання конкурентоспроможності на ринку [6].

Як зазначає Азоєв Г., конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами за умов конкурентного ринку, тобто основна увага приділяється фінансовій стороні діяльності підприємства [1].

Українські науковці Должанський І. та Загорна Т. розглядають конкурентоспроможність підприємства як здатність виробляти й реалізовувати продукцію швидко, у достатній кількості, за високого технологічного рівня обслуговування, як можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами за умов конкурентного ринку [3].

Маркетингове управління доволі істотно відрізняється від традиційного як за цілями, так і за засобами їх досягнення. Традиційне управління спирається на дві взаємозалежні складові: організаторські навички керівника та його підприємницьку інтуїцію (здатність побачити і використати можливості, які відкриваються, передбачати тенденції розвитку). Маркетингове управління, виникнувши вже у доволі досконалій економічній системі, не заперечуючи досягнутого, додало до цих двох компонентів третій, який став основним, – спирання на інформацію. Маркетингове управління передбачає розроблення, прийняття та реалізацію рішень на базі всебічних безперервних досліджень. Маркетингова інформація, отримана у процесі досліджень, дає змогу виробити найефективніші управлінські рішення, що є адекватними реальній ринковій ситуації та найповніше відповідають можливостям підприємства [8].

Щоб краще зрозуміти вплив маркетингових факторів на конкурентоспроможність підприємства, наведемо ієрархічну модель конкурентоспроможності, складовими якої є чотири основні компоненти (рис. 1) [1–9].

Рис. 1. **Ієрархічна модель конкурентоспроможності підприємства та вплив на неї маркетингових факторів**

Маркетинг є основою реалізації конкурентних переваг організації. На думку Котлера Ф., роль маркетингу за умов кризи зростає як ніколи: саме маркетологи допомагають компанії вижити завдяки пошуку нових ніш, перебудові продуктової політики, пошуку нових резервів і нових точок докладання зусиль. Маркетинг допома-

гає компанії вижити. Саме маркетинговий підхід до розв'язання основних проблем компанії за умов кризи дає змогу їй не лише пом'якшити негативний вплив, але і продовжувати активну комерційну діяльність. Завданням маркетингу є виявлення як зовнішніх, так і внутрішніх причини кризової ситуації, а також розробка заходів для її подолання [4].

Процес реалізації управлінсько-маркетингових функцій (аналіз, планування, організація, контроль і мотивація діяльності) являє собою маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємства. Усі ці функції є відносно самостійними і конкретними видами діяльності, конкретно розробленими та чіткими процесами виконання комплексу поставлених завдань відповідними методами та прийомами.

Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємства забезпечується на підставі таких взаємопов'язаних складових, як клієнт, продукт і стратегічне управління.

Маркетинговий підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає передусім орієнтацію на споживача. Управління конкурентоспроможністю підприємств на засадах маркетингового підходу є спрямованим на отримання додаткових конкурентних переваг, що формуються завдяки системі взаємовигідних відносин між підприємством-виробником і споживачами. Оскільки споживачі щоденно оцінюють підприємства, що реалізують товар, щоб вибрати саме те, яке з їхнього погляду є найвигіднішим щодо задоволення їх потреб, підприємство, у свою чергу, має зробити все, щоб перевагу надали саме йому. Для цього воно має обрати пріоритетними в управлінні такі важливі для споживача параметри:

– широта асортименту товарів: тут діє правило Парето 80/20, тобто 80 % прибутку приносять лише 20 % товарів, саме ці 20 % і потрібно виявити та розмістити для продажу у магазинах;

– прийнятний рівень цін, що відповідає якості товарів;

– підвищення якості товарів: сучасний технічний рівень, відсутність дефектів, надійність в експлуатації, новизна;

– професійний рівень персоналу та культура обслуговування споживачів;

– ефективне розміщення товарів: кожна товарна група має розміщуватися у постійній зоні, що допоможе споживачу у виборі товару);

– реклама;

– інтер'єр магазину [5].

Конкурентоспроможність продукції – це здатність підприємства задовольняти потреби споживачів у тій чи іншій продукції краще, ніж конкуренти, пропонуючи їм унікальні властивості й оптимальне співвідношення ціни та якості. Вона формується під впливом багатьох факторів, таких як якість і асортимент продукції, організаційні та комерційні умови, технічні показники. Здійснювати стратегічне управління маркетинговою діяльністю означає постійно аналізувати ринки, дії конкурентів, товари, споживачів, удосконалювати продукцію й удосконалюватися самим, завчасно застосовувати креативні рішення для просування продукції на ринку.

Стратегічне управління є багатоплановим управлінським процесом, спрямованим на досягнення встановлених довгострокових цілей за умов мінливості зовнішнього середовища. Діагностика процесу стратегічного маркетингового управління – це сукупність досліджень для визначення стратегічних цілей у сфері збуту, способів їх досягнення, виявлення проблем та варіантів їх розв'язання. Діагностика має здійснюватися на всіх етапах реалізації функцій стратегічного маркетингового управління. Маркетингова стратегія підприємства має створювати необхідні умови для досягнення бажаної конкурентної позиції за певний період часу (рис. 2) [5].

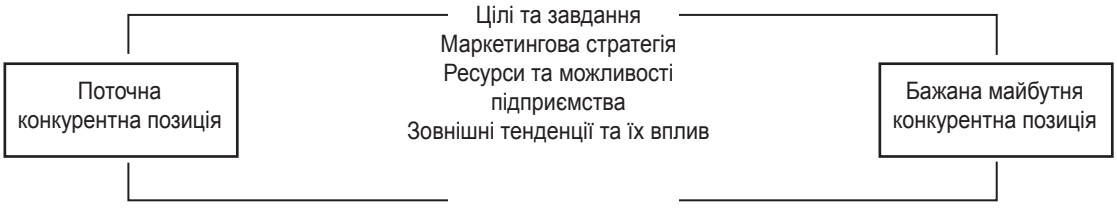

Рис. 2. **Стратегічне маркетингове управління як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства**

Які б переваги не мала продукція підприємства, попит на неї не може бути постійно високим, оскільки згодом її починають витісняти з ринку перспективніші товари. Тому виникає завдання не лише затримати падіння попиту, а й намагатися підняти його до колишнього рівня або до вищого. Такі проблеми можна розв'язати за допомогою ремаркетингу. Принципи ремаркетингу полягають у пошуку нових можливостей пожвавлення ринку та

підвищення попиту, тобто у діях, спроможних надати продукції ринкову новизну, переорієнтувати підприємство на нові ринки збуту. Особливе значення має ремаркетинг у момент оновлення номенклатури продукції, що випускається підприємством.

Маркетинговий потенціал підприємства є невіддільною складовою його загального економічного потенціалу. Його сутність визначають як здатність маркетингової системи (підприємства) забезпечувати постійну конкурентоспроможність підприємства, економічну та соціальну кон'юнктуру його товару або послуги на ринку шляхом ефективних маркетингових заходів у галузі дослідження попиту, товарної, цінової, комунікативної та збутової політики й ринку загалом, організації стратегічного планування та контролю за поведінкою товару, конкурентів і споживачів на ринку [7].

Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає і таку складову, як імідж. Певною мірою імідж торговельних організацій підтримується завдяки рекламі мережі у центральних або регіональних засобах масової інформації, у яких акцентуються переваги товарів, що реалізуються у мережах, або якість обслуговування клієнтів. Прикладом вуличної реклами є власний брендовий транспорт і зовнішня реклама.

Отже, упровадження ефективного маркетингового управління конкурентоспроможністю є першочерговим завданням, що постає перед вітчизняними підприємствами.

Маркетингова перевага на ринку означає, що деякі властивості товарів чи послуг цього підприємства є кращими, ніж у конкурента. Підприємство, яке прагне досягти переваг у маркетингу, більшою мірою орієнтовано на споживача, ніж інші.

Сучасний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства полягає у системному поєднанні комплексу знань щодо управління конкурентоспроможністю з принципами, механізмами, спрямованими на посилення конкурентних переваг і завоювання в конкурентній боротьбі щонайбільшої частки ринку.

Основним завданням у маркетинговому управлінні конкурентоспроможністю підприємства є цільова орієнтація та комплексність, інтеграція всіх функціональних підсистем у цілісну систему.

Застосування основних принципів сприяє цілеспрямованій організації стратегічного управління підприємства за умов загострення конкурентної боротьби на ринку його функціонування.

Таким чином, під час порівняльної оцінки своєї діяльності у сфері маркетингу та діяльності підприємства-конкурента необхідно враховувати такі складники, як продукт, ціна, місце, просування, тобто комплекс маркетингу «4 Р». Розглядаючи всі компоненти комплексу разом, можна отримати порівняно цілісну картинку бізнесу. Однак, завжди слід пам'ятати, що на першому місці має бути споживач. Тому підприємствам необхідно проводити регулярний моніторинг ринкової кон'юнктури, конкурентів, а також порівняльне оцінювання стану компанії. Рішення, прийняті на підставі результатів, отриманих під час аналізу маркетингових досліджень, є надзвичайно значущими для підприємства з погляду переваг як короткострокового, так і довгострокового характеру. Наявність результатів дослідження забезпечує зворотний зв'язок із керівництвом компанії. Завдяки проведенню маркетингових досліджень підприємство має змогу виявити проблемні з погляду конкурентного середовища ситуації та вчасно виправити їх.

Науковий керівник – д-р соц. наук, професор Лисиця Н. М.

Література: 1. Азоев Г. Л., Челенков А. П. Конкурентные преимущества фирмы. М. : Типография «Новости», 2000. 256 с **2.** Гребньов Г. М. Маркетингові чинники впливу та механізм управління конкурентоспроможністю. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2013. № 10. С. 304–310. **3.** Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства. Київ : Центр навч. літ., 2006. 384 с. **4.** Котлер Ф. Маркетинг менеджмент : экспресс-курс / пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. СПб. : Питер, 2006. 464 с. **5.** Краус К. М. Українська практика управління маркетингом малих торговельних підприємств. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту.* 2013. № 1. С. 87–96. **6.** Мазаракі А. А., Лігоненко Л. О., Ушакова Н. М. Економіка торговельного підприємства / за ред. Н. М. Ушакової. Київ : Хрещатик, 1999. 708 с. **7.** Поліщук І. І. Фактори розвитку маркетингового потенціалу підприємства. *Науковий вісник Полісся.* 2016. № 2. С. 97–102. **8.** Стрій Л. О., Агієва І. С. Сутність та принципи маркетингового управління. URL: http://www.rusnauka.com/23_ SND_2008/Economics/26369.doc.htm. **9.** Лисица Н., Пукала Р., Притиченко Т., Гронь О. Международный маркетинг услуг экономического образования в Украине и Польше. *Бизнес Информ*. 2018. № 9. С. 77–85.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОПЛАТЫ ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

УДК 331.217

Зачепиленко А. Е.

Студент 3 курса
финансового факультета ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. *Исследованы особенности учета оплаты труда на современных предприятиях. Обобщены подходы к совершенствованию учета оплаты труда в части организационного, кадрового и информационного обеспечения. Рассмотрены результаты научных исследований международного опыта касательно совершенствования организации учета оплаты труда.*

Ключевые слова: *предприятие, субъект хозяйствования, производство, финансы, бухгалтерский учет, заработная плата, информационное обеспечение.*

Анотація. *Досліджено особливості обліку оплати праці на сучасних підприємствах. Узагальнено підходи до вдосконалення обліку оплати праці щодо організаційного, кадрового та інформаційного забезпечення. Розглянуто результати наукових досліджень міжнародного досвіду щодо вдосконалення організації обліку оплати праці.*

Ключові слова: *підприємство, суб'єкт господарювання, виробництво, фінанси, бухгалтерський облік, заробітна плата, інформаційне забезпечення.*

Annotation. *The features of payroll accounting at modern enterprises are investigated. Summarized approaches to improving accounting for labor in terms of organizational, personnel and information support. The results of scientific research of international experience regarding the improvement of the organization of accounting for labor are considered.*

Keywords: *enterprise, business entity, production, finance, accounting, salary, information support.*

В Законе Украины «Об оплате труда» ст. 1 заработная плата определена как вознаграждение, исчисленное, как правило, в денежном выражении, которое по трудовому договору работодатель выплачивает работнику за выполненную им работу [1]. Размер заработной платы зависит от сложности и условий выполняемой работы, профессиональных качеств работника, результатов его труда и хозяйственной деятельности предприятия. Дискуссионным в литературе остается вопрос теоретического разграничения заработной платы и оплаты труда. В правовой литературе и в законодательстве Украины при определении работникам денежного вознаграждения применяют термины «оплата труда» и «заработная плата», считая их синонимами. С одной стороны, для подавляющего большинства людей заработная плата является основным источником денежных доходов, основой материального благосостояния членов их семей, с другой – существенной частью издержек производства и эффективным средством мотивации работников.

В современных условиях недостаточно обеспечить заинтересованность работников в определенных результатах труда, возникает необходимость именно повышения эффективности труда. Важнейшими задачами организации учета оплаты труда являются:

– обеспечение в установленные сроки проведения расчетов по оплате труда: начисление заработной платы и других выплат, расчет удержаний;

– обеспечение своевременности и правильности отнесения суммы начисленной заработной платы и отчислений на себестоимость продукции;

– обеспечение контроля за соблюдением количественного состава работников, использованием рабочего времени и соблюдением трудовой дисциплины;

– группировка показатели для целей оперативного учета и контроля и составления необходимой отчетности;

– ведение расчетов с бюджетом по удержанным налогам и Пенсионным фондом по начислению единого социального взноса [2].

Анализ публикаций показал, что улучшение учета оплаты труда на предприятии требует:

– совершенствования существующей системы организации документооборота;

– изменения существующей системы оплаты труда, если она неэффективна для предприятия;

© Зачепиленко А. Е., 2019

– совершенствования действующей модели аналитического учета;

– автоматизации учета;

– изменение формы оплаты труда, если это необходимо для повышения функциональности предприятия [2–7].

Для удобства и своевременной обработки бухгалтерских документов по учету оплаты труда сначала необходимо провести анализ действующей системы организации документооборота на предприятии и его совершенствование. Определение слабых мест позволяет усовершенствовать или разработать более эффективную систему движения документов, рационально распределить работу между сотрудниками. Совершенствование документооборота заключается не только в совершенствовании форм документов, сокращении их количества и количества копий, но и изменении движения документов и алгоритма их формирования.

Одним из направлений совершенствования системы ведения бухгалтерского учета является уменьшение документации благодаря внедрению многодневных и накопительных документов, использования типовых межведомственных форм, приспособленных к применению вычислительной техники [2]. Для этой цели больше всего подходит использование компьютерных технологий, где основное значение отведено месту и роли техники в общей схеме движения документов.

Другие авторы [8] отмечают, что введение системы автоматизации документооборота обеспечивает оперативный доступ к документам и отчетной информации, эффективное управление процессами движения и обработки документов, сокращение времени процедур согласования документов и принятия решений, минимизации финансовых затрат на документооборот и делопроизводство. Движение документов во всех случаях отражает организационную структуру аппарата управления и распределение обязанностей между его сотрудниками. Поэтому совершенствование документооборота в значительной степени связано с совершенствованием самой структуры управления и не может рассматриваться отдельно.

Следующее направление совершенствования организации заработной платы – поиск новых форм оплаты труда, что обусловлено неспособностью традиционных механизмов на достаточном уровне способствовать повышению эффективности хозяйственной деятельности. Преимуществом нетрадиционных систем является их простота, заключающаяся в понятности механизма начисления денежного вознаграждения каждого работника, следствием чего является рост значимости стимулирующей функции заработной платы.

Сегодня международные системы оплаты труда больше ориентированы на мотивацию работника, чем отечественные, они направлены на то, чтобы работник хотел работать больше и эффективнее. Системы оплаты труда, используемые в Украине, характеризуются недостаточной гибкостью и слабой мотивацией, поскольку размер заработной платы зачастую не связывают с качеством и производительностью труда. Отсутствие эффективной системы оплаты труда и материального стимулирования приводят к большой разнице в оплате труда специалистов различных подразделений.

Это становится причиной текучести кадров, нестабильности работы коллективов, роста затрат, связанных с обучением новых сотрудников [3].

В современных условиях возникает необходимость внедрения гибких форм и систем оплаты труда, в частности использования контрактных и бестарифных систем. Контрактная система предполагает, что зарплата оговаривается в контракте. При бестарифной системе заработок работника зависит от конечных результатов работы предприятия в целом, его структурного подразделения, в котором он работает, и от объема средств, направляемых работодателем на оплату труда.

Другим важным вопросом совершенствования бухгалтерского учета оплаты труда является совершенствование действующей модели аналитического учета, поскольку данные аналитического учета играют важную роль, характеризуя состав и размещение персонала по местам его использования, отработанное и неотработанное время, объем произведенной каждым работником продукции, фонд заработной платы и его структуру.

Следующим направлением успешного решения задач бухгалтерского учета оплаты труда является использование различных компьютерных программ для автоматизации учета. Внедрение автоматизированной системы обработки учетной информации позволит не только сократить время расчетов и учета оплаты труда, но и даст возможность с наименьшими затратами в определеные сроки получить информацию, необходимую для управления предприятием. Совершенствование организации учета оплаты труда также возможно благодаря использованию результатов научных исследований международного опыта. Целесообразно взять на вооружение опыт оплаты труда на предприятиях в зарубежных странах:

– заработная плата каждого работника должна быть установлена индивидуально;

– пересмотр заработной платы работников проводится один раз в год;

– применение системы материального поощрения для различных категорий работников;

– уровень заработной платы должен отражать достижения и мотивацию работника [9; 10].

Таким образом, на современных предприятиях учет заработной платы занимает одно из центральных мест во всей системе учета. Для достижения основных задач учета оплаты труда важно создание наиболее удобного организационного, кадрового и информационного обеспечения.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Пасичник И. Ю.

Литература: 1. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95/ed19950324. **2.** Кадацька А., Пономаренко О. Удосконалення обліку оплати праці в сучасних умовах. URL: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/74744.doc.htm. **3.** Безбатько О., Манакіна В. Удосконалення системи оплати праці: проблеми та шляхи вирішення. *Довідник економіста.* 2007. № 12. С. 70–74. **4.** Покатаєва О., Кошулинська Г. Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві. *Держава та регіони.* 2011. № 3. С.139–141. **5.** Корягін М., Попкова О. Аспекти ведення бухгалтерського обліку інших заохочувальних та компенсаційних виплат персоналу. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України.* 2011. № 21. С. 211–215. **6.** Крутова А., Нестеренко О. Облік праці та її оплати в інформаційній системі підприємства торгівлі. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.* 2015. № 2. С. 174–187. **7.** Кошик В. Автоматизація обліку праці та заробітної плати на сучасному етапі. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.* 2015. № 2. С. 176–185. **8.** Рожелюк В., Денчук П. Організація документообігу як основного інструмента забезпечення функціонування ефективної системи комунікації на переробному підприємстві. *Сталий розвиток економіки.* 2014. № 2. С. 114–121. **9.** Баранов В. Світовий досвід побудови ефективної системи оплати праці на підприємстві. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету.* 2011. № 20. С. 139–145. **10.** Гриньова В., Шульга Г. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. Київ : Знання, 2010. 310 с.

ТЕОРІЯ ІГОР ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ ДЛЯ АНАЛІЗУ ПОВЕДІНКИ ФІРМИ НА РИНКУ ОЛІГОПОЛІЇ

УДК 339.13

Іванченко К. С.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено основні особливості олігополістичного ринку. Проаналізовано особливості основних методів дослідження поведінки фірм-олігополістів із використанням теорії ігор.*

Ключові слова: *олігополія, дуополія, теорія ігор, дилема ув'язненого, рівновага Неша, рівновага Курно, теорія змови.*

Аннотация. *Исследованы основные особенности олигополистического рынка. Проанализированы особенности основных методов исследования поведения фирм-олигополистов с использованием теории игр.*

Ключевые слова: *олигополия, дуополия, теория игр, дилемма заключенного, равновесие Нэша, равновесие Курно, теория заговора.*

Annotation. *The main features of the oligopolistic market are investigated. The features of the main methods for studying the behavior of oligopolistic firms using game theory are analyzed.*

Keywords: *oligopoly, duopoly, game theory, prisoner's dilemma, Nash equilibrium, Cournot equilibrium, conspiracy theory.*

© Іванченко К. С., 2019

Олігополія є одним із найпоширеніших типів ринку сучасної економіки. Її особливість полягає у тому, що на ситуацію на ринку впливає рішення кожної окремої фірми, отже, приймаючи рішення, фірма повинна враховувати можливу реакцію інших фірм. Для розрахунку найоптимальніших рішень використовується теорія ігор. Актуальність дослідження полягає у тому, що аналіз стратегічних процесів взаємодії економічних суб'єктів із використанням теорії ігор дає змогу зрозуміти мотиви їх поведінки та результати взаємодії, а також визначити моделі прийняття оптимальних рішень.

Взаємозв'язок фірм-олігополістів визначає подальший напрямок і специфіку поведінки олігополій на ринку загалом. Саме тому дослідження мотивів поведінки окремих фірм та особливості їх взаємодій є основою для розуміння можливих варіантів подальшого розвитку олігополістичного ринку країни, що допоможе розкрити проблеми та перспективи розвитку олігополістичного ринку України.

Метою написання статті є дослідження особливостей використання елементів теорії ігор для аналізу поведінки фірм на ринку олігополії.

Олігополія є типом ринкової структури, у якій більша частина продаж здійснюється кількома великими фірмами, кожна з яких власними діями може впливати на ринкову ціну. На олігополістичних ринках панують від двох до десяти фірм, на які припадає половина і більше загальних продажів продукту. Особливостями олігополії є те, що кожна з фірм має брати до уваги реакцію конкурентів у відповідь на кожну свою дію, отже, головною рисою олігополістичного ринку є загальна взаємозалежність усіх його представників [2]. Олігополія є найпоширенішою формою ринкової структури у світовій економіці. Прикладами українських загальнодержавних товарних ринків із такою структурою нині є ринок послуг мобільного зв'язку (найбільшу частку ринку розподіляють між собою оператори «Vodafone» та «Київстар»), ринок моторних бензинів та цементу.

Через необхідність прийняття стратегічних рішень щодо обсягів виробництва, ціноутворення та реклами керувати фірмою на олігополістичному ринку доволі складно, оскільки конкурентами є кілька фірм, кожній із них необхідно ретельно зважувати вплив своїх дій на суперників та оцінювати їх реакцію. Олігополія дозволяє підприємствам активно втручатися у ринкові відносини, що зумовлено передусім можливістю визначення обсягу попиту та пропозиції, передбачення тенденцій динаміки цін та ймовірних дій конкурентів. Поведінка олігополіста доволі важко піддається узагальненню, адже між фірмами наявний взаємозв'язок, зумовлений прийняттям стратегічних рішень. Проаналізувати ці рішення можна за допомогою теорії ігор [2].

Уперше теорію ігор щодо аналізу ринкових структур запропонували американські економісти О. Моргенштерн та Д. фон Нейман. Основні ідеї цієї теорії втілено у таких аспектах:

– метою гравців є максимізація власного виграшу (прибутку фірми);

– найчастіше стратегія кожного гравця залежить від стратегій, обраних іншими гравцями (фірмами);

– кожен гравець має обрати ту стратегію, яка враховує найкращі стратегії інших фірм (ця концепція називається рівновагою Неша) [3].

Отже, теорія ігор полягає у визначенні стратегії, яку має застосувати гравець у конфлікті з противником. Для характеристики її вибору використовують матрицю. Кожен гравець обирає свій хід, комбінація яких створює певну позицію, від якої залежатиме виграш кожного з них, тому виграш учасника є закономірним результатом, сформованим під впливом дій кожної фірми. З цього можна зробити висновок, що оптимального у звичайному розумінні вибору у такій грі не існує, усе тримається на раціональності рішень гравців.

За допомогою таблиці розглянемо класичний приклад гри, на основі якого у теорії ігор розглядають найрізноманітніші ситуації – дилему ув'язненог» (табл. 1) [3; 4].

Таблиця 1

Приклад використання дилеми ув'язненого для відтворення можливих варіантів прибутку фірм

Vodafone	**Київстар**	
	Рекламувати	**Не рекламувати**
Рекламувати	500;500	1000;300
Не рекламувати	300;1000	700;700

Візьмемо до прикладу два найбільші представники українського ринку послуг мобільного зв'язку – Vodafone та Київстар. Бачимо (табл. 1), які результати отримають фірми залежно від рішень кожної з них. Якщо б вони мали змогу домовитися, то вирішили б не рекламувати свої послуги, адже саме так обидві з них отримали б найбільший прибуток. Попри те, що кожній із них було б вигідніше не рекламувати себе, прибуток однієї фірми може значно зменшитися, якщо за цих умов інша фірма прийматиме протилежне рішення. Можна зробити висновок, що рекламувати свої послуги є найраціональнішим рішенням для кожної фірми. Зауважимо, що рівновагою у теорії

ігор називають таку комбінацію ходів гравця, за якої вибір кожного іншого учасника надає йому найбільший виграш за фіксованих ходів інших гравців; ця рівновагу називають рівновагою Неша [3; 4].

Візьмемо за основу ігрової моделі олігополії дані, запропоновані ще задовго до появи теорії ігор як самостійної дисципліни французьким економістом А. Курно. Припустимо, що ринок є дуополістичним. За приклад знову візьмемо фірми Vodafone та Київстар. Фірмам відома крива попиту, однак, вони приймають рішення щодо обсягу випуску одночасно й самостійно. Якщо Vodafone може запропонувати Q_1 сім-карт певного тарифу, а Київстар – Q_2, то встановиться ціна $P = P_D \cdot (Q_1 + Q_2)$. Можна зробити висновок, що ціна на послуги кожної з фірм залежить від рішень, прийнятих ними обома. Щодо окремої фірми, то її витрати TC_1 залежать від її особистого обсягу випуску продукції, а виторг $TR_1 = Q_1 \cdot P_D \cdot (Q_1 + Q_2)$ та прибуток $П_1 = TR_1 - TC_1$ залежать від обсягу випуску обох фірм. Тому суб'єкти господарювання на ринку олігополії мусять враховувати, що їх успіх залежить від рішень одне одного.

Детальніше розглянути модель Курно можна на прикладі конкретних даних. Припустимо, відома крива ринкового попиту $P = 2000 - 0{,}5 \cdot Q_D$. Граничні витрати першої фірми дорівнюють 500 грн, а другої – 720 грн. Функції реакції виробництв можуть бути знайдені за таким алгоритмом:

1) $Q_D = q_1 + q_2$, де Q_D – кількість товарів на ринку, q_1 та q_2 – обсяг продукції, що випускають відповідно перша та друга фірма. Знаючи криву попиту, отримуємо: $P = 2000 - 0{,}5 \cdot (q_1 + q_2) = 2000 - 0{,}5 q_1 + 0{,}5 q_2$.

2) Для фірми 1 сукупний прибуток знайдемо за формулою: $TR_1 = (P \cdot q_1) = (2000 - 0{,}5 \cdot q_1 - 0{,}5 \cdot q_2) \cdot q_1 = 2000\, q_1 - 0{,}5\, q_1^2 - 0{,}5\, q_1 q_2$.

3) За формулою $MR_1 = (TR_1)' = 2000 - q_1 + 0{,}5\, q_2$ знайдемо граничний прибуток фірми.

4) Фірма 1 максимізує свій виторг, якщо її граничні витрати MC_1 дорівнюватимуть граничному прибутку MR_1. За умовою $MC_1 = 500$.

$$MR_1 = 2000 - q_1 - 0{,}5q_2 = 500 = MC_1.$$

Отримуємо функцію реакції:

$$q_1 = -0{,}5q_2 + 2000 - 500 = 1500 - 0{,}5q_2.$$

Ті самі розрахунки проведено щодо фірми 2:

$$TR_2 = (P \cdot q_2) = (2000 - 0{,}5q_1 - 0{,}5q_2) \cdot q_2 = 2000q_2 - 0{,}5q_1q_2 - 0{,}5q_2^2.$$

$$MR_2 = (TR_2)' = 2000 - 0{,}5q_1 - q_2.$$

$$MR_2 = 2000 - 0{,}5q_1 - q_2 = 720 = MC_2.$$

Функція реакції другої фірми:

$$q_2 = -0{,}5q_1 + 2000 - 720 = 1280 - 0{,}5q_1.$$

Знайдемо відповідні значення q_1 та q_2:

$$q_2 = -0{,}5q_1 + 2000 - 720 = 1280 - 0{,}5(1500 - 0{,}5q_2) = 530 - 0{,}25q_2.$$

$$0{,}75q_2 = 530; \quad q_2 = 706.$$

$$q_1 = 1500 - 0{,}5 \cdot q_2 = 1500 - 353 = 1147.$$

ЯОтже, для максимізації прибутку згідно з моделлю дуополії Курно А. фірма 1 має випускати 1147 одиниць продукції, а фірма 2 – 706. Слід зауважити, що за умови, коли обидві фірми мають однакові граничні витрати, вони мають виробляти однакову частку продукції [3; 4].

Однак, існують і інші умови, за яких фірми заздалегідь знають, як поводитимуться інші гравці. Іноді замість того, щоб конкурувати, виробництва приймають рішення спільно, беручи на себе ролі монополії. Розподіляючи між собою найбільший можливий прибуток, вони мають за мету отримати від спільного рішення найвигідніші результати. Такий метод називають теорією змови [5].

Таким чином, теорія ігор дає змогу побачити, що поведінка фірм на ринку олігополії є дуже тісно взаємопов'язаною. Кожна з них повинна прораховувати всі можливі дії суперників та враховувати їх реакцію на ті чи інші рішення. Неправильна оцінка ситуації може загрожувати фірмі великими збитками. У процесі свого розвитку теорія ігор перетворилася на логічно-математичну модель, що ілюструє конфлікти. На її основі можна проаналізувати конфліктні явища та процеси, спрогнозувати реакції з боку конкурентів та запропонувати подальші дії з огляду на можливі їх наслідки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Литвиненко А. В.

Література: 1. Оверченко В. І., Мажак З. М., Софій М. І. Мікроекономіка : навч. посіб. Івано-Франківськ : Лілея НВ, 2015. 348 с. **2.** Базилевич В. Д. Теоретичні проблеми формування конкурентного середовища у транзитивній економіці. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* 2002. № 61. С. 39–41. **3.** Understanding Oligopoly Behavior – a Game Theory overview // Economics in plain English. URL: http://welkerswikinomics.com/blog/2012/03/23/understanding-oligopoly-behavior-a-game-theory-overview. **4.** How to Compete: The Cournot Model of Duopolies in Managerial Economics. URL: http://www.dummies.com/education/economics/how-to-compete-the-cournot-model-of-duopolies-in-managerial-economics. **5.** Теорія змови в олігополії. URL: https://studfiles.net/preview/5562037/page:4.

РОЛЬ ПОДАТКІВ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

УДК 336.221

Іванченко К. С.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено вплив податкової політики на економічне становище держави. Проаналізовано чинні проблеми сучасної вітчизняної податкової системи. Запропоновано напрями ефективного розв'язання наявних проблем задля сприяння економічному зростанню країни.*

Ключові слова: *економіка, економічне зростання, підприємство, суб'єкт господарювання, виробництво, фінанси, податки, оподаткування, податкова політика, податкова система, податок на прибуток підприємств, податок на розподілений прибуток.*

Аннотация. *Исследовано влияние налоговой политики на экономическое положение государства. Проанализированы существующие проблемы современной отечественной налоговой системы. Предложены направления эффективного решения имеющихся проблем для содействия экономическому росту страны.*

Ключевые слова: *экономика, экономический рост, предприятие, субъект хозяйствования, производство, финансы, налоги, налогообложение, налоговая политика, налоговая система, налог на прибыль предприятий, налог на распределенную прибыль.*

Annotation. *The influence of tax policy on the economic situation of the state is investigated. The existing problems of the modern domestic tax system are analyzed. Directions are proposed for the effective solution of existing problems to promote the country's economic growth.*

Keywords: *economy, economic growth, enterprise, business entity, production, finance, taxes, taxation, tax policy, tax system, corporate income tax, distributed income tax.*

Економічне зростання є найголовнішим показником, що визначає рівень життя громадян. Сучасними реаліями економічного становища країни та недосконалістю сфери оподаткування зумовлено необхідність розгляду цієї теми.

Дослідженням особливостей і проблем сучасної вітчизняної податкової системи, а також методів підвищення її ефективності займалися і займаються науковці, серед них Сергієнко Л. К., Шкапура А. В., Романченко О. В. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок сучасним становищем вітчизняної економіки та сфери оподаткування економічного життя зумовлено необхідність подальшого поглибленого розгляду цього питання.

© Іванченко К. С., 2019

Метою написання статті є дослідження проблем сучасної вітчизняної податкової системи, а також аналіз можливих варіантів щодо їх усунення задля сприяння економічному розвитку держави.

Економічне зростання та його підтримка на стабільному рівні є найголовнішою довгостроковою метою економічного уряду кожної країни. Одним з інструментів, який може забезпечити розвиток і зростання держави, є податкова система. Для досягнення позитивних результатів щодо соціально-економічного розвитку країни важливим є ретельне наукове обґрунтування формування правової бази щодо системи оподаткування [3].

Податкова політика впливає на всі етапи відтворювального процесу, а також на розподіл доходів між громадянами. Цей вплив може проявлятися по-різному, як в уповільненні темпів економічного розвитку країни, так і у стимулюванні підприємницької діяльності, що є базою для економічного зростання та підвищення рівня життя громадян. Податкова політика має бути спрямована на досягнення рівноваги інтересів держави та платників податків, це єдиний і найважливіший крок до одночасного стимулювання економічного зростання держави та підвищення добробуту кожного громадянина.

Податки формують більшу частину надходжень до бюджету держави, однак, політика, проводжувана задля наповнення державного бюджету, відрізнятиметься від політики, проводжуваної задля сприяння економічному зростанню.

Динаміку податків, що находили до державного бюджету України, а також обсяги номінального валового внутрішнього продукту у 2013–2017 рр., подано на рис. 1 [3; 4].

Рис. 1. **Динаміка обсягів номінального валового внутрішнього продукту та податкових надходжень, 2013–2017 рр.**

Бачимо (рис. 1), що найбільший приріст податкових надходжень спостерігався у 2017 р., найменший – у 2014 р. Такі тенденції можуть бути оцінені як позитивні зрушення, хоч про їх ефективність слід говорити з огляду на фіскальний прояв і характеристику різних періодів економічного розвитку суспільства [3; 4].

За сучасних умов активного розвитку інновацій проведення ефективної податкової реформи є необхідним для поліпшення умов ведення бізнесу та для стабілізації фінансів країни. Складність чинної податкової системи помітно погіршує конкурентоспроможність вітчизняної економіки, про що свідчить позиція держави у міжнародному рейтингу простоти ведення бізнесу Doing Business, за даними якого у 2018 р. Україна посідає 76 місце з-поміж 190 країн світу [5].

Аналіз сучасного адміністрування податків дає підстави виявити головні причини наявних проблем податкової системи серед них:

– нераціональність системи податкових пільг, що дозволяє платникам ухилятися від податків, а також гальмує інноваційний розвиток виробництв;

– наявність та періодичне впровадження нових малоефективних видів податків;

– нестабільність нормативно-правової бази оподаткування [3].

Розглянемо фактори, що могли б сприяти розвитку економіки України у контексті використання податкової політики.

1. Скасування податку на прибуток підприємств, ефективнішим за нього є впровадження податку на розподілений прибуток (на виведений капітал), який розповсюджується на дивіденди та виплати, що є їх непрямою формою. Щодо міжнародного досвіду, візьмемо за приклад Естонію. Податкова система цієї держави вже чимало років саме через це запровадження вважається найефективнішою серед країн, що входять до складу Організації економічного співробітництва та розвитку. Податкова система Естонії передбачає сплату податку на прибуток лише за його розподілу, що дає змогу бізнесу використовувати компанії цієї країни для реінвестування. Якщо компанія не виплатила дивіденди, а отриманий прибуток вирішила вкласти у розвиток бізнесу, то податок на прибуток не сплачується. Така податкова політика сприяє помітним результатам як щодо розвитку економіки, так і щодо залучення інвестицій до країни [6]. Дискусії щодо запровадження такого виду податку в Україні у Міністерстві фінансів періодично з'являлися з 2016 р., а у 2018 р. цей законопроект вже був погоджений бізнес-асоціаціями, Кабміном та Національною радою реформ, однак, у березні, на останньому етапі його прийняття, його було відхилено [8].

2. Якщо в Україні скасують податок на прибуток, щорічні надходження у бюджет держави скоротяться, тому необхідно впровадити якісне адміністрування податків на прирівняні до дивідендів платежі: операції купівлі-продажу з пов'язаними особами, виплати ренти за кордон та ін. Оподаткування розподіленого прибутку не обкладає податком прибуток, що залишився капіталізованим в Україні.

3. Найбільші кошти бюджет України втрачає через виведення капіталу за кордон шляхом операцій, які пов'язані особи здійснюють за трансфертними цінами. За сучасним Податковим кодексом оподатковується прибуток, що приховується у трансфертній ціні [2]. Це адміністрування можна спростити, якщо обкладати податком операцію, а не прибуток від неї [8].

Перелічені дії стимулюватимуть капіталізацію доходів в Україні, а не за кордоном, що стане основою для економічного зростання України та підвищення її конкурентоспроможності на світовому рівні.

Негативні процеси останніх років справили на податковий механізм України негативний вплив. Податки є надто мобільним інструментом, що має тенденцію помітно впливати на економіку за будь-яких змін. Якщо податкові надходження зменшуються, держава змушена посилювати рівень податкового навантаження на економіку. Це може бути спричинено запровадженням нових різновидів податків, скасуванням пільг або підвищенням ставок чинних податків [3].

Високий рівень податкового навантаження спричиняє погіршення соціально-економічного розвитку держави, що сприяє появі тіньової економіки. Створення та діяльність цього сектора заважає правильному аналізу макроекономічних показників, робить неможливим доцільний прорахунок стратегій щодо подальшого розвитку економіки.

Спрямування сучасної вітчизняної податкової системи на реалізацію таких пріоритетів, як забезпечення однакових умов оподаткування для всіх суб'єктів господарювання та стабільності фінансів держави, а також зменшення податкового навантаження сприятиме значному зниженню рівня тінізації економіки України. Зменшення ринку тіньової економіки, у свої чергу, дозволить збільшити державний бюджет України [3].

Таким чином, податкова політика має знайти баланс між інтересами держави та громадян як платників податків. Її діяльність має бути спрямована не лише на поповнення державного бюджету, а і на економічне зростання, досягнення фінансової стабільності та створення умов для подальшого розвитку держави й підвищення рівня життя її громадян. На сучасному етапі для України розробка ефективнішої податкової політики є чи не найактуальнішою з задач, оскільки вона створить кращі умови для виробничої та фінансової діяльності підприємств і господарств, що стане основою для економічного зростання держави.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пивавар І. В.

Література: 1. Податкова система: сутність, принципи побудови, види податків і джерела їх сплати. URL: http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/18828. **2.** Сергієнко Л. К. Вплив бюджетно-податкової політики на соціально-економічний розвиток держави. *Вісник ЖДТУ.* 2010. № 3. С. 51–58. **3.** Шкапура А. В., Романченко О. В. Аналіз проблем та напрямків удосконалення системи оподаткування в Україні. *Механізм регулювання економіки.* 2010. № 1. С. 185–191. **4.** Бюджет України. URL: http://cost.ua/budget/revenue. **5.** Міжнародний рейтинг простоти ведення бізнесу Doing Business-2018. URL: http://www.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/

Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf. **6.** Вісник. Офіційно про податки. URL: http://www.visnuk.com.ua/ua/news. **7.** Податок на виведений капітал. URL: https://www.ukrinform.ua. **8.** Білик М. Д., Золотько М. А. Податкова система України : навч.-метод. посіб. КНЕУ, 2006. 192 с.

ПОРІВНЯННЯ ІНДЕКСУ РІВНЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ ТА ІНШИХ КРАЇНАХ СВІТУ

УДК 330.59(477)

Калініна М. Р.

Студент 1 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність індексу рівня життя як соціально-економічного показника. Наведено рейтинг країн за рівнем життя населення. Запропоновано заходи, які сприятимуть підвищенню рівня життя населення в Україні.*

Ключові слова: *економіка, рівень життя, рівень якості життя, індекс зміни рівня життя.*

Аннотация. *Исследована сущность индекса уровня жизни как социально-экономического показателя. Приведены рейтинги стран по уровню жизни населения. Предложены меры, способствующие повышению уровня жизни населения в Украине.*

Ключевые слова: *экономика, уровень жизни, уровень качества жизни, индекс изменения уровня жизни.*

Annotation. *The essence of the standard of living index as a socio-economic indicator is investigated. The ratings of countries according to the standard of living of the population are given. Measures are proposed that contribute to improving the standard of living of the population in Ukraine.*

Keywords: *economy, standard of living, level of quality of life, index of change in standard of living.*

Вимірювання рівня життя населення є ключовою складовою комплексного соціально-економічного аналізу розвитку будь-якої країни, основою заходів загальноекономічної політики. Це доволі складна економічна категорія, для оцінки якої враховують безліч факторів, що характеризують забезпеченість населення необхідними для нормального відтворення матеріальними та культурними благами.

Умови, у яких живе населення, – певний індикатор, що відтворює якість роботи ключових регуляторів, відповідальних за нього (Кабінет Міністрів України, а також такі міністерства, як Міністерство економічного розвитку й торгівлі, оборони, освіти і науки, охорони здоров'я). Чітке розуміння складових цього показника дає змогу робити якісний аналіз ефективності заходів соціально-економічної політики, яку проводить держава, чим і зумовлено актуальність обраної теми та доцільність проведення досліджень.

Поняття «рівень життя» досліджується багатьма дослідниками. Так, Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. та інші автори навчального посібника «Управління трудовим потенціалом», розглядають рівень життя як соціально-економічну категорію, що відтворює рівень розвитку потреб людини та ступінь їх задоволення [1]. Черенько Л. М. визначає цю категорію як складне багатопланове поняття, що об'єднує широкий спектр соціально-економічних відносин, пов'язаних зі станом та умовами життєдіяльності людини у суспільстві [2]. Приблизно такої позиції дотримується Цьома А. П., визначаючи рівень життя як сукупність таких показників, як здоров'я, демографічні умови, їжа, одяг, фонди споживання та нагромадження, умови праці, освіта, у тому числі письменність; житло, його доброустрій, соціальне забезпечення та ін. Зауважимо, що рівень життя є динамічним процесом, на який впливають чимало різних аспектів, від умов проживання до обсягу валового внутрішнього продукту.

© Калініна М. Р., 2019

Метою написання статті є визначення сутності поняття рівня життя як важливого макроекономічного показника, а також порівняльний аналіз індексу рівня життя в Україні та різних країнах світу.

Практично завжди це поняття прирівнюють до понять добробуту, способу життя, задоволення потреб. Дійсно, ці поняття схожі, але поняття добробуту відбиває лише позитивний аспект, водночас рівень життя може бути і високим, і недостатнім. Дуже часто поняття «рівень життя» плутають із поняттям «рівень якості життя», хоча це зовсім різні показники, що є взаємопов'язаними, але мають свої особливості. Основною відмінністю є те, що якість життя є орієнтованою на оцінку ступеня задоволення матеріальних потреб, вона не підлягає прямому кількісному вимірюванню. Рівень життя, навпаки, є орієнтованим на оцінку ступеня задоволення потреб, які підлягають безпосередньому кількісному вимірюванню.

Щоб зрозуміти сутність поняття «рівень життя», проведемо аналіз складових, які безпосередньо впливають на досліджуваний показник. Усі показники, які враховуються при його розрахунку, можна розподілити на дві групи: узагальнені та усереднені [3]. До першої групи належать такі макроекономічні показники, як національний дохід, сукупні доходи населення, обсяг товарообігу та виконаних послуг, сума вкладів населення у банки, обсяг житлового фонду тощо. До другої групи належать частка фонду споживання, середній дохід, обсяг товарообігу та послуг, кількість житлової площі, середня та мінімальна заробітна плата на душу населення (рис. 1) [3].

Узагальнені	Усереднені
▪ обсяг національного доходу; • номінальні доходи населення; • доходи від підприємницької діяльності; • обсяг товарообігу; • обсяг наданих послуг; • сума всіх вкладів населення в ощадні банки; • обсяг житлового фонду; • фонд заробітної плати; • загальний обсяг пенсійних фондів; • частка фонду споживання у національному фонді	▪ частка фонду споживання у національному фонді; • середній дохід від підприємницької діяльності на душу населення; • обсяг товарообігу та послуг на душу населення; • середній розмір одного вкладу до ощадних банків; • кількість квадратних метрів житлової площі на одну людину; • середня та мінімальна заробітна плата одного робітника; • середня та мінімальна пенсія одного пенсіонера

Рис. 1. **Показники, що впливають на рівень життя населення**

Отже, на цей показник впливають надзвичайно багато макроекономічних показників.

Наведемо різні типи рівня життя, які пропонує статистична практика:

– достаток – користування благами, що забезпечують всебічний розвиток людини;

– нормальний рівень – раціональне споживання, що забезпечує людині відновлення її фізичних та інтелектуальних сил;

– бідність – споживання благ на рівні збереження працездатності як нижчої межі відтворення робочої сили; – злидні – мінімально допустимий за біологічними критеріями набір благ і послуг, споживання яких лише дозволяє підтримувати життєздатність людини.

Ознайомившись із сутністю поняття «рівень життя», перейдемо до питання про індекс зміни рівня та принципи його розрахунку. Цей індекс розраховують у такий спосіб: ціну покупки у поточний період слід помножити на обсяг покупок того самого періоду та поділити на ціну покупки у базисному періоді, помножену на базисний обсяг покупок.

Він дозволяє порівнювати стан ситуації в країні поточного та базисного періодів, і тим самим дає змогу говорити покращення або погіршення здатності населення задовольняти свої потреби, щоб за необхідності коригувати складові державної соціально-економічної політики.

Щоб на практиці зрозуміти, як працює цей показник та побачити, на якому місці у рейтингу за ним Україна, перейдемо до порівняння рівня життя у різних країнах світу.

Країни оцінюють на підставі результатів опитування громадян за вісьмома категоріями: стан економіки, соціальної сфери, влади, підприємництва, охорони здоров'я та персональної свободи громадян.

Порівняльні дані рейтингу країн за показником рівня життя населення за версією британського аналітичного центру The Legatum Institute (2017 р.) подано у табл. 1 [4].

Таблиця 1

Рейтинг країн за індексом зміни рівня життя населення

Місце у рейтингу	Назва країни
1	Норвегія
2	Фінляндія
3	Швейцарія
4	Нова Зеландія
5	Нідерланди
6	Швеція
7	Данія
8	Велика Британія
9	Австралія
10	Канада
……	……..
105	Україна

Як бачимо з наведених даних, Україна перебуває на 105 місці з-поміж 149 нарівні з Марокко, Іраном і Танзанією. Від першого рейтингу, опублікованого у 2006 р., країна опустилась на 17 позицій, що є свідченням погіршення рівня життя та неефективності роботи регуляторних заходів України.

Рівень життя є дуже важливим показником для аналізу й оцінки задоволеності потреб населення, розрахунковим на конкретну дату, свідченням ефективності регуляторних заходів держави. Тобто цей показник є наслідком економічної політики країни.

Згідно з середньостроковим планом пріоритетних дій Уряду до 2020 р. Кабінету Міністрів, ключовими напрямами державної політики, які сприятимуть підвищенню рівня життя українців, повинні стати:

– економічне зростання;
– ефективне врядування;
– розвиток людського капіталу;
– верховенство права та боротьба з корупцією;
– безпека та оборона [5].

Завдяки цьому має відбуватися:

– створення нових робочих місць;
– підвищення доходів і зниження рівня бідності;
– підвищення рівня надання державної соціальної підтримки;
– підвищення рівня державної соціальної підтримки розвитку культури і спорту;
– поліпшення якості життя та освіти;
– зростання продуктивності праці;
– забезпечення функціональної справедливості та рівності;
– формування у громадян України відчуття захищеності їх життя та свободи [5].

Саме ці дії сприятимуть підвищенню рівня життя українців, що дозволить країні посісти набагато вище місце у рейтингу за цим показником.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. Управління трудовим потенціалом : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 402 с. **2.** Черенько Л. М. Рівень життя населення України. *Демографія та соціальна економіка*. 2007. № 2. С. 247–249. **3.** Ватченко О. Б., Козенко Д. С. Дослідження рівня життя населення в Україні. *Держава та регіони.* 2014. № 4. С. 22–29. **4.** The Legatum Prosperity Index™ 2018. URL: http://www.prosperity.com/rankings. 5. Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плану пріоритетних дій Уряду на 2017 рік : Закон України від 03.04.2017 № 275-р // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-%D1%80.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

УДК 338.4:332.2

Калмикова С. С.
Момот К. В.

Студенти 1 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено проблеми сучасного вітчизняного сільського господарства. Проаналізовано експортні показники сільськогосподарської продукції України. Конкретизовано основні моменти програми державної підтримки сільського господарства за сучасних умов.*

Ключові слова: *сільське господарство, сільськогосподарська продукція, експорт, іноземні інвестиції, державна підтримка сільського господарства.*

Аннотация. *Исследованы проблемы современного отечественного сельского хозяйства. Проанализированы экспортные показатели сельхозяйственной продукции Украины. Конкретизированы основные моменты программы государственной поддержки сельского хозяйства в современных условиях.*

Ключевые слова: *сельское хозяйство, сельскохозяйственная продукция, экспорт, иностранные инвестиции, государственная поддержка сельского хозяйства.*

Annotation. *The problems of modern domestic agriculture are investigated. The export indicators of agricultural products of Ukraine are analyzed. The main points of the state support program for agriculture in modern conditions are specified.*

Keywords: *agriculture, agricultural products, exports, foreign investment, state support for agriculture.*

Сільське господарство посідає одне з провідних місць в економіці України, тому дослідження проблем та визначення перспектив його розвитку набуває за сучасних умов особливої актуальності. Економіка України зазнає значних структурних змін, і визначення подальшого руху сільського господарства є одним з пріоритетних завдань держави.

Проблеми розвитку сільського господарства в Україні докладно вивчали чимало авторитетних вітчизняних науковців. Однак, серед фахівців на сьогодні немає узгодженості щодо поглядів на перспективи подальшого розвитку сільського господарства в Україні.

Однією із найголовніших галузей народного господарства України є сільське господарство. Країна багата на чорноземні ґрунти, має сприятливий клімат, вигідне економіко-географічне положення. Площа сільськогосподарських земель перевищує 42 млн га, що становить 70 % території України. Найбільша питома вага з них припадає на рілля – близько 32 млн га, сіножаті та пасовища – 8 млн га, землі з багаторічними насадженнями – 1 млн га, інші сільськогосподарські землі – 1 млн га [1].

На сьогодні вітчизняне сільське господарство має певні проблеми, однією з яких є низька ефективність використання земель. Причинами низької віддачі є безгосподарне ставлення до землі. На поля безконтрольно щорічно вносяться тисячі тонн мінеральних добрив, пестицидів, використовуються агрохімікати, що спричиняє отруєння ґрунту, накопичення отрути у рослинах і потрапляння до організму людини. Через недбале ставлення до землі спостерігається зниження гумусу у ґрунті, що впливає на її родючість. Не дотримуються сівозміни, недостатньо вносяться органічні добрива, використовується застаріла техніка, не дотримуються технології обробки землі та виробництва сільськогосподарської продукції, не виконуються протиерозійні та природоохоронні заходи. Причиною такого недбальства є споживацьке ставлення людей до землі, прагнення отримати великі прибутки. Можливо, отримання землі у постійну власність змусило б фермерів дбайливіше ставитися до неї [6].

Однак, останніми десятиліттями спостерігаються і певні успіхи щодо розвитку сільськогосподарської галузі України. Сільськогосподарські виробники постачають свою продукцію у 190 країн світу. На світовому ринку у 2017 р. український аграрний експорт приніс доходів більше на 16,3 % у порівнянні з 2016 р. За результатами 2017 р. експорт українських аграрних і харчових товарів показав дуже позитивні результати та становив понад 17,8 млрд у. о. Минулого року цей показник становив 15,5 млрд у. о. На сьогодні у загальному обсязі зовнішньої торгівлі аграрною та харчовою продукцією частка експорту становить 79,4 %. Найбільшу частку експорту становили зернові культури – 36,2 %, рослинні олії – 25,1 %, насіння олійних культур – 11,3 %. Експорт масла вершкового зріс на 92,2 млн у. о. порівняно з 2016 р., цукру – на 49,7 млн у. о., продуктів з борошна та круп – на 48,8 млн у. о., бобових овочів – на 44,3 млн у. о., яловичини – на 39,2 млн у. о. Постачання сільськогосподарської продукції в інші

країни становить: Азія – 42,6 %, Європейський Союз – 32,4 %, Африка – 14,2 %, СНД – 7,6 %, США – 0,4 %, інші країни – 2,8 % [2].

Україна у світі посідає шосте місце з експорту пшениці, четверте – з експорту кукурудзи. Частка агровиробництва у структурі ВВП України становить 12 % [2]. Зростає показник валютного виторгу, що «заводять» до держави агропідприємства. Минулого року саме вони забезпечили 40 % валютних надходжень. Практично кожен другий долар в Україні – це заробіток агросектора [2].

Досвід розвинених країн переконливо засвідчує, що життєдіяльність сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить від державної підтримки. Розвинені країни світу щорічно надають дотації виробникам сільськогосподарської продукції на суму понад 300 млрд у. о. [8]. На сьогодні в Україні працюють кілька програм з підтримки фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації.

На 2018 р. передбачено державну підтримку у 1 млрд грн. Згідно з програмою фермери отримають за наявності відповідних документів компенсації: 50 % за купівлю племінних ресурсів і певну частину за будівництво тваринницьких комплексів. За рахунок бюджетної програми «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» за напрямом «Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва» заплановано 25 % компенсації на покупку техніки та 15 % – за рахунок бюджетної програми «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств».

Програмою державної підтримки заплановано компенсацію 80 % вартості (без ПДВ) насіння сільськогосподарських рослин вітчизняної селекції категорій базове, сертифіковане, але не більше 30000 гривень на одне фермерське господарство або сільськогосподарський обслуговуючий кооператив.

Урядом спрощено порядок отримання бюджетних коштів на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства. Скориставшись цією програмою підтримки, можна отримати до 80 % компенсації здійснених витрат з придбання садивного матеріалу плодово-ягідних культур, винограду та хмелю, але не більше встановлених Мінагрополітики нормативів, за умови закладення насаджень у поточному році. Згідно з програмою планується часткова компенсація відсоткової ставки за кредитами. Для тваринників зі здійсненням діяльності у галузях: вівчарство, козівництво, бджільництво, звірівництво, кролівництво, шовківництво та аквакультура компенсація відсотків за банківськими кредитами надаватиметься юридичним особам та фізичним особам – підприємцям у розмірі 1,5 облікової ставки Національного банку України, але не вище розміру, передбаченого кредитним договором, зменшеним на три відсоткових пункти [8].

Нині в Україні працюють понад 45 тисяч сільськогосподарських підприємств [3]. Розвиток сільського господарства напряму залежить від залучення коштів. У країні працює державна підтримка аграрного сектора, але через обмеженість бюджетних ресурсів виникає необхідність залучення іноземних інвестицій. У 2017 р. обсяги іноземних інвестицій в аграрну галузь зросли на 16,7 % порівняно з 2016 р. і становили 586,2 млн у. о. Питома вага у загальній кількості залученого іноземного капіталу у сільське господарство становить 1,5 % [3]. Головною причиною непопулярності залучення іноземного капіталу у сільське господарство є непевна ситуація із земельним фондом країни.

Земля є першою й основною умовою будь-якого виробництва, однак, у сільському господарстві вона ще і головний засіб виробництва, елемент продуктивних сил [8]. Мораторій на продаж землі щороку продовжують, що робить цей ринок непопулярним.

Для подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняний агросектор потребує:

– підвищення якості та безпеки харчових продуктів;

– підвищення енергетичної незалежності шляхом використання альтернативних видів енергії;

– гарантування сприятливих умов для іноземних інвестицій;

– дотримання правил та стандартів користування земельними ресурсами;

– підвищення рівня експорту продуктів із високою доданою вартістю замість сировинного експорту;

– оновлення технічного оснащення, використання інноваційних технологій;

– налагодження розвитку виробництва органічної продукції;

– дотримання правильних сівозмін, науково обґрунтованої обробки ґрунту з достатньою кількістю добрив [6].

Таким чином, Україна має певні здобутки та добрі перспективи щодо розвитку сільського господарства. За оцінками експертів, Україна належить до країн із найвищим рейтингом щодо потенційних можливостей агропромислового комплексу [9]. Для інтенсивного розвитку сільського господарства країна має найголовніше – земельні ресурси з високими біопродуктивними властивостями. Згідно з дослідженнями середній вміст гумусу у ріллі становить 3,2 %. За оптимальної структури землекористування та відповідного рівня землеробства держава здатна

забезпечити сільськогосподарською продукцією не лише внутрішній ринок, а й істотно підвищити рівень зовнішньоторговельного балансу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пономаренко О. О.

Література: 1. Земельний фонд України // Офіційний сайт управлінь Держгеокадастру. URL: https://map.land.gov.ua/kadastrova-karta. **2.** Український аграрний експорт у 2017 р. // Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: https://minagro.gov.ua/ua. **3.** Кількість сільськогосподарських підприємств // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **4.** Базилевич В. Д., Попов В. М., Базилевич К. С., Гражевська Н. І. Економічна теорія: політекономія : підручник. Київ : Знання, 2006. 616 с. **5.** Про схвалення стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року : Закон України від 17.10.2013 № 806-р // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80. **6.** Кірєєва Е. А. Пріоритети розвитку аграрного сектора економіки України: органічна продукція та її сертифікація. *Бізнес Інформ.* 2018. № 3. С. 196–201. **7.** Мірошниченко В. О. Сучасний стан фінансового потенціалу аграрних підприємств. *Бізнес Інформ.* 2017. № 5. С. 124–129. **8.** Халатур С. М. Особливості та шляхи вдосконалення фінансування розвитку сільського господарства в Україні. *Бізнес Інформ.* 2017. № 4. С. 194–198. **9.** Кушнір Н. Б., Гарнага О. М., Ігнатюк І. З. Перспективи розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні. *Бізнес Інформ.* 2017. № 3. С. 176–181.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.1

Капустянко Ю. О.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Конкретизовано сутність і механізм управління фінансовими ресурсами підприємства. Обґрунтовано, що за сучасних умов ефективне управління фінансовими ресурсами є одним із факторів, що визначають успіх діяльності підприємства загалом.*

Ключові слова: *предприятие, субъект хозяйствования, производство, финансы, финансовые ресурсы, управление финансовыми ресурсами.*

Аннотация. *Конкретизирована сущность и механизм управления финансовыми ресурсами предприятия. Обосновано, что в современных условиях эффективное управление финансовыми ресурсами является одним из факторов, определяющих успех деятельности предприятия в целом.*

Ключевые слова: *предприятие, субъект хозяйствования, производство, финансы, финансовые ресурсы, управление финансовыми ресурсами.*

Annotation. *The essence and mechanism of managing financial resources of an enterprise are specified. It is proved that in modern conditions the effective management of financial resources is one of the factors determining the success of the enterprise as a whole.*

Keywords: *enterprise, business entity, production, finance, financial resources, financial resources management.*

За сучасних умов господарювання значно підвищується самостійність підприємств, водночас їх економічна та юридична відповідальність. Різко зростає значення їх фінансової стійкості, отже, виникає питання раціонального управління фінансовими ресурсами.

© Капустянко Ю. О., 2019

Фінансові ресурси відіграють важливу роль у розвитку та діяльності суб'єктів господарювання. Ефективне управління фінансовими ресурсами дає змогу не лише виявляти їх оптимальні джерела залучення, але й розподіляти у такий спосіб, завдяки якому досягається максимальна ефективність діяльності підприємства загалом [2].

Дослідженням цього питання займалися і займаються Бланк І. О., Горбан А. П., Жаворонков Є. М., Коцаб Н. А., Кочановський О. М., Шишкін І. В. та ін.

Метою написання статті є дослідження механізму управління фінансовими ресурсами підприємства, а також аналіз особливостей його формування.

Управління фінансовими ресурсами – це процес прийняття ефективних управлінських рішень, що поєднують у собі досвід професіоналів і конкретні умови на певний момент часу і потребують виконання оперативних і стратегічних завдань.

Складовими системи управління фінансовими ресурсами підприємства є управління формуванням фінансових ресурсів та управління використанням фінансових ресурсів, або їхнім функціонуванням. В основу системи управління формуванням фінансових ресурсів покладена концепція їх структури. Складовими процесу планування структури фінансових ресурсів є оптимізація співвідношення частки боргового фінансування та власних коштів і вибір конкретних фінансових інструментів для залучення фінансових ресурсів. Система функціонування фінансових ресурсів є пов'язаною з прийняттям рішень щодо раціональної структури засобів підприємства – визначення напрямів фінансування [11].

Схематично систему управління фінансовими ресурсами підприємства подано на рис. 1 [10–14].

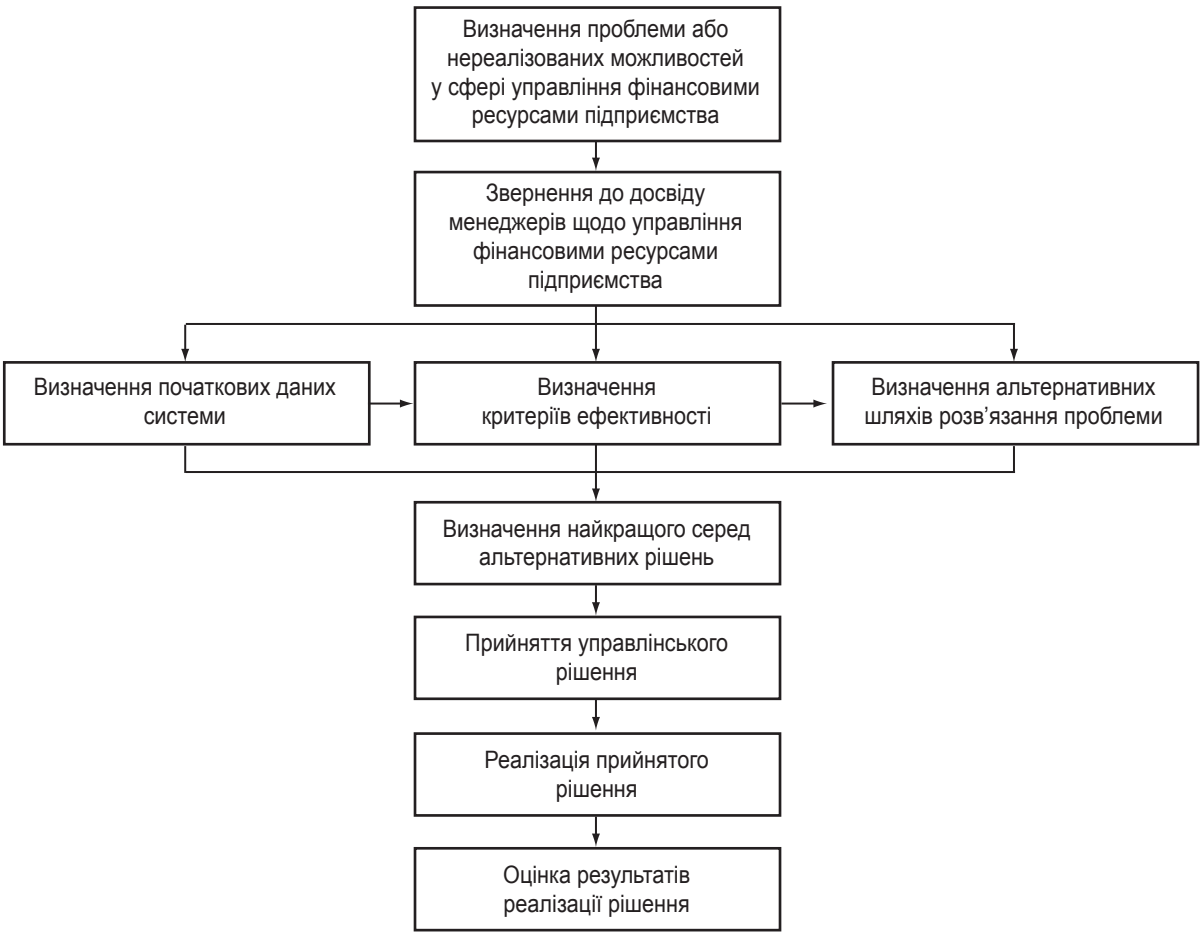

Рис 1. **Система управління фінансовими ресурсами підприємства**

Розглянемо детальніше етапи процесу управління фінансовими ресурсами підприємств за сучасних умов господарювання.

На першому етапі процесу управління фінансовими ресурсами на підставі оцінки попередніх рішень менеджери підприємства визначають проблеми та нереалізовані можливості, на другому етапі – аналізують виникнення подібних проблем і використовують здобутий досвід за поточних умов. На третьому етапі головними є дослідження та розгляд різних можливих варіантів, вибір одного, що має забезпечити максимальний ефект.

Четвертий і п'ятий етапи є щільно взаємопов'язаними. На четвертому етапі менеджер повинен проаналізувати можливі наслідки альтернативних рішень, варіантів та обрати той, що найбільше відповідає цілям підприємства. На п'ятому етапі відбувається реалізація прийнятих рішень, найкращим механізмом якої є ретельне планування дій і навчання персоналу.

На шостому етапі відбувається оцінка результатів реалізації рішення, що передбачає опитування працівників, перевірки, контроль за виконанням поставлених завдань, оцінку задоволення співробітників, покупців і постачальників. Оцінка результатів реалізації рішення є безперервним процесом [10; 12].

Отже, на етапах визначення найкращого з альтернативних рішень і його прийняття менеджер повинен проаналізувати можливі наслідки та ефекти кожного з альтернативних варіантів і вибрати такий, що найбільше відповідає цілям і завданням підприємства загалом. Найкращим механізмом реалізації прийнятого рішення є ретельне планування дій, навчання персоналу, формування позитивного ставлення до змін у масштабі підприємства, розробка інструкцій і механізмів втілення розробленого рішення до життя та забезпечення безперервного й упорядкованого руху інформації між суб'єктами виконання рішення [6].

Оцінка результатів реалізації рішення є безперервним процесом, що передбачає проведення опитування працівників, організацію перевірок дотримання графіків упровадження, визначення економії, контроль за виконання поставлених завдань, проведення зборів, оцінку задоволення покупців, постачальників, фінансових закладів, потенційних інвесторів. Удосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства можна розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток.

Головна спрямованість удосконалення управління фінансовими ресурсами повинна полягати в оптимізації використання ресурсів підприємства [14].

Вибір оптимального варіанта формування та використання фінансових ресурсів, враховуючи обмежені фінансові можливості, передбачає застосування системно-аналітичного підходу до управління фінансовими ресурсами. Даний підхід базується на тому, що доцільність управлінського рішення визначається ситуацією, що створюється під впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища [5].

Практичне розв'язання проблеми є переходом від аналітичних прийомів до пошуку оптимального варіанта дій при стратегічному і тактичному плануванні. Системний підхід являє собою розвиток методів пізнання, дослідження, опису та пояснення природи управління фінансовими ресурсами. Його використання у наукових дослідженнях є однією з характерних рис сучасної економічної науки, що дозволяє розглядати будь-який економічний об'єкт як систему. Розв'язання такого типу проблем варто розпочинати з оцінки фінансово-економічного стану діяльності підприємства за допомогою відповідних показників. На підставі отриманих аналітичних висновків розробляють багатоваріантні прогнози (моделі) структури управління фінансовими ресурсами [11].

Нині переходом вітчизняної економіки до ринкових відносин зумовлено необхідність максимально ефективного управління фінансовими ресурсами. Управління фінансовими ресурсами має важливе значення у діяльності підприємства, оскільки дає змогу залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах та інвестувати їх із найбільшим ефектом. За сучасних умов економічної та господарської самостійності підприємств ефективне фінансування їх діяльності є вагомою передумовою для забезпечення сталого розвитку та стійкості функціонування. Завдання забезпечення ефективності фінансування вирішується через механізм управління фінансовими ресурсами, що і надає особливої актуальності науковим пошукам у цій сфері.

Таким чином, за ринкових умов управління фінансовими ресурсами набуває особливого значення, що є пов'язаним із наявністю досить жорсткої конкуренції як з боку вітчизняних, так і закордонних підприємств, підвищенням вимог споживачів товарів і послуг, які представлені ринком. Щоб бути конкурентоспроможним на ринку, потрібно добре розуміти сутність управління фінансовими ресурсами підприємства та ефективно управляти ними.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кіпа М. О.

Література: 1. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами. Киев : Эльга, 2011. 768 с. **2.** Горбан А. П. Управління фінансовими ресурсами підприємства. *Економічні науки*. 2010. № 15. С. 25–27. **3.** Дем'яненко М. Я., Лузан Ю. Я., Саблук П. Т. Фінансовий словник-довідник. Київ : ІАЕ УААН, 2003. 556 с. **4.** Дем'яненко М. Я., Зуєва О. І. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2010. 190 с. **5.** Дончак Л. Г. Машинобудування в умовах глобальної кризи. Особливості реформування економіки *України в умовах глобальної економічної кризи.* 2009. № 6. С. 218–219. **6.** Жаворонков Е. Механизм управления финансовыми ресурсами. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2009. № 3. С. 144–149. **7.** Кан-

тур С. Ф., Коцаб Н. А. Основные методы управления финансовыми ресурсами предприятия. *Культура народов Причерноморья.* 2012. № 222. С. 76–77. **8.** Каширин А. В. Методологические основы формирования конкурентной системы управления финансовыми ресурсами в предпринимательстве. *Вестник Московской академии предпринимательства.* 2009. № 3. С. 57–59. **9.** Ковалев А. С. Методические подходы к формированию системы управления финансовыми ресурсами предприятия. *Финансовые исследования.* 2006. № 13. С. 106–115. **10.** Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М. : Вильямс, 2006. 672 с. **11.** Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : підручник. Київ : КНЕУ, 2005. 536 с. **12.** Родионова В. М., Федотова М. А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М. : Перспектива, 2005. 98 с. **13.** Скрипачев И. А. Особенности управления финансовыми ресурсами коммерческой организации. *Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева.* 2010. № 20. С. 162–167. **14.** Сутормiна В. М., Федоров В. М., Рєзанова Н. С. Фінанси зарубіжних корпорацій : навч. посіб. Київ : Либідь, 1993. 248 с. **15.** Шишкина И. В. Управление финансовыми ресурсами предприятия. *Актуальные проблемы формирования механизма функционирования финансового рынка Российской Федерации.* 2009. № 5. С. 166–172.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА НЬОГО

УДК 336.7

Ковальова Г. Є.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність та зміст фінансового потенціалу підприємства. Конкретизовано фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на формування фінансового потенціалу підприємства.*

Ключові слова: *підприємство, суб'єкт господарювання, виробництво, фінанси, фінансові ресурси, фінансовий потенціал, конкурентоспроможність.*

Аннотация. *Исследованы сущность и содержание финансового потенциала предприятия. Конкретизированы факторы внешней и внутренней среды, влияющие на формирование финансового потенциала предприятия.*

Ключевые слова: *предприятие, субъект хозяйствования, производство, финансы, финансовые ресурсы, финансовый потенциал, конкурентоспособность.*

Annotation. *The essence and content of the financial potential of the enterprise are investigated. The factors of external and internal environment that influence the formation of the financial potential of the enterprise are specified.*

Keywords: *enterprise, business entity, production, finance, financial resources, financial potential, competitiveness.*

За швидко змінюваних ринкових умов кожне вітчизняне підприємство має адекватно оцінювати рівень своїх можливостей та ефективного використання власних ресурсів. Забезпечення результативної діяльності підприємства та підвищення його конкурентоспроможності стають першочерговими для керівників, оскільки фінансовий потенціал є потужною складовою стратегічного й оперативного впливу на виробничо-господарську діяльність та економічний розвиток підприємства. Фінансовий потенціал стає визначальним стабілізаційним фактором, що впливає на фінансові, кредитні, інвестиційні, інтеграційні й інші відносини між економічними суб'єктами у процесі їх діяльності на різних рівнях та у сферах функціонування, оскільки саме від фінансового потенціалу залежить рівень конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства.

© Ковальова Г. Є., 2019

Дослідженням сутності фінансового потенціалу та факторів, які впливають на нього, займалися і займаються Бланк І., Маслак І., Белінська О., Бикова В., Свірський В., Стецюк П., Паєнтко Т., Ільїна К., Костевич О., Ставич К., Курінна О. та ін.

Метою написання статті є визначення сутності поняття фінансового потенціалу підприємства, а також аналіз факторів впливу на його формування.

У науковій літературі до фінансового потенціалу відносять як обсяг усіх наявних фінансових ресурсів підприємства, так і можливість їх ефективного розподілу [1]. У вузькому розумінні фінансовий потенціал ототожнюють із потенційними фінансовими показниками виробництва, у широкому – із відносинами, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату. Найпоширенішим є ресурсний підхід до визначення сутності фінансового потенціалу, менш поширеним – ототожнення його з показниками стабільності фінансового стану підприємства [2; 3].

Дослідження положень наукових робіт щодо сутності фінансового потенціалу підприємства стали підставою для систематизації їх за підходами трактування цього поняття (табл. 1) [4–12].

Таблиця 1

Визначення різними науковцями сутності поняття фінансового потенціалу підприємства

Автор	Визначення
Ресурсний підхід	
Толстих Н. [4]	Забезпеченість фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільність їх розміщення й ефективність використання
Маслак І. [5]	Сукупність фінансових ресурсів, за допомогою ефективного та раціонального використання яких підприємство здатне отримати прибуток та досягти поставленої мети своєї діяльності, а також отримати максимально можливий фінансовий результат
Белінська О. [6]	Обсяг наявних фінансових ресурсів підприємства та прихованих його можливостей, за рахунок яких існує потенційна можливість збереження стійкості підприємства та підвищення його конкурентоспроможності
Бикова В. [7]	Сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності; характеризується можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності та певних стратегічних напрямів розвитку підприємства
Свірський В. [8]	Сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть за певних умов бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період часу
Результативний підхід	
Стецюк П. [9]	Сукупність фінансових ресурсів, щодо яких на підприємстві виникають відповідні організаційно-економічні відносини, які зрештою є спрямованими на забезпечення його високоефективного та прибуткового функціонування
Фомін П. [10]	Відносини, які виникають на підприємстві щодо досягнення максимального фінансового результату
Паєнтко Т. [11]	Сукупність фінансових ресурсів, що є спрямованими на реалізацію та нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку
Ільїна К. [12]	Сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю й організацією використання фінансових ресурсів

Бачимо (табл. 1), що у науковій літературі існують чимало визначень фінансового потенціалу підприємства, переважним серед яких є так званий ресурсний підхід до його розуміння. Менш розповсюдженим підходом до визначення є ототожнення фінансового потенціалу підприємства з показниками надійності його фінансового стану, а саме ліквідності, фінансової стійкості та платоспроможності.

На підставі узагальнення й систематизації визначатимемо фінансовий потенціал підприємства як сукупність фінансових ресурсів підприємства, що беруть участь у господарській діяльності, можливість їх залучення задля досягнення фінансового результату діяльності та забезпечення стійкого розвитку підприємства завдяки використанню наявних власних ресурсів і залучення додаткових коштів на найвигідніших для підприємства умовах.

Підприємство безпосередньо залежить від власне його діяльності, а також від діяльності інших підприємств та організацій, тобто на діяльність підприємства впливають внутрішні та зовнішні фактори. Зовнішніми є фактори, які не залежать від діяльності самого підприємства та прямо або опосередковано впливають на його діяльність. Внутрішніми є фактори, які залежать від організації та оцінки підприємства.

На рисунку схематично подано систематизацію факторів впливу на діяльність підприємства (рис. 1) [4–13].

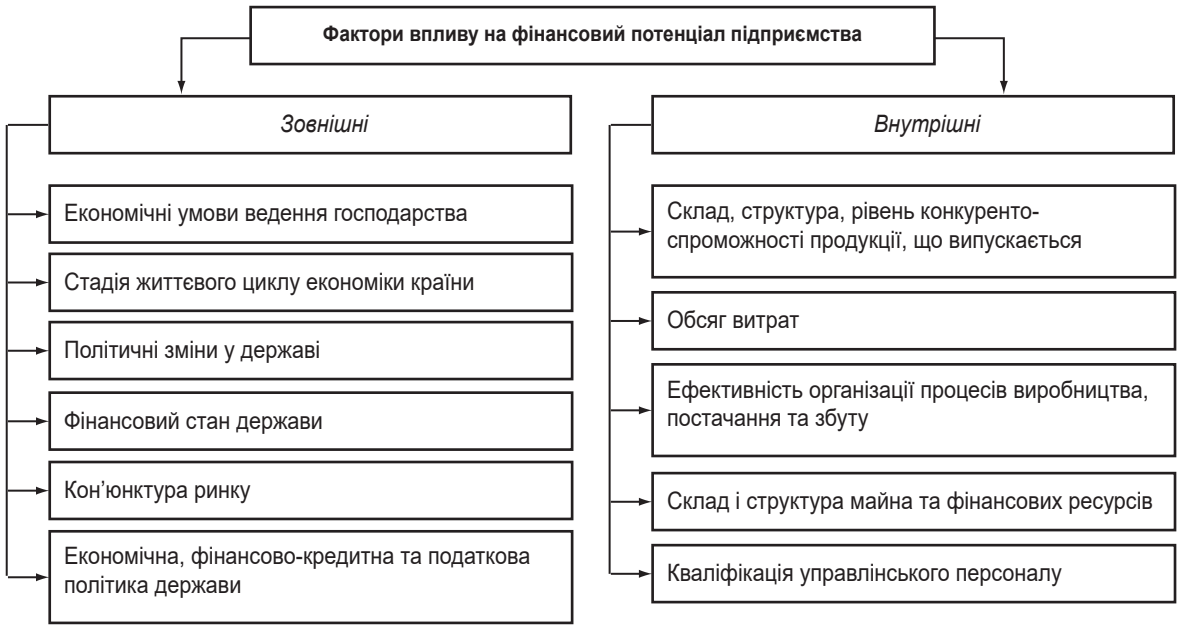

Рис. 1. Фактори впливу на фінансовий потенціал підприємства

Таким чином, проведене дослідження дозволило виявити, що фінансовий потенціал підприємства є сукупністю всіх наявних і потенційних ресурсів підприємства, які можуть забезпечити з урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища досягнення у поточній та довгостроковій перспективі визначених стратегічних цілей. Для ефективного використання фінансового потенціалу підприємства необхідно розробляти стратегію аналізу й оцінки фінансового потенціалу з огляду на вплив усіх можливих факторів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кіпа М. О.

Література: 1. Костевич О. Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету.* 2010. № 43. С. 54–59. **2.** Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : Ельга, 2008. 722 с. **3.** Евдокімов Ф. І., Мізіна О. В. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства». *Наукові праці Дон НТУ.* 2004. № 75. С. 165–172. **4.** Толстых Т. Н. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал. *Вопросы оценки.* 2004. № 4. С. 18–22. **5.** Маслак І. О. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислових підприємств. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського.* 2012. № 6. С. 124–129. **6.** Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2012. № 4. С. 267–271. **7.** Бикова В. Г., Ряснянський Ю. М. Методичні аспекти оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємств загальнодержавного значення. *Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки.* 2009. № 8. С. 125–129. **8.** Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади. *Світ фінансів.* 2007. № 4. С. 43–51. **9.** Стецюк П. А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2009. 370 с. **10.** Фомин П. А., Старовойтов М. К. Особенности оценки производственного потенциала промышленных предприятий. URL: https://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml. **11.** Паентко Т. В. Налоговое регулирование в контексте формирования финансового потенциала предприятия. *Бизнес Информ.* 2006. № 9. С. 96–98. **12.** Ільїна К. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку підприємства. *Формування ринкової економіки в Україні.* 2009. № 19. С. 256–261. **13.** Курінна О. В. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємств. *Науковий вісник Академії муніципального управління.* 2014. № 1. С. 161–171.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ

УДК 657:339

Коваленко М. А.

Студент 3 курса
финансового факультета ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. *Рассмотрены теоретические и практические аспекты отражения в бухгалтерском учете доходов и расходов торговых предприятий. Конкретизирован порядок признания и отражения доходов и расходов, возникающих на предприятии.*

Ключевые слова: *предприятие, торговое предприятие, финансы, финансовые результаты, доходы, расходы, бухгалтерский учет.*

Анотація. *Розглянуто теоретичні та практичні аспекти відображення у бухгалтерському обліку доходів і витрат торговельних підприємств. Конкретизовано порядок визнання та відображення доходів і витрат, що виникають на підприємстві.*

Ключові слова: *підприємство, торговельне підприємство, фінанси, фінансові результати, доходи, витрати, бухгалтерський облік.*

Annotation. *The theoretical and practical aspects of the reflection in accounting of income and expenses of trading enterprises are considered. The procedure for recognition and recognition of income and expenses arising at the enterprise is specified.*

Keywords: *enterprise, trading company, finance, financial results, income, expenses, accounting.*

Важной составляющей экономики Украины является торговля, функционирующая в условиях стремительных изменений в экономической среде. Деятельность предприятий в любой сфере, и в том числе в торговле, направлена на получение положительных финансовых результатов. Результат деятельности торгового предприятия представляет собой соотношение доходов от реализации товаров и расходов на их создание. Определение доходов и расходов торговых предприятий зависит от методологии их формирования и учета. Для принятия эффективных управленческих решений необходима достоверная информация о результатах деятельности торгового предприятия, сформированная с учетом специфики хозяйствования предприятия и правил ведения бухгалтерского учета.

Проведенный обзор законодательных и нормативных актов позволяет утверждать, что существуют определенные разногласия в отдельных концептуальных положениях касательно учета доходов и расходов, в том числе неоднозначность в трактовке понятий «доходы» и «расходы». Перед современными торговыми предприятиями стоит задача организовать достоверное и своевременное отражение в учете доходов и расходов деятельности, что позволит корректно формировать финансовые результаты и принимать обоснованные финансовые и управленческие решения с целью обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Разработке вопросов организации бухгалтерского учета торговых предприятий и формирования учетной политики посвящены научные работы Бутинца Ф., Бланка И., Войналович А., Бандуры З., Давидовича И., Ворониной Л., Гаркуши Н. и др. Однако, вопросы организации учетной политики касательно учета доходов и расходов торговых предприятий требуют дальнейшего исследования.

Формирование доходов и расходов торговых предприятий на внутреннем рынке является определяющим для развития национальной экономики. Полученные в процессе осуществления торговой деятельности доходы и сопоставленные с ними понесенные расходы должны быть корректно отражены в бухгалтерском учете и в финансовой отчетности.

Анализ научных работ позволил установить неоднозначность в трактовке понятий «доходы» и «расходы». Наиболее точным является определение доходов как увеличения экономических выгод в виде поступления активов или уменьшения обязательств, приводящих к росту собственного капитала, за исключением роста капитала за счет взносов собственников.

Расходы представляют собой уменьшение экономических выгод в виде выбытия активов или увеличения обязательств, приводящих к уменьшению собственного капитала, за исключением уменьшения капитала за счет его изъятия или распределения собственниками [1; 2].

© Коваленко М. А., 2019

Учет расходов торговых предприятий осуществляется в соответствии с П(С)БУ 16 «Расходы» на счетах двух классов: 8 «Расходы по элементам» и 9 «Расходы деятельности». Расходы торговых предприятий по характеру возникновения делятся на текущие и долговременные. К текущим расходам торгового предприятия относятся связанные с его торгово-производственной деятельностью, то есть издержки обращения, которые классифицируются как по экономическому содержанию (элементам), так и по статьям затрат [3].

По элементам рассматривают:

– материальные расходы;

– расходы на заработную плату;

– отчисления на социальные мероприятия;

– амортизационные отчисления;

– прочие расходы [3].

Учет этих расходов торговых предприятий осуществляется в соответствии с П(С)БУ 16 «Расходы» на счетах 8 класса.

С учетом специфики деятельности торговых предприятий рассматривают:

– транспортные расходы;

– расходы на оплату труда;

– расходы на аренду и содержание основных средств;

– амортизационные отчисления на полное восстановление основных средств и нематериальных активов;

– расходы на топливо, газ и электроэнергию;

– расходы на хранение, обработку, упаковку и предпродажную подготовку товаров;

– расходы на рекламу;

– потери товаров в пределах норм естественной убыли при перевозках, хранении и реализации;

– расходы на тару;

– заработная плата;

– отчисления на социальные мероприятия;

– прочие расходы [3].

Торговое предприятие самостоятельно определяет номенклатуру статей расходов, которую целесообразно использовать для формирования информационной базы с целью принятия дальнейших управленческих решений [4; 5].

На счете 92 «Административные расходы» ведется учет общехозяйственных расходов торговых предприятий, связанных с торгово-производственной деятельностью. Издержки обращения торговых предприятий в соответствии с Положением (стандартом) бухгалтерского учета 16 «Расходы» не включаются в себестоимость товаров, а списываются на финансовые результаты (Дт 791 «Результат операционной деятельности»), как правило, ежемесячно [3].

Другие операционные расходы, не связанные непосредственно с торгово-производственной деятельностью торговых предприятий, отражают на счете 94 «Прочие операционные расходы»: потери от обесценивания запасов, потери от порчи ценностей, штрафы и другие расходы.

Специфика торговых предприятий предопределяет особенности формирования дохода, что необходимо учитывать при отражении в бухгалтерском учете, поскольку товары могут быть отгружены и реализованы на разных условиях и формах оплаты (за наличный расчет, платежными карточками, с рассрочкой платежа, в кредит и др.) или находиться в запасах, что влияет на момент признания дохода. Кроме того, продажа товаров может начинаться в одном отчетном периоде и заканчиваться в другом [5; 7].

В соответствии с П(С)БУ 15 «Доход» выделяют следующие виды доходов:

– доход (выручка) от реализации товаров (Кт 70);

– другие операционные расходы (Кт 71);

– доходы от участия в капитале (Кт 72);

– другие финансовые доходы (Кт 73);

– другие доходы (Кт 74) [2].

Согласно П(С)БУ 15 «Доход» доход (выручка) от реализации товаров торгового предприятия признается, если:

– покупателю переданы риски и выгоды, связанные с правом собственности на товар;

– торговое предприятие не осуществляет последующий контроль и управление реализованным товаром;

– сумма дохода определена достоверно;

– уверенности торгового предприятия в увеличении экономических выгод и корректном определении затрат, сопутствующих продаже товара [2].

Учет доходов торговых предприятий осуществляется в соответствии с П(С)БУ 15 «Доход» с использованием счетов класса 7 «Доходы и результаты деятельности», а именно на счете 70 «Доходы от реализации» с последующим открытием субсчетов 702 «Доход от реализации товаров», 703 «Доход от реализации работ и услуг» и 704 «Вычеты из дохода» [2]. Для детализации по соответствующему виду деятельности торговых предприятий рекомендуют открыть:

– 70211 – для регистрации доходов от торговли оптом с отечественными покупателями;

– 70212 – для регистрации доходов от торговли оптом на экспорт;

– 7022 – для регистрации доходов от розничной торговли.

Общую сумму доходов и сумму косвенных налогов отражают Кт 702, списание в порядке закрытия счета суммы чистого дохода отражают Дт 702 [6; 7].

На основе критического анализа нормативно-правовой базы определен ряд проблем законодательного характера, затрудняющих объективное определение доходов и расходов торгового предприятия и, как следствие, финансового результата деятельности, что обусловлено неоднозначным толкованием необходимых для их определения понятий. Проведена оценка действующего порядка отражения доходов и расходов в отечественной практике, в результате чего сделан вывод о необходимости упорядочения и соответственно совершенствования бухгалтерского учета операций в части поступления, продажи товаров и признания доходов и расходов основной деятельности для рациональной организации контроля и принятия обоснованных управленческих решений в рамках осуществления основной деятельности.

Таким образом, получение своевременной достоверной информации о доходах и понесенных расходах торговых предприятий необходимо не только для определения доходности деятельности, но и для определения стратегических направлений дальнейшего успешного функционирования предприятия, что требует дальнейших исследований в этом направлении.

Научный руководитель – канд. экон. наук, старший преподаватель Пасичник И. Ю.

Лbтература: 1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до [...] : Закон України від 07.02.2013 № 73 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13. **2.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 15 «Дохід» : Закон України від 29.11.1999 № 290 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99. **3.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Закон України від 31.12.1999 № 318 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00. **4.** Лень В. С., Гливенко В. В. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посіб. Київ : Знання-Прес, 2005. 492 с. **5.** Голуб Н. М. Удосконалення обліку доходів відповідно до вимог міжнародних стандартів. *Вісник Житомирського державного технологічного університету.* 2009. № 4. С. 31–32. **6.** Височин І. В. Особливості товарообігу підприємства як економічного показника. *Ефективна економіка.* 2011. № 5. С. 234–238. **7.** Ілюхіна Н. П. Шляхи вдосконалення обліку доходів і витрат на торговельних підприємствах. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2014. № 2. С. 61–64.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ЗА МСБО 12 ТА П(С)БО 17

УДК 657.446:336.226.1

Кодацька І. М.

Студент 1 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проведено порівняльний аналіз обліку та звітності податку на прибуток за П(С)БО 17 «Податок на прибуток» та МСБО 12 «Податки на прибуток». Деталізовано основні спільні та відмінні риси обліку податку на прибуток за МСБО 12 та П(С)БО 17. Визначено переваги обліку податку на прибуток за міжнародними та національними стандартами.*

Ключові слова: *підприємство, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова звітність, бухгалтерський облік, податок, оподаткування, податок на прибуток, національний стандарт бухгалтерського обліку, міжнародний стандарт бухгалтерського обліку.*

Аннотация. *Проведен сравнительный анализ учета и отчетности налога на прибыль в соответствии с П(С)БУ 17 «Налог на прибыль» и МСБУ 12 «Налоги на прибыль». Детализированы основные общие и отличительные черты учета налога на прибыль в соответствии с МСБУ 12 и П (С) БУ 17. Определены преимущества учета налога на прибыль за международными и национальными стандартами.*

Ключевые слова: *предприятие, субъект хозяйствования, финансы, финансовая отчетность, бухгалтерский учет, налог, налогообложение, налог на прибыль, национальный стандарт бухгалтерского учета, международный стандарт бухгалтерского учета.*

Annotation. *A comparative analysis of the accounting and reporting of income tax in accordance with P(C)BU 17 «Income tax» and IAS 12 «Income taxes» is carried out. The main general and distinctive features of income tax accounting are detailed in accordance with IAS 12 and P(C)BU 17. The advantages of income tax accounting for international and national standards are determined.*

Keywords: *enterprise, business entity, finance, financial reporting, accounting, tax, taxation, income tax, national accounting standard, international accounting standard.*

В Україні за сучасних умов прискорення інтеграційних процесів вагоме значення має надання прозорої, вірогідної та зрозумілої для всіх користувачів бухгалтерської інформації. Нині однією з найважливіших проблем є адаптація національної системи обліку до міжнародних стандартів і вимог, оскільки головним ускладненням при веденні обліку є те, що національна система обліку відрізняється від міжнародної. Особливо нагальною ця проблема стає при визначенні й обліку податку на прибуток підприємств, оскільки подвійне відтворення його суми відповідно до правил кожної системи обліку, у свою чергу, спричиняє подвійне оподаткування фінансових результатів міжнародних компаній, які діють на території України. Тому дослідження облікових підходів податку на прибуток як за національними стандартами, так і за міжнародними стандартами є корисною процедурою, що допоможе вдосконалити ведення обліку податку на прибуток.

Дослідженням питань обліку податку на прибуток займалися і займаються чимало закордонних і вітчизняних науковців, серед них Хокінс Д. Ф., Браунлі Р. Е., Голов С. Ф., Кисельов О. М., Петрук О. М., Швець В. Г. та ін.

Розглянемо детальніше методологію обліку податку на прибуток та порівняємо вимоги до його відтворення в обліку згідно з національними (П(С)БО) та міжнародними стандартами (МСБО) (табл. 1) [1–4].

Таблиця 1

Порівняльний аналіз методології обліку та звітності податку на прибуток згідно з П(С)БО 17 та МСБО 12

Ознака	П(С)БО 17 «Податок на прибуток»	МСБО 12 «Податки на прибуток»
1	2	3
Мета стандарту	Визначити методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи, активи й зобов'язання з податку на прибуток та її розкриття у фінансовій звітності	Визначити обліковий підхід до податків на прибуток

© Кодацька І. М., 2019

Закінчення табл. 1

1	2	3
Сфера застосування	Підприємства, організації й інші юридичні особи незалежно від форм власності, які згідно з чинним законодавством є платниками податку на прибуток, крім бюджетних установ і підприємств, які складають фінансову звітність за міжнародними стандартами	Стандарт є застосовуваним для обліку податків на прибуток, складовими якого є всі внутрішні та закордонні податки, що базуються на оподаткованому прибутку, а також інші податки, зокрема податки на дивіденди
Розділи положень	1. Загальні положення. 2. Визнання витрат (доходів), активів і зобов'язань, що є пов'язаними з податком на прибуток. 3. Оцінка активів і зобов'язань з податку на прибуток. 4. Відтворення активів і зобов'язань з податку на прибуток у фінансовій звітності. 5. Розкриття інформації про податок на прибуток у примітках до фінансової звітності	1. Мета. 2. Сфера застосування. 3. Визначення. 4. Податкова база. 5. Визнання поточних податкових зобов'язань і поточних податкових активів. 6. Визнання відстрочених податкових зобов'язань і відстрочених податкових активів. 7. Подання. 8. Податкові витрати
Види податкових зобов'язань	Поточні та відстрочені	
Розподіл тимчасових різниць	Тимчасові різниці, що оподатковуються та не оподатковуються	
Визнання поточного податку	Відтворюється у складі поточних зобов'язань та оцінюється відповідно до коштів, які не сплачено до бюджету. Дебіторська заборгованість виникає, якщо сума коштів, які сплачені до бюджету, перевищує суму, яку потрібно сплатити	Визнається зобов'язанням та оцінюється сумою коштів, які не сплачено до бюджету. Відтворюється у складі активів, якщо сума коштів, які сплачені до бюджету, перевищує суму, яку потрібно сплатити
Оцінка відстрочених податкових активів і зобов'язань	Визначається за ставками оподаткування, які діють у тому періоді, у якому буде реалізовано або використано актив та погашено зобов'язання	Оцінюються за ставками оподаткування, які використовуватимуться у період реалізації активу чи погашення зобов'язання, на підставі ставок оподаткування та податкового законодавства, що діють до кінця звітного періоду
Використання середньої ставки податку	Не передбачено	Якщо до різних рівнів оподаткованого прибутку застосовуються різні ставки оподаткування, відстрочені податкові активи та зобов'язання оцінюють із застосуванням середніх ставок оподаткування, які передбачається застосувати до оподаткованого прибутку (податкового збитку) у тих періодах, у яких очікується сторнування тимчасових різниць
Відтворення у фінансовій звітності	Звіт про фінансовий стан	
	Поточні податки відтворюють у складі поточних зобов'язань або оборотних активів, відстрочені податкові активи та зобов'язання – у складі необоротних активів або довгострокових зобов'язань	Поточні податки відтворюють у складі зобов'язань або активів, відстрочені податкові активи та зобов'язання – у складі необоротних активів або довгострокових зобов'язань
	Звіт про сукупний дохід (звіт про фінансові результати)	Звіт про прибутки та збитки
	Поточні та відстрочені податки відтворюють у складі доходів або витрат (винятком є операції, що змінюють величину власного капіталу, та операції з об'єднання підприємств	

На підставі аналізу П(С)БО 17 та МСБО 12 можна стверджувати, що їх концептуальні положення майже не мають суттєвих відмінностей. Мета стандарту П(С)БО 17 розкрита ширше, ніж у МСБО 12, однак, методика обліку податку на прибуток стандарту МСБО 12 є ширшою, ніж у П(С)БО 17. До обох стандартів застосовано подібні підходи при формуванні видів податкових зобов'язань та тимчасових різниць, визнання, оцінки податку на прибуток та інших положень. Додатковою перевагою МСБО 12 є зміщення уваги на принципи питань обліку, оскільки він дає детальніше розуміння основних описаних у ньому аспектів [1–4].

І в національному, і у міжнародному стандартах є розподіл тимчасових різниць на ті, що оподатковуються, та ті, що не оподатковуються. Відмінністю П(С)БО 12 від міжнародного стандарту є те, що національний стандарт не розкриває критерії, за якими розпізнають тимчасові різниці. Через це сам процес їх визнання та відтворення в обліку ускладнюється, що, як наслідок, призводить до відтворення невірогідної інформації у фінансовій звітності підприємств [2; 3].

Важливою перевагою національної системи обліку у порівнянні з міжнародною є те, що всі види зобов'язань та активів, у складі яких визнається поточний податок на прибуток, можна розкрити детальніше, конкретизувати. Такий підхід є дуже важливим і допомагає зменшити кількість допущених помилок при відтворенні збільшення

або зменшення суми податку, оскільки це спричиняє зміну лише у складі поточних зобов'язань і дебіторської заборгованості.

Ще одна відмінність П(С)БО 17 та МСБО 12 криється у методиці оцінки відстрочених податкових зобов'язань та активів. За цією оцінкою в різниці у П(С)БО 17 зазначено, що можна використовувати лише чинні ставки податку на прибуток, а МСБО 12 оцінює відстрочені податкові зобов'язання та активи згідно з чинними та оголошеними податковими ставками. Це означає, що якщо при оподаткуванні прибутком застосовуються різні ставки, відстрочені податкові зобов'язання та активи оцінюватимуться за середніми ставками оподаткування. Відстрочені податки аналогічно до поточних податків визначають за податковими ставками, які будуть чинними при погашенні зобов'язань за податком на прибуток. Саме за таких умов у підприємства виникне тимчасова різниця [4].

До відтворення у фінансовій звітності податку на прибуток у П(С)БО 17 та МСБО 12 висуваються однакові вимоги. Поточний та відстрочений податки на прибуток згідно з П(С)БО 17 визнаються витратами або доходами у звіті про сукупний дохід (звіті про фінансові результати). Дебіторська заборгованість і зобов'язання з поточного податку на прибуток мають відтворення у звіті про фінансовий стан у складі поточних зобов'язань і оборотних активів. Відстрочені податкові зобов'язання та активи записуються у звіті про фінансовий стан у складі довгострокових зобов'язань і необоротних активів. До того ж П(С)БО 17 дозволяє згортати статті звітів, якщо під контролем одного податкового органу перебувають зобов'язання з податку на прибуток [2; 3].

Таким чином, порівняльний аналіз обліку податку на прибуток за П(С)БО 17 та МСБО 12 засвідчив, що їх відмінності полягають у меті стандартів, сферах застосування, розділах положень та їх кількості, визнанні поточного податку, оцінці відстрочених податкових активів і зобов'язань та використанні середньої ставки податку. Однаково трактуються підходи до видів податкових зобов'язань, розподілу тимчасових різниць; подібним є відтворення податку на прибуток у фінансовій звітності, однак, у міжнародному стандарті критерії його визнання та відтворення у фінансовій звітності визначено ширше та детальніше.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Матвієнко Т. О. Порівняльний аналіз національних та міжнародних стандартів з обліку податку на прибуток. *Облік і фінанси.* 2010. № 7. С. 269–277. **2.** Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 (МСБО 12). Податки на прибуток : Міжнародний документ від 01.01.2012 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_012. **3.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» : Закон України від 28.12.2000 № 353 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01. **4.** Голов С. Ф., Костюченко В. М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : практ. посіб. Київ : Лібра, 2004. 880 с.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

УДК 336.2

Коломієць Н. І.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено методичні підходи до оподаткування податку на доходи фізичних осіб в Україні та в економічно розвинених країнах. Визначено основне джерело формування доходів державного бюджету. Про-*

© Коломієць Н. І., 2019

аналізовано особливості моделей оподаткування податку на доходи фізичних осіб у високорозвинених країнах світу.

Ключові слова: *держава, економіка, бюджет, державний бюджет, доходи, податки, оподаткування, джерело формування доходів державного бюджету.*

Аннотация. *Исследованы методические подходы к налогообложению налога на доходы физических лиц в Украине и в экономически развитых странах. Определен основной источник формирования доходов государственного бюджета. Проанализированы особенности моделей налогообложения налога на доходы физических лиц в высокоразвитых странах мира.*

Ключевые слова: *государство, экономика, бюджет, государственный бюджет, доходы, налоги, налогообложение, источник формирования доходов государственного бюджета.*

Annotation. *Methodological approaches to taxation of personal income tax in Ukraine and in economically developed countries are investigated. The main source of state budget revenue generation is identified. The features of the models of taxation of tax on personal income in highly developed countries of the world are analyzed.*

Keywords: *state, economy, budget, state budget, revenues, taxes, taxation, source of state budget revenues.*

Прибутковий податок з фізичних осіб є одним із найпоширеніших податків у різних країнах світу. У кожній державі існує своя податкова система.

Одним із принципово важливих напрямів удосконалення будь-якої системи і зокрема системи оподаткування доходів фізичних осіб є її порівняльний аналіз, що є спрямованим на виявлення сильних і слабких сторін у всіх аспектах вивчення. При проведенні такого аналізу доцільно використовувати метод порівняння системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні з її аналогами для зіставлення окремих системних характеристик і визначення їх відповідності цілям та завданням аналізованого об'єкта.

Теоретичні засади оподаткування розроблено в працях відомих науковців, серед яких Сміт А., Рикардо Д., Кейнс Д., Лаффер А., Міль Д., Нітті Ф., Вагнер А., Андрущенко В., Василик О., Мельник П., Сутормінa В., Тарангул Л., Коблянська О., Чугунов І., Юрій С. та ін. Науковці вивчають основні тенденції та проблеми у законодавстві про податок з доходів фізичних осіб, доцільність та ефективність його запровадження. Однак, важливим при цьому є врахування провідного світового досвіду оподаткування доходів фізичних осіб.

Метою написання статті є дослідження світового досвіду оподаткування доходів фізичних осіб, а також порівняльний аналіз вітчизняної та закордонної системи оподаткування доходів фізичних осіб.

Кожна держава обирає власні методичні підходи до здійснення оподаткування доходів фізичних осіб. Однак, визначальною рисою такого оподаткування є те, що воно має сприяти зростанню заощаджень населення країни, які надалі є одним із джерел фінансування економіки країни.

У світовій практиці існують дві теоретичні моделі структури оподаткування доходів: шедулярна (роздільна) та глобальна. Шедулярна модель передбачає роздільне оподаткування кожної категорії доходу, глобальна – сукупне оподаткування доходу незалежно від джерела.

У межах типової системи роздільного оподаткування дохід розраховують окремо від кожного з видів доходу, а у межах глобальної системи всі доходи враховують сукупно для розрахунку загальної суми чистого доходу, оподатковуваного податком.

Розглянемо детальніше ці моделі на прикладі високорозвинених країн. Так, у Великій Британії застосовують шедулярну форму стягування податку, що передбачає розмежування доходу на частини (шедули) залежно від походження доходу. Таких шедул шість, і кожна з них має певні особливості оподаткування (табл. 1) [2].

У США прибутковий податок є частиною як федеральних податків, так і податків штатів і місцевих податків, тобто розподіляється між усіма гілками влади. Податок на доходи сплачують фізичні особи, індивідуальні підприємства та партнерства, що не належать до юридичних осіб. Фізичні особи набувають різного податкового статусу, що визначає застосовувані відрахування: подружжя, яке заповнює спільну декларацію; подружжя, яке заповнює роздільні податкові декларації; глави сімейств; самотні платники податків; вдови, вдівці. Ставка оподаткування коливається у межах 15–39,6 % [4].

Відрахуванню підлягають витрати на спецодяг, транспортні та деякі інші витрати, що є безпосередньо пов'язаними з виробничою діяльністю як осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність, так і осіб, що працюють за наймом.

У Франції діє широка система податкових відрахувань: професійні, сімейні, соціальні та майнові. Оскільки ставка податку на доходи у Франції є прогресивною, розмір відрахування може впливати на застосовувану ставку [5]. До того ж у Франції існує категорія людей, які повністю звільнені від сплати цього податку – фізичні особи, дохід яких є нижчим певного рівня.

Таблиця 1

Моделі оподаткування шедул у Великій Британії

Шедула	Показники для оподаткування
A	Доходи від власності на землю, будівлі та подібні об'єкти
B	Доходи від лісових масивів, використовуваних у комерційних цілях, за умови, що вони не оподатковуються шедулою D
C	Доходи від окремих державних цінних паперів, цінних паперів іноземних країн, що випускаються у Великій Британії, за якими відсотки виплачуються в Англії
D	Прибутки від виробничої комерційної діяльності (у торгівлі, промисловості, сільському господарстві, транспорті), доходи осіб вільних професій, доходи від цінних паперів, що не обкладаються податком за шедулою С, доходи, отримані у вигляді відсотків за позиками, та доходи, одержані за кордоном і переведені у Велику Британію
E	Трудові доходи, заробітна плата та пенсія
F	Дивіденди та інші доходи компаній, що розподіляються

У Німеччині об'єктом оподаткування прибутковим податком є всі отримані доходи: від найманої праці, самостійної роботи (у осіб вільних професій), промислової діяльності або діяльності у сільському та лісовому господарстві, від капіталу, здачі майна в оренду й усі інші надходження. При цьому частина отриманих доходів (виплати з фондів соціального страхування, державна соціальна допомога, допомоги на дітей і ін.) не підлягають оподаткуванню [6].

В Україні прибутковий податок стягується з фізичних осіб, які мають самостійні джерела доходів в Україні, незалежно від їх віку, статі, роду занять, громадянства та інших критеріїв. Так, особи-резиденти сплачують податок, виходячи з сумарного доходу за календарний рік, який був отриманий ними у межах або за межами України. Нерезидент платить податок із доходів, отриманих ним від діяльності, здійснюваної на території України [1].

Від сплати цього податку звільнені особи-нерезиденти, наділені дипломатичними привілеями або імунітетом. З таких фізичних осіб податок на доходи, що є отриманими від проведення дипломатичної діяльності на території України, не стягується.

Для наочності подамо порівняльну характеристику податку на доходи в Україні та у розвинених країнах (табл. 2) [1–6].

Таблиця 2

Порівняльна характеристика ставок податку на доходи фізичних осіб в Україні та у розвинених країнах

Країна	Ставка податку
Велика Британія	0–45 %
США	0–39,6 % (федеральний) 0–13,3 % (на рівні штату) 0–3,98 % (місцевий)
Франція	0–45 %
Німеччина	14–47,5 %
Україна	0–18 %
Італія	23–45,6 % (0 %, якщо річний дохід є нижчим від 8000 євро (2008 р.), податок на депозит 27 %)
Канада	15–33 %
Білорусь	13 %
РФ	9–13 %

Таким чином, з огляду на позитивний досвід окремих розвинених країн вважаємо, що в Україні доцільно переглянути підходи до податкових ставок з податку на доходи, здійснити перехід до прогресивної шкали оподаткування; розробити механізм зниження податкового навантаження на населення, збільшити розміри податкових відрахувань; передбачити щорічну індексацію стандартних податкових вирахувань на рівень інфляції, а також переглянути систему надання майнових податкових відрахувань.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Фартушняк О. В.

Література: 1. Якушик І. Д., Литвиненко Я. В. Податкові системи зарубіжних країн : довідник. Київ : МП «Леся», 2004. 480 с. **2.** Краткий обзор системы налогообложения Великобритании. URL: http://www.kac.com.ua/foreignlaws/gb1.htm. **3.** Податок на доходи фізичних осіб в умовах інтеграції в європейське співтовариство. URL: http://www.economyconfer.com.ua/full_article/971. **4.** Терентьева С. Н. Сравнительная характеристика налогообложения физических лиц налогом на доходы в США и во Франции. *Финансовый менеджмент.* 2005. № 2. С. 78–91. **5.** French Social Security 2013, Intransit International Executive Relocations, viewed 16 November 2013. URL: http://www.intransitinternational.com/life_french_social_security_france.html. **6.** Nichtamtliches Inhaltsverzeichnis. Einkommensteuertarif. URL: http://www.gesetze-im-internet.de/estg/__32a.html.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ Й ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 657+336.221(477)

Коц Я. Р.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сучасні тенденції, що є пов'язаними з функціями бухгалтерського й управлінського обліку та розвитком оподаткування в Україні. Проаналізовано сучасну законодавчу базу вітчизняної системи оподаткування. Виявлено проблеми сучасної вітчизняної податкової політики. Запропоновано напрями ефективного розв'язання наявних проблем.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, виробництво, фінанси, управлінський облік, бухгалтерський облік, податки, оподаткування, податкова політика.*

Аннотация. *Исследованы современные тенденции, связанные с развитием налогообложения в Украине. Проанализирована современная законодательная база отечественной системы налогообложения. Выявлены проблемы современной отечественной налоговой политики. Предложены направления эффективного решения имеющихся проблем.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, производство, финансы, управленческий учет, бухгалтерский учет, налоги, налогообложение, налоговая политика.*

Annotation. *The modern trends related to the development of taxation in Ukraine are investigated. The modern legislative base of the domestic tax system is analyzed. The problems of modern domestic tax policy are identified. The directions of effective solution of existing problems are proposed.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, production, finance, management accounting, accounting, taxes, taxation, tax policy.*

Сучасні умови жорсткої ринкової конкуренції ставлять перед керівниками організацій завдання гнучкого реагування на мінливі умови зовнішнього та внутрішнього середовища. У процесі прийняття рішень їм доводиться враховувати фактори підприємницького ринку, для яких характерною є істотна невизначеність, здійснювати стратегічне управління розвитком організації на середньострокову та довгострокову перспективи. Ефективне управління організацією має бути спрямоване на комплексне розв'язання завдань контролю, планування й обліку. Йдеться передусім про вирішення розв'язання проблеми, що є пов'язаною з правильною організацією бухгалтерського та внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, а також реалізацією чіткої облікової політики.

© Коц Я. Р., 2019

Проблеми формування облікової політики, а також основні аспекти її реалізації у практичній діяльності підприємств у своїх наукових працях розглядали Івченко Л. В., Лозовий Т. І., Лінь В. С. та ін.

Управлінський облік визначають як інтегровану систему збору й обробки інформації про господарсько-фінансову діяльність компанії та її підрозділів з орієнтацією передусім на внутрішні механізми управління організацією.

Отже, основи управлінського обліку розвинено й поглиблено у концепції контролінгу, що забезпечує досконалішу аналітико-інформаційну базу, спрямовану на стратегічне управління компанією, не заперечуючи та не підміняючи важливість управлінського обліку [2].

Облікова політика підприємства для цілей управлінського обліку являє розроблену та затверджену сукупність механізмів і способів калькулювання собівартості, ведення обліку, а також складання звітності всередині підприємства для управління та контролю діяльності компанії. Оскільки управлінський облік охоплює всі компоненти менеджменту, необхідно й доцільно формувати облікову політику для цілей управлінського обліку, передбачає як основні елементи організаційний, технічний і методичний.

У найширшому розумінні облік визначають як процес розпізнавання, оцінки та передачі інформації, що дає користувачам на підставі такої інформації компетентно приймати рішення та формувати судження. Під урахуванням слід розуміти не лише облік господарських операцій, а й облік всієї інформації, вироблюваної суспільством. Умовою динамічного розвитку будь-якої організацій є здатність оцінювати стан власних справ і відповідати за них, здійснювати критичний аналіз результатів у реальному часі, приймати необхідні рішення на майбутнє. Без відповідної облікової інформації будь-яка структур не зможе приймати ефективні рішення.

Під бухгалтерським обліком розуміють процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття зважених рішень [3].

Ведення всіх видів обліку на підприємстві є обов'язковою умовою реалізації облікової політики, під якою мають на увазі сукупність принципів, методів і процедур, використовуваних підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Участь бухгалтерського обліку в управлінні зрештою реалізується через роботу бухгалтерії. Тому значущість бухгалтерського обліку залежить від того, наскільки діяльність бухгалтера є пов'язаною з управлінськими завданнями, які вимагають для свого рішення розвиненого математичного апарату та сучасної обчислювальної техніки.

Чинна податкова система є однією з найзаплутаніших у правовій системі України. Наша країна має складне законодавство, чимало статей законодавства можна тлумачити неоднозначно, деякі законодавчі акти недостатньо узгоджені та суперечать один одному.

Як показує практика застосування податкового законодавства, зміни, що вносяться до законів України з питань оподаткування, спричиняють появу нових проблем.

Дослідження Світового банку та аудиторської компанії «PricewaterhouseCoopers» (PwC) засвідчують, що податкова система України залишається однією з найгірших у світі як мінімум останні шість років. У 2015 р. Україна посіла 181 місце передостаннє місце серед 183 проаналізованих країн [4].

У 2015 р. в Україні налічувалося 135 видів податкових платежів, що є найгіршим показником у світі. На виконання всіх процедур, що є пов'язаними зі сплатою податкових платежів, витрачається 657 годин на рік, у той час як на сплату податків у країнах світу витрачають у середньому 277 годин на рік.

У рейтингу загального податкового навантаження Україна посіла 152 місце серед 183 країн із показником 57,1 % сукупної податкової ставки, у світі у середньому цей показник на 2015 р. становив 44,8 % [5].

Для України характерною є наявність високого податкового тиску на капітал і людські ресурси, які за сучасних економічних умов є рушіями становлення інвестиційно-інноваційної моделі економіки. Високе навантаження на фонд оплати праці та прибуток суб'єктів господарювання є фактором стримування інвестицій в основні фонди й у розвиток людських ресурсів [5].

Отже, на сьогодні нагальними проблемами є необхідність зниження податкового навантаження на фонд оплати праці, а також зниження тимчасових і фінансових витрат суб'єктів господарювання на ведення податкового обліку та звітності та сплату податків. У свою чергу, надмірне податкове навантаження на фонд оплати праці спричиняє іншу проблему – високий рівень податкового навантаження на бізнес, тобто на суб'єктів господарювання. Ефективна податкова ставка на бізнес в Україні становить понад 57 % від прибутку, тоді як у країнах ОЕСР – 46 %, у Польщі – 38 %, в Ірландії – 29 %. Така висока ставка призводить до зростання рівня тіньової економіки в країні (вона сягає 45–50 % обсягу валового внутрішнього продукту, тоді як середньоєвропейський рівень становить 10–15 %). Дисбаланс податкової системи України створюють нерівномірні податкові навантаження, що зрештою спричиняють розширення тіньового сектора економіки, ухилення від оподаткування, зменшення податкових надходжень.

Сучасна вітчизняна податкова система не може повною мірою забезпечити реалізацію цілей і прав як державної політики, так і платників податків. Прорахунки, допущені у процесі створення системи оподаткування, призвели до того, що податки не можуть повноцінно виконувати свої основні функції: фіскальну, соціальну та регулювальну.

Сфера матеріального виробництва практично пригнічена податками, чим спричинено скорочення оподатковуваних, отже, і зменшення бюджетних надходжень. Зрештою чинна податкова система не стимулює виробництво, а спричиняє його скорочення, дохідна частина бюджету майже не поповнюється [5].

Розглянемо детальніше напрями розв'язання проблем і вдосконалення сучасної вітчизняної податкової політики з огляду на умови та стан розвитку економіки.

1. Для створення оптимальної системи оподаткування необхідно керуватися принципами соціальної справедливості, економічної ефективності, стабільності та гнучкості. В Україні ці принципи на сучасному етапі ігноруються, чим зумовлено проблеми визначення розміру, кількості податків, способу їх стягнення.

2. Удосконалення національної податкової системи відбувається шляхом проведення реформ, орієнтованих на пошуки додаткових джерел наповнення бюджету.

3. Забезпечення рівномірного розподілу податкового навантаження, чого можна досягти шляхом детальнішої диференціації ставок податку на доходи фізичних осіб згідно з отримуваними доходами, диференціації ставок податку на прибуток залежно від виду діяльності підприємства, регресивного оподаткування галузей, які сприяють розвитку науково-технічних розробок. Доцільно впровадити диференційоване оподаткування податку на додану вартість на окремі групи товарів, що є рівнозначним наданню податкових пільг певним галузям.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Леонова Ю. О.

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14. **2.** Бенько М. М. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. Київ : КНТЕУ, 2006. 362 с. **3.** Данилочкина Н. Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием / под ред. Н. Г. Данилочкиной. М. : Юнити, 2002. 280 с. **4.** Івченко Л. В. Концептуальні положення облікової політики. *Фінанси, облік і аудит.* 2009. № 14. С. 246–256. **5.** Лозова Т. І. Облікова політика: проблеми формування. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ.* 2009. № 1 (17). С. 59–70.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

УДК 657

Кочина О. Р.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто особливості визначення сутності поняття «облікова політика» різними науковцями та у нормативно-правових актах. Проаналізовано основні складові облікової політики, а також основний документ для формування облікової політики. Досліджено переваги облікової політики для сучасних вітчизняних підприємств.*

Ключові слова: *підприємство, суб'єкт господарювання, виробництво, фінанси, бухгалтерський облік, облікова політика, Наказ про облікову політику.*

© Кочина О. Р., 2019

Аннотация. *Рассмотрены особенности определения сущности понятия «учетная политика» разными учеными и в нормативно-правовых актах. Проанализированы основные составляющие учетной политики, а также основной документ для формирования учетной политики. Исследованы преимущества учетной политики для современных отечественных предприятий.*

Ключевые слова: *предприятие, субъект хозяйствования, производство, финансы, бухгалтерский учет, учетная политика, Приказ об учетной политике.*

Annotation. *The features of determining the essence of the concept of «accounting policy» by various scientists and in legal acts are considered. The main components of the accounting policy are analyzed, as well as the main document for the formation of accounting policies. The advantages of accounting policies for modern domestic enterprises are investigated.*

Keywords: *enterprise, business entity, production, finance, accounting, accounting policy, Order on accounting policy.*

У будь-якій компанії бухгалтерський облік повинен здійснюватися відповідно до певних правил. Проблемою є встановлення цих правил, реалізація яких забезпечила б найбільший ефект від ведення бухгалтерського обліку. Саме для цього і розробляється облікова політика. Головним призначенням і завданням сформованої облікової політики є максимально адекватне відтворення діяльності підприємства через надання повної об'єктивної та вірогідної інформації про неї, корисної для прийняття ефективних економічних рішень. Облікова політика охоплює всі аспекти облікового процесу: методичний, організаційно-технічний, забезпечуючи тим самим цілісність системи бухгалтерського обліку в організації.

Дослідженням особливостей облікової політики займалися і займаються Бутинець Ф., Щирба М., Горяєва М., Житний П., Махаєва О. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є аналіз сутності поняття облікової політики підприємства, а також дослідження особливостей процесу її формування.

Для ефективної організації та розвитку підприємство використовує важливий інструмент – облікову політику. Науковець Горяєва М. С. вважає, що облікова політика є сукупністю форм і методів ведення бухгалтерського обліку на підприємстві [1]. Житний П. Є розглядає облікову політику як основний методологічний документ, яким керується організація у власній діяльності з дня державної реєстрації [2]. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» облікову політику визначено як сукупність принципів, методів і процедур, використовуваних підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [3].

Кожне вітчизняне підприємство повинно розробляти свою облікову політику, у якій слід відтворювати вірогідну інформацію про методи та процедури, якими користується підприємство під час ведення обліку, фінансово-майновий стан підприємства та результати його діяльності. Будь-яке підприємство має право самостійно обирати форму ведення бухгалтерського обліку, але з дотриманням принципів, установлених законодавством. При формуванні облікової політики підприємство здійснює сукупність дій щодо вибору за кожним об'єктом елементів облікової політики.

Складовими облікової політики є методичні прийоми та способи, обрані з загальноприйнятих з урахуванням особливостей діяльності підприємства. Вважаємо за доречне застосовувати поняття «компонент» щодо складової облікової політики. В таблиці згруповано основні компоненти облікової політики підприємства, методи обліку яких впливають на формування фінансових результатів підприємства (табл. 1) [1–4].

Таблиця 1

Компоненти облікової політики вітчизняних підприємств

Компоненти облікової політики	Нормативне регулювання	Оцінка та методи обліку
1	2	3
Облік нематеріальних активів	ПСБО 7 «Основні засоби», ПСБО 8 «Нематеріальні активи»	– нарахування амортизації; – вартісний критерій належності матеріального активу до малоцінного необоротного активу; – термін корисного використання об'єкта
Облік запасів	ПСБО 9 «Запаси»	– метод вибуття запасів
Облік витрат	ПСБО 16 «Витрати», ПСБО 31 «Фінансові витрати»	– визначення та визнання витрат; – склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції;

Закінчення табл. 1

1	2	3
		– перелік постійних та змінних загальновиробничих витрат; – вибір методів відтворення витрат
Облік надходження і використання коштів цільового фінансування	ПСБО 15 «Дохід»	– порядок визнання коштів цільового фінансування доходом
Метод обчислення резерву сумнівних боргів	ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість»	– метод визначення величини резерву сумнівних боргів
Перелік створюваних резервів	ПСБО 11 «Зобов'язання»	– формування резервів для забезпечення майбутніх витрат і платежів
Облік біологічних активів	ПСБО 30 «Біологічні активи»	– порядок первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції; – порядок визначення справедливої вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції

Розглянемо детальніше, як впливають компоненти облікової політики підприємства на його на фінансові результати (табл. 1) [1–4].

Кожне підприємство самостійно обирає метод нарахування амортизації, який надалі впливатиме на витрати підприємства та збільшуватиме чи зменшуватиме фінансові результати. Наприклад, застосуванням методів зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивного зумовлено підвищення суми амортизаційних відрахувань, що, у свою чергу, сприяє збільшенню суми витрат підприємства. За застосування прямолінійного методу можна списувати вартість об'єкта основних засобів рівномірними частинами протягом терміну корисного використання, що дає змогу підприємству прогнозувати свої витрати.

Щодо малоцінних необоротних матеріальних активів, згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» передбачено два методи нарахування амортизації: списання на витрати 50 % та 100 % вартості при введенні об'єкта до експлуатації [5]. Якщо списується лише 50 %, вартість малоцінних необоротних активів відносять на витрати більш рівномірно, а за 100 % – витрати будуть завищені.

Серед методів вибуття запасів виділяють методи ідентифікованої собівартості, середньозваженої собівартості, ФІФО, нормативних затрат та ціни продаж.

Згідно з П(С)БО 31 «Фінансові витрати» фінансові витрати підприємства визначаються двома методами: віднесенням до витрати звітного періоду та капіталізацією фінансових витрат зі створенням кваліфікаційного активу. Отже, якщо підприємство проводитиме капіталізацію, то на фінансовий результат впливатимуть витрати у вигляді суми амортизаційних відрахувань після введення такого активу до експлуатації, і іншому разі всі відсотки та витрати, що є пов'язаними з запозиченнями, зменшуватимуть фінансовий результат [6].

Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» для визначення поточної дебіторської заборгованості необхідно обчислити величину резерву сумнівних боргів. Важливо пам'ятати, що завищення суми резерву сумнівних боргів найчастіше призводить до зниження прибутку підприємства [7].

За П(С)БО 30 «Біологічні активи» існують альтернативні методи оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції: за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, за виробничою собівартістю та за первісною вартістю [8].

Документальне оформлення облікової політики здійснюється у вигляді наказу про облікову політику підприємства, який після його затвердження набуває статусу юридичного документа.

Створення облікової політики на підприємстві є дуже відповідальним процесом, оскільки підприємство не один рік враховуватиме свої активи та зобов'язання згідно з розробленою обліковою політикою. Для правильного формування облікової політики потрібно ретельно вивчити чинні нормативно-правові акти щодо допустимих варіантів обліку. Також необхідно оцінити економічну ефективність того або іншого з можливих методів обліку й оподаткування для підприємства.

Облікова політика є важливим інструментом, що дає змогу оптимально поєднувати державне регулювання та ініціативи підприємства щодо питань ведення бухгалтерського обліку. Завдяки обліковій політиці можна оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі задля зниження економічних ризиків. Вона є цінною для підприємства, оскільки впорядковує облікові процеси, забезпечує вірогідне висвітлення інформації для керівництва підприємства задля підвищення продуктивності, надає обліку послідовності, забезпечує тотожність облікових та звітних даних. Завдяки обліковій політиці підприємство може досягти різних цілей, що сприятиме покращенню його діяльності. Вона є інструментом управління витратами та доходами, а також фінансовими результатами діяльності підприємства.

Таким чином, облікова політика є важливою складовою системи обліку будь-якого підприємства. Її головною задачею є висвітлення вірогідної інформації про стан та результати діяльності підприємства. Компоненти облікової політики так чи інакше впливають на результати діяльності підприємств. Зауважимо, що облікова політика оформлюється Наказом про облікову політику, у якому прописують усі правила щодо ведення бухгалтерського обліку. Завдяки грамотно сформованій обліковій політиці підприємство має змогу швидко реагувати на зміни в економіці та створювати стратегічний план ефективного розвитку на майбутнє.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Фартушняк О. В.

Література: 1. Горяева М. С. Бухгалтерский учет : конспект лекций для подготовки бакалавров всех форм обучения. Харьков : Изд-во ХГЭУ, 2004. 96 с. **2.** Житний П. Системний аспект облікової політики. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2006. № 1. С. 62-–65. **3.** Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14. **4.** Бутинець Ф. Ф., Войналович О. П., Томашевська І. Л. Організація бухгалтерського обліку : підручник / за ред. Ф. Ф. Бутинця. Житомир : Рута, 2006. 528 с. **5.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Закон України від 27.04.2000 № 92 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00. **6.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» : Закон України від 28.04.2006 № 415 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06/ed20060428. **7.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Закон України від 08.10.1999 № 237// База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99/ed19991008. **8.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» : Закон України від 18.11.2005 № 790 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05.

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 658.1254

Кошляк О. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто загальні аспекти фінансового менеджменту як системи управління фінансами підприємства. Проведено аналіз динаміки кількості підприємств в Україні. Обґрунтовано необхідність формування антикризової стратегії управління на підприємстві.*

Ключові слова: *підприємство, суб'єкт господарювання, виробництво, фінанси, фінансові ресурси, управління фінансовими ресурсами, фінансовий менеджмент, антикризова стратегія, суб'єкт управління, об'єкт управління.*

Аннотация. *Рассмотрены общие аспекты финансового менеджмента как системы управления финансами предприятия. Проведен анализ динамики количества предприятий в Украине. Обоснована необходимость формирования антикризисной стратегии управления на предприятии.*

Ключевые слова: *предприятие, субъект хозяйствования, производство, финансы, финансовые ресурсы, управление финансовыми ресурсами, финансовый менеджмент, антикризисная стратегия, субъект управления, объект управления.*

© Кошляк О. В., 2019

Annotation. *The general aspects of financial management as a financial management system of the enterprise are considered. The analysis of the dynamics of the number of enterprises in Ukraine. The necessity of forming an anti-crisis management strategy at the enterprise is substantiated.*

Keywords: *enterprise, business entity, production, finance, financial resources, financial resources management, financial management, anti-crisis strategy, management subject, management object.*

Від точності та коректності обраної стратегії підприємницької діяльності залежить стабільне функціонування сучасних підприємств на національному та світовому ринку. Оскільки кожна організація незалежно від свого становища та виду діяльності схильна до ризику, слід урахувати можливість появи кризової ситуації. При цьому для будь-якого підприємства важливим є передбачення ризику через прогнозування та використання засобів зниження його до мінімуму, отже, роль фінансового менеджменту важко переоцінити.

Дослідженням проблем сучасного фінансового менеджменту займалися і займаються Бланк І. О., Поддєрьогін А. М., Ковальчук Н. О. та ін. Науковці визначають сутність поняття фінансового менеджменту підприємства, а також розглядають важливі аспекти аналізу фінансового менеджменту та його роль у системі управління підприємством.

Метою написання статті є визначення сутності поняття фінансового менеджменту як системи управління фінансами підприємства.

Нині ефективність діяльності будь-якого підприємства є пов'язаною із гнучкістю реагування на потреби ринку, що передбачає підвищення якості й зниження собівартості виробленої продукції та послуг, пошук нових, найчастіше нетрадиційних джерел фінансування, а також ефективне вкладення фінансових ресурсів в активи підприємства. За ринкових умов результати діяльності підприємства багато у чому є визначуваними ефективністю функціонування його системи управління, ступенем її відповідності цілям і завданням, що стоять перед підприємством.

Підприємство, що діє за умов конкурентного середовища, зазнає безперервного впливу чималої кількості факторів зовнішнього середовища, до яких належать:

– постійна потреба суспільства у сучасних високоякісних товарах і послугах;
– коливання попиту на виготовлювані підприємством продукцію та надавані послуги;
– зміни у чинному податковому законодавстві;
– інфляційні процеси, що спричиняють коливання на ринку капіталу;
– використання сучасних технологій управління підприємством і виробництвом продукції;
– наявність на ринку підприємств-конкурентів [4].

Щоб вплив факторів зовнішнього середовища був оптимальним, необхідні надійні способи та методи впливу на механізм руху фінансових ресурсів підприємства задля ефективного використання власних і позикових коштів, необоротних та оборотних активів, основного й оборотного капіталу. Аналіз доцільності вибору способів розв'язання фінансових питань, прийняття остаточного управлінського рішення в оцінці напрямків використання фінансових ресурсів потребує використання системи фінансового менеджменту.

Фінансовий менеджмент як підсистема управління підприємством дає змогу збалансувати фінансові ресурси підприємств згідно з обраними пріоритетами діяльності, координувати результати та підвищувати ефективність виробничого менеджменту, маркетингу та менеджменту персоналу, формувати високі темпи економічного розвитку, значно підвищувати конкурентоспроможність суб'єктів господарювання та забезпечувати їх стабільний розвиток у довгостроковому періоді [2].

Основний зміст фінансового менеджменту полягає в управлінні формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єктів господарювання й оптимізації обігу їх грошових коштів. Матеріальною основою фінансового менеджменту є грошовий обіг підприємства, який спричиняє зміну форм вартості та супроводжується потоками платежів і розрахунків. У широкому розумінні фінансовий менеджмент – це стратегія і тактика фінансового забезпечення підприємницької діяльності, що дає змогу ефективно управляти рухом грошових коштів і знаходити оптимальні фінансові рішення.

Фінансовий менеджмент як діяльність має дві сфери застосування: внутрішньогосподарську, у якій управління фінансовими ресурсами та капіталом здійснюється на підставі рішень адміністрації підприємства; і зовнішню, де управління фінансовими ресурсами та капіталом здійснюється у процесі встановлення фінансових відносин між підприємством, іншими господарськими об'єктами та державою [5].

Як система управління фінансами підприємства фінансовий менеджмент є процесом розробки мети управління фінансами підприємств та її досягнення із застосуванням методів і важелів фінансового механізму. У цьому аспекті фінансовий менеджмент є не лише системою ефективного управління фінансовими ресурсами, а й однією з ключових підсистем загальної системи управління підприємства.

Будь-яке управління обумовлює наявність суб'єкта (органа) управління, об'єкта управління та каналів зв'язку, які сукупно утворюють систему управління. Орган управління є керуючою складовою системи управління, яка виробляє методи, способи, прийоми впливу на керовану частину (об'єкт) за допомогою каналів прямого й зворотного зв'язку.

Організаційно фінансовий менеджмент на будь-якому підприємстві можна подати як систему (рис. 1) [1–5].

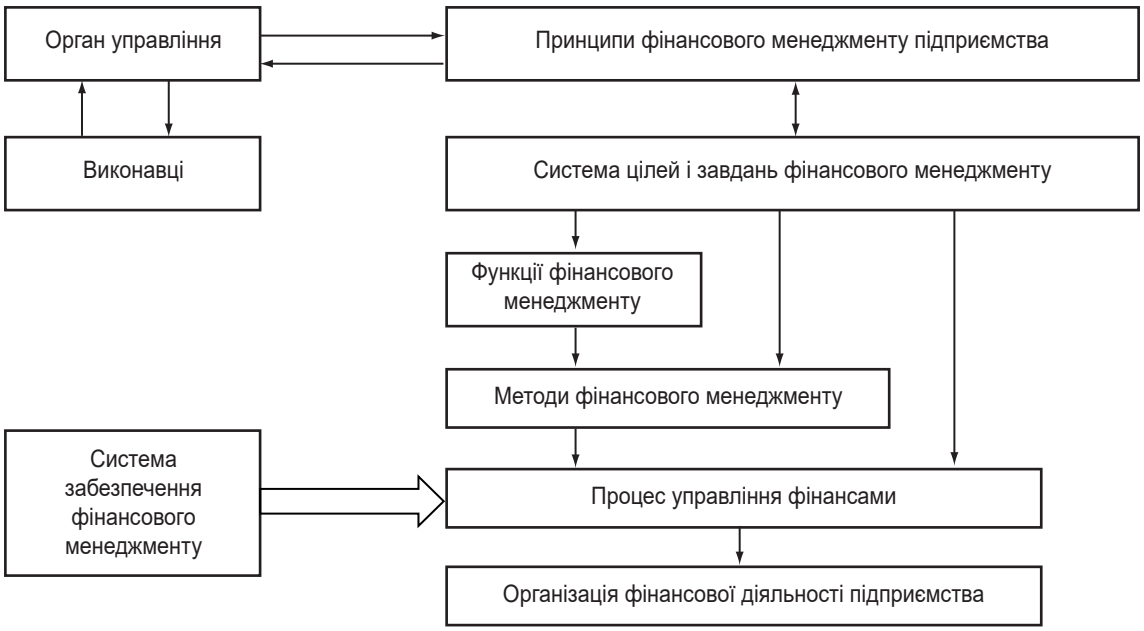

Рис. 1. Система фінансового менеджменту на підприємстві

Бачимо (рис. 1), що всі складові системи фінансового менеджменту підприємства є взаємопов'язаними. Кожна зі складових має певне місце у системі та процесі фінансового управління, і лише їх оптимальне поєднання сприяє досягненню максимального ефекту [1–5].

Фінансовий менеджмент має забезпечувати формування достатнього обсягу фінансових ресурсів згідно із завданнями розвитку підприємства й найефективнішого їх використання, забезпечувати мінімізацію фінансового ризику, зберігати передбачений рівень прибутку, оптимізувати грошовий обіг, а також забезпечувати постійну фінансову рівновагу підприємства у процесі його розвитку.

Активи підприємства є однією з найважливіших категорій фінансового менеджменту, що являють собою економічні ресурси, сформовані за рахунок інвестованого в них капіталу, контрольовані підприємством, що характеризуються вартістю, продуктивністю, здатністю генерувати дохід. Їх постійний обіг у процесі використання є пов'язаним із факторами ризику, часу та ліквідності. Вартість активів є визначуваною характером їх використання у господарській діяльності підприємства, стадією життєвого циклу, видом, концепцією, комплексністю об'єкта, фактором інфляції та часу [5].

Саме від активів підприємства залежить динаміка розвитку підприємництва у країні. Через те, що сучасні вітчизняні підприємства неправильно організовують і планують стратегію і тактику управління, кількість підприємств у нашій країні щороку зменшується. Динаміка кількості суб'єктів господарювання протягом 2010–2017 рр. є негативною (їх кількість зменшується), особливо стагнація економіки відчутна у сфері малого та середнього бізнесу (табл. 1) [6]. Малий і середній бізнес є основою підприємництва країни, тому зменшення кількості таких підприємств негативно впливає на стан та розвиток економіки всієї держави.

Таблиця 1

Динаміка кількості підприємств в Україні, 2010–2017 рр.

Роки	Усього, одиниць	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
1	2	3	4	5
2010	378810	586	20983	357241
2011	375695	659	20753	354283
2012	364935	698	20189	344048

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
2013	393327	659	18859	373809
2014	341001	497	15906	324598
2015	343440	423	15203	327814
2016	306369	383	14832	291154
2017	338256	399	14937	322920

Бачимо (табл. 1), що кількість великих підприємств у 2017 р. зменшилась на 54 од. у порівнянні з 2015 р.; кількість середніх підприємств зменшилася на 266 од., а кількість малих підприємств зменшилася на 4894 од. Таке скорочення кількості суб'єктів малого та середнього бізнесу загрожує зниженням рівня виробництва з усіма соціально-економічними наслідками. З огляду на це вітчизняним підприємствам необхідно працювати над антикризовою стратегією управління, що формується у межах загального стратегічного планування. Особливістю є акцентування уваги на засобах оцінки, аналізу та контролю, визначення завдань, розробки та реалізації управлінських рішень щодо основних параметрів життєдіяльності підприємства у кризовій ситуації [4; 6].

Неефективність фінансового менеджменту підприємства створює умови для банкрутства підприємств, які не спроможні за реальних умов існувати на ринку. Оскільки кількість підприємств-банкрутів щороку зростає, послаблюється економіка держави, що напряму залежить від рівня розвитку підприємництва. Тому правильно обрана стратегія і тактика фінансового менеджменту підприємства дає змогу не лише покращити рівень підприємництва у країни, але й підвищити рівень економічного розвитку держави.

Таким чином, фінансовий менеджмент відіграє провідну роль в управлінні фінансовими активами підприємства, оскільки від злагодженої роботи команди фінансових менеджерів залежить процес реалізації фінансової стратегії та політики суб'єктів господарювання, а також розв'язання окреслених проблем і досягнення визначених цілей.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кіпа М. О.

Література: 1. Адаменко М. В. Застосування системного підходу при удосконаленні фінансового менеджменту підприємства. *Економіка, фінанси, право.* 2011. № 7. С. 27–31. **2.** Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс. Киев : Эльга ; Ника-Центр, 2004. 656 с. **3.** Гавриленко П. П. Удосконалення фінансового менеджменту в контексті інноваційного розвитку підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2015. № 25. С. 199–204. **4.** Ковальчук Н. О., Павлюк А. О. Антикризовий фінансовий менеджмент як основа управління фінансами вітчизняних підприємств. *Економіка і суспільство.* 2016. № 3. С. 263–271. **5.** Поддерьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д.Фінанси підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2003. 220 с. **6.** Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

СЕКРЕТИ ТА УСПІХИ ЕТИКИ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

УДК 174

Куплевахська Є. В.

Студент 2 курсу
факультету екноміки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Систематизовано актуальні питання психології та етики спілкування у сфері управління й ділових відносин. Досліджено особливості спілкування як соціального феномена, а також функції ділового спілкування. Конкретизовано секрети успіху ділового спілкування з огляду на морально-етичні характеристики особистості.*

Ключові слова: *соціальна взаємодія, спілкування, партнери, ділове спілкування, діловий етикет, мистецтво спілкування, мистецтво ґречності, іноземні партнери.*

Аннотация. *Систематизированы актуальные вопросы психологии и этики общения в сфере управления и деловых отношений. Исследованы особенности общения как социального феномена, а также функции делового общения. Конкретизированы секреты успеха делового общения с учетом морально-этических характеристик личности.*

Ключевые слова: *социальное взаимодействие, общение, партнеры, деловое общение, деловой этикет, искусство общения, искусство вежливости, иностранные партнеры.*

Annotation. *Systematic issues of psychology and communication ethics in the field of management and business relations are systematized. The features of communication as a social phenomenon, as well as the functions of business communication, are investigated. The secrets of the success of business communication are specified, taking into account the moral and ethical characteristics of the individual.*

Keywords: *social interaction, communication, partners, business communication, business etiquette, art of communication, art of politeness, foreign partners.*

Розуміння психологічних особливостей бізнесу як діяльності є неповним без обговорення питань його етики, багатогранної проблематики ділового спілкування. Останні кілька років це питання є предметом вивчення представників багатьох наук. Нею активно займаються філософи та соціологи, не залишають її поза увагою і психологи. Ділове спілкування нині проникає в усі складові суспільного життя, є частиною прикладної етики – однією з наймолодших наук, що стрімко розвивається. Сьогодні дослідженням і розвитком етики бізнесу займаються цілі інститути, відбуваються наукові конференції, виходять друком спеціалізовані журнали, навчальні посібники, приймаються нормативні документи.

Метою написання статті є дослідження сучасних підходів до формування етики бізнесу за істотного впливу ідей етики утилітаризму, обов'язку та справедливості.

Спілкування вважають центральним питанням, через прозорість якого вивчають спосіб сприйняття та порозуміння людей, лідерські й управлінські якості, уміння згуртуватися, не конфліктувати, будувати партнерські стосунки. Інтереси до аналізу спілкування виявляють представники різних наук, оскільки воно є багатовимірним, багаторівневим і феноменологічним. Філософ, до прикладу, аналізує взаємодію як спосіб реалізації суспільних стосунків, розглядає її як вид діяльності, де зафіксовано суб'єкт-суб'єктні відносини, досліджує впливи такої взаємодії на формування якостей особистостей. Вони наголошують на потребі усвідомити значущість інших і вагому цінність звертання до них як рівноправних і відповідальних суб'єктів [1–4].

Дослідження проблематики взаємодії у загальнофілософських аспектах є підґрунтям для вивчення цього явища у різних дисциплінах, у тому числі етиці, психології, соціології, медицині та педагогіці.

У західних країнах не припиняється дискусія щодо етичності підприємств. Існують чимало прихильників позиції, що у бізнесі термін «справедливість» трактують не так, як цього вимагають моральні закони людства. Моральність людей, що опирається на розум, зведена до моральності тварин, які визначають свої взаємовідносини за найпрагматичнішими принципами, принципами боротьби за власне існування.

Щоб виправдати таку «моральність», розроблено навіть спеціальну етику, яку називають ситуативною, що може змінюватися залежно від ситуації. Звичайно, з одного боку, підприємці хочуть вигідно збувати товари та мати прибутки за будь-яких умов і будь-яким шляхом, у тому числі і не дуже чесним. У бізнесі нагороду дають за

© Куплевахська Є. В., 2019

успішну збутовість товарів, а не за проявлену чесність і порядність. З іншого боку, для підприємців бізнес є справою всього життя, і вже лише це зобов'язує їх поводитися у межах норм загальновизначених статусів поведінки [3; 4]. Відступ від цих норм часто-густо призводить до невідворотного краху.

У будь-яких бізнесових справах існує межа, яку переступати неможна. Кожен підприємець хоче дотриматися етичних норм трохи менше, ніж цього він сам вимагає зазвичай від своїх партнерів, але така взаємна гра не повинна виходити за межі моральності. За сучасних умов управлінці та підприємці часто опиняються у ситуації, що може бути схарактеризована як неоднозначна, вийти з якої за ліміту часі, різниці у поглядах, спираючись лише на загальноприйняті критерії добра, справедливості, краси та істини, буває доволі важко [4–7].

Людина, яка володіє базовими знаннями з психології ділового спілкування та високорозвиненими комунікативними характеристиками, як правило, під час ведення діалогів грамотно користується одразу двома способами для передачі інформації – вербальним і невербальним. Під час ділового спілкування мовлення має бути спокійним, розміреним, неприпустимо використовувати підвищений тон, панібратські звернення до співрозмовників, нецензурні вирази. Психологи завжди радять під час ділової комунікації створювати діалог у такий спосіб, щоб поетапно доносити співрозмовникам усю необхідну інформацію, розставляючи акценти на найважливіших питаннях, але при цьому не даючи співрозмовникам інформацію непершочергової важливості, а також не відволікаючись на непотрібні деталі розмови.

Розмову слід будувати у такий спосіб, щоб усі співрозмовники активно до неї залучалися. Психологи встановили, що людина здатна уважно поглинати інформацію близько 20–30 хвилин, а далі концентрація її уваги поступово знижуватиметься. Тому у діалогах слід уникати дуже довгого монологу, а у разі публічних виступів перед аудиторією – час від часу звертатися до публіки з питаннями або, навпаки, з пропозиціями, ставлячи уточнювальне питання [6; 7].

Не менш важливим у процесах ділового спілкування є вміння слухати. Психологія ділового спілкування завжди вважала однією з важливих складових успіху комунікації вияв поваги до співрозмовників і увагу до його слів: слухаючи опонентів, необхідно всіляко демонструвати щире зацікавлення. Дейл Карнегі, психолог і автор всесвітньовідомої праці щодо психології та етики ділового спілкування, радив тим, хто хоче завжди бути успішними у веденні переговорів, намагатися бути уважним слухачем, запам'ятовувати всю інформацію, вміти вчасно поставити уточнювальне запитання [2].

У процесах комунікації величезне значення мають міміка та жести, оскільки приблизно 15–25 % від усієї інформації людина сприймає через невербальний канал зв'язку. Тому важливо не лише правильно побудувати розмову, зуміти аргументувати власну позицію, але й за необхідності мотивувати співрозмовників, контролювати власні рухи тіла та міміку обличчя. Щоб ділові переговори були успішними, психологи радять під час розмови вдаватися до жестів відкритості, зацікавлення, схвальності, що свідчитимуть про доброзичливе ставлення до співрозмовників і зацікавленість у позитивному результаті спілкування [4; 6].

Здавна відомо про те, наскільки важливим є зоровий контакт під час ділового спілкування, отже, щоб бути переконливим, важливо дивитися співрозмовнику в очі, частіше посміхатися, не дивитися косо, не супити лоба. Скуті та невпевнені у собі співрозмовники, як правило, не викликають довіри, тому пози і поведінка під час спілкування мають свідчити про самовпевненість: спину слід тримати прямою, головою піднятою, плечі мають бути розправлені. Під час бесіди не слід схрещувати руки, тримати перед собою папку з паперами або будь-які інші предмети: ці пози та жести сигналізуватимуть про недовіру та спробу відсторонитися від опонентів [6].

У психології ділового спілкування виокремлюють кілька правил, яких слід обов'язково дотриматися, щоб перемовини з діловими партнерами, клієнтами або державними службовцями були успішними. Тим, хто бажає навчитися налагоджувати доброзичливі та продуктивні стосунки з діловими партнерами та проводити ефективні ділові перемовини, слід:

– завжди проявляти щире зацікавлення до співрозмовників;

– пам'ятати, що посмішка є потужною зброєю, за допомогою якої можна привернути до себе різних людей;

– зважати на те, що будь-кому приємно, коли до нього (неї) звертаються на ім'я;

– говорити співрозмовникам компліменти, щоб привернути до себе увагу, не вдаючись при цьому до неприкритих лестощів;

– прагнути знаходитися на одній хвилі зі співрозмовниками, завжди шукати компроміси [2; 6].

Усі тонкощі у психології та етиці ділового спілкування неможливо описати в одній статті чи навіть в одній книзі. Навички успішного ведення ділових переговорів формуються лише у процесі практичного спілкування з різними людьми [5].

Таким чином, успішність людини в житті та її взаємин із членами різних спільнот залежить від навичок спілкування. Спілкування як соціальне явище охопило всі сфери суспільного буття та діяльності людства. Сучасна

людина зазвичай проводить за усним спілкування 65 % робочого часу. Витрати чистого часу на бесіду у пересічних мешканців Землі становлять 2,5 року. Це означає, що будь-хто за життя встигає «наговорити» приблизно 400 томів обсягом близько 1000 сторінок кожний. Отже, люди доволі багато спілкуються, однак, не завжди роблять це ефективно. Опановування навичками ефективного спілкування є надзвичайно важливим для результативності професійної діяльності сучасних бізнесменів.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Наумік-Гладка К. Г.

Література: 1. Кравченко В. Ю. Етика та психологія ділового спілкування : конспект лекцій. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2018. 110 с. **2.** Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей. Харків : Промінь, 2007. 560 с. **3.** Наумік-Гладка К. Г. Економічна психологія : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2007. 274 с. **4.** Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : навч. посіб. Київ : Академвидав, 2003. 568 с. **5.** Статінова Н. П., Радченко С. Г. Етика бізнесу : навч. посіб. Київ : КНТЕУ, 2018. 280 с. **6.** Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування : навч. посіб. Київ : Вікар, 2002. 224 с. **7.** Щекин Г. В. Как эффективно управлять людьми: психология кадрового менеджмента. Киев : МАУП, 1999. 400 с.

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

УДК 331.556.4

Леоненко Є. С.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність поняття міжнародної міграції робочої сили, а також причини та мотиви переміщення трудових ресурсів. Проаналізовано сучасні світові тенденції й основні напрями міграцій. Конкретизовано засоби регулювання процесу міграції на сучасному етапі.*

Ключові слова: *економіка, робоча сила, право на працю, зайнятість, безробіття, міграція, міжнародна міграція робочої сили, причини міграції, центри міграції.*

Аннотация. *Исследована сущность понятия международной миграции рабочей силы, а также причины и мотивы перемещения трудовых ресурсов. Проанализированы современные мировые тенденции и основные направления миграций. Конкретизированы средства регулирования процесса миграции на современном этапе.*

Ключевые слова: *экономика, рабочая сила, право на труд, занятость, безработица, миграция, международная миграция рабочей силы, причины миграции, центры миграции.*

Annotation. *The essence of the concept of international labor migration, as well as the causes and motives of the movement of labor resources, are investigated. The current global trends and the main directions of migration are analyzed. The means of regulating the migration process at the present stage are specified.*

Keywords: *economy, labor force, the right to work, employment, unemployment, migration, international labor migration, causes of migration, migration centers.*

Сьогодні міграція робочої сили істотно впливає на економіко-демографічний розвиток та охоплює весь світ. На сучасному етапі світового розвитку спостерігається зростання масштабів та охоплення міграцією робочої сили всіх континентів, чим зумовлено актуальність цієї теми дослідження.

© Леоненко Є. С., 2019

Міжнародна міграція робочої сили є предметом розгляду багатьох вітчизняних і закордонних науковців. Так, Амеліна І., Солонінко С., Шевченко Л., Шталь Т., Чечурина М. розглядають найактуальніші проблеми та питання щодо процесів глобалізації, міжнародної міграції робочої сили, регулювання цього процесу які з теоретичної, так і з практичної точки зору. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є аналіз світових тенденцій міжнародної міграції робочої сили та поточних проблем, а також розробка напрямів їх ефективного розв'язання задля позитивного впливу на економіко-демографічну ситуацію.

Предметом розгляду й аналізу у межах статті є загальне розуміння сутності поняття міжнародної міграції робочої сили як форми світових господарських зв'язків, факторів, що впливають на міграційний процес саме цього виду, а також основних напрямків переміщення.

Міжнародна трудова міграція є складовою глобальної світової системи господарювання, у якій відображено інтеграційні процеси, еволюцію потреб у робочій силі, соціальне незадоволення та прагнення працездатного економічно активного населення до переміщення задля працевлаштування та задоволення саме тих потреб, що спричинили міграцію [7].

Статистичні дані засвідчують, що одним із головних спонукальних мотивів міграції робочої сили був і залишається мотив поліпшення матеріального стану, тобто вищий рівень заробітної плати у країні-реципієнті, і така ситуація має тривалу історичну перспективу. При цьому важливим є те, що цей мотив зачіпає інтереси як спеціалістів, так і мігрантів, чия робота не потребує кваліфікації та додаткових навичок. На збільшення кількості міграцій впливають також політичні фактори, а також воєнні дії на сході нашої країни. Висока інтенсивність міграції часто є зумовленою політичним режимом, загостреною атмосферою, воєнним конфліктом у країні-донорі. Ще однією причиною міграції працездатного населення є природні катаклізми в країні, оскільки природним є прагнення до захищеності та безпеки життя.

У сучасному світі існують кілька центрів міжнародної міграції робочої сили, що найбільше притягують мігрантів з усього світу. Кожен центр умовно має свою спеціалізацію, тобто пропонує іммігрантам той чи інший вид діяльності. Так, США, Канада та Австралія приймають переважно кваліфіковані кадри, що є зумовленим високим соціально-економічним розвитком країн та потребою у кадрах саме інтелектуальної сфери діяльності або у висококопрофесійних працівниках. Австралія передусім приймає іммігрантів, які роблять інвестиції в економіку.

Одним із центрів міжнародної міграції робочої сили є країни Західної Європи, однак, на відміну від попередньої групи країн, тут переважає пропозиція непрестижних місць роботи з важкими, шкідливими для здоров'я умовами. Останнім часом спостерігається міграція між розвиненими країнами Західної Європи [6].

Ще одним центром є нові індустріальні країни Південно-Східної Азії, у яких переважає перелив робочої сили між самими країнами, нерідкими є випадки переміщення з більш розвинених країн до менш розвинених. Нафтовидобувні країни Близького Сходу залучають дешеву робочу силу на важку низькооплачувану роботу. Африка, зокрема Лівія та Південно-Африканська Республіка, залучають мігрантів з інших країн Африки [8].

Регулювання міжнародної міграції робочої сили на міжнародному рівні здійснює Міжнародна організація праці, що є спеціалізованим агентством Організації Об'єднаних Націй [9]. До її складу входять 185 держав світу. Основним напрямом роботи організації є розробка нормативних актів щодо регулювання питань у сфері праці. Конвенції та рекомендації Міжнародної організації праці становлять Міжнародний кодекс праці, що охоплює переважну більшість питань цієї сфери, і зокрема містить норми щодо міграції робочої сили. На підставі аналізу діяльності організації можна дійти висновку, що одним з основних напрямків є саме положення мігрантів [8; 9].

Особливої уваги потребує Конвенція № 97 «Про працівників-мігрантів» та рекомендація «Про взаємність щодо ставлення до працівників-іноземців». Існують чимало інших організацій, що також регулюють питання міжнародної міграції робочої сили, прикладом є Міжнародна організація з міграції (МОМ), Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), Комісія Організації Об'єднаних Націй з народонаселення тощо. Регулювання міжнародної міграції робочої сили відбувається також і на національному рівні через державну міграційну політику. Кожна держава визначає шляхи та заходи щодо регулювання процесу міграції. Це може бути імміграційна або еміграційна політика, політика штучного або прихованого стримування, політика збільшення векторів міжнародної міграції. На національному рівні міграційне законодавство реалізується міністерствами праці, внутрішніх справ, юстиції та ін. Існує також поняття регіональної міжнародної міграційної політики, прикладом є регіональна політика Європейського Союзу [2].

Регулювання міжнародної міграції робочої сили на всіх рівнях є вкрай необхідним та потребує значної уваги, оскільки лише у такий спосіб можна впливати, коригувати й у певному розумінні управляти процесами міграції, що дасть змогу мінімізувати негативні наслідки та розв'язати поточні проблеми. Регулювання не є сталою системою заходів та норм, воно потребує систематичного оновлення, доопрацювання, розробки актуальних шляхів і напрямків дій відповідно до поточних ситуації та процесів.

Регулювання має здолати негативні наслідки міжнародної міграції робочої сили як у країнах-донорах, так і у країнах-реципієнтах. Для перших вони проявляються як негативні соціально-психологічні наслідки: руйнування сімей, виховання дітей без одного чи обох батьків, старіння трудових ресурсів, зменшення надходжень до бюджету та зниження потенціалу національного розвитку. Для країн, що приймають працівників, такі наслідки проявляються як посилення соціальної напруги через вірогідність збільшення безробіття для громадян цієї держави, збільшення виплат на соціальний захист іммігрантів, відплив грошової маси за кордон і нелегальна міграція. Однак, існують і позитивні наслідки. Для країн-донорів це збільшення валютних надходжень до країни, покращення рівня добробуту сімей емігрантів, зменшення кількості надлишкової робочої сили та конкуренції на вакантні посади. Країни-реципієнти мають цілу низку переваг: отримання дешевої робочої сили, зменшення витрат на виробництво та заробітну плату, збільшення надходжень до державного бюджету, покращення демографічних показників [3; 9].

Таким чином, міжнародна міграція робочої сили є процесом переміщення працездатного населення задля працевлаштування в іншій країні. Наразі процес охоплює весь світ, що є зумовленим глобалізацією та інтеграцією, науково-технічним прогресом та ін. На підставі аналізу негативних і позитивних наслідків міграції можна стверджувати, що у процесі міжнародної міграції робочої сили всі учасники виграють, якщо порівнювати з ситуацією абсолютної немобільності. Посилення національного регулювання має мінімізувати наявні негативні наслідки. Постійний контроль та своєчасне реагування на негативні прояви має позитивно вплинути на світові тенденції міжнародної міграції робочої сили.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс В. О.

Література: 1. Солонінко К. С. Міжнародна економіка. Київ : Кондор, 2008. 380 с. **2.** Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2013. 256 с. **3.** Шевченко Л. С., Гриценко О. А., Камінська Т. М. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків : Право, 2009. 448 с. **4.** Шталь Т. В., Доброскок Ю. Б., Тищенко О. О., Світлична Ю. О. Глобальна економіка : навч. посіб. Харків : Форт, 2016. 358 с. **5.** Пономарева Е. С., Томилов П. С., Кривенцова Л. А. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / под ред. Л. Е. Стровского. М. : Юнити-Дана, 2015. 288 с. **6.** Чечурина М. Н. Международная интеграция и международные организации : учебное пособие. Мурманск : Изд-во МГТУ, 2012. 270 с. **7.** Бестужева С. В. Міжнародні економічні відносини. Харків : ХНЕУ, 2009. 384 с. **8.** Голіков А. П. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. П. Голікова. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 604 с. **9.** International Labour Organization. URL: https://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm.

ВИЗНАЧЕННЯ Й ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: ЗАКОРДОННИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ МЕТОДИ

УДК 336 (075.8)

Леонова О. Ю.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано основні методи обліку фінансового результату в Україні та в інших країнах світу. Досліджено теоретичні проблеми визначення й обліку фінансових результатів діяльності підприємств у вітчизняній та закордонній практиці.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, фінанси, фінансовий результат, прибуток, збиток, бухгалтерський облік, фінансова звітність.*

© Леонова О. Ю., 2019

Аннотация. *Проанализированы основные методы учета финансового результата в Украине и в других странах мира. Исследованы теоретические проблемы определения и учета финансовых результатов деятельности предприятий в отечественной и зарубежной практике.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, финансы, финансовый результат, прибыль, убыток, бухгалтерский учет, финансовая отчетность.*

Annotation. *The main methods of accounting for financial results in Ukraine and in other countries of the world are analyzed. The theoretical problems of determining and accounting for the financial results of enterprises in domestic and foreign practice are investigated.*

Keywords: *enterprise, organization, production, finance, financial result, profit, loss, accounting, financial reporting.*

Фінансовий результат є основним економічним фактором, що визначає прибутковість підприємства, комплексним показником, який узагальнює й висвітлює ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Основною причиною сучасної економічної нестабільності в Україні є непослідовність у проведенні економічних реформ, часта зміна складу керівних верхівок уряду, нечіткість економічного курсу. Однак, існують і чимало політичних, економічних проблем і мікроекономічних факторів негативного впливу. Сучасний стан виробництва в Україні є наслідком низької прибутковості та значної збитковості вітчизняних підприємств.

Оскільки подальший розвиток підприємства, а саме розширення виробництва, можливості щодо впровадження нових технологій та оновлення його основних фондів, визначає величина фінансового результату, цей показник дає змогу суб'єкту господарювання оперативно впливати на зміни кон'юнктури ринку. Тому доволі актуальним за сучасних ринкових та економічних реформ є питання формування фінансових результатів як головного фактора визначення шляхів підвищення продуктивності підприємства й чітких механізмів обліку результатів його діяльності загалом.

Дослідженням питань щодо формування фінансового результату займалися і займаються Бутинець Ф. Ф., Савицька Г. В., Сопко В. В., Вознюк Г. *Л.*, Горецька *Л. Л.*, *Л*інник В. Г., Іващенко В. І. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є дослідження методів та методик формування фінансових результатів у вітчизняній і закордонній практиці.

Основною метою діяльності кожного суб'єкта господарства, незалежно від виду його діяльності або форми власності, є отримання наприкінці кожного звітного періоду позитивного фінансового результату, тобто прибутку від діяльності.

Як зазначає Бурлака С. М., фінансовий результат – це прибуток або збиток, який отримує підприємство внаслідок своєї діяльності. Отже, поняття прибутку має тісний зв'язок із цим визначенням, оскільки воно є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, забезпечення та реалізації інвестування й удосконалення його техніко-технологічної бази. Кожне підприємство прагне до зростання або принаймні стабілізації прибутку на певному рівні [1].

Завершальним поняттям фінансового результату як з економічної, так і з бухгалтерської точки зору є класифікація доходів і витрат. Доходи – це примноження економічних вигід у вигляді зменшення зобов'язань або надходження активів, які, у свою чергу, сприятимуть збільшенню власного капіталу, але лише за умови, що оцінка надходження доходів є вірогідною. Витрати – це зменшення власного капіталу через зменшення економічних вигід, а саме вибуття активів або збільшення кількості зобов'язань [2; 5].

Фінансовий результат є одним із найважливіших узагальнювальних показників, що об'єднують у собі всі результати господарської діяльності підприємства, охоплює майже всі аспекти діяльності: собівартість реалізованої продукції, рівень використання всіх матеріальних, нематеріальних і виробничих засобів, обсяг реалізованої продукції та продуктивність праці.

Сьогодні як і в Україні, так і в інших державах світу, існують два основні методи розрахунку фінансових результатів, однак, у кожній країні вони можуть бути дещо модифіковані.

Першим є метод порівняння і витрат («затрати-випуск») – принцип нарахування, що відповідно до доходів та витрат визначає прибуток (збиток) підприємства. Порівняння доходів і витрат відбувається як визначення різниці між ними, тобто застосуванням лінійного способу (випуск готової продукції порівнюють із минулими витратами, після чого деталізовано відбивають загальною сумою знову створену вартість). Існує також спосіб, коли за дебетом у бухгалтерському обліку показують використання підприємством сторонніх витрат і минулої праці, додаючи елементи знову створеної вартості.

Другим є метод порівняння капіталу, який полягає у тому, що у звітному періоді визначають приріст мінімального капіталу через знаходження різниці суми власного капіталу на початок та кінець звітного періоду. Так, якщо відбувається зростання капіталу на кінець періоду – це прибуток, якщо навпаки – збиток [5].

Щоб провести облік фінансових результатів, доцільно використовувати рахунок 79 «Фінансові результати», а потім переносити на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки». Якщо у звітному періоді за фінансовими результатами у підприємства прибуток, то рахунок 79 «Фінансові результати» слід записувати до дебету, а рахунок 44 «Нерозподілені прибутки» – до кредиту. Якщо за всіма кінцевими підрахунками суб'єкт господарювання має збиток, за дебетом записують рахунок 44 «Нерозподілені прибутки», а за кредитом – рахунок 79 «Фінансові результати». Після визначення фінансового результату за рахунком 79 «Фінансові результати» його необхідно продебетувати, а потім перенести на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки», після чого прокредитувати.

Рахунок 44 «Нерозподілені прибутки» містить усі непокриті збитки або прибутки минулих років та поточного періоду, у тому числі прибуток, використаний у поточному році. За дебетом рахунку відбито всі використані прибутки та збитки, за кредитом – збільшення прибутку або його отримання від усіх видів діяльності підприємства. На субрахунках 441, 442 та 443 ведеться облік за принципом наростання підсумку від початку року, після його закінчення відбувається списання всіх рахунків [5].

Після відбиття зміни величини капіталу за звітний період можна формувати фінансовий результат діяльності підприємства. У загальному вигляді найважливіші аспекти цього результату відбивають у формі № 2 щорічної та щоквартальної бухгалтерської звітності. Ця форма передбачає нерозподілений прибуток (збиток) звітного періоду, прибуток (збиток) діяльності підприємства та від фінансово-господарської діяльності. На підставі даних форми № 2 можна вирахувати прибуток або збиток від усіх фінансових або інших операцій після вирахування всіх податкових зобов'язань та виплат. За даними форми можна порівняти дані з минулим періодом і зробити певні висновки [6].

Розглянемо детальніше порядок формування фінансового результату у різних країнах світу: Франції, Молдові, Швейцарії та Польщі.

Визначення фінансового результату у Франції відбувається двома шляхами. Перший – у вигляді бухгалтерського рахунку, де у дебеті показують усі споживання підприємства (витрати), а у кредиті – реалізацію та випуск готової продукції. Другим є лінійний метод, коли порівнюються випуск товарів разом із минулими витратами та зрештою деталізовано відбивають новостворeною сумою загальну вартість продукції. Загальний результат діяльності підприємства визначають шляхом підсумовування експлуатаційних, надзвичайних та фінансових витрат. Експлуатаційні витрати – це затрати, пов'язані із будівництвом, транспортуванням, торгівлею, збутом та ін. До фінансових витрат належать банківське та фінансове обслуговування, надання й отримання кредитів, випуск акцій та ін. Надзвичайна діяльність є пов'язаною з довготривалими операціями (від 2 до 5 років), наприклад реалізацією основних засобів, орендного або авторського права [7].

Доволі неординарною є методика визначення фінансового результату в Молдові. Його розраховують виключно шляхом зіставлення всіх сум з рахунків витрат і доходів без спеціальних бухгалтерських записів, оскільки протягом року всі суми витрат та доходів не списуються взаємно. У балансі записують виключно чистий прибуток (збиток), беручи до уваги, що податок на прибуток також є одним із видів витрат. Наприкінці звітного періоду за допомогою системних записів визначають фінансовий результат. Усі суми доходів та витрат відносять на спеціальний рахунок 351 «Підсумковий результат», а наприкінці кожного року їх переносять на рахунок 333 «Чистий прибуток (збиток) звітного періоду [7].

У Швейцарії, як і в інших країнах, основною метою кожного підприємства є отримання прибутку, який можна вирахувати шляхом зіставлення всіх доходів і витрат, однак, сюди не входять комерційні й адміністративні затрати. З огляду на потужність обладнання відбувається відповідно розподіл усіх виробничих витрат. Накладні витрати охоплюють витрати, що є пов'язаними із виплатою відсотків. Найчастіше підприємства зараховують до накладних витрати на виплати відсотків, а до вартості запасів – непрямі витрати. Однак, деякі компанії проводять оцінку готової продукції виключно за прямими витратами.

У польській обліковій системі усе доволі просто. Узагальнено у балансі відбивають чистий прибуток (збиток) у поточному році. Щорічно на акціонерних зборах розв'язують питання, яким чином використовувати прибутки підприємства. Важливим є те, що величина прибутку (збитку) має збігатися з чистим результатом після всіх відрахувань з нього, у яких основну частину становлять податки [7].

Одним із найважливіших показників, що дає загальну оцінку всім результатам господарської діяльності підприємства та його ефективної роботи протягом звітного періоду, є фінансовий результат. Саме в ньому відбито основні аспекти діяльності підприємства: собівартість реалізованої продукції та її вартість, продуктивність праці, обсяг реалізації, рівень використання виробничих засобів та трудових ресурсів.

В Україні через існування двох видів звітності – фінансової та податкової, у яких не збігається порядок визначення доходів і витрат, діють два методи визначення фінансового результату. У бухгалтерському обліку фінансовий

результат визначають як різницю між різними видами витрат і доходів підприємства. Основною його метою є обґрунтування й упровадження ефективних рішень управлінського сектора діяльності, а також покращення роботи суб'єкта господарювання [5; 6].

Таким чином, на підставі порівняльного аналізу вітчизняних і закордонних методів визначення фінансового результату можна стверджувати, що для вітчизняних підприємств дуже корисним є впровадження до практики бухгалтерського обліку різних методів його розрахунку, оскільки за застосування лише одного методу «затрати-випуск» складно одразу отримати бажаний ефект. За класифікації прибутку як приросту власного капіталу з'явиться можливість розраховувати його як приріст чистих активів або як різницю суми пасивних та активних рахунків.

Література: 1. Бурлака С. М., Шушлякова О. В. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств. *Мистецтво наукової думки.* 2018. № 1. С. 35–39. **2.** Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14. **3.** Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств від 28.07.2006 № v0006626-06 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0006626-06. **4.** Положення (стандарти) бухгалтерського обліку в Україні. Київ : КНТ, 2009. 320 с. **5.** Чабанова Н. В., Василенко Ю. А. Бухгалтерський фінансовий облік : навч. посіб. Київ : Академія, 2002. 672 с. **6.** Пархоменко В. П. Бухгалтерський облік фінансових витрат. *Бухгалтерський облік та аудит*. 2009. № 10. С. 3–6. **7.** Бутинець Ф. Ф., Горецька Л. Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. Житомир : Рута, 2003. 544 с.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ

УДК 336.748-027.543

Лішенко О. Є.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто основні причини зміни курсу національної валюти. Досліджено вплив факторів, що зумовлюють зниження курсу національної валюти. Проаналізовано динаміку зміни курсу гривні до курсу долара США. Деталізовано інструменти Національного банку України, використовувані для регулювання курсу національної валюти.*

Ключові слова: *: економіка, держава, національна валюта, гривня, долар, курс валют, інфляція, рівень процентних ставок, торговельне сальдо, валютні резерви, таргетування валютного курсу.*

Аннотация. *Рассмотрены основные причины изменения курса национальной валюты. Исследовано влияние факторов, обусловливающих снижение курса национальной валюты. Проанализирована динамика изменения курса гривни к курсу доллара США. Детализированы инструменты Национального банка Украины, используемые для регулирования курса национальной валюты.*

Ключевые слова: *экономика, государство, национальная валюта, доллар, курс валют, инфляция, уровень процентных ставок, торговое сальдо, валютные резервы, таргетирование валютного курса.*

Annotation. *The main reasons for the change in the exchange rate of the national currency are considered. The influence of factors determining the depreciation of the national currency is investigated. The dynamics of the hryvnia ex-*

© *Лішенко О. Є., 2019*

change rate to the US dollar exchange rate is analyzed. The instruments of the National Bank of Ukraine used to regulate the exchange rate of the national currency are detaited.

Keywords: *economy, state, national currency, dollar, exchange rate, inflation, interest rates, trade balance, foreign exchange reserves, targeting of the exchange rate.*

Валютний курс має важливе значення у міжнародних економічних відносинах та у суспільному відтворенні загалом. При реалізації товару на світовий ринок продукт національної праці отримує загальне визнання на підставі інтернаціональної міри вартості. Валютний курс впливає на прибуток підприємств, конкурентоспроможність фірм і співвідношення експортних та імпортних цін на світовому ринку.

Валютний курс відтворює стан, а також перспективи розвитку економіки країни, впливає на такі важливі показники, як обсяг валового внутрішнього продукту, інфляцію, рівень безробіття, рівень процентних ставок.

Дослідженням шляхів регулювання валютного курсу займалися і займаються чимало науковців, серед них Береславська О. І., Дзюблюк О. В., Крилова В. В., Малютін О. І., Підвисоцький Р. В. та ін.

Девальвацією гривні на сучасному етапі розвитку країни зумовлено актуальність питань регулювання валютного курсу такими методами, що не завдавали б шкоди національному господарству, навпаки, сприяли зростанню обсягу валового внутрішнього продукту, нарощенню експортного потенціалу та скороченню імпортної залежності.

Кожна держава зацікавлена у зміцненні національної валюти, оскільки її стабільність сприяє зростанню довіри до країни з боку міжнародної громадськості, чим, у свою чергу, зумовлено значні дивіденди у вигляді інвестицій в економіку й розширення торговельних зв'язків. Існують дві групи факторів, що впливають на коливання національної валюти: структурні та кон'юнктурні [2].

До структурних факторів належать показники економічного розвитку, обсяг грошової маси у країні, інфляція, стан і структура платіжного балансу, обсяг дефіциту державного бюджету, платоспроможність країни та довіра до національної валюти на зовнішньому й внутрішньому ринках, обсяг внутрішніх і зовнішніх запозичень. До кон'юнктурних факторів належать діяльність валютних ринків, спекулятивні валютні операції, кризи, війни, стихійні лиха, прогнози, циклічність ділової активності в країні [2]

В Україні у 2005–2018 рр. курс гривні до долара дуже змінився. У 2005–2008 рр. середній офіційний курс гривні до долара, встановлений Національним банком України, коливався у межах 5,12–5,26 грн за долар, у 2009–2013 рр. відповідно 7,79–7,99 грн за долар. На рис. 1 зображено динаміку курсу гривні до долара США у 2010–2018 рр. [3].

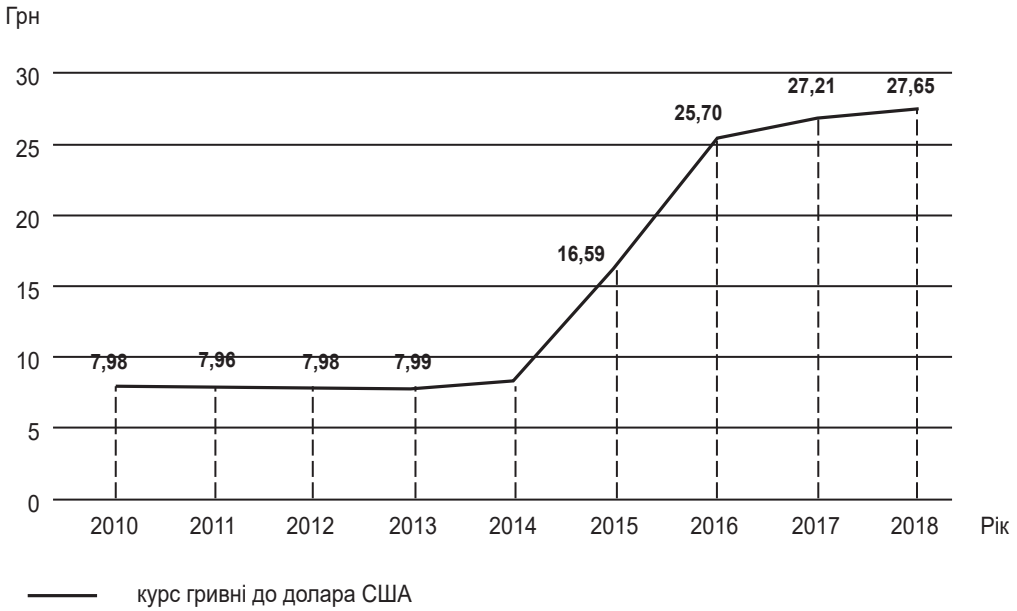

Рис. 1. **Динаміка курсу гривні до долара США, 2010–2018 рр.**

Існують безліч факторів, що впливають на коливання курсу національної валюти. Одним із вагомих факторів є платіжний баланс, оскільки саме він відтворює рух капіталу в країну та за її межі.

За активного торговельного сальдо, тобто коли надходження з-за кордону перевищують валютні витрати, курс національної валюти починає зростати. Цей процес є пов'язаним із тим, що за рахунок зростання експорту

зростає частка іноземної валюти в країні, що сприяє зростанню попиту на національну валюту з боку виробників продукції. У свою чергу, збільшення імпорту призводить до зниження курсу національної валюти. В Україні у 2006–2017 рр. спостерігалося пасивне сальдо торговельного балансу [4].

У формуванні курсу національної валюти важливу роль відіграє обсяг валютних резервів країни. Зменшення цього показника є негативним фактором, що руйнує підґрунтя стабільності не лише грошової, а й фінансової системи України. У 2013 р. в Україні обсяг міжнародних резервів зменшився на 1,3 млн дол. – до 23,2 млрд дол. (в еквіваленті), станом на 1 лютого 2014 р. міжнародні резерви, за оперативними даними, становили 17,8 млрд дол., що негативно впливає на стабільність національної валюти, збільшуючи незабезпеченість гривні [5]. З огляду на це для забезпечення стабільності національної валюти та економічного розвитку країни загалом необхідно збільшувати обсяг міжнародних резервів за рахунок здійснення валютних інтервенцій Національним банком України, упровадження заходів для забезпечення надходження іноземної валюти від нерезидентів, а також зменшення її переказів на їх користь.

Ще одним фактором, що зумовлює знецінення національної валюти, є дефіцит державних фінансів і як наслідок зростання зовнішнього боргу. За останні п'ять років відношення сукупного державного боргу до обсягу валового внутрішнього продукту коливається у межах 70–80 %. Пасивний експорт товарів, зниження купівельної спроможності населення та відповідно імпорту унеможливлюють погашення державного боргу [4].

У 2014–2018 рр. ціни на всі практично товари та послуги зросли саме через зміну курсу валют. Інфляційне знецінення грошей у країні спричиняє зниження купівельної спроможності населення та падіння курсу валюти щодо валют країн, де темп інфляції є нижчим. До того ж вплинуло рішення влади про підняття тарифів і цін на низку соціально важливих товарів і послуг, у тому числі на електропостачання та газопостачання.

Панічна поведінка з боку учасників ринку також є фактором впливу на коливання курсу національної валюти. Масове зняття депозитів у 2014–2015 рр. спричинило зниження обсягу депозитів в українських банках на 13,7 % у національній валюті – до 364,5 млрд грн, і на 37,2 % – в іноземній валюті, до 19,4 млрд дол., що ще більше розхитало фінансову систему [6].

Основною рушійною силою, що має змогу регулювати курс національної валюти, є Національний банк України (НБУ) [7]. НБУ для регулювання курсу гривні може використовувати такі монетарні режими: фіксацію обмінного курсу, таргетування грошової маси, таргетування інфляції, таргетування номінального обсягу валового внутрішнього продукту [8]. Кожний із цих режимів має свої переваги та недоліки, але за останні десять років, країни, що розвиваються, стали активно використовувати таргетування інфляції. Упровадження режиму інфляційного таргетування вимагає більше часу та більш революційних змін в інструментах грошової політики, аніж фіксація обмінного курсу. Міжнародні експерти з інфляційного таргетування, які надавали консультації з цього питання Національному банку України у жовтні 2004 р., визначили три основні умови впровадження інфляційного таргетування: досягнення політичного консенсусу щодо єдиної цілі (з інфляції) для грошово-кредитної політики, ефективне використання центральним банком інструментів грошово-кредитної політики (процентної політики) та вільно плаваючий валютний курс [7; 9].

Таким чином, для забезпечення економічного зростання державі необхідно здійснювати ефективне валютне та монетарне регулювання, удосконалювати валютну політику. Негативне сальдо платіжного балансу, високий рівень інфляції, зменшення обсягів золотовалютних резервів, збільшення державного боргу, негативна політична ситуація у країні – усі ці фактори мають істотний вплив на стабільність національної валюти. Умовою стабільності гривні є впровадження інфляційного таргетування, що дасть змогу зменшити інфляцію та забезпечить економічне зростання у довгостроковому періоді. Цей режим має особливі умови впровадження, тому необхідним є подальше вдосконалення умов для його застосовування у нашій країні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс В. О.

Література: 1. Валютний курс і фактори, що впливають на нього. URL: https://pidruchniki.com/18480514/finansi/valyutniy_kurs_faktori_vplivayut_nogo. **2.** Дзюблюк О. В. Валютна політика : підручник. Київ : Знання, 2007. 422 с. **3.** Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: http://www.minfin.gov.ua. **4.** Береславська О. Девальвація гривні та спричинені нею виклики для України. *Вісник Національного банку України.* 2015. № 2. С. 26–38. **5.** Лизогуб И. Причины девальвации гривны. URL: https://pro-capital.ua/press_center/invest-digest/investor/prichiny-devalvaczii-grivny. **6.** Національний банк України // Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua. **7.** Підвисоцький Р. Реалії ринкового курсоутворення в Україні. *Вісник Національного банку України.* 2015. № 3. С. 13–18. **8.** Крилова В., Малютін О. Таргетування в умовах економічної нестабільності. *Вісник Національного банку України.* 2015. № 3. С. 19–23. **9.** Режим таргетування валютного курсу. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=85391.

NON-CHEMICAL TYPES OF ADDICTIONS AND THEIR EFFECTS

UDC 159.923

S. Lysenko

The 2-nd year student
of the faculty of consulting and international business of KhNEU S. Kuznets

Annotation. *The essence of the concept of addiction is investigated, its various types are considered. The features of exposure to humans of non-chemical types of dependence are analyzed. The types of manifestation of various forms of addiction are detailed, ways to get rid of addiction are determined.*

Keywords: *psychology, biochemistry, dependence, addiction, psychological dependence, non-chemical types of dependence.*

Анотація. *Досліджено сутність поняття адикції, розглянуто різні її види. Проаналізовано особливості впливу на людину нехімічних видів залежності. Деталізовано типи прояву різних форм адикції, визначено шляхи позбавлення від залежності.*

Ключові слова: *психологія, біохімія, залежність, адикція, психологічна залежність, нехімічні види залежності.*

Аннотация. *Исследована сущность понятия аддикции, рассмотрены различные ее виды. Проанализированы особенности воздействия на человека нехимических видов зависимости. Детализированы типы проявления различных форм аддикции, определены пути избавления от зависимости.*

Ключевые слова: *психология, биохимия, зависимость, аддикция, психологическая зависимость, нехимические виды зависимости.*

Addiction is a compulsively motivated activity characterized by intensity and unrelenting persistence, relative loss of autonomy of the ego (including the ability to respond to the factors of reality and self-care functions). Any overvalued hobby, in which the object of hobby or activity becomes the determining vector of human behavior, pushing aside or blocking other activities.

Non-chemical dependence damages the body and brain to a lesser extent than alcohol or drugs, but can also lead to changes in the biochemical regulation of the brain. For this reason, it is also called mood changing behavior, i.e. such behavior can change a person's mood and feelings.

Like other forms of addiction, behavioral addictions serve the satisfaction of various needs. One in this way wants to get a sense of security, the other is looking for adventure and extreme sensations, and the third needs communication with other people, etc. The degree of habituation and ways of getting rid of behavioral addictions can vary considerably depending on the specific type of addiction. For example, bulimia (uncontrolled overeating) is more common for women than for men. According to numerous studies, the ratio is 10: 1 in favor of women. In turn, the passion for gambling, as well as addiction to psychoactive substances, is more common among men. Non-chemical addictions usually do not leave a noticeable imprint on a person's physical condition, and getting rid of them is significantly different from overcoming drug or alcohol addiction.

For example, sexual addicts (sexually dependent) are found in different social strata of the population, so such addiction does not necessarily provide a person with a lower social position in society or speaks about belonging to any particular subculture, unlike, for example, from drug addiction. Also, uncontrolled overeating often remains a person's personal secret. However, many types of addiction have common features. By evoking a feeling of shame and secrecy, they isolate people (if not physically, then psychologically) from others who do not have similar problems [4].

Addictions are classified into the following types:

– gambling (gambling);

– erotic (sexual) addictions;

– «socially acceptable» addictions (workaholism, sports addiction or exercise addiction, relationship addiction, waste of money, religious addiction or fanaticism);

– technological addictions (Internet, gadget addictions etc.);

– food addictions [4].

© S. Lysenko, 2019

Now let's dwell on each type of addiction.

Gambling, this implies a dependence on gambling. Gambling consists in frequent repeated episodes of participation in gambling, which dominates the life of the subject and leads to a decrease in social, professional, material and family values, is not given due attention to duties in this area [1].

Recently, the problem of gambling has become extremely important due to the widespread proliferation of cash slot machines, the opening of many casinos. All of them are beautifully decorated, which contributes to the strengthening of the suggestive effect of an easy chance of winning in a short time. Slot machines have long been common all over the world. So, in the 1970s of the twentieth century in England, the problem of low attendance of cinemas, up to the need to close them, due to the increasing popularity of slot machines, arose. In the United States, according to Folberg R. [2] the number of problem gamblers – addictive players who are so dependent on slot machines that their lives are completely subordinate to this passion – reaches 5 % of the population.

Data from other researchers suggests that in the first half of the 1990s alone, the number of problem gamblers in Canada increased by more than 75 % [1].

What are the consequences of this type of addiction? One of the options for the impact of the acquisition of this dependence will be to increase the level of adrenaline and dopamine, which may entail irreversible aftermath, such as the ruin of a person.

Erotic (sexual) addiction.

Sexual addictions are hidden, disguised addictions. This is due to social taboos on the discussion of this topic. The more closed; taboo this topic, the less detected addictions. Thus, sexual addiction should always be considered in the transcultural plan. Carnes P. reports that 3 % to 6 % of the US population is susceptible to sexual addiction. A later study cites a figure of 20 million people.

Socially acceptable addictions, there is a need to disassemble each type of this addictions separately.

And so, for a start, take workaholism.

The term «workaholism» was proposed in the early 70s of the twentieth century by Oates, a priest and professor of the psychology of religion. The first works devoted to workaholism revealed its similarity with other types of chemical dependence. Like any addiction, workaholism is an escape from reality by changing your mental state, which in this case is achieved by fixing at work. Moreover, work does not constitute what it performs under normal conditions: a workaholic does not strive to work due to economic necessity, work is not one of the constituent parts of his life – it replaces affection, love, entertainment, other types of activity [3; 4].

One of the important features of workaholism is a compulsive desire for continuous success and approval from others. The addict is afraid to fail, to «lose face», to be accused of incompetence, laziness, to be worse than others in the eyes of the authorities. This is associated with the dominance in the psychological state of anxiety, which does not leave the workaholic either during work or in moments of short rest, which is not complete because of the constant fixation of thoughts at work. The workaholic is so fixed at work that it is constantly alienated from family and friends, becoming more and more locked in the system of their own experiences.

Sports addictions.

In modern sports science it is customary to distinguish between sports for health (what was formerly called physical culture) and sports of higher achievements (professional). In addition, they also distinguish the so-called extreme sports, which are becoming more and more popular today. It is the sport of higher achievements and extreme sport that carry the greatest addictive potential.

Relationship Addictions.

In its pure form, it is characterized by a person's habit for a certain type of relationship. Relationship addicts create a interest group. Members of this group constantly and with pleasure meet, visit each other, where they spend a lot of time. Life between meetings is accompanied by constant thoughts about the upcoming meeting with friends [3].

It should be noted that the attachment of a person to a certain group can go into the addiction of a relationship. Rehabilitation therapeutic communities, such as AA (anonymous alcoholics), AN (anonymous drug addicts), AK (anonymous cocainists), etc., with all the absolute benefits in terms of refraining from taking surfactants make their members addicts of communication in this community.

Leaving the community usually ends in a relapse. Life, including even leisure, vacation, becomes unthinkable without constant communication with their own kind. We see something similar in a number of rehabilitation centers, especially of a religious orientation, outside of which former chemical dependents cannot exist. In them it is possible to ascertain the occurrence of addiction of relations along with religious addiction. The thoughts expressed do not diminish the need for rehabilitation with dependent surfactants. This is just one reminder that recovery from chemical dependence in most cases is accompanied by the emergence of a substituting non-chemical dependence, at best, the most socially acceptable [4].

Addiction is a waste of money.

Although the uncontrollable desire to make purchases was mentioned in the works of Crepelin E. and Blair E., at the present stage, scientific interest in this problem arose relatively recently. Faber and O'Guin proposed a seven-point scale for identifying this addiction [4]. Money addiction was described and typed according to the DSM-III-R diagnostic criteria for obsessive-compulsive and addictive disorders in the 1990s. Researchers proposed four of its criteria, and for the diagnosis is sufficient the presence of one of them:

– excessive purchases are made regularly, unnecessary items are often bought, or shopping takes much longer than originally planned;

– preoccupation with purchases, sudden impulses to buy or related behaviors are accompanied by pronounced distress, inadequate waste of time, become a serious obstacle both in everyday life and in the professional sphere, or entail financial problems (eg, debt or bankruptcy);

– excessive shopping or shopping is not necessarily manifested during periods of hypomania or mania [5; 6].

Religious addiction.

Religion is the most powerful mechanism of influence on human consciousness. On this basis, sects are created that can take away the most important value of a man – his life. In addition, there are fanatics who profess traditional religions and this can also harm both individuals and society. From blind worship and the abandonment of mundane life, to wars.

Tenological add-ons (Internet, gadget).

Recently, the Internet has tightly entered our lives, and with it we have another addiction. The world wide web is a unique place where there is everything. Here you can find any information that interests you, communicate with people around the world, etc. The main thing is simply not to change the real world to the virtual one. I think it will even be appropriate to set time limits, since the Internet can absorb you into another reality where you will not notice how your time will pass.

Food addiction.

Overeating and fasting belong to the group of intermediate addictions. In the literature, an extended interpretation of food addictions can be found, including anorexia nervosa and bulimia [7]. Moreover, a number of authors express the point of view that eating disorders are inherently an exclusively female variant of addiction, while chemical dependence and gambling are more masculine. Indeed, eating disorders (anorexia nervosa and bulimia nervosa) are significantly more common in women than in men. All people are food addicts. The main thing is to have at least a little knowledge in the field of nutrition, that would not harm yourself. You need to eat consciously, at least to have a rough idea of how many calories we consume. And also remember the rule: «We eat in order to live, and not live in order to eat» [7].

As a result, I can say that you need to know the measure in everything. As Paracelsus said: «Everything is poison, everything is medicine; both determine the dose».

Supervisor – Doctor of Sciences (Economics), Professor Naumik-Gladka K. G.

Literature: 1. Ермолич С. Я. Гэмблинг как форма аддиктивного поведения. URL: https://docplayer.ru/42100255-Gembling-kak-forma-addiktivnogo-povedeniya.html. **2.** Агаджанян Н. А., Полунин И. Н., Турзин П. С., Ушаков И. Б. Экология человека: здоровье и концепция выживания. М. : Астрахань АГМА, 1998. 96 с. **3.** Дмитриева Н. В., Дубровина О. В. Аддиктивная идентичность виртуально зависимой личности : монография. Ишим : Издательство Ишимского государственного педагогического института, 2010. 200 с. **4.** Sumnall H. R., Wagstaff G. F., Cole J. C. Self-reported psychopathology in polydrug users. *Journal of Psychopharmacology*. 2004. № 1. P. 75–82. **5.** Ковпак Д., Палкин Ю. Разнообразие аддиктивного поведения. URL: https://www.narcom.ru/publ/info/905. **6.** Компульсивное поведение. URL: https://lektsii.com/3-58256.html. **7.** Психологос. Энциклопедия практической психологии. URL: https://www.psychologos.ru/articles/view/psihologos.-enciklopediya-prakticheskoy-psihologii.

АНАЛІЗ УПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

УДК 658.14.001.33

Макарова К. А.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено теоретичні та практичні аспекти впровадження технології блокчейн у фінансовій сфері України. Задля розгляду особливостей упровадження системи блокчейн в Україні застосовано SWOT-аналіз. Обґрунтовано доцільність застосування технології блокчейн за сучасних умов господарювання.*

Ключові слова: *економіка, фінанси, фінансова сфера, блокчейн, криптовалюта, переваги застосування технології блокчейн, недоліки застосування технології блокчейн.*

Аннотация. *Исследованы теоретические и практические аспекты внедрения технологии блокчейн в финансовой сфере Украины. Для рассмотрения особенностей внедрения системы блокчейн в Украине применен SWOT-анализ. Обоснована целесообразность применения технологии блокчейн в современных условиях хозяйствования.*

Ключевые слова: *экономика, финансы, финансовая сфера, блокчейн, криптовалюта, преимущества применения технологии блокчейн, недостатки применения технологии блокчейн.*

Annotation. *The theoretical and practical aspects of introducing blockchain technology in the financial sector of Ukraine are investigated. To consider the features of implementing the blockchain system in Ukraine, a SWOT analysis was applied. The expediency of using blockchain technology in modern business conditions is substantiated.*

Keywords: *economics, finance, financial sphere, blockchain, cryptocurrency, advantages of using blockchain technology, disadvantages of using blockchain technology.*

Прагненням до кардинальної зміни принципів розвитку державної фінансової політики зумовлено необхідність модернізації наявної інфраструктури електронного уряду. Здійснити це дозволить блокчейн як одна з ключових складових сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Концепцію блокчейн запропонував у 2008 р. Сатоші Накамото, уперше вона була реалізована у 2009 р. як складова цифрової валюти – біткоїна [2].

Термін «блокчейн» визначають як:

– спосіб зберігання даних [7];

– цифровий реєстр транзакцій, угод і контрактів [4];

– картотеку, куди записуються й особливим способом шифруються дані про будь-які операції [5];

– публічну базу всіх транзакцій, будь-коли здійснених у системі [6].

Однак, усі тлумачення однозначно зводяться до єдиного принципу дії цієї технології – до вибудовування за певними правилами ланцюжка зі сформованих блоків транзакцій.

Основними перевагами використання системи блокчейн є прозорість, безпека та захищеність проведених транзакцій, множинне копіювання всіх цих транзакцій у такий спосіб, що у кожного учасника процесу завжди наявна інформація про кожний крок усіх партнерів. Дії всіх учасників системи є відкритими, що дає змогу запобігати підробці інформації. Через відсутність єдиного центру зберігання даних їх неможливо видалити, наприклад, через хакерську атаку або опортуністичну поведінку інсайдерів. Блокчейн є цікавим для компаній як засіб спрощення та здешевлення багатьох бізнес-процесів, потенційно система спроможна виключити безліч посередників у відносинах між людьми під час проведення операцій.

За прогнозами аналітичної компанії Transparency Market Research, до 2024 р. обсяг світового ринку, заснованого на системі блокчейн, сягне 20 млрд дол. США, демонструючи щорічне зростання на 59 % [1].

Блокчейн радикально змінює усталену концепцію роботи корпорацій, створюючи нову парадигму їх функціонування, у якій саме машини, а не люди, виконують роль і клієнтів, і працівників. Система блокчейн створює нові можливості з пошуку, організації, оцінки й передачі будь-яких даних.

Систему блокчейн вважають однією з найбільш просунутих ІТ-технологій, що допомагає формувати нові бізнес-моделі у різних галузях економіки як для великих компаній, так і для стартапів. Нині вже існують готові

© Макарова К. А., 2019

пакетні блокчейн-рішення. Так, завдяки функціоналу сервісної моделі Microsoft Blockchain as a Service (Microsoft Azure BaaS) можна швидко створювати, тестувати, розгортати та викладати готові блокчейн-рішення для різних систем. Це робить технології розподіленого реєстру доступними не лише великим гравцям, але і представникам бізнесу.

Наприклад, Intel використовує Sawtooth Lake, платформу на блокчейн із відкритим кодом для постачання морепродуктів. Завдяки технології розподілених реєстрів покупці можуть простежити весь процес від вилову морепродуктів до їх подавання на стіл. Проєкт «Відстеження морепродуктів» має підвищити точність ведення обліку з часу вилову риби, щоб забезпечити відповідні умови зберігання харчових продуктів. Подібні проєкти є надзвичайно перспективними для вітчизняного ринку, оскільки відкривають принципово нові можливості для підвищення ефективності фінансового аналізу, точності управлінського обліку, надають підприємствам значні конкурентні переваги, особливо на зовнішніх ринках. Зокрема, систему блокчейн у нашій країні можна було б використовувати для стимулювання експорту аграрної продукції, оскільки Україна має високий потенціал розвитку цієї галузі, а зовнішня торгівля, у свою чергу, відіграє важливу роль у формуванні валового внутрішнього продукту країни та стимулюванні зростання економіки.

Останні дослідження у сфері поведінкової економіки доводять, що більшість покупців у всьому світі довіряють переважно знайомим виробникам, тобто таким, що перебувають в їхньому інформаційному полі. Блокчейн-технології здатні зробити будь-який товар космополітичним, тобто усунути асиметричність інформації між покупцем і товарами з різних країн світу. Тому використання реєстрів на базі блокчейну може відкрити світовий ринок для малого та середнього бізнесу. Використання технології блокчейн на підприємствах України надає їм репутаційні переваги внаслідок зменшення транзакційних витрат, більшій відкритості та прозорості, а також підвищення довіри потенційних покупців. Перспективи впровадження системи блокчейн прослідковуються для підприємств різних галузей [5; 7].

Очевидно, що система блокчейн у поєднанні з інструментом залучення капіталу у криптовалютах є одним з альтернативних шляхів фінансування бізнесу та розвитку економіки України. Переваги та недоліки застосування технології блокчейн у фінансовій сфері систематизовано у табл. 1 [4–7].

Таблиця 1

Переваги та недоліки застосування технології блокчейн у фінансовій сфері

Показники	Блокчейн	Інші ІТ-технології
	Переваги	Недоліки
Децентралізація	Транзакція здійснюється через всю мережу, яка є гарантом здійснення операції	Транзакція здійснюється через певний центральний вузол
Смарт-контракт	Завчасно зарезервована сума на певний товар / послугу автоматично відкладається та списується на момент його доставки	Відсутні, необхідно самостійно контролювати наявність коштів на момент здійснення транзакції
Системи зберігання та захисту	Блокова система, що дає змогу лише додавати інформацію	Бази даних, що схильні до зломів та нанесення шкоди (спотворення історичної інформації)
Швидкість	Дев'ять транзакцій на секунду	Тисячі транзакцій на секунду
Інтеграція	Питання інтероперабельності технології у різних країнах і підтвердження правоздатностей контрагентів	Транскордонний сервіс миттєвих грошових переказів

Бачимо (табл. 1), що якісний аналіз досвіду міжнародних практик оволодіння можливостями технології блокчейн і впровадження її на теренах України можуть значно змінити на краще фінансово-економічні показники країни.

Україна входить до десятки провідних країн світу за кількістю користувачів Bitcoin, у країні здійснює свою діяльність найбільше у СНД біткоін-агентство Kuna, одним із проєктів якого є криптовалютна біржа. Тут функціонують також і великі девелоперські та дослідні компанії, такі як Distributed Lab. Застосування децентралізованих технологій планується і частково реалізується вже і на державному рівні: e-Auction 3.0, e-Vox, E-Ukraine. В Україні дуже розвинена криптовалютна спільнота. Однак, в Україні правовий статус криптовалют і відносин, що виникають у результаті їх використання, не визначено. Попри це, Національний банк України активно вивчає досвід інших країн для врегулювання цих відносин в європейському та загальносвітовому контексті [3; 6; 7].

ПриватБанк став першим українським банком, що інтегрував біткоїн як розрахунковий інструмент. 14 грудня 2017 р. цей метод оплати став доступним деяким клієнтам банку, а вже від 20 грудня 2017 р. кожний підприємець може приймати біткоїн за свої товари та послуги. На жаль, поки підприємці не можуть приймати на свій рахунок безпосередньо біткоїни. Після того як клієнт передає банку біткоїни, продавець отримує на свій розрахунковий

рахунок еквівалентну суму у гривні. Таке обмеження є пов'язаним передусім із відсутністю певного юридичного статусу біткоїну в Україні. Утім, найближчим часом регулятор, як очікується, остаточно визначиться з тим, як саме інтегрувати криптовалюти у фінансову систему країни [6; 7].

6 жовтня 2017 р. Верховна Рада зареєструвала законопроєкт № 7183 «Про обіг криптовалют в Україні». Цей документ уперше визначає поняття криптовалюти та майнерів, наділяє Національний банк України статусом органу, який здійснюватиме управління у сфері обігу віртуальних валют. До того ж Проєкт Закону встановлює для майнерів вимоги платити податки й позбавляє криптовалюти ключової переваги для інвесторів – анонімності [7].

Законотворці не стали мудрувати зі статусом криптовалют в Україні. Платіжним засобом вона стати не зможе, оскільки її сутність суперечить усім чинним нормам українського законодавства. Єдиним законним платіжним засобом у нашій країні є гривня.

Bitcoin, Ethereum та інші електронні гроші не зможуть стати засобом платежу, оскільки в Україні емісією грошей займається Національний банк України та може випускати тільки гривню. Але навіть якщо перелік емітентів розширити, дозволивши випускати електронні гроші, наприклад, фінансовим компаніям, узгоджувати правила використання криптовалют буде нікому, оскільки немає конкретних контролюючих організацій або фізичних осіб щодо емісії віртуальних грошей. Тому автори законопроєкту назвали криптовалюти програмним кодом, уточнивши, що він є об'єктом власності та може бути засобом обміну. Дані про нього вносяться та зберігаються у системі блокчейн як про облікові одиниці.

На підставі аналізу можна стверджувати, що законопроєкт пропонує підмінити поняття «купівля (продаж)» терміном «обмін». Утім, ніяких обмежень на використання криптовалют це не накладає, оскільки згідно з текстом законопроєкту власник може обмінювати криптовалюти на що завгодно: іншу криптовалюту, електронні гроші, валютні цінності, цінні папери, послуги, товари та ін.

Водночас документ передбачає створення в Україні криптовалютних бірж. На думку його авторів, лише на них українці зможуть легально обміняти свої криптовалюти на електронні гроші, цінні папери або валютні цінності, тобто фактично вивести віртуальні кошти у реальний світ.

Законопроєкт пропонує обкладати податком усі без винятку операції з криптовалютами. Отриману у результаті майнінгу винагороду визнають об'єктом оподаткування, тобто майнеру – фізичній особі доведеться заплатити до казни 18 % ПДФО та 1,5 % військового збору.

Документом ніяк не обумовлено, від якої суми слід розраховувати податок. Однак, крім доходів майнерів податками мають обкладатися й усі операції з криптовалютами на українських біржах, а також доходи самих майданчиків, і тут виникає ще більше питань, а за роз'ясненнями законопроєкт відсилає до чинного законодавства України [7].

Технологію блокчейн використовуватимуть у різних сферах людської діяльності. Для нашої країни дуже перспективною можливістю є використання блокчейн для електронного голосування, що підвищить рівень демократії. Існують безліч можливостей впроваджувати й використовувати технологію для електронного грошового обігу, документообігу та ін.

Будь-яка технологія має свої позитивні та негативні сторони, тому слід зважати на можливі загрози та слабкі сторони системи. Для прогнозування ефективності використання технології в Україні застосуємо SWOT-аналіз (табл. 2) [4–7].

Таблиця 2

SWOT-аналіз особливостей упровадження системи блокчейн в Україні

Strengths, S	**Threats, T**
– швидка робота системи; – повністю автоматизована обробка операцій; – децентралізована робота серверу; – колективна робота вузлів системи; – порівняно дешеве обслуговування; – універсальність первинного коду системи	– законодавчі колізії; – несприйняття нововведень; – урегулювання конфліктів сторін використання; – виникнення способів зламу криптографічних шифрів; – зловживання технологією, підміна децентралізованих систем централізованими
Weaknesses, W	**Opportunities, O**
– нетривалий досвід використання; – недостатня база розробок кібербезпеки для технології; – неможливість скасування транзакції після підтвердження; – складність адаптації до інших розрахункових систем; – відсутність спеціалізованих кадрів для роботи з системою	– зменшення витрат на обслуговування; – підвищення прозорості операцій; – зниження значущості людського фактора; – отримання нових продуктів у сфері послуг; – відновлення даних минулих транзакцій у разі зламу серверу; – покращення стану системи, підвищення її захищеності та безпеки

Таким чином, технологія блокчейн є цифровим реєстром, у якому хронологічно та публічно враховуються всі транзакції електронної валюти. Інакше, блокчейн є розподіленою та децентралізованою базою даних, сформованою учасниками системи, у якій неможливо фальсифікувати дані через хронологічний запис і публічне підтвердження всіма учасниками мережі транзакції, а також повний контроль учасником системи свого цифрового активу. Система блокчейн відкриває безліч можливостей не лише для банківських структур. На сьогодні в Україні статус криптовалют законодавчо не визначено, однак, з'являються проєкти відповідних нормативно-правових актів. Першим став здійснювати криптовалютні операції ПриватБанк. Нині існують проєкти із застосуванням технології блокчейн, частково реалізовані на державному рівні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кіпа М. О.

Література: 1. Marvin R. Features Blockchain: The Invisible Technology That's Changing the World. URL: https://www.pcmag.com/article/351486/blockchain-the-invisible-technology-thats-changing-the-wor. **2.** Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. URL: https://bitcoin.org/bitcoin.pdf. **3.** Realizing the Potential of Blockchain. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Realizing_Potential_Blockchain.pdf. **4.** Блокчейн для тих, хто не знає, але цікавиться. URL: http://coinews.io/ua/category/78-osnovi/article/628-blokchejn-dlya-tih,-hto-ne-zna%D1%94,-alecikavit'sya. **5.** Ковачич Л. Як Китай освоює нові фінансові технології. URL: http://www.rbc.ru/newspaper/2017/06/22/594a30529a794767690a7042. **6.** Офіційний сайт проєкту електронної біржі E-auction. URL: https://e-tender.ua/prozorro. **7.** Тишкевич Б., Вербицький І. Електронна демократія: 11 практик з України. URL: https://mistosite.org.ua/ru/articles/elektronna-demokratiia-11-praktyk-z-ukrainy.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 65.657

Максіменко Г. А.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність поняття та складові облікової політики підприємства. Визначено пріоритетні принципи, дотримувані у процесі формування облікової політики. Конкретизовано загальні положення облікової політики й особливості її законодавчого врегулювання.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, фінанси, фінансова звітність, облік, бухгалтерський облік, облікова політика, законодавче врегулювання.*

Аннотация. *Исследована сущность понятия и составляющие учетной политики предприятия. Определены приоритетные принципы, соблюдаемые в процессе формирования учетной политики. Конкретизированы общие положения учетной политики и особенности ее законодательного урегулирования.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, финансы, финансовая отчетность, учет, бухгалтерский учет, учетная политика, законодательное урегулирование.*

Annotation. *The essence of the concept and the components of the accounting policy of the enterprise are investigated. Priority principles that are observed in the process of formation of accounting policies are identified. The general provisions of the accounting policy and the features of its legislative regulation are specified.*

Keywords: *enterprise, organization, production, finance, financial reporting, accounting, accounting policies, legislative regulation.*

© Максіменко Г. А., 2019

Поняття «облікова політика» закріплено законодавчо й офіційно впроваджено до бухгалтерської термінології з початком реформи системи бухгалтерського обліку – 1 січня 2000 р.

Дослідженням сутності поняття, складових та особливостей облікової політики підприємства займалися і займаються Ліснича Т. В., Шилова Т. С., Санатарчук А. І., Таран В. В., Шаповал Г. В. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є дослідження сутності поняття, складових та особливостей законодавчого врегулювання облікової політики сучасного підприємства.

Складовими формування облікової політики на сучасних вітчизняних підприємствах України є:

– вибір інформаціиної бази для побудови облікової політики;

– визначення користувачів облікової інформації;

– обґрунтування факторів впливу, що виникають у процесі складання облікової політики;

– узагальнення сфери застосування облікової політики [1].

Побудова та функціонування бухгалтерського обліку на кожному підприємстві здійснюється на підставі нормативно-правових документів, розроблених органами, на які покладається керівництво обліком. Це забезпечує порівнянність облікової та звітної інформації, її єдність не лише за формою, а й за змістом. Перехід до ринкової економіки, демократизація суспільства потребують і відповідних суттєвих змін в обліку, його наближення до реального економічного середовища, а також до вимог міжнародних стандартів.

У сучасних нормативних документах, які регулюють облік відповідних об'єктів, передбачено варіантність та альтернативність розв'язання певних облікових процесів.

Кожне підприємство, виходячи з конкретних умов своєї роботи, вибирає найприйнятніший варіант, який забезпечує надійний контроль за ефективним використанням ресурсів. Цей вибір і є сутністю сучасної облікової політики. Під обліковою політикою підприємства розуміють сукупність конкретних методів і способів організації та форм ведення бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил та особливостей його роботи.

Облікова політика на підприємстві формується на підставі:

– Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 01 січня 2018 р. [2];

– Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженого Міністерством фінансів України 11.04. 2017 р. [3];

– Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України 18.03 2014 р. [4].

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» встановлено, що підприємство самостійно визначає облікову політику. Облікова політика затверджується наказом керівника підприємства. У ній необхідно відображати організацію бухгалтерського обліку й усі положення, особливо ті, що мають неоднозначне тлумачення в офіційних документах [2].

Облікова політика підприємства охоплює сукупність принципів, методів і процедур, використовуваних підприємством для складання та подання фінансової звітності.

П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» визначає, що облікова політика може змінюватися лише якщо змінюються статутні вимоги, вимоги органу, який затверджує положення (стандарт) бухгалтерського обліку, або якщо зміни забезпечать вірогідне відтворення подій чи операцій у фінансовій звітності підприємства. Не вважається зміною облікової політики встановлення облікової політики для подій чи операцій, які відрізняються за змістом від попередніх подій або операцій, та операцій або подій, які не відбулися раніше [5].

Виникнення облікової політики ґрунтується на тому, що законодавством передбачено використання альтернативних варіантів обліку, а роль бухгалтера на підприємстві змінюється від простого реєстратора господарських операцій до активного учасника їх здійснення.

Загальні правила побудови фінансового обліку встановлюються централізовано, але на підприємстві вони конкретизуються залежно від умов діяльності, кваліфікації персоналу, технічного забезпечення, галузі господарювання, що диктує необхідність розробки облікової політики. Вона є інструментом, який поєднує державне регулювання та певну самостійність підприємства у питаннях ведення обліку.

Існують два підходи до змін в обліковій політиці – ретроспективний і перспективний.

Ретроспективний підхід передбачає застосування нової облікової політики щодо операцій, інших подій та умов у такий спосіб, начебто ця політика застосовувалася завжди. Ретроспективне перерахування вимагає виправлення визначення, оцінки й розкриття інформації про суми складових фінансової звітності так у такий спосіб, начебто помилок у попередньому періоді не було.

Перспективне застосування змін в обліковій політиці передбачає застосування нової облікової політики до операцій (окрім подій та умов), що відбулися після дати її змінювання.

У разі змін в обліковій політиці підприємство у примітках до фінансової звітності розкриває:

– причини та сутність зміни;

– суму коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного року або обґрунтування неможливості її вірогідного визначення;

– факт повторного подання порівнянної інформації у фінансових звітах або недоцільність її перерахунку [5].

Облікова оцінка є попередньою оцінкою, використовуваною підприємством для розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами (згідно з п. 3 П(С)БО 6). Прикладом облікової оцінки можуть бути метод амортизації необоротних активів, визначення величини вартісної ознаки предметів, що є складовими малоцінних необоротних матеріальних активів. Об'єкти облікової оцінки та облікової політики іноді є дуже подібними, тому розрізнити їх важко. У п. 14 П(С)БО 6 визначено: якщо неможливо розрізнити зміну облікової політики та зміну облікових оцінок, це розглядають та відтворюють як зміну облікових оцінок. Згідно з п. 6 П(С)БО 6 облікова оцінка може переглядатися, якщо змінюються обставини, на яких ґрунтувалася ця оцінка, або отримано додаткову інформацію [5].

Наслідки зміни облікових оцінок слід залучати до звіту про фінансові результати у тому періоді, у якому відбулася зміна, а також у наступних періодах (якщо зміна впливає на ці періоди) та до тієї самої статті звіту, яка раніше застосовувалася для відтворення доходів або витрат, що є пов'язаними з об'єктом такої оцінки. Тобто у разі зміни оцінки застосовують перспективний підхід без необхідності проведення ретроспективного перерахунку.

Наприклад, підприємство нараховувало амортизацію об'єкта основних засобів, виходячи з очікуваного строку корисного використання у десять років, який первісно визначався при зарахуванні на баланс. Однак, після двох років експлуатації очікування щодо економічних вигід від його використання змінилися. Практика показала, що реальний очікуваний строк корисного використання становить лише шість років (ще залишилося чотири роки використання). Зміну облікової оцінки документують наказом. З наступного звітного періоду (з січня наступного року) амортизацію нараховують, виходячи з нового строку, який залишився, – чотирьох років. Нараховану раніше амортизацію не перераховують.

Згідно з п. 21 П(С)БО 6 якщо зміст і сума змін в облікових оцінках мають суттєвий вплив на поточний період або очікується, що суттєво впливатимуть на майбутні періоди, то їх зміст та суму потрібно розкрити у примітках до фінансової звітності [5].

Суттєвою є інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності. Кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності визначає керівництво підприємства, якщо такі критерії не встановлено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативно-правовими актами, виходячи з потреб користувачів такої інформації.

Кількісні критерії суттєвості інформації про господарські операції та події встановлюються відповідно до обраної бази. Кількісний критерій доцільно визначити у діапазоні до 2 %, якщо базою обрано чистий прибуток (збиток) підприємства, або до 0,2 %, якщо базою обрано суму доходів та витрат. Конкретний розмір кількісного критерію встановлює керівництво підприємства (наказом керівника).

Якщо за базу для визначення кількісного критерію в аналізованому прикладі підприємство обрало чистий прибуток, відповідно кількісний критерій становить 2 % бази (чистого прибутку). Чистий прибуток наступного року планується у розмірі 200 тис. грн, отже, кількісний критерій становить 4 тис. грн (200 тис. грн × 2 %).

Якщо внаслідок зменшення очікуваного строку корисного використання сума нарахованого зносу в наступному році збільшиться на суму, що перевищує ліміт суттєвості (наприклад 2 % чистого прибутку), можна очікувати, що зміст і сума змін в облікових оцінках суттєво впливатимуть на майбутні періоди. Тому їх зміст і суму потрібно розкрити у примітках до фінансової звітності.

Немає необхідності щороку затверджувати наказ про облікову політику. Розпорядчий документ про облікову політику може бути прийнятий як базисний на час діяльності підприємства, за потреби до нього вносять зміни з певного часу. У разі внесення змін до облікової політики, що за обсягом охоплюють більшу частину тексту або істотно впливають на її зміст, доцільно наказ про облікову політику повністю викласти в новій редакції.

У Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 1 січня 2018 р. змінилося тлумачення облікової політики, її визначають як сукупність принципів, методів і процедур, використовуваних підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності (ст. 1 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні») [6].

Таким чином, досліджено сутність поняття, складові, методологічні засади формування та законодавче врегулювання облікової політики сучасного підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Леонова Ю. О.

Література: 1. Ліснича Т. В. Сутність облікової політики та основні проблеми у процесі формування її на підприємствах України. *Управління розвитком*. 2014. № 9. С. 71–73. **2.** Визначаємо облікову політику та організацію бухгалтерського обліку. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/bb/2018/february/issue-8/1/article-34501.html. **3.** Про затвердження змін до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Закон України від 11.04.2017 № 427 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0567-17. **4.** План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Закон України від 09.12.2011 № 291 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11. **5.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» : Наказ Міністерства фінансів України від 28.05.1999 № 137. URL: https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-6. **6.** Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

АНАЛІЗ КЛАСИФІКАЦІЇ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ

УДК 336.226

Малець С. А.

Студент 2 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто види податків і зборів, а також підстави для їх класифікації. Обґрунтовано, що необхідність розмежування податків і зборів за певними критеріями на групи задля створення класифікації продиктована, як правило, міркуваннями практичного характеру.*

Ключові слова: *економіка, підприємство, організація, фінанси, оподаткування, податок, види податків, класифікація.*

Аннотация. *Рассмотрены виды налогов и сборов, а также основания для их классификации. Обосновано, что необходимость разграничения налогов и сборов в соответствии с определенными критериями на группы для создания классификации продиктована, как правило, соображениями практического характера.*

Ключевые слова: *экономика, предприятие, организация, финансы, налогообложение, налог, виды налогов, классификация.*

Annotation. *The types of taxes and fees, as well as the grounds for their classification, are considered. It is substantiated that the need to differentiate taxes and fees in accordance with certain criteria into groups to create a classification is dictated, as a rule, by practical considerations.*

Keywords: *economy, enterprise, organization, finance, taxation, tax, types of taxes, classification.*

В Україні від часів отримання незалежності проблема формування ефективної податкової системи залишається однією з ключових у державному регулюванні. Це є пов'язаним із необхідністю приведення її у відповідність до вимог, що постійно розвиваються, виникненням низки суперечностей між платниками податків і державою. Держава впливає на економіку за допомогою різних економічних важелів. Податки можна назвати одним з основних важелів, за допомогою яких здійснюється економічне регулювання економіки.

Податками є загальнообов'язкові особисті платежі, які необхідно сплатити як фізичним, так і юридичним особам. Сплачуються вони як відсоток або частина грошових коштів. Податки є головним джерелом доходів держави, вони витрачаються для користі суспільства та держави.

© Малець С. А., 2019

Податки є обов'язковими односторонніми платежами, тобто суб'єкт оподаткування не отримує нічого на заміну. Грошові засоби йдуть на задоволення потреб держави як на регіональному, так і на місцевих рівнях. Можна сказати, що податки є примусовими зборами з боку держави на державні потреби. Розмір податків визначається залежно від системи оподаткування, мінімальний розмір указано у Податковому кодексі України.

Збір – це плата, яку вносять юридичні або фізичні особи за користування державними послугами. Такий платіж зазвичай є одноразовим і має добровольчий характер. Розміри державних зборів мають фіксовані значення, визначені державою.

Податки та збори є обов'язковими, вони відіграють важливу роль у житті всієї держави, а також впливають на кожного громадянина окремо, при цьому вони мають важливі відмінності [4].

На підставі аналізу можемо стверджувати, що податки та збори, попри їх характерні відмінності, відіграють рівноцінну роль у безперервному розвитку відносин між державою та її громадянами, а також у діяльності держави загалом.

Наукова класифікація податків є необхідною для систематизації податків за їх спільними характерними ознаками та цільовим призначенням. Класифікацію податків застосовують у державному регулюванні для покращення діяльності та виконання бюджету, можливості контролювати ефективно та систематично рух податків, вести статистичну базу для порівняння сум податків у різних регіонах, проводити політику оподаткування з огляду на соціально-економічний стан громадян [1–5].

Розглянемо детальніше класифікацію податків і зборів, яка діє нині в Україні.

1. За способом отримання податки розподіляють на прямі та непрямі. Прямі податки сплачують самі платники, без права перерозподілу іншим особам. Сюди належать податок на прибуток організації чи фірми, податок на майно фізичної особи, податок на прибуток та ін. Непрямі податки – це податки, які відіграють роль надбавок до собівартості товарів та послуг; до них належать акцизні збори, податок на додану вартість та ін. [2].

2. За суб'єктами оподаткування розрізняють податки від фізичних осіб (прибутковий податок), від юридичних осіб (наприклад податок на прибуток), а також змішані податки (податки до бюджетів різних фондів).

3. За рівнем надходження:

– податки до державного бюджету називають державними;

– податки місцевого збору називають місцевими;

– пропорційними називають податки, які рівномірно розподіляються в державний і місцеві бюджети;

– позабюджетними називають податки, які розподіляються між фондами (інколи надходять до фонду через розподіл державних податків).

4. За функціональним характером податки розподіляють на загальні та цільові. До перших належать податок на додану вартість, податок на прибуток; а до цільових – дорожній податок, екологічний, позабюджетні податки.

5. За джерелами сплати:

– собівартісні – податки, які залучають до вартості товарів і послуг (наприклад соціальні податки, податки на ресурси та ін.);

– ціни, тарифи – податки, які необхідно виплачувати з реалізованого товару (акцизний збір, митний, податок на додану вартість);

– подоходні – податок на прибуток, заробітну плату, ЕНВД;

– чистий прибуток – різні штрафи, пеня, відшкодування та ін.

6. У системі оподаткування України виділяють загальнообов'язкові та факультативні податки; останні приймаються для конкретних цілей після видання спеціальних постанов [1–5].

Науковці також відокремлюють різні групи загальнодержавних зборів за їх характером:

– економічні;

– соціальні (обов'язкові види соціального страхування);

– екологічні збори на спеціальне користування природними ресурсами.

Залежно від методу розрахунку податків і зборів розрізняють:

– пропорційні;

– східчасті;

– прогресивні;

– регресивні;

– фіксовані [3–5].

Таким чином, необхідність класифікації податків і зборів можна пояснити безліччю об'єктів оподаткування, каналів надходження, видів платників, періодичності сплати. Класифікація податків і зборів є необхідною передусім для спрощення системи оподаткування та її доступності громадянам України.

Науковий керівник – старший викладач Чернишов В. В.

Література: 1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show//ed19960628. **2.** Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17. **3.** Андрущенко В. Л. Фінансова думка заходу в XX столітті: теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів. Львів : Каменяр, 1999. 302 с. **4.** Цвік М. В., Петришин О. В., Авраменко Л. В. Загальна теорія держави і права / за ред. М. В. Цвіка, О. В. Петришина. Харків : Право, 2009. 584 с. **5.** Борденюк В. І. Децентралізація державної влади і місцеве самоврядування: поняття, сутність та форми (види). *Право України*. 2005. № 1. С. 21–25.

АНТИМОНОПОЛЬНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ

УДК 33.012.434(477)

Малик В. В.

Студент 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано проблеми, що є пов'язаними із монополізацією ринку. Досліджено особливості боротьби з монополіями в Україні, а також види конкурентної політики.*

Ключові слова: *економіка, держава, державна політика, монополія, монополізація ринку, конкурентна політика, антимонопольна політика.*

Аннотация. *Проанализированы проблемы, связанные с монополизацией рынка. Исследованы особенности борьбы с монополиями в Украине, а также виды конкурентной политики.*

Ключевые слова: *экономика, государство, государственная политика, монополия, монополизация рынка, конкурентная политика, антимонопольная политика.*

Annotation. *The problems associated with the monopolization of the market are analyzed. The features of the fight against monopolies in Ukraine, as well as the types of competition policy, are investigated.*

Keywords: *economy, state, state policy, monopoly, monopolization of the market, competition policy, antitrust policy.*

Державний уряд є органом, який повинен регулювати економічне положення у країні, динамічність розвитку та сектор економіки загалом. Боротьба з монополізацією є однією з основних задач, що стоїть перед урядом. Неможливо ігнорувати проблеми такого масштабу, а коли це є пов'язаним із добробутом країни та її розвитком, вони набувають ще більшої значущості та актуальності.

З появою монополій на початку XX ст. розпочалася криза, саме тоді стало зрозуміло, що цей ринковий механізм має стати об'єктом державного регулювання. Питання антимонопольної політики є надзвичайно важливим,

© Малик В. В., 2019

його обговорюють науковці та практики, з'являються публікації на перших шпальтах газет. Це питання є важливим і для нашої країни, адже монополії невпинно розвиваються та проникають у всі сфери економіки, витісняючи малий і середній бізнес.

Дослідженням питань монополізації займалися Гобсон Д., Петті У., Князева І., Дмитрієва Д., Миколаєва І. та ін.

Метою написання статті є аналіз наслідків монополізації, а також особливостей сучасної антимонопольної політики в Україні.

Історія монополії бере свій початок від давніх часів, і вже тоді вона мала чіткі негативні та позитивні риси. Монополією називають наявність головної фірми, що одноосібно надає всю пропозицію певного товару. У табл. 1 подано характеристики двох моделей антимонопольного регулювання [1; 3].

Таблиця 1

Моделі антимонопольного регулювання

Характеристика	Американська	Європейська
Країни	Канада, США, Японія	Німеччина, Франція
Цілі	Заборона монополій	Захист від недобросовісної конкуренції
Принципи	Розумний підхід	Контроль та регулювання
Дії держави	– скорочення прибутків монополій за рахунок високих податків; – контролювання цін; – антитрестівська політика; – державна власність над монополіями	– контроль зловживань домінантним становищем; – регулювання державної допомоги; – контролювання злиття маленьких фірм у великі; – лібералізація економічних секторів

У процесі розвитку антимонопольної політики в Україні використовувалася американська модель державного антимонопольного регулювання, однак, згодом виявилася неефективність цього напряму і розпочався перехід до європейської моделі. Нині у країні діє змішана модель – американсько-європейська. Український уряд має на меті не абсолютне знищення монополій, а всебічну підтримку здорової конкуренції на ринку [2].

Головними перевагами монополії є уникнення проблем, пов'язаних із конкуренцією, та привілейована позиція на ринку. Одним із мінусів є породження монополістичних тенденцій в економічній системі. Антимонопольна політика виникла для боротьби з недоліками у той самий час, що і монополія. Існують чимало негативних наслідків, які тягне за собою така модель ринку, і передусім придушення конкуренції, яка є основною рушійною силою в економіці.

Панування монополії на ринку не дозволяє розвиватися малому та середньому бізнесу. Головним аргументом є збільшення прибутків шляхом підвищення цін і зменшення випуску продукції.

Основною метою є сприяння зростанню ефективності виробництва та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки. Держава намагається стежити за дотриманням антимонопольного законодавства. Монопольною визнають установу, яка має домінантне становище, що дає змогу цьому об'єкту контролювати конкуренцію на ринку певного товару. Також може існувати монополізований ринок, він має таку назву за наявності на у ньому хоча б однієї монопольної структури та за існування будь-яких обмежень входу на нього [3].

Державну політику у сфері економічної конкуренції й обмеження монополізму здійснюють органи державної влади. Антимонопольний комітет виконує безпосередню роботу з реалізації антимонопольної політики та здійснює контроль за дотриманням антимонопольного законодавства, діє згідно з Законом України «Про Антимонопольний комітет». Головними суб'єктами, які забезпечують процес демонополізації та розвиток конкуренції, окрім Антимонопольного комітету України, є ВР України, Президент України, Кабінет Міністрів України та місцеві органи державної виконавчої влади. Заходами, які здійснюють при монополізації, є встановлення чітких стандартів якості для виробників, обмеження на встановлення вищого рівня цін і тарифів, а також використання державних замовлень і контрактів.

Усі дії Антимонопольного комітету використовуються для підтримки конкуренції, але вони не поширюються на природні монополії, оскільки конкуренція тут зовсім не бажана та не є доречною, оскільки у разі входження на ринок нових фірм затрати зростуть. Тут працює принцип: чим більше вироблено товару, тим нижчою є його ціна. Такий вид монополії існує у сферах електропостачання, газо- та водопостачання. Тому антимонопольні заходи не застосовуються, оскільки вони є недоцільними та принесуть збитки для економіки [4].

Основними принципами зниження монополізації в Україні є розділення монопольних структур, нові підприємства та іноземна конкуренція.

Перший спосіб, який ще можна назвати розукрупненням, не є таким дієвим, як два наступні, оскільки на практиці його дуже важко втілити до життя, адже неможливо розподілити одну велику фірму на кілька, а випадки, коли виробник-монополіст має як складові кілька підприємств однієї галузі та спрямування, є рідкісними, однак, теоретично це доволі гарний варіант.

Другий метод полягає у створенні нових підприємств, які і становитимуть конкуренцію монополіям. Нові компанії є не лише чудовим способом боротьби з монополізацією, це і нові робочі місця, виведення економіки на новий рівень, сприяння її розвитку [3].

Найдієвішою є присутність іноземної продукції на ринку. Споживач порівнює товар закордонного виробника та вітчизняного й у більшості випадків імпортовані речі мають кращу якість, але таку саму вартість. Саме тому монополісти вже не можуть необґрунтовано підвищувати ціни на товари, оскільки їм потрібно якомога краще триматися на ринку, аби взагалі не потрапити за його межі.

Звичайно, антимонопольна політика має свої недоліки, деякі з методів є неефективними. Мінусами такої політики є довготривалість судових процесів за антимонопольними справами; велика кількість труднощів щодо визначення заходів, які б зменшили кількість монополій; суттєвий вплив політичної складової на справи, що є пов'язаними з порушенням антимонопольного законодавства [5].

Таким чином, проведений аналіз наслідків монополізації засвідчив, що проблема потребує особливої уваги з боку державних органів, оскільки монополії витісняють малий бізнес з ринку та майже повністю придушують конкуренцію. Це призводить до маніпулювання виробника покупцями через невиправдане підвищення цін та створення штучного дефіциту, за значної переваги монополій на ринку істотно гальмується науково-технічний прогрес. Особливостями антимонопольної політики в Україні є недопущення зловживання ринковою владою та захист конкуренції як головної рушійної сили. Нині країна має чітко сформовану систему правових та організаційних механізмів антимонопольної діяльності, що відповідають усім стандартам Європейського Союзу та загальносвітовим тенденціям. Держава повинна докладати більше зусиль і часу для розв'язання цієї проблеми, переймати досвід успішних країн Європейського Союзу, вчасно запобігати порушенням.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Шелохова Н. Д. Основные подходы к изучению монополии. URL: https://inlib.biz/ekonomicheskaya-teoriya_826/osnovnyie-podhodyi-issledovaniyu-24632.html. **2.** Антимонопольний комітет України // Офіційний вебсайт Антимонопольного комітету України. URL: http://www.amc.gov.ua/amku/control/main. **3.** Гриньова В. М. Державне регулювання економіки. Київ : Знання, 2008. 398 с. **4.** Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **5.** Горюнов Д. Страна монополий: каков реальный уровень конкуренции на украинских рынках? URL: https://delo.ua/econonomyandpoliticsinukraine/strana-monopolij-kakov-realnyj-uroven-konkurencii-na-ukrainsk-302627.

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРИПТОВАЛЮТ: ПОНЯТТЯ, ВИДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

УДК 336.741.242: 004.738.5 (477)

Малиновська А. Ю.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність поняття, а також причини популярності криптовалют. Конкретизовано перспективи та ризики операцій із криптовалютами та пов'язаних із ними способів заробітку. Запропоновано напрями ефективного розв'язання поточних проблем щодо криптовалютного ринку.*

Ключові слова: *економіка, держава, валюта, електронні гроші, інформаційна економіка, фінансова сфера, платіжна система, віртуальна валюта, криптовалюта, криптовалютний ринок.*

Аннотация. *Исследованы сущность понятия, а также причины популярности криптовалют. Конкретизированы перспективы и риски операций с криптовалютой и связанных с ними способов заработка. Предложены направления эффективного решения текущих проблем на криптовалютном рынке.*

Ключевые слова: *экономика, государство, валюта, электронные деньги, информационная экономика, финансовая сфера, платежная система, виртуальная валюта, криптовалюта, криптовалютный рынок.*

Annotation. *The essence of the concept, as well as the reasons for the popularity of cryptocurrency, is investigated. The prospects and risks of operations with cryptocurrency and related methods of earnings are specified. The directions of the effective solution of current problems in the cryptocurrency market are proposed.*

Keywords: *economy, state, currency, electronic money, information economy, financial sector, payment system, virtual currency, cryptocurrency, cryptocurrency market.*

Швидким розвитком ІТ-технологій та загальною комп'ютеризацією більшості процесів зумовлено значні зміни у фінансовій сфері. Нещодавно з'явився аналог реальних грошей в електронній формі – криптовалюта. Однак, нині застосування цього виду валюти є законодавчо нерегульованим, що створює чимало проблем.

Серед фахівців, які досліджують ці інновації, слід назвати Кінга Б., Скінера К., Галушко Є., Лещишина М. та ін. Однак, питань щодо криптовалют день від дня більшає, а у літературі особливості їх застосування висвітлено недостатньо.

Метою дослідження є аналіз особливостей розвитку та проблем популяризації віртуальних валют, а також їх впливу на фінансово-економічну систему.

Криптовалютою є електронні грошові одиниці, кількість і випуск яких не залежить від реальних грошей, створюваних державами, на зразок долара або гривні. Інакше, так називають грошові знаки, емісія й облік яких є здійснюваним за допомогою асиметричного шифрування із застосуванням криптографічних засобів захисту. Першою та найвідомішою криптовалютою у світі є Bitcoin. Ринок криптовалют став розвиватися доволі швидко та згодом з'явилися Litecoin, Dogecoin, PinkCoin, Hayek, Peercoin [1; 2].

Оскільки значної популярності досягли операції в онлайн-просторі, винахід однієї людини – Bitcoin став об'єктом уваги багатьох людей. Здавалося, що у порівнянні з іншими грошима його перевагами для звичайного народу є відсутність інфляції, необхідності сплачувати податки, існування валюти поза межами державних гарантій.

В основі створення біткоїна проста ідея: оскільки це електронні гроші, їх емісія повинна залежати від цифрових обчислень усередині Інтернету, а не від групи людей у дорогих шкіряних кріслах [3].

За допомогою Bitcoin можна купувати товари в Інтернеті, а також оплачувати різні послуги. Кількість обмінників, де можна обміняти електронні монети на звичайні гроші, а також торговельних точок, які приймають криптовалюту, із часом зростає.

Те, що аби отримати електронні гроші, не потрібно працювати, людям, звичайно, до вподоби, необхідно лише придбати спеціальне обладнання та створити «ферму», якій необхідно лише бути ввімкненою у мережу. Процес добування криптовалют називають майнінгом.

Система майнінгу працює доволі нерівномірно, вірогідність отримати винагороду за створення чергового блоку є негарантованою, а отримати хоча б монету прагне кожний, хто перебуває одночасно в мережі. Доволі дорого тримати ці «ферми», витрачаючи безліч грошей на саме обладнання та електроенергію.

© Малиновська А. Ю., 2019

З огляду на стрімке поширення криптовалют реальні гроші зазнають загрози витіснення з фінансового ринку. Сьогодні у світі налічується понад 1,7 тис. віртуальних валют, понад 600 серед них є активними, а ринкова вартість 1 віртуальної монети дорівнює близько 4 000 дол. [4]. Ціна формується залежно від попиту, тобто чим більше людей намагаються придбати їх, тим вищою є ціна за монету.

Згідно з опитуванням фінансової корпорації «Internationale Nederlanden Groep» (ING), купити й утримувати криптовалюти готові 25 % європейців, 21 % американців і 15 % австралійців [5].

Поширенню криптовалюти в Україні сприяє організація Bitcoin Foundation Ukraine, що прагне стати інформаційним центром поширення Bitcoin у нашій країні. Засновник організації та агентства KUNA Михайло Чобанян ініціював запуск першої української Bitcoin-біржі. Крім того, в Україні існують кілька обмінників-сайтів і одна біржа — BTC TRADE UA. У Києві та Одесі встановлено bitcoin-банкомати, у великих містах проводяться спеціальні тренінги щодо заробітку на електронних грошах.

Кількість компаній, що підтримують існування криптовалют, а також популярність на них серед користувачів мережі Інтернет зростає, тому ті, хто отримують бонуси від криптовалюти, прагнуть зробити біткоїн основною світовою одиницею, однак, для цього його повинні визнати всі країни. Щоб цього досягти, кількість біткоїнів повинна перевищити кількість доларів у всьому світі.

На сьогодні основною проблемою регулювання правовідносин із криптовалютами є відсутність відповідних законодавчих норм, що можуть бути застосовані до криптовалют. Уряд вважає, що загальні засади обігу криптовалюти регулюватимуться Конституцією України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Податковим кодексом України, Законом України «Про інформацію», нормативно-правовими актами Національного банку України та Законом «Про обіг криптовалюти в Україні». Хоча законодавчі акти й існуватимуть, але гарантії щодо криптовалют держава не надаватиме, тобто якщо хтось зазнає значних збитків, це власне його проблема. Щоправда, Національний банк України визначатиме порядок діяльності криптовалютних бірж і контролюватиме обіг криптовалюти в Україні [6; 7].

Анонімність системи майнінгу не дає змоги державі контролювати фінансові потоки, тобто регулювати доходи, отримані з невідомого джерела, майже нереально. Виходячи з цього, цей дохід для власника стає прихованим від податкового та інших контролерів держави, що сприяє процвітанню тіньової економіки.

Іншою проблемою користувачів є те, що шахраї створили безліч програм, які лише збирають гроші людей через їх необачність, а оскільки майнінг державою не заборонено, це не є злочином.

Ще одна проблема полягає у тому, що за відсутності чіткої домовленості між учасниками ринку або державами щодо кількості таких криптовалют та правил їхнього обігу у світі з'являтимуться сотні й тисячі не менш привабливих і ще ризикованіших інструментів.

Деякі країни забороняють користування будь-якими видами криптовалют, а інші визнали Bitcoin валютою. У іншому разі торгівля та майнінг біткоїнів є шансом для країн, що розвиваються, зокрема щодо пошуку капіталу, особливо якщо там чимало майнерів.

Оцінка криптовалюти фінансовими експертами криптовалюти на сьогодні показує, що електронні гроші – це не повноцінні гроші, а лише актив Інтернет-простору [8].

Будь-яка криптовалюта не може стати замінником грошей, у тому числі і в Україні, оскільки це може спричинити хаос на фінансовому ринку. На сьогодні для багатьох країн складно перевести всі рахунки у мережу Інтернет, або, навпаки, втратити робочу силу через переведення електронних грошей у національну валюту.

Процес майнінгу необхідно або заборонити, або впровадити спеціальне регулювання, оскільки, отримуючи дохід на території країни, необхідно сплачувати податки, передбачені чинним законодавством. Ухилення від сплати є правопорушенням, що може призвести до адміністративної та кримінальної відповідальності.

Активний розвиток криптовалютних відносин потребує правового врегулювання, не можна дозволити шахраям користуватися ситуацією неврегульованості. Для тих, хто вирішив займатися майнінгом, необхідно впровадити спеціальну реєстрацію, яка б дозволила державі регулювати цей процес.

Таким чином, криптовалюта є новим цікавим і корисним досвідом для користувачів Інтернет, що супроводжує розвиток технологій і світові тенденції, на сьогодні не до кінця оціненим експертами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Фартушняк О. В.

Література: 1. Що таке криптовалюта? URL: http://vidpovim.pp.ua/shho-take-kriptovalyuta. **2.** Що таке криптовалюта? Її види та рейтинги // Порадимо. URL: https://poradumo.com.ua/259172-s-191. **3.** Що таке криптовалюта? // Best facts. URL: https://bestfacts.com.ua/pitannya/shho-take-kriptovalyuta.html. **4.** Медведь Т. Криптовалюта

в Украине: угрозы и возможности для бизнеса. *Бизнес и безопасность.* 2017. № 2. С. 32–37. **5.** Рейтинг стран по объемам инвестиций в криптовалюту. URL: https://cripto24.ru/analitika/chast-1-obshhestvennoe-otnoshenie-k-kriptovalyutam-evropa-ssha-avstraliya. **6.** Криптовалюти в Україні. URL: http://yur-gazeta.com/publications/practice/informaciyne-pravo-telekomunikaciyi/kriptovalyuti-v-ukrayini-.html. **7.** Щодо віднесення операцій з віртуальною валютою/криптовалютою «Bitcoin» до операцій з […] : Лист Національного банку України від 08.12.2014 № 29-208/72889 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v2889500-14. **8.** Шаров О. Криптовалюти: глобальні гроші чи глобальна піраміда. URL: https://dt.ua/finances/kriptovalyuti-globalni-groshi-chi-globalna-piramida-263545_.html.

РОЗПОДІЛ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ТА ЇХ ОБЛІК

УДК 657.474.5

Малишко Н. Г.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено особливості класифікації та розподілу загальновиробничих витрат із використанням методів калькулювання. Конкретизовано вплив загальновиробничих витрат на собівартість готової продукції. Проаналізовано особливості нормування загальновиробничих витрат та їх обліку згідно зі стандартами.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, фінанси, фінансовий результат, витрати, загальновиробничі витрати, собівартість, готова продукція, податок на прибуток, метод калькулювання.*

Аннотация. *Исследованы особенности классификации и распределения общепроизводственных расходов с применением методов калькулирования. Конкретизировано влияние общепроизводственных расходов на себестоимость готовой продукции. Проанализированы особенности нормирования общепроизводственных расходов и их учета в соответствии со стандартами.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, финансы, финансовый результат, расходы, общепроизводственные расходы, себестоимость, готовая продукция, налог на прибыль, метод калькуляции.*

Annotation. *The features of the classification and distribution of overhead costs using calculation methods are investigated. The effect of overhead costs on the cost of finished goods is specified. The features of the regulation of overhead costs and their accounting in accordance with standards are analyzed.*

Keywords: *enterprise, organization, production, finance, financial result, expenses, general production costs, cost, finished goods, income tax, calculation method.*

Однією з найскладніших ділянок бухгалтерського обліку є облік витрат виробництва й формування собівартості готової продукції. Основні складнощі виникають на рівні управлінського обліку та розподілу витрат. Витрати на виробництво готової продукції в обліку умовно розподіляють на прямі та загальновиробничі, а загальновиробничі – на собівартість окремих одиниць продукції. Такий розподіл є певною мірою суб'єктивним і визначається підприємством самостійно в обліковій політиці шляхом формування переліку прямих і загальновиробничих витрат, визначення методики нормування загальновиробничих витрат і відтворення в обліку понаднормових загальновиробничих витрат.

Актуальність статті є зумовленою необхідністю дослідження впливу використовуваного підприємством способу обліку витрат на виробництво.

© Малишко Н. Г., 2019

Метою написання статті є дослідження особливостей класифікації та розподілу загальновиробничих витрат із застосуванням різних методів калькулювання, а також аналіз впливу загальновиробничих витрат на собівартість готової продукції й особливостей нормування загальновиробничих витрат та їх обліку.

Дослідженням питань розподілу й обліку виробничих витрат займалися і займаються Бутинець Ф. Ф., Білуха М. Т., Голов С. Ф., Кужельний М. В., Нападовська Л. В., Сопко В. В., Столяров Я. С., Мних Є. В., Осадчий Ю. І., Ткаченко Н. М, Чумак О. В. та ін.

В Україні сформована чотирирівнева система нормативного регулювання бухгалтерського обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції:

– Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 зі змінами [1];

– спеціалізовані стандарти у залежності від застосовуваної підприємством концепції обліку;

– методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у різних галузях, у тому числі:

– Наказ Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. № 373 «Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості» [2];

– Наказ Міністерства транспорту України від 05.02.2001 р. № 65 «Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті» [3];

– Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 31.12.2010 р. № 573 «Про затвердження нової редакції Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт» [4];

– облікова політика та внутрішні нормативні документи, розроблювані підприємством [1–4].

Методологічні основи формування у бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємств, зокрема виробничих витрат, регламентуються П(С)БО 16 «Витрати», згідно з яким витратами визнається зменшення активів або збільшення зобов'язань за умови, що ці витрати можуть бути вірогідно оцінені [5].

Підґрунтям формування собівартості продукції є процес калькулювання. Розглянемо детальніше практичні підходи до калькулювання собівартості готової продукції.

Калькулювання собівартості є сукупністю прийомів і способів, що забезпечують обчислення собівартості виробленої продукції, робіт, послуг, основою калькулювання є калькуляційна процедура. Калькуляція є складовою процесу калькулювання, способом розрахунку собівартості одиниці продукції.

Прогнозна калькуляція складається на підставі прогнозних норм і нормативів для характеристики передбачуваних витрат на випуск продукції (робіт, послуг) у кількох варіантах, найкращий з яких є основою для формування планових, кошторисних і нормативних калькуляцій.

Проєктна калькуляція є призначеною для економічного обґрунтування нового будівництва, розширення та реконструкції діючих підприємств, виробництв і цехів, модернізації обладнання, випуску нових видів виробів, розробки нових технологічних процесів, упровадження винаходів і раціоналізаторських пропозицій.

Плановою калькуляцією є витрати підприємства у грошовому вимірюванні на виробництво продукції, розраховані за статтями витрат на підставі прогресивних норм та економічних нормативів. Плановою калькуляцією визначають середню собівартість продукції або виконаних робіт на плановий період (рік, квартал). Планова калькуляція є завданням підприємству та його підрозділам щодо граничної величини витрат на виробництво відповідних видів продукції, робіт і послуг.

У процесі складання планових (звітних) калькуляцій необхідно забезпечити максимально пряме залучення витрат до собівартості окремих виробів, робіт і послуг шляхом скорочення питомої ваги витрат, що розподіляються за непрямими методами.

Крім планових, на підприємствах, де заведений нормативний облік собівартості виробів, складають нормативні калькуляції.

Нормативна калькуляція є розрахунком собівартості на підставі чинних на початок місяця норм і нормативів витрат. Нормативні калькуляції складають на підставі чинних на початок року, місяця норм витрати сировини, матеріалів та інших витрат (поточних норм витрат).

Облік за застосування нормативного методу організується у такий спосіб, щоб усі поточні витрати розподілити на витрати за нормами та відхилення від норм. Облік зміни норм зумовлює своєчасне уточнення нормативів, отже, забезпечує облік об'єктивної бази для розрахунку собівартості продукції (робіт, послуг).

Облік фактичних витрат за нормативним методом на всіх підприємствах здійснюється окремо щодо витрат за нормами та щодо витрат, які є відхиленням від норм. Усі відхилення фактичних витрат за будь-якою статтею від чинних норм розглядають як відхилення від норм.

Облік відхилень від норм здійснюють шляхом щоденного документування витрат за основними їх видами, спричинених відхиленнями від норм або розрахунками за порівняно короткі періоди часу. Не враховані у документах відхилення встановлюють за допомогою інвентаризації незавершеного виробництва.

За застосування нормативного методу обліку витрат на виробництво не допускається їх знеособлений облік, за якого відсутній поточний контроль за витратами, і визначення фактичної собівартості продукції (робіт, послуг) здійснюють шляхом розподілу фактичних витрат між готовою продукцією (роботами, послугами) і незавершеним виробництвом, а також між виробами [1–6].

Перелік постійних і змінних загальновиробничих витрат встановлюється підприємством самостійно в обліковій політиці, як і власне показник нормальної потужності, від величини якого надалі залежатиме розмір нормативних загальновиробничих витрат, що залучатимуться до собівартості продукції, а також понаднормативних загальновиробничих витрат, які будуть віднесені безпосередньо на витрати того періоду, у якому вони фактично здійснені.

Оскільки понаднормативні витрати безпосередньо залучають до витрат періоду, у якому фактично понесені, вони впливають на фінансовий результат поточного періоду, а не періоду, коли була реалізована готова продукція. Слід будувати методику розрахунку нормативних загальновиробничих витрат із застосуванням максимального обсягу нормальної виробничої потужності, мінімізуючи суму нормативних загальновиробничих витрат, що припадає на одиницю готової продукції. Решта загальновиробничих витрат будуть понаднормативними й потраплятимуть безпосередньо до витрат періоду.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Леонова Ю. О.

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14. **2.** Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : Наказ Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 № 373 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07. **3.** Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті : Наказ Міністерства транспорту України від 05.02.2001 № 65 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0065361-01. **4.** Про затвердження нової редакції Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт : Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 31.12.2010 № 573 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0573738-10. **5.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Закон України від 31.12.1999 № 318 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00/ed19991231. **6.** Войтенко Т., Вороная Н. Все про облік витрат на виробничому підприємстві. Харків : Фактор, 2005. 266 с.

МІЖОСОБИСТІСНІ ВІДНОСИНИ У КОЛЕКТИВІ

УДК 159.923

Малова О. І.

Студент 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність міжособистісних відносин у колективі. Проаналізовано кілька класифікацій типів відносин у колективі. Деталізовано соціальні функції почуттів у міжособистісних відносинах. Обґрунтовано доцільність застосування психологічних засобів взаємодії при спілкуванні зі співробітниками.*

Ключові слова: *підприємство, організація, компанія, спільнота, колектив, співробітники, психологія, міжособистісні відносини.*

© Малова О. І., 2019

Аннотация. *Исследована сущность межличностных отношений в коллективе. Проанализированы несколько классификаций типов отношений в коллективе. Детализированы социальные функции чувств в межличностных отношениях. Обоснована целесообразность применения психологических средств взаимодействия при общении с сотрудниками.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, компания, сообщество, коллектив, сотрудники, психология, межличностные отношения.*

Annotation. *The essence of interpersonal relations in the team is investigated. Several classifications of relationship types in the team are analyzed. Detailed social functions of feelings in interpersonal relationships. The expediency of using psychological means of interaction when communicating with employees is substantiated.*

Keywords: *enterprise, organization, company, community, team, employees, psychology, interpersonal relations.*

У нашому житті стосунки мають надзвичайно велике значення, оскільки щодня особа взаємодіє зі значною кількістю людей. З огляду на те, що істотну частину часу людина витрачає на роботу або навчання, процес міжособистих відносин у команді для багатьох з нас має важливе значення.

Більшість новачків, які отримують нову роботу, мають довготривалий період труднощів комунікативного плану: рідко коли сформована спільнота однодумців із радістю приймає нову людину у своє тісне коло. Однак, знаючи особливості міжособистісних відносин, проблеми можна уникнути.

Безсумнівним є те, що за будь-якої колективної роботи слід ураховувати психологію особистості та колективу загалом, оскільки це допоможе адаптуватись і встановити добрі відносини з іншими, що є важливим передусім для продуктивної роботи з перспективою подальшого кар'єрного зростання.

Міжособистісні відносини є сукупністю взаємодій між людьми, які засновані на відносинах, що існують між членами суспільства, сформованими завдяки різним видам комунікації: візуальним, або невербальним зв'язкам, що передбачають оцінювання зовнішнього вигляду, рухів тіла, жестів, міміки), лінгвістичним (мовленню), афективним та ін., що вибудовувалися як результат розвитку складних суспільств: економічних, політичних та ін. [2].

Міжособистісні відносини існують скрізь: удома, у громадському транспорті, закладах освіти, на роботі, у будь-якому іншому місці, тому важливо це приймати із розумінням.

Внутрішньогрупові відносини мають формальну та неформальну структури. Вони можуть визначатися як соціальним статусом людини, її положенням у системі формальних відносин, так і почуттями, які люди мають один до одного. Почуття як показник взаємин розглядали чимало психологів: А. Маслоу, К. Роджерс, Т. Шибутані, Я. Морено та ін. Люди поводяться за правилами, а почуття визначають характеристики сприйняття й регулюють поведінку.

Почуття – це тривалий досвід, пов'язаним із задоволенням потреб. Вони спрямовують взаємну орієнтацію людей, однак, відрізняються від емоцій – суб'єктивних реакцій на вплив внутрішніх і зовнішніх факторів. Почуття є стійкішими, ніж емоції.

Почуття виконують певні соціальні функції. Соціальні функції почуттів визначають готовність людини до певного способу поведінки у конкретній ситуації (табл. 1) [1–6].

Таблиця 1

Соціальні функції почуттів

Назва	Сутність
Когнітивна	Є пов'язаною з розумінням значення цієї події для самої людини
Мобілізаційна	Виявляється у готовності людини діяти певним чином; почуття визначають загальний енергетичний рівень людської діяльності
Інтеграційні захисні та попереджувальні	Забезпечують вибір діяльності, орієнтацію у ситуаціях і відносинах

Почуття відіграють вирішальну роль у стосунках людей, однак, іноді людина керується логікою і не діє за своєю волею (як приклад офіційні ділові відносини). Деякі типи відносин у колективі подано у табл. 2 [1–4].

Команда має різнорідну структуру: людині необхідно розрізняти типи відносин і знаходити відповідний спосіб комунікації.

Конфліктна поведінка є вершиною розвитку конфлікту. Вона не може тривати вічно, зрештою сторонам конфлікту доведеться обрати одну з двох програм поведінки: знизити рівень напруженості, але зберегти конфліктну ситуацію, яка перейде у приховану форму через певні дії протилежної сторони, або шукати шляхи повного розв'язання конфлікту [5].

Важко одразу визначити, який шлях розв'язання конфлікту доцільно обрати, тому слід виходити з міркувань особистісних відносин і власного бачення майбутнього.

Таблиця 2

Типи відносин у колективі

Назва	Сутність
Конфліктні	Конфлікти як у відділі, так і між відомствами
Конкурентні	У разі конкурентної боротьби працівники відчувають не лише підвищену мотивацію, але й негативні емоції, можуть перейти від конкуренції у бізнесі до особистої конкуренції через живі емоції
Особисті та дружні стосунки	Якщо у команді все залежить передусім від особистісних стосунків між працівниками, доводиться говорити про відсутність управління

Усі співробітники компанії так чи інакше взаємодіють один з одним, а стосунки у команді можуть бути не найпростішими. Кожен співробітник має певні знання та навички, необхідні для виконання обов'язків, у всіх різні характери. Як наслідок цього різноманіття виникають окремі групи залежно від професійної діяльності, освіти та спільності поглядів.

Від здатності менеджера будувати відносини у команді багато у чому залежить, наскільки успішним буде бізнес. Психологічний клімат впливає на настрій працівників, їх взаємодію й взаєморозуміння, задоволеність виконаною роботою. Для сприятливих умов характерними є оптимізм, міжособистісна приязнь, комунікативна відкритість, впевненість, бадьорість, вільнодумство, наявність вільного простору для творчості, професійного та інтелектуального зростання, відповідного особистого внеску у спільну справу, можливість помилитися і не боятися бути покараним [6].

При вступі на роботу людині важливо мати базові знання з психології, щоб обрати відповідні стратегії для встановлення сприятливих стосунків із членами спільноти та керівництвом. Особливу увагу у ході соціально-психологічного вивчення груп і колективів приділяють відносинам. Їх, у свою чергу, розподіляють на формальні та неформальні, відносини менеджменту та підлеглих (керівництво), ділові та особистісні, раціональні й емоційні (табл. 3) [3–7].

Таблиця 3

Типи відносин у групах і колективах

Назва	Сутність
Офіційні	Виникають між співробітниками, закріплені законом, регулюються нормативно-правовими актами, відповідними правилами та положеннями
Ділові	Виникають у зв'язку зі спільною діяльністю
Раціональні міжособистісні	Знання людей про один одного й об'єктивні оцінки, які їм дають інші, виходять на перший план

Таким чином, у результаті дослідження питань міжособистісних відносин узагальнено основні типи класифікацій міжособистісних відносин у колективі, що дає змогу відстежувати й аналізувати загальний командний настрій, ступінь оптимізму, впевненості та продуктивності у колективі. Якщо виникає конфлікт, необхідно розв'язувати його з огляду на тип відносин, характер опонентів, а також із дотриманням принципів об'єктивності й толерантності.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Наумік-Гладка К. Г.

Література: 1. Отношения в коллективе // KakBog.ru. URL: http://kak-bog.ru/mezhlichnostnye-otnosheniya-v-kollektive. **2.** Межличностные отношения в группах // PsyEra.ru. URL: https://psyera.ru/mezhlichnostnye-otnosheniya-v-gruppah-i-kollektivah-942.html. **3.** Межличностные отношения // Grandars.ru. URL: http://www.grandars.ru/college/psihologiya/mezhlichnostnye-otnosheniya.html. **4.** Межличностные отношения в группе и коллективе. URL: https://bookap.info/genpsy/lukovtseva_psihologiya_i_pedagogika_kurs_lektsiy/gl31.shtm. **5.** Виды отношений в коллективе // Hr-director.ru. URL: https://www.hr-director.ru/article/66801-qqq-17-m8-vidy-otnosheniy-v-kollektive. **6.** Взаимоотношения в коллективе: три способа улучшить психологический климат // Gd.ru. URL: https://www.gd.ru/articles/9396-vzaimootnosheniya-v-kollektive. **7.** Межличностные отношения в группах и коллективах // Psihologia.biz. URL: https://psihologia.biz/korrektsionnaya-psihologiya_826/mejlichnostnyie-otnosheniya-gruppah-21306.html.

ПРОБЛЕМИ ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 334.7(1-194)(477)

Маніна І. Ю.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено проблеми офшорного бізнесу для сучасних вітчизняних підприємців. Проаналізовано основні особливості офшорних зон. Визначено негативні та позитивні аспекти цього виду діяльності для вітчизняної економіки. Запропоновано напрями ефективного розв'язання наявних проблем.*

Ключові слова: *економіка, держава, капітал, бізнес, підприємництво, підприємець, офшорний бізнес, податки, законодавча база.*

Аннотация. *Исследованы проблемы оффшорного бизнеса для современных отечественных предпринимателей. Проанализированы основные особенности оффшорных зон. Определены негативные и позитивные аспекты этого вида деятельности для отечественной экономики. Предложены направления эффективного решения имеющихся проблем.*

Ключевые слова: *экономика, государство, капитал, бизнес, предпринимательство, предприниматель, оффшорный бизнес, налоги, законодательная база.*

Annotation. *The problems of offshore business for modern domestic entrepreneurs are investigated. The main features of offshore zones are analyzed. The negative and positive aspects of this type of activity for the domestic economy are determined. The directions of effective solution of existing problems are proposed.*

Keywords: *economy, state, capital, business, entrepreneurship, entrepreneur, offshore business, taxes, legislative base.*

Недосконалість законодавчої бази, високі податки та неможливість ведення бізнесу через високу конкуренцію підштовхують українських підприємців до вивезення свого капіталу за кордон та проведення його через офшорні зони, де сплата податків є мінімальною або відсутня взагалі.

Це створює проблеми для української економіки та держави загалом, оскільки істотний відсоток недоотримання податків у державний бюджет гальмує економічний розвиток країни. Тематика офшорного бізнесу є розгалуженою, цікавою та актуальною не лише для України.

Дослідженням цієї проблеми займалися і займаються чимало науковців, серед них Ван Хорн Д. К., Поляков В., Шамбост Е., Шексон Н., Дергачев В., Кобзар Т., Максименко А., Плотніков О., Предборський В., Філіпенк А., Черленяк І. та ін.

Метою написання статті є аналіз сучасного вітчизняного ринку, а також проблем, що виникають через вивезення капіталу до інших країн українськими підприємцями.

Мінімальні податки та сприятливі умови для ведення бізнесу є мрією кожного підприємця. Однак, сучасні законодавча база та податкові умови залишають бажати кращого, тому деякі підприємці використовують для свого бізнесу офшори як своєрідний спосіб ухилення від податкового тиску з боку держави. Найбільшими містами, у яких податкові умови сприяють веденню бізнесу, є Ірландія, Ліхтенштейн, Люксембург, Мальта, Монако, Нідерланди, Швейцарія, Бахрейн, ОАЕ, Ліберія, Маврикій, Сейшельські острови, Занзібар, Сінгапур, Коста-Ріка, Панама, Уругвай та ін. У цих країнах на підприємців накладають лише прикордонне мито за проводження ліцензії на діяльність [1].

Сутність офшору полягає у тому, що в особи у будь-якій точці світу з'являється новий суб'єкт господарювання, що перебуває під повним контролем, а зовні є начебто незалежним міжнародним партнером. Позитивною стороною використання офшору є те, що, розмістивши капітал у країні з сприятливішими умовами, власник у такий спосіб може вберегти свій капітал він політичних та економічних потрясінь і пов'язаних із цим ризиків. Нині чимало українських компаній вдаються до такого способу ведення бізнесу. Однак, існує і негативно сторона, адже чимало компаній використовують офшори як тіньовий ринок; такі офшорні компанії є більше орієнтованими на кримінальні операції, а не на ведення бізнесу [2].

Переваги та недоліки офшорних юрисдикцій подано у табл. 1 [2–5].

© Маніна І. Ю., 2019

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки перереєстрації бізнесу на офшорні юрисдикції

Переваги	Недоліки
Мінімальні податки	Високий рівень довіри навіть до підозрілих офшорних корпорацій
Спрощена система звітності, відсутність штрафів та пені	Підвищена увага національних правоохоронних і фіскальних органів до офшорного бізнесу
Швидкий доступ до закордонного інвестування, цільових активів і міжнародних ринків	Обмеження на отримання деяких видів ліцензій на ведення бізнесу
Вільний доступ до володіння активами в усьому світі, захищеність від економічних, політичних та воєнних реалій	Значні обмеження щодо доступу на національний валютний ринок, ринок цінних паперів та ін.
Судова захищеність, якщо проблеми, що виникають, розв'язуються на міжнародному рівні	Значні обмеження допуску до військової та правоохоронної бази держави
Неможливість скасування кінцевих бенефіціантів або складна система отримання даних про них	Презумпція невинності, через яку складно довести, що капітал, який потрапив до офшору, набуто незаконним шляхом
Можливість оперативно розв'язувати більшість юридичних питань	Складність при захисті своїх прав у непередбачуваних ситуаціях, що виникли у межах якоїсь держави, оскільки національне законодавство є переважним над міжнародним
Низька вартість обслуговування	-

Аналіз усіх сфер діяльності засвідчує, що нашій країні потрібно змінювати всю законодавчу базу та державно-адміністративний апарат, оскільки інші країни вважають, що Україна не в змозі виконувати власні функції чітко та прозоро [3–7].

Аналіз даних таблиці дає підстави стверджувати, що переваг при використанні офшорів більше, ніж недоліків, тому українські підприємці і вдаються до цього способу ведення бізнесу [4].

За підрахунками Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), приблизно 11,5 трл дол.США у вигляді банківських депозитів зберігаються у найбільших офшорних центрах світу. Скасування валютних обмежень та розширення конвертованості більшості валют світу дало змогу обходити кредитно-грошове регулювання, виводячи тим самим фінансові розрахунки за межі країни, що сприяє відтоку капіталу. Гарним стимулом до цього стало розширення діяльності транснаціональних компаній, що стимулюють попит на джерела міжнародного кредиту, не пов'язаного з національними обмеженнями [5].

Для українських підприємців, як і для представників інших країн світу, вдавання до цього способу ведення бізнесу має очевидні переваги (табл. 2) [2–7].

Таблиця 2

Основні особливості офшорних зон

Особливості	Пояснення
Конфіденційність	Нерозголошення інформації про власника фірми, відкриття інформації лише у разі кримінального розслідування
Відсутність обмежень на вивіз валюти	Можливість відкриття депозитів, розрахунків у будь-якій валюті світу
Легка система звітності	Відсутність бухгалтерської звітності та податкових декларації, єдиним джерелом інформації є щорічний фінансовий звіт
Легкість процедури управління фірмою	Управління здійснюється умовно, у більшості випадків секретарською фірмою за дорученням власника
Рівень статутного капіталу є доволі низьким	Зазвичай рівень статутного капіталу просто декларується, мінімальний розмір не встановлюється
Найчастіше є низьким або відсутній податок на прибуток	Зазвичай з підприємств, які функціонують у іншому місці, не стягується податок, окрім одноразового річного збору

За сучасних фінансових і політичних умов, у яких перебуває наша країна, необхідно запроваджувати нові методи генерування та стимулювання розвитку фінансових потоків, а також розвитку ринку фінансових послуг. Це дасть змогу Україні адаптуватися при вступі до Світової організації торгівлі (СОТ) та просуватися в економічному зростанні за складних економічних, політичних і воєнних реалій [6].

У 90-х рр. XX ст. Україна не відчувала такого впливу офшорного бізнесу, усі пересування грошей контролювалися державою, а бізнес був зосереджений у руках громадських діячів, що не дозволяло вільну конвертацію валюти. Законодавча база не була пристосованою до діяльності за кордонами держави, як і тепер, коли вона не зовсім відповідає інтересам підприємців, які б хотіли вільно займатися своєю економічною діяльністю. Таку невідповідність можна зарахувати на користь національної економіки.

Мінусами вважають те, що:

– компанії-конкуренти можуть збирати прибуток із компанії-офшора;

– потурання нестабільності економіки, що є пов'язаною з накопиченням в офшорних зонах забагато іноземного капіталу;

– відтік капіталів із національної економіки;

– негативний вплив на соціальну ситуацію країн-донорів, у яких здійснюються операції офшорів щодо сплати податків учасниками;

– отримання невиправданих преференцій;

– найбільшими учасниками є великі українські компанії [5; 7].

Найбільші українські компанії вивели значний відсоток капіталу за кордон, підприємства ж середніх розмірів намагаються робити подібним чином, залишаючи малий бізнес у тіні, оскільки прибутки від використання офшорів є надзвичайно великими.

Таким чином, проведений аналіз засвідчує, що чинна вітчизняна законодавча база не створює умов для ефективного ведення бізнесу на території України. Важливо передусім дослідити, чому вітчизняні підприємці намагаються організувати свій бізнес через офшорні зони, що саме заважає їм ефективно працювати на вітчизняному ринку та не виводити капітали із національної економіки країни, через що держава недоотримує значні суми податків.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс В. О.

Література: 1. Черленяк І. І., Дюгованець О. М. Міжнародний офшорний бізнес та глобальна фінансова система. *Проблеми економіки.* 2014. № 2. С. 24–29. **2.** Максименко А. В. Офшорні механізми в європейському оподаткуванні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2017. № 14. С. 23–27. **3.** Поплевічева Н. Г. Офшорні тіньові потоки у контексті державної політики детінізації економіки. *Економіка та держава.* 2011. № 10. С. 114–118. **4.** Васильєва М. О. Офшори як метод оптимізації оподаткування в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2015. № 35. С. 105–107. **5.** Кобзар Т. С. Сучасний погляд на значення офшорних зон у світі і країні. *Порівняльно-аналітичне право.* 2017. № 4. С. 161–163. **6.** Лакіза В. В., Ілечко А. П. Фінансові механізми офшору. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* 2011. № 706. С. 100–106. **7.** Стрілка О. Аналіз діяльності банківських офшорних зон. *Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.* 2014. № 14. С. 35–39. **8.** Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / пер. с англ. М. : Финансы и статистика, 2003. 800 с. **9.** Шамбост Э. Энциклопедия оффшорных зон. М. : Викра, 2000. 808 с. **10.** Хейфец Б. А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. М. : Институт экономики РАН, 2013. 63 с.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

УДК 005.931.11

Михалюк О. М.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто аспекти антикризового державного управління економікою у розвинених країнах. Проаналізовано особливості окремих антикризових систем управління. Обґрунтовано значущість і доціль-*

© Михалюк О. М., 2019

ність антикризового управління. Конкретизовано напрями застосування антикризового управління на сучасних вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: *економіка, підприємство, організація, криза, антикризова політика, антикризове управління.*

Аннотация. *Рассмотрены аспекты антикризисного государственного управления экономикой в развитых странах. Проанализированы особенности отдельных антикризисных систем управления. Обоснована значимость и целесообразность антикризисного управления. Конкретизированы направления применения антикризисного управления на современных отечественных предприятиях.*

Ключевые слова: *экономика, предприятие, организация, кризис, антикризисная политика, антикризисное управление.*

Annotation. *Aspects of crisis management of the economy in developed countries are considered. The features of individual anti-crisis management systems are analyzed. The significance and feasibility of crisis management are substantiated. The areas of application of crisis management at modern domestic enterprises are specified.*

Keywords: *economy, enterprise, organization, crisis, anti-crisis policy, anti-crisis management.*

Використання новітніх напрацювань, нових теорій і стратегій є підгрунтям для формування сучасного вітчизняного менеджменту. Негативні наслідки зрушень у соціально-економічній сфері спричинили кризу, що істотно вплинуло на створення нових умов життя та неформальних переконань громадян України. За поточних умов використання людських ресурсів здійснюється нерівномірно та неефективно, що надалі негативно впливатиме на якість життя населення, обсяг внутрішнього валового продукту, продуктивність праці та рівень добробуту загалом.

У зв'язку із цим важливим завданням є дослідження закордонного досвіду антикризової політики, що сприятиме поліпшенню відповідної української політики та розробці механізмів її здійснення. Однак, бездумне копіювання антикризових заходів більш розвинених країн не буде результативним.

Дослідженням цієї проблеми займалися і займаються чимало науковців, серед них Пінк Ф., Боровські М., Продіус І., Цар О., Аніщенко Л., Бірюков О., Дейнека О., Коротков Е., Родіонова Н. та ін.

У Сполучених Штатах Америки антикризова політика полягає у поліпшенні законів у сфері зайнятості, збільшенні кількості робочих місць, особливо для молодих людей, розробці структурних програм удосконалення регіону та ін. Ще одним істотним курсом розвитку державного антикризового управління територіями в Америці є кооперація всіх наукових державних відомств і спрямування їх спільних зусиль на створення і розвиток регіональної політики [11].

Держави із високорозвиненою ринковою економікою мають чималий досвід попередження різних типів криз та їх подолання з мінімальними витратами як на рівні підприємств, так і на рівні регіонів. В Україні економічні, соціальні та історичні умови виникнення кризових ситуацій істотно відрізняються від розвитку криз в інших країнах. Попри це важливими є дослідження закордонного досвіду та свідомий підхід до його використання у процесі управління підприємствами різних рівнів.

За сучасних вітчизняних умов доречним є досвід антикризового управління у Великій Британії, Німеччині, Італії та інших країнах [12]. У Великій Британії соціально-економічна напруженість найгостріше виявилася в індустріальних агломераціях, де сконцентровані традиційні галузі вуглевидобутку, виробництво сталі та текстилю. Прикладом депресивного регіону була Центральна Шотландія.

У Німеччині депресійним регіоном був Рур із вугільно-металургійною спеціалізацією. У США до таких регіонів належать території з високим рівнем безробіття та низьким рівнем доходів, класичним прикладом є Аппалачський регіон. В Італії вирізняється південь з аграрною орієнтацією. У кожній країні застосовується індивідуальний підхід до виведення регіонів з кризового стану [12].

У Великій Британії основними заходами є:

– безпосередня інвестиційна діяльність держави з розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, передусім транспорту та житла;

– фінансові заходи, що стимулюють розміщення та зростання виробництва у депресивних регіонах: гарантії на капіталовкладення, позики, податкові пільги, регіональні премії за зайнятість;

– заходи «негативного контролю» за промисловим будівництвом, що передбачають дозвіл на промислове підприємництво [12].

У Німеччині основними заходами є:

– підтримка нових фірм, що діють у передових галузях;

– забезпечення єдиної схеми для проведення реструктуризації та розвитку всіх земель;

– державне інвестування традиційних галузей (металургійного комплексу та приватного інноваційного капіталу;

– створення системи надання допомоги, що виключає конкуренцію між землями [12].

У Сполучених Штатах Америки основними заходами антикризового управління є:

– використання конструкції енерговиробничих циклів, розроблених радянськими науковцями, тобто залучення до регіону нових галузей, здатних отримати вигоду з місця розташування та потенційного ринку регіону;

– розвиток рекреаційних ресурсів;

– диверсифікація сільського господарства, у тому числі приміського;

– розширення зайнятості й рівня прибутковості у кожному окремому регіоні;

– використання промислового потенціалу кожного регіону [12].

В Італії основними заходами є:

– мінімізація впливу негативних факторів у структурно слабких регіонах і створення умов для забезпечення для них можливості брати активну участь у соціально-економічному розвитку країни;

– комплекс заходів зі створення сприятливого бізнес-середовища та розвитку інфраструктури;

– створення довгострокових і конкурентоспроможних робочих місць;

– стабілізація ситуації на ринку праці.

У Франції основними заходами антикризового управління є:

– заходи, пов'язані зі здійсненням моніторингу, оцінкою впливу та необхідною кількістю фінансових асигнувань для перенавчання співробітників кожного регіону;

– проведення дослідної діяльності;

– фінансування закладів вищої освіти та інших державних структур, що є спрямованим на підвищення добробуту регіонів;

– заходи з підвищення зайнятості та економічного розвитку;

– заходи зі створення сприятливого бізнес-середовища та розвитку інфраструктури для малих підприємств шляхом надання грантів і консультацій [12].

Упроваджувані на депресивних територіях заходи є подібними, ключовим є стимулювання бізнесу та підвищення рівня зайнятості у регіонах. Однак, одні країни проводять комплексні заходи оздоровлення всіх регіонів одночасно, інші більше уваги приділяють економічно відсталим регіонам для забезпечення для них можливості брати активну участь у соціально-економічному розвитку країни. Регіональна антикризова політика передбачає наявність скоординованого політичного підходу.

Отже, регіональна антикризова політика багатьох країн може бути доречним досвідом і позитивним прикладом у боротьбі з кризою. Однак, не слід забувати, що криза є динамічним процесом, у кожному випадку він є індивідуальним, тому антикризові заходи мають ураховувати можливості кожного окремо взятого регіону та підприємства. Теорія й практика закордонних країн засвідчують, що ефективними антикризова політика та антикризове управління будуть лише за узгодженого застосування всіх факторів впливу.

Сучасна державна стратегія щодо антикризового управління має ґрунтуватися на:

– спостереженні за внутрішнім і зовнішнім фінансовим та економіко-соціальним станом регіону задля виявлення ознак кризи, що розпочинається;

– своєчасному аналізі та проведенні оцінки соціально-економічного становища території;

– удосконаленні розробок і подальшій реалізації заходів з подолання кризи з мінімальними наслідками;

– розкритті факторів конкурентоспроможності;

– розробці антикризової політики для запобігання кризовій ситуації та її ліквідації. Такі заходи слід упроваджувати у межах антикризового управління підприємством [4–12].

Інструментом ефективного управління організацією, що перебуває у кризовій ситуації, може бути комплексна програма розвитку, у якій виявлено актуальні проблеми й розкрито шляхи їх розв'язання та перспективи подальшої реалізації.

Ця програма має розроблятися як органами регіональної влади, так і місцевими організаціями та підприємствами загалом. Суттєвою особливістю цієї програми має стати жорстке обмеження за часом, повинні проводитися активні заходи щодо подолання кризи та виведення підприємств і регіонів із депресивного стану.

Таким чином, державна політика щодо антикризового управління має розроблятися на підставі комплексних антикризових заходів, методики і технології із заздалегідь виявленим фактором кризи на підприємстві, у регіоні, обґрунтуванням умов конкурентоспроможності, які розглядають як постулати для подальшого розвитку

та реалізації стратегії переходу від екстенсивного курсу до інтенсивного. Такий підхід має сприяти підвищенню ефективності антикризового управління в Україні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс О. О.

Література: 1. Аніщенко Л. О. Зарубіжний досвід антикризового управління. *Економічний простір.* 2012. № 68. С. 143–156. **2.** Бірюков О. М. Транскордонні банкрутства: теорія і практика : монографія. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2008. 318 с. **3.** Боровські М., Кюнленц А. Над Україною нависло банкрутство. *Іноземна преса про Україну*. 2009. № 15. С. 20–32. **4.** Дейнека О. В. Взаємозв'язок масштабів та ефективності функціонування державного сектора економіки. *Актуальні проблеми економіки.* 2009. № 9. С. 58–64. **5.** Коротков Э. М. Антикризисное управление : учебник. М. : Инфра-М, 2005. 432 с. **6.** Родионова Н. В. Антикризисный менеджмент : учебное пособие. М. : Юнити-Дана, 2002. 224 с. **7.** Пінк Ф. Професія фахівця з питань банкрутства та законодавство у Великобританії / пер. з англ. О. Г. Тарасенко. Київ : Преса України, 2000. 438 с. **8.** Продиус И. П., Дорошук А. А. Формирование стратегии предотвращения банкротства на предприятии : монография. Одесса : Из-во НУВД, 2003. 138 с. **9.** Цар О. Світовий досвід оздоровлення неплатоспроможних підприємств та можливості його застосування в Україні. *Галицький економічний вісник.* 2013. № 2 (41). С. 34–42. **10.** Хомерики Н. Б. Отечественный и зарубежный опыт развития региональной гаражной инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства. *Вопросы экономики и права.* 2011. № 9. С. 38–41. **11.** Емельянов Е. В., Аксенов П. А. Региональная политика европейских государств. *Вопросы новой экономики.* 2011. № 3. С. 19–23. **12.** Алексеев В. В., Зубков К. И. Зарубежный опыт антидепрессивной региональной политики. Екатеринбург : Институт истории и археологии УрОс РАН, 1992. 96 с.

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ АУДИТОРСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

УДК 35.073.526(477)

Монастирьова Д. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено особливості розвитку функціонального призначення Державної аудиторської служби України, запропоновано критерії узагальнення. Визначено етапи функціонування й особливості діяльності Державної аудиторської служби України на кожному з етапів.*

Ключові слова: *держава, контроль, реорганізація, аудит, Державна аудиторська служба, функціональне призначення.*

Аннотация. *Исследованы особенности развития функционального назначения Государственной аудиторской службы Украины, предложены критерии обобщения. Определены этапы функционирования и особенности деятельности Государственной аудиторской службы Украины на каждом из этапов.*

Ключевые слова: *государство, контроль, реорганизация, аудит, Государственная аудиторская служба, функциональное назначение.*

Annotation. *The features of the development of the functional purpose of the State Audit Service of Ukraine are investigated, generalization criteria are proposed. The stages of functioning and features of the State Audit Service of Ukraine at each stage are determined.*

Keywords: *state, control, reorganization, audit, State Audit Service, functional purpose.*

© Монастирьова Д. С., 2019

Нині традиційні методи та форми фінансового контролю, що функціонували за умов командно-адміністративної системи, не можуть задовольнити всі управлінські потреби. Тому за сучасних умов економічних перетворень в Україні існує потреба у своєчасній адаптації до змін у системі державного управління, тобто реорганізації органів державного фінансового контролю, чим і зумовлено актуальність цієї теми.

Метою написання статті є дослідження особливостей еволюційного розвитку Державної аудиторської служби від часів становлення незалежності України.

Об'єктом дослідження є Державна аудиторська служба України, предметом – розвиток функціонального призначення Держаудитслужби України.

Від часів набуття Україною незалежності виникла потреба в органі державного фінансового контролю за станом управління та використанням державних ресурсів, тому у 1993 р. було ухвалено Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні» [1]. Від 27 серпня 2000 р. за Указом Президента України № 1031 «Про заходи щодо підвищення ефективності контрольно-ревізійної роботи» Головному контрольно-ревізійному управлінню України присвоєно статус центрального органу виконавчої влади [2].

Згодом за Указом Президента України № 1085/2010 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» 9 грудня 2010 р. Головне контрольно-ревізійне управління України було реорганізовано у Державну фінансову інспекцію України, а 28 жовтня 2015 р. за Постановою Кабінету Міністрів України № 868 «Про утворення Державної аудиторської служби України» Державну фінансову інспекцію реорганізовано у Державну аудиторську службу України [3; 4].

Еволюцію розвитку функціонального призначення Державної аудиторської служби України подано у табл. 1 [1–5].

Таблиця 1

Еволюція розвитку функціонального призначення Державної аудиторської служби України

Критерій	Назва органу контролю		
	Контрольно-ревізійне управління	Державна фінансова інспекція	Державна аудиторська служба
Період функціонування	Від 26 січня 1993 р. до 9 грудня 2010 р.	Від 9 грудня 2010 р. до 28 жовтня 2015 р.	Від 28 жовтня 2015 р. донині
Головне завдання	Участь у формуванні та реалізації державної політики у сфері державного фінансового контролю	Реалізація державної політики у сфері державного фінансового контролю, а також внесення пропозицій щодо її формування	Проведення державної політики у сфері державного фінансового контролю, а також внесення пропозицій щодо її формування
Законодавча база	Конституція України, Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні», інші законодавчі акти, акти Президента та Кабінету Міністрів України	Конституція України, закони України, акти Президента України та Кабінету Міністрів України, накази Міністерства фінансів України, інші законодавчі акти, а також доручення Президента України	Конституція України, Бюджетний кодекс, Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні», інші законодавчі акти, акти Президента України та Кабінету Міністрів України
Форма контролю	Інспектування у формі ревізії або перевірки, державний аудит	Інспектування у формі планових і позапланових ревізій, державний фінансовий аудит, перевірка державних закупівель	Державний фінансовий аудит, інспектування, перевірка і моніторинг закупівель

Отже, аналіз поданої у вигляді таблиці систематизованої інформації дає підстави зробити певні висновки.

1. Уточнено, яким є головне завдання діяльності органу. До 2010 р. Контрольно-ревізійна служба брала участь у формуванні та реалізації державної політики у сфері державного фінансового контролю, а нині від 2015 р. є вповноваженою лише на реалізацію та проведення державної політики.

2. До 2010 р. основною формою контролю були ревізія або перевірка, їх сутністю були виявлення порушень та залучення до відповідальності винних осіб. На сьогодні найрозповсюдженішою формою контролю з боку органу державного фінансового контролю є державний аудит, що є спрямованим на виявлення помилок у системі управління, а також розробку рекомендацій щодо їх усунення та подальшого запобігання [5; 6].

3. Функції Контрольно-ревізійної служби полягали в організації роботи підпорядкованих підрозділів, узагальненні результатів контролю та проведенні безпосередньо ревізії, перевірки та аудиту. Контрольно-ревізійна служба брала участь у наглядових радах підприємств, у яких 50 % статутного фонду належали державі. Нині функції органу контролю зосереджені на проведенні державного аудиту за використанням ресурсів держави, веденням бухгалтерського обліку, складанням фінансової та бюджетної звітності, а також проведенням контролю за станом внутрішнього аудиту розпорядників бюджетних коштів.

Сучасна Державна аудиторська служба України є центральним органом виконавчої влади, який здійснює урядовий контроль та реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю. У своїй діяльності вона підпорядковується та координується Кабінетом Міністрів України.

Складовими органів Державної аудиторської служби України є Державна аудиторська служба та її міжрегіональні територіальні органи:

– Північний офіс;

– Північно-східний офіс;

– Південний офіс;

– Західний офіс;

– Східний офіс [1].

Отже, реорганізація органу державного фінансового контролю є не просто зміною назви контролюючого органу, а модернізацією й удосконаленням його функцій, орієнтацією на міжнародні стандарти діяльності та зміною акцентів: від виявлення фінансових злочинів і покарання винних до запобігання можливим фінансовим порушенням у роботі органів публічної влади та державних підприємств.

Таким чином, було узагальнено особливості еволюційного розвитку органу державного фінансового контролю, визначено ключові засади функціонування Контрольно-ревізійного управління, Державної фінансової інспекції та Державної аудиторської служби України. Систематизація й узагальнення особливостей їх діяльності здійснювалися з огляду на головні завдання, законодавчу базу та форми контролю. Узагальнено функції органів державного фінансового контролю на кожному етапі їх функціонування, визначено взаємозв'язок функцій з основними засадами реформування державного фінансового контролю від моменту становлення незалежності України.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лядова Ю. А.

Література: 1. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні : Закон України від 26.01.1993 № 2939-XII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-12/ed19930126. **2.** Про заходи щодо підвищення ефективності контрольно-ревізійної роботи : Указ Президента України від 27.08.2000 № 1031/2000 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1031/2000/ed20000827. **3.** Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади : Закон України від 10.09.2014 № 442 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/442-2014-%D0%BF/ed20140910. **4.** Про утворення Державної аудиторської служби України : Закон України від 28.10.2015 № 868 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/868-2015-%D0%BF. **5.** Про затвердження Положення про Державну фінансову інспекцію України : Закон України від 06.08.2014 № 310 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/310-2014-%D0%BF.

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.37

Науменко Д. П.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Обґрунтовано, що фінансові результати діяльності підприємства є основою його економічного розвитку. Досліджено підходи науковців до аналізу фінансових результатів суб'єкта господарювання. Деталізовано послідовність здійснення аналізу фінансових результатів.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, виробництво, фінанси, фінансовий результат, фінансовий аналіз, прибуток, рентабельність.*

Аннотация. *Обосновано, что финансовые результаты деятельности предприятия являются основой его экономического развития. Исследованы подходы ученых к анализу финансовых результатов субъекта хозяйствования. Детализирована последовательность проведения анализа финансовых результатов.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, производство, финансы, финансовый результат, финансовый анализ, прибыль, рентабельность.*

Annotation. *It is proved that the financial results of the enterprise are the basis of its economic development. The approaches of scientists to the analysis of the financial results of a business entity are investigated. The sequence of analysis of financial results is detailed.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, production, finance, financial result, financial analysis, profit, profitability.*

За сучасних ринкових конкурентних умов найважливішим із показників ефективності діяльності суб'єкта господарювання у виробничій, постачальницькій, фінансовій та інвестиційній сферах є фінансовий результат. Він є підсумком ділової активності підприємства, що показує прибутковість проводжуваної політики підприємства, конкурентоспроможність послуг, що нею надаються.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і методичних засад оцінки фінансового результату вітчизняних підприємств зробили науковці-економісти Пушкар М. С., Мочерний С. В., Ануфрієв В. Є., Гринавцева О. В., Загородній А. Г., Кондраков Н. П., Пантелєєв В. П. та ін.

Метою написання статті є дослідження сутності методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. З цією метою систематизуємо методики аналізу об'єкта дослідження, окреслимо їхні особливості й узагальнимо отримані результати.

Фінансові результати посідають центральне місце у системі управління підприємством, є важливою й водночас дуже складною економічною й обліково-аналітичною категорією. Сутність поняття «фінансовий результат» виражається у категоріях «прибуток» і «збиток», які є протилежними за змістом, але порядок їх формування єдиний.

Здійснивши контент-аналіз сутності поняття «фінансовий результат» (табл. 1), можна сформулювати власне його визначення [6].

Таблиця 1

Визначення різними науковцями сутності поняття «фінансовий результат»

	Автор	Визначення
1	Ануфрієв В. Є.	Показник прибутку або збитку, що формується протягом календарного (господарського) року
2	Гринавцева О. В.	Сума валового доходу від звичайної та надзвичайної діяльності підприємства, зменшеного на суму витрат, пов'язаних із виконанням господарської діяльності на підприємстві, непрямих податків та податку на прибуток за окремий звітний період
3	Кондраков Н. П.	Зміна власного капіталу за певний період у результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства
4	Загородній А. Г.	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час

© Науменко Д. П., 2019

Бачимо (табл. 1), що сутність поняття «фінансові результати» трактується як прибуток (збиток), результат, а також як різниця між доходами та витратами. Така різноманітність дефініцій є спричиненою існуванням різних підходів до розуміння досліджуваного поняття (економічного, фінансового, облікового та ін.) [6].

На підставі узагальнення й систематизації визначатимемо фінансовий результат як один із найважливіших показників діяльності підприємства, що відбиває зміну вартості власного капіталу, а саме результат відповідної діяльності підприємства. Якщо фінансовий результат є додатним, відбувається збільшення накопиченого власного капіталу, у протилежному випадку – його зменшення. Таке визначення ґрунтується на ототожненні фінансових результатів із прибутком, хоч на підприємстві можливі випадки, коли у нього немає прибутку [1–6].

Для розробки єдиного методологічного підходу до проведення аналізу фінансових результатів узагальнено й систематизовано показники, пропоновані аналітиками й дослідниками у цій галузі. При проведенні аналізу фінансових результатів основними джерелами є бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати та пояснення до звітності. Проведення аналізу фінансових результатів за даними звіту про фінансові результати дає змогу зацікавленим користувачам зробити висновки щодо ефективності діяльності організації, сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень [5].

Основними методами аналізу об'єкта дослідження є горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний [6].

Структурно-динамічний аналіз доходів, витрат і прибутку – показників звіту про фінансові результати – є першим етапом оцінки фінансових результатів діяльності організації. При дослідженні доходів і витрат важливим є вивчення їх рівня та структури у звітному й попередньому періодах, оцінка динаміки та з'ясування її причин [3].

Важливим показником якості доходів є найбільша питома вага доходів від основної діяльності організації. Також на цьому етапі розраховують такі відносні показники, як відношення витрат до доходів, а також відношення доходів від основної діяльності до витрат від основної діяльності, інших доходів до інших витрат, що доповнює структурно-динамічний аналіз і допомагає побачити відсоток одержуваних доходів від витрат організації [4].

Другим етапом оцінки фінансових результатів є горизонтальний аналіз показників прибутку, що допомагає побачити рівень і динаміку показників, а також дає змогу досліджувати стабільність отримання доходів та витрат, завдяки чому можна зробити прогнози про їх подальшу зміну.

У ході вертикального аналізу форми № 2 проводиться оцінка частки участі окремих статей доходів і витрат у формуванні показників прибутку. Важливою на цьому етапі є оцінка участі валового прибутку, прибутку від продажів і прибутку до оподаткування у загальній величині виторгу.

Збільшення у динаміці частки прибутку від продажів і чистого прибутку свідчить про успішність діяльності організації. За підсумками робляться висновки про вплив на відхилення загальної суми прибутку зміни величини кожного її виду, а також оцінюють зміни складу та структури фінансових результатів, що відбулися у звітному році [3–6]. Наступним етапом є факторний аналіз прибутку, а надалі і показників рентабельності задля з'ясування причин зміни цих показників.

Провести дослідження можна методом ланцюгових підстановок або абсолютних різниць, виходячи з їх порядку формування показників. Головною метою тут є виявлення ступеня впливу на різні види прибутку певних факторів, у тому числі зростання або збільшення виробництва товарів, обсягів продажів, підвищення якості та розширення асортименту товарів, збільшення рентабельності та ін.

Серед відносних показників, які виділяють при дослідженні фінансових результатів, найважливішими є коефіцієнти рентабельності, що відбивають прибутковість активів, зобов'язань і капіталу, серед них рентабельність активів, рентабельність продукції, виробництва, рентабельність продажів, власного капіталу, чиста рентабельність та ін. Зростання показників рентабельності підприємства у перспективі свідчить про збільшення доходу, що припадає на одиницю витрат. За підсумками аналізу показників рентабельності можна судити про успішність діяльності підприємства, його фінансову стійкість, можливість вкладення у нього інвестицій, надання кредитування, перспективи розвитку організації загалом.

На наступному етапі проводять факторний аналіз рентабельності для всебічного аналізу організації. Дослідження проводять за аналогією з факторним аналізом показників прибутку методом ланцюгових підстановок або абсолютних різниць.

Завершальним етапом проведення оцінки фінансових результатів є узагальнення отриманих даних, формування висновків, оцінка поточної діяльності, формування прогнозів розвитку на перспективу, а також виявлення резервів підвищення ефективності діяльності організації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Голофаєва І. П.

Література: 1. Грабовецький Б. Є., Шварц І. В. Фінансовий аналіз та звітність : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2011. 282 с. **2.** Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : МАУП, 2012. 152 с. **3.** Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Центр навч. літ., 2008. 392 с. **4.** Стельмах М. В., Литвин Б. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : Хай-Тек Прес, 2008. 336 с. **5.** Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : КНТЕУ, 2012. 536 с. **6.** Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник. Київ : Знання, 2008. 630 с.

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ГОТІВКОЮ

УДК 657.1:336.764.1

Ніколаєнко В. Т.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто теоретичні аспекти організації роботи з касовими операціями. Проаналізовано особливості податкового обліку операцій із готівкою у контексті нормативно-правових змін. Конкретизовано позитивні наслідки та негативні моменти щодо податкового обліку операцій із готівкою за сучасних фінансово-економічних умов.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, фінанси, фінансовий результат, каса, касові операції, грошові кошти, податки, оподаткування, податковий облік операцій із готівкою, регістратор розрахункових операцій, нормативно-правові документи.*

Аннотация. *Рассмотрены теоретические аспекты организации работы с кассовыми операциями. Проанализированы особенности налогового учета операций с наличными в контексте нормативно-правовых изменений. Конкретизированы положительные последствия и негативные моменты касательно налогового учета операций с наличными в современных финансово-экономических условиях.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, финансы, финансовый результат, касса, кассовые операции, денежные средства, налоги, налогообложение, налоговый учет операций с наличными, регистратор расчетных операций, нормативно-правовые документы.*

Annotation. *The theoretical aspects of the organization of work with cash transactions are considered. The features of tax accounting of cash transactions in the context of regulatory changes are analyzed. The positive consequences and negative aspects regarding the tax accounting of cash transactions in the current financial and economic conditions are specified.*

Keywords: *enterprise, organization, production, finance, financial result, cash register, cash transactions, cash, taxes, taxation, tax accounting of cash transactions, registrar of settlement transactions, regulatory documents.*

Готівкові кошти є однією з найважливіших складових діяльності суб'єктів господарювання. Функціонування сучасних підприємств передбачає безперервний рух готівкових коштів, тому їх слід розглядати як важливий ресурс та істотну складову активів. Грошові кошти є найбільш ліквідними активами, через що операції з ними мають масовий характер і стосуються практично всіх сфер фінансово-господарської діяльності. Щоб підприємство мало змогу ефективно використовувати наявні у нього готівкові кошти, необхідно грамотно вести їх облік і здійснювати контроль за дотриманням законодавства. Саме тому питання правильної організації роботи з готівкою є надзвичайно актуальними.

© Ніколаєнко В. Т., 2019

Дослідженням особливостей податкового обліку операцій із готівкою займалися і займаються чимало науковців, серед них Плаксієнко В. Я., Ткачик Л. П., Бешко О. Я., Гречко А. В. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок питання правильної організації обліку готівкових коштів досі залишаються дискусійними і потребують подальших поглиблених досліджень.

Метою написання статті є аналіз особливостей податкового обліку операцій із готівкою у контексті нормативно-правових змін.

Для досягнення поставленої мети необхідно розглянути теоретичні основи податкового обліку, що є пов'язаними зі здійсненням готівкових розрахунків, а також дослідити особливості створення й організації каси підприємства.

Основним орієнтиром щодо проведення операцій із готівкою є вимоги Положення про ведення касових операцій у національній валюті, затверджене постановою Правління Національного банку України від 29.12.2017 р. Однак, до фізичних осіб – підприємців ці вимоги застосовуються доволі вибірково та специфічно [1].

Згідно з пп. 8 п. 3 Положення каса – це приміщення або місце здійснення готівкових розрахунків, а також приймання, видачі, зберігання готівки, інших цінностей і касових документів. У свою чергу, готівкові розрахунки являють платежі готівкою суб'єктів господарювання і фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги), а також за операціями, що не є безпосередньо пов'язаними з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна.

Виходячи з цих визначень, у підприємця, який не має змоги виділити спеціально відведену кімнату, касою може вважатися будь-яке місце, де здійснюються готівкові розрахунки, зберігається готівка та Книги обліку доходів або Книги обліку доходів і витрат, на відміну від підприємств, що мають дотримуватися чітких вимог щодо облаштування каси та приміщення. У підприємців, які застосовують реєстратор розрахункових операцій (РРО), касою відповідно до Положення є реєстратор розрахункових операцій.

Особливістю ведення касових операцій є й те, що на фізичних осіб – підприємців не поширюється вимога про встановлення ліміту каси та дотримання строків здачі готівки до банку, що визначено п. 14 розділом 2 Положення № 148. Це свідчить про те, що готівка у підприємця може зберігатися у будь-якій сумі необмежену кількість днів.

Положення зі змінами, затвердженими Постановою Правління Національного банку України від 18.01.2017 № 984, внесло свої корективи і щодо зміни визначення «оприбутковування готівки» (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «оприбутковування готівки»

Суб'єкт господарювання	Підстава оприбутковування готівки
Оприбуткування готівки у касах підприємств, які проводять готівкові розрахунки з оформленням їх касовими ордерами та веденням касової книги	Здійснення обліку готівки у повній сумі її фактичних надходжень у касовій книзі на підставі прибуткових касових ордерів п. 11 Положення № 148
Оприбуткування готівки у касах фізичних осіб – підприємців, які проводять готівкові розрахунки з оформленням їх товарними чеками (квитанціями) і веденням Книги обліку доходів і витрат (обліку доходів)	Здійснення обліку готівки у повній сумі її фактичних надходжень у Книзі на підставі товарних чеків (квитанцій) п. 11 Положення № 148
Оприбуткування готівки у касах підприємств та фізичних осіб – підприємців, які проводять готівкові розрахунки із застосуванням РРО та (або) КОРО без ведення касової книги	Здійснення обліку готівки у повній сумі її фактичних надходжень на підставі даних розрахункових документів шляхом формування та друку фіскальних звітних чеків та їх підклеювання до відповідних сторінок КОРО (занесення даних розрахункових квитанцій до КОРО), п. 11 Положення

Суб'єкти господарювання мають право здійснювати розрахунки готівкою протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами:

– між собою: розміром до 10000 (десяти тисяч) гривень включно;

– з фізичними особами: розміром до 50000 (п'ятдесяти тисяч) гривень включно.

Ці обмеження стосуються також розрахунків під час оплати за товари, придбані на виробничі (господарські) потреби за рахунок готівки, одержаної за допомогою електронного платіжного засобу. Щодо готівкових розрахунків між фізичними особами за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню, вони можуть здійснюватися на суму до 50000 (п'ятдесяти тисяч) гривень включно [3].

Готівкові обмеження не стосуються розрахунків суб'єктів господарювання з бюджетами та державними цільовими фондами; добровільних пожертвувань та благодійної допомоги; використання готівки, виданої на відрядження.

Особливістю податкового обліку операцій із готівкою є застосування реєстратора розрахункових операцій фізичними особами – підприємцями платниками єдиного податку в окремих випадках.

1. Усі три групи платників єдиного податку зобов'язані застосовувати реєстратор розрахункових операцій незалежно від обсягу доходу, якщо їх видом діяльності є реалізація технічно складних побутових товарів, що підлягають гарантійному ремонту. Перелік цих товарів затверджений Постановою Кабінету Міністрів України № 231 від 16 березня 2017 р. [4].

2. Платники єдиного податку зобов'язані проводити розрахунки за готівкою у разі продажу пива у пляшках і бляшанках через зареєстрований належним чином реєстратор розрахункових операцій за Постановою Кабінету Міністрів України від 18.01. 2017 р. № 984. Саме наявність РРО, а не КОРО є умовою отримання ліцензії для торгівлі пивом. Право на продаж алкогольних напоїв, у тому числі пива, на розлив фізичні особи-підприємці – платники єдиного податку другої та третьої груп мають виключно через заклад ресторанного господарства або спеціалізований відділ, що має статус закладу ресторанного харчування, за умови наявності ліцензії на роздрібну торгівлю алкогольними напоями та застосування при проведенні розрахунків реєстратора розрахункових операцій.

3. Платники єдиного податку другої та третьої груп фізичні особи – підприємці незалежно від обраного виду діяльності (крім суб'єктів господарювання, що здійснюють роздрібну торгівлю підакцизними товарами) у разі перевищення обсягу доходу протягом календарного року 1 млн грн зобов'язані застосовувати реєстратор розрахункових операцій [4].

Таким чином, система оподаткування малих підприємств від початку 2017 р. зазнала суттєвих змін, серед яких особливості оприбутковування готівкових коштів, нормативи готівкових розрахунків, а також те, що обов'язок використовувати реєстратори розрахункових операцій поширено на більшу кількість платників єдиного податку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Про затвердження змін до Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні : Постанова правління Національного банку України від 12.02.2019 № 37 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0037500-19. **2.** Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2000 р. № 1336 : Постанова Кабінету Міністрів України від 18.01.2017 № 984 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984-2017-%D0%BF. **3.** Рижков Д. В. Дослідження історії становлення спрощеної системи оподаткування в розрізі економіко-політичних факторів. *Управління розвитком.* 2014. № 1. С. 176–178. **4.** Кміть В. М., Судомир М. Б. Переваги та недоліки функціонування спрощеної системи оподаткування в Україні. *Інноваційна економіка*. 2013. № 1. С. 57–62.

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ CVP-АНАЛІЗУ У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

УДК 005.53-047.44

Нурлаєва Е. Л.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність поняття й особливості CVP-аналізу як інструменту для прийняття управлінських рішень. Обґрунтовано необхідність його застосування у процесі фінансового планування. Подано*

© Нурлаєва Е. Л., 2019

порівняльну характеристику традиційного й управлінського підходів до проведення CVP-аналізу, визначено серед них найефективніший.

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, фінанси, фінансовий результат, витрати, управління витратами, CVP-аналіз, традиційний підхід, управлінський підхід.*

Аннотация. *Исследована сущность понятия и особенности CVP-анализа как инструмента для принятия управленческих решений. Обоснована необходимость его применения в процессе финансового планирования. Дана сравнительная характеристика традиционного и управленческого подходов к проведению CVP-анализа, определен среди них наиболее эффективный.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, финансы, финансовый результат, расходы, управление затратами, CVP-анализ, традиционный подход, управленческий подход.*

Annotation. *The essence of the concept and features of CVP analysis as a tool for making managerial decisions is investigated. The necessity of its application in the process of financial planning is substantiated. A comparative characteristic of the traditional and managerial approaches to conducting CVP analysis is given, the most effective among them is determined.*

Keywords: *enterprise, organization, production, finance, financial result, expenses, cost management, CVP-analysis, traditional approach, management approach.*

За умов ринкової економіки питання підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання є особливо актуальним. Оскільки основним показником ефективності функціонування підприємства є співвідношення прибутку та витрат, менеджмент підприємства має приймати зважені управлінські рішення щодо забезпечення високої результативності операційної діяльності та досягнення бажаних фінансових показників.

Результати діяльності підприємства значною мірою залежать від впливу факторів зовнішнього середовища, чим зумовлено необхідність дослідження впливу зовнішніх факторів на обсяг витрат та на фінансові результати. З цим пов'язано актуальність розгляду застосування CVP-аналізу у контексті фінансового планування й обґрунтування управлінських рішень загалом.

Дослідженням питань застосування CVP-аналізу як інструменту аналізу витрат підприємства займалися і займаються чимало науковців, серед них Шим Д., Сигел Д., Брігхем Ю., Хьюстон Д., Друрі К., Ветров А., Хорін О., Бланк І., Хруцький В. та ін. Однак, більшість наукових досліджень присвячено вивченню загального механізму застосування CVP-аналізу, опису його переваг і недоліків, а не розв'язанню питання адаптації методу до практичного застосування, що потребує подальшого поглибленого вивчення.

Метою написання статті є розробка теоретичних і практичних рекомендацій, що сприятимуть вдосконаленню практичного використання вітчизняними підприємствами інструментарію CVP-аналізу для прийняття ефективних управлінських рішень.

За сучасних умов нестабільності в країні та жорсткої конкурентної боротьби особливої уваги набуває досягнення позитивного фінансового результату. Саме тому на кожному підприємстві існує спеціальний відділ, який займається аналізом стану підприємства та здійснює планування його подальшої діяльності.

Основним елементом нарощення фінансового результату підприємства є мінімізація витрат: за рахунок вивільнених коштів забезпечується розвиток підприємства, задоволення інтересів власників і персоналу, у зв'язку із чим управління витратами є надзвичайно важливим. Управління витратами формує систему принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілом і використанням на підприємстві, що дають змогу керовано впливати на обсяг витрат [5].

На діяльність підприємства окрім внутрішніх впливають і зовнішні фактори, зміну яких менеджмент не завжди може передбачити. Інструментом, що дозволяє враховувати вплив зміни обсягу виробництва, ціни продукції та витрат на результати діяльності підприємства й оцінки альтернативних управлінських рішень, є CVP-аналіз.

Система показників CVP-аналізу представлена показниками маржинального прибутку, порогу рентабельності, запасу фінансової міцності та операційного, цінового та комбінованого левериджу [7].

Характеристику особливостей та напрямів використання інструментарію CVP-аналізу подано у табл. 1 [3–9].

CVP-аналіз є одним із найефективніших засобів планування та прогнозування діяльності підприємства, що допомагає керівникам підприємств виявити оптимальні пропорції між змінними та постійними витратами, ціною й обсягом реалізації, мінімізувати підприємницький ризик. Менеджмент підприємства, використовуючи цей метод, може дати поглиблену оцінку фінансових результатів, точніше обґрунтувати рекомендації для поліпшення роботи.

Таблиця 1

Характеристика особливостей та напрямів використання інструментарію CVP-аналізу

Показник	Характеристика	Напрям застосування
Маржинальний прибуток	Верхня межа прибутку при зміні величини постійних витрат, що використовується при аналізі впливу зміни обсягу продажу на прибуток	За необхідності у короткостроковій перспективі менеджмент може приймати рішення про обсяг виробництва, який не забезпечить отримання операційного прибутку, однак, змінні витрати будуть покриті
Поріг рентабельності (критичний обсяг виробництва)	Величина обсягу продажу, за якої підприємство має витрати, що дорівнюють виторгу від реалізації всієї продукції, тобто ситуація, за якої відсутні і прибуток, і збиток	На початковому етапі функціонування підприємства чи реалізації проєкту щодо випуску нового виду продукції встановлюється орієнтир на досягнення окупності
Запас фінансової міцності	Характеризує рівень перевищення фактичного або планового обсягу виробництва над критичним; показник можна вважати мірою операційного ризику, оскільки чим вищим є його значення, тим безпечнішою є ситуація щодо прибутковості діяльності підприємства	За додатного значення показника підприємство може піти на певний ризик або соціальний проєкт, пов'язаний із додатковими витратами (наприклад, акційні знижки ціни для залучення нових покупців або формування корпоративної соціальної відповідальності), але залишитися у зоні прибутку
Операційний, ціновий і комбінований леверидж	Характеризує залежність розміру прибутку від зміни обсягу виробництва, ціни або обох показників одночасно	Надає змогу застосовувати сценарний підхід та моделювати результати діяльності залежно від зміни обсягів виробництва, ціни або їх сумісного впливу

За сучасних умов більшість підприємств використовують традиційний підхід CVP-аналізу, тобто розглядають усі постійні витрати, не розподіляючи їх. Традиційний аналіз засвідчує, що все є стабільним і кожний вид продукції продається у достатньому обсязі, щоб покрити витрати. Однак, реальна картина є дещо гіршою, і саме управлінський підхід до розподілу постійних витрат у CVP-аналізі дає змогу отримати об'єктивнішу оцінку

Управлінський підхід передбачає точніший розподіл постійних витрат за умов випуску кількох видів продукції, дозволяє визначати реальну величину порогу рентабельності окремих видів продукції, що дає змогу не занижувати або не завищувати ціну реалізації продукції.

Отже, проведено порівняння традиційного й управлінського підходів до проведення CVP-аналізу (розрахунок точки беззбитковості); умови та розрахунки подано у табл. 2 1 [6–9].

Таблиця 2

CVP-аналіз із застосуванням традиційного й управлінського підходів

Показник	Традиційний підхід			Управлінський підхід		
	A	B	C	A	B	C
Фактичний обсяг реалізації, од.	86	48	48	86	48	48
Ціна одиниці продукції, грн	125	92	65	125	92	65
Обсяг реалізації, грн/міс.	10750	4416	3120	10750	4416	3120
Змінні середні витрати на одиницю, грн	60	55	50	60	55	50
Постійні витрати, грн за місяць	3250	-	-	-		
Постійні витрати (лізингові платежі), грн/місяць	-	-	-	740	-	-
Постійні витрати (орендні платежі), грн/місяць	-	-	-	-	250	-
Постійні витрати, грн/місяць	-	-	-	2260		
Питома вага обсягу реалізації кожного виду продукції у загальному виторгу, %	58,79	24,15	17,06	58,79	24,15	17,06
Розподіл постійних витрат за видами продукції пропорційно обсягам реалізації	2525,00	1037,20	732,82	1328,61	545,78	385,61
Точка беззбитковості, од.	39	28	49	32	22	26

Порівняння отриманих даних (табл. 2) мінімально допустимих обсягів продажу з фактичними окремо за видами продукції за традиційним методом дає підстави стверджувати, що всі види продукції забезпечили покриття витрат, однак, прибуток принесли лише продукції А та В. Фактичний обсяг реалізації продукції С становив 48 одиниць, а її точка беззбитковості має 49 одиниць, тобто виробництво цієї продукції є збитковим.

За результатами розрахунку із застосуванням управлінського підходу всі три види продукції, що випускаються підприємством, забезпечили підприємству прибуток.

Така різниця отриманих результатів за двома підходами є пояснюваною дещо іншою методологією розподілу постійних витрат за управлінського підходу: він передбачає два етапи розподілу:

– спочатку визначають частину постійних витрат, які точно можна виокремити та зарахувати на конкретний вид продукції;

– решта витрат, які важко визначити, розподіляють пропорційно обсягам реалізації (традиційним методом) [9].

Коли обсяг продажу збільшується, обов'язково відбувається і збільшення постійних витрат. За збільшення обсягу також відбуваються незначні зміни виторгу від реалізації, що спричиняють суттєві зміни прибутку, оскільки постійні витрати не розподілені ефективно. Застосування управлінського підходу при проведенні CVP-аналізу дає змогу розрахувати точку беззбитковості, яка характеризуватиме дійсний стан підприємства та його фінансові результати.

Таким чином, використання управлінського підходу при проведенні CVP-аналізу дає змогу зрозуміти поведінку витрат під впливом різних факторів, тому є одним із найефективніших засобів планування та прогнозування діяльності підприємства. Застосування CVP-аналізу дає змогу розробляти якіснішу стратегію управління витратами, а також результатами діяльності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сабліна Н. В.

Література: 1. Бланк И. А. Управление прибылью. Киев : Ника-Центр, 2007. 768 с. **2.** Хруцкой В. Е., Сизова Т. В., Гамаюнов В. В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования. М. : Финансы и статистика, 2003. 464 с. **3.** Бригхем Ю., Хьюстон Д. Финансовый менеджмент : экспресс-курс / пер. с англ. СПб. : Питер, 2007. 544 с. **4.** Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента. М. : Вильямс, 2006. 1232 с. **5.** Ветров А. А. Операционный аудит-анализ. М. : Перспектива, 1996. 228 с. **6.** Хорин А. Н, Керимов В. Э. Стратегический анализ : учебное пособие. М. : Эксмо, 2006. 286 с. **7.** Терещенко О. О., Бабяк Н. Д. Фінансовий контролінг : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2013. 408 с. **8.** Сенченко К. В. Обґрунтування доцільності використання CVP-аналізу у процесі фінансового планування. *Управління розвитком*. 2013. № 21. С. 18–20. **9.** Одинцова Т. Н., Невмержицька А. В., Чаус І. В. CVP-аналіз як інструмент управління фінансовими результатами підприємства. *Фінансовий простір.* 2013. № 1. С. 90–95.

АНТИІНФЛЯЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ

УДК 336.748

Осінцева К. В.

Студент 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність поняття, а також особливості та закономірності розвитку концепцій антиінфляційного регулювання. Систематизовано передумови виникнення механізмів антиінфляційного регулювання. Обґрунтовано значущість антиінфляційної політики держави для національної економіки, суб'єктів господарювання та населення України загалом.*

Ключові слова: *економіка, держава, підприємство, організація, суб'єкт господарювання, ринкові умови господарювання, інфляція, антиінфляційне регулювання, антиінфляційна політика.*

Аннотация. *Исследованы сущность понятия, а также особенности и закономерности развития концепций антиинфляционного регулирования. Систематизированы предпосылки возникновения механизмов*

© Осінцева К. В., 2019

антиинфляционного регулирования. Обоснована значимость антиинфляционной политики государства для национальной экономики, субъектов хозяйствования и населения Украины в целом.

Ключевые слова: *экономика, государство, предприятие, организация, субъект хозяйствования, рыночные условия хозяйствования, инфляция, антиинфляционное регулирования, антиинфляционная политика.*

Annotation. *The essence of the concept, as well as features and patterns of development of the concepts of anti-inflation regulation, is investigated. The prerequisites for the emergence of anti-inflation regulation mechanisms are systematized. The significance of the anti-inflationary policy of the state for the national economy, business entities and the population of Ukraine as a whole is substantiated.*

Keywords: *economy, state, enterprise, organization, business entity, market economic conditions, inflation, anti-inflation regulation, anti-inflation policy.*

В Україні із переходом до ринкових форм господарювання особливого значення набуває державна політика, реалізація якої є спрямованою на досягнення стабілізації макроекономічних параметрів економічного зростання. Найефективнішим показником економіки країни є її фінансовий стан, оскільки фінансова система не лише забезпечує необхідні взаємозв'язки в економіці, вона є одним із найвпливовіших важелів макроекономічного регулювання, інструментом, за допомогою якого уряди мають змогу регулювати економічний розвиток. Саме тому діяльність виконавчої влади кожної країни є спрямованою на забезпечення стабільності фінансово-кредитної системи та фінансового стану загалом.

Запорукою цього має стати стан управління інфляційними процесами. Необхідність у цьому є зумовленою тим, що інфляція не лише призводить до важких соціально-економічних наслідків, за умов інфляції втрачається ефективність дії та відбувається деформація інструментів макроекономічного регулювання.

Регулювання інфляції є необхідним процесом для стабілізації цін, згладжування їх нерівномірного зростання за товарними групами, вирівнювання оплати праці за галузями, зменшення майнової нерівності, стримування нераціонального перерозподілу капіталів і кваліфікованих кадрів між секторами економіки [5]. Проблема контролю над інфляцією зводиться до використання механізмів, що можуть послабити і зрештою припинити дію сили, яка сприяє розвитку інфляційних процесів у країні. Ефективна антиінфляційна політика дозволяє тримати під контролем ціни, не пригнічуючи зростання національної економіки у довгостроковій перспективі, у зв'язку з чим ця тема є актуальною.

Метою написання статті є дослідження особливостей регулювання інфляції, а також детальний аналіз основних рис антиінфляційного регулювання в Україні.

Інфляція у багатьох країнах світу є однією з найгостріших проблем сучасного розвитку економіки, що негативно впливає на всі сторони життя суспільства. Її наслідками є знецінення результатів праці, зниження життєвого рівня населення, знецінення грошових заощаджень, перешкоджання довгостроковим інвестиціям та економічному зростанню. Висока інфляція руйнує грошову систему, провокує витік національного капіталу за кордон, послаблює національну валюту, сприяє її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою. Інфляція є найефективнішим засобом перерозподілу національного багатства, від бідніших верств суспільства до багатших, що посилює тим самим соціальне розшарування [2].

Антиінфляційне регулювання має багатий асортимент різноманітних грошово-кредитних, бюджетних заходів, податкових заходів, програм стабілізації та дій щодо регулювання та розподілу прибутків. Антиінфляційна політика є системою заходів щодо запобігання та подолання інфляції.

Державні заходи для здійснення антиінфляційного регулювання залежать від характеру й рівня інфляції. Для конкретизації поняття антиінфляційного регулювання у контексті антиінфляційної політики держави науковець Сухань В. О. розглядає антиінфляційну політику не лише як складову стабілізаційних заходів на макроекономічному рівні, які є безпосередньо спрямованими на запобігання високим темпам інфляції й управління нею на незагрозливому для стабільності економічної системи рівні, але і як фактор, що може опосередковано впливати на макроекономічну стабільність через посилення або послаблення довіри до заходів антиінфляційної політики та їх результативності.

Основним показником, за допомогою якого вимірюється інфляція в країні, є коефіцієнт інфляції, або індекс споживчих цін, що характеризує загальну зміну цін на товари й послуги у поточному періоді у порівнянні з попереднім. Індекс інфляції показує, наскільки змінилася вартість фіксованого набору товарів і послуг для споживачів у певному періоді щодо попереднього.

Споживчий набір упроваджується централізовано, є однаковим для всіх регіонів України і являє собою набір найхарактерніших і найважливіших для домашнього споживання товарів і послуг. У таблиці подано дані щодо індексу інфляції в Україні у 2002–2016 рр. (табл. 1) [7].

Таблиця 1

Індекс інфляції в Україні, 2002–2016 рр.

Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Рівень інфляції	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9

Після гіперінфляції, якої Україна зазнала у 1991–1993 рр., коли індекси інфляції становили 290–10155 % відповідно, 2000 р. став першим роком реального економічного зростання +6,1 %. Такого результату вдалося досягти завдяки впливу факторів, закладених у попередньому періоді: зростання внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, підвищення доходів підприємств, зростання цінової конкурентоспроможності країни. За даними таблиці можна побачити, що у 2002–2004 рр. спостерігався спад інфляції, а у 2007–2010 рр. спостерігається підвищення рівня інфляції. Це пов'язано з тим, що у ці періоди був неврожай сільськогосподарських культур, і тоді спостерігалася галопуюча інфляція. У 2010–2014 рр. відбувся спад інфляції. Після кількох років утримання інфляції на низькому рівні у 2016 р. відбулися різкі зміни у зв'язку із початком проведення економічних реформ. Підвищення сталося через девальвацію національної валюти, різке зростання інфляційних очікувань та ін. Індекс інфляції на 2017 р. становить 103,9, що значно менше у порівнянні з попереднім періодом.

Регулювання інфляції є однією з найважливіших проблем сучасної грошово-кредитної і всієї фінансової політики загалом з огляду на багатоскладовий характер інфляції. В її основі лежать не лише монетарні, але й інші фактори. При всій значущості скорочення державних витрат для поступового зменшення грошової емісії потрібне проведення широкого комплексу заходів антиінфляційного регулювання, серед яких стабілізація та стимулювання виробництва, покращення податкової системи, утворення ефективної ринкової інфраструктури, відповідальність за результати господарської діяльності підприємств, зміна і контроль обмінного курсу національної валюти, упровадження заходів задля регулювання цін і доходів [5; 7].

Антиінфляційне регулювання є сукупністю заходів щодо управління інфляційними процесами, використовуваними на державному рівні задля підтримки оптимального розміру інфляції та недопущення різких інфляційних коливань шляхом використання механізмів грошово-кредитної, податкової, бюджетної політики [6].

З огляду на важливе значення та широке коло завдань, які належить виконувати сучасному антиінфляційному регулюванню, наразі в Україні необхідно запровадити комплексне регулювання інфляції замість розрізнених заходів згідно з теорією інфляції як багатофакторного процесу та принципами системного підходу. У розробці механізму комплексного антиінфляційного регулювання економіки України передбачено подальші дослідження [7].

За умов, які склалися в економіці нашої країни, управління інфляцією є найважливішою проблемою грошово-кредитної та економічної політики загалом. При всій значущості скорочення державних витрат, поступового зменшення грошової емісії необхідним є впровадження широкого комплексу антиінфляційних заходів, серед яких: – розробка та втілення до життя комплексних державних програм розвитку економіки, передусім галузей і підприємств, які сприяють становленню конкурентного високотехнологічного та наукомісткого виробництва;

– проведення послідовної антимонопольної політики;

– створення широкої мережі економічної інформації для підприємств;

– посилення дії стимулів виробничого накопичення, у тому числі субсидій, що мають підтримати процес накопичення коштів у підприємців та населення;

– зміна структури виробничих фондів для розширення виробництва товарів народного споживання;

– створення умов для переливу капіталу з однієї до іншої галузі суспільного виробництва;

– стимулювання кредитної та інвестиційної діяльності банків;

– обмеження покриття дефіциту коштів за рахунок банківського кредиту;

– модернізація податкової системи;

– регулювання податків;

– удосконалення грошово-кредитної політики задля забезпечення тісного взаємозв'язку всіх елементів ринкового механізму товарно-грошових відносин [7; 8].

Таким чином, антиінфляційна державна політика та антиінфляційне державне регулювання як інструмент її прояву посідають одне із головних місць серед засобів державного регулювання економіки України. Сучасна інфляція розвивається інерційно, і зупинити її надзвичайно важко. Нині в Україні для здійснення виваженої антиінфляційної політики слід здійснювати прогнозування інфляційних процесів, розробляти та реалізовувати валютну політику щодо курсоутворення, організації руху іноземної валюти, її залучення до інвестиційного процесу,

організовувати її конвертацію у національну грошову одиницю. Для цього необхідно на підставі чіткого статистичного відтворення основних макроекономічних показників у сфері товарного та грошового обігу розробляти моделі можливих інфляційних змін у грошовій сфері. Реалізацією антиінфляційних заходів мають стати операції центрального банку на ринку цінних паперів. Активний продаж цінних паперів і реанімація цього ринку в Україні, посилення його роботи є неодмінною умовою вдосконалення системи антиінфляційних заходів задля подальшого ефективного розвитку економіки країни.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Пономаренко О. О.

Література: 1. Близнюк О. П., Шевчук І. Л. Проблемні питання інфляційних процесів в Україні. *Економічна стратегія та перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2012. № 1 (2). С. 114–121. **2.** Власюк В. Є. Впливи інфляційних процесів на економічний розвиток суспільства. *Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна.* 2008. № 23. С. 193–198. **3.** Гачек А. П. Синтезація антиінфляційної політики в Україні. *Управління розвитком.* 2014. № 4. С. 141–142. **4.** Григораш Т. Ф., Соломка Я. А., Русакевич М. С. Проблеми та перспективи подолання інфляції в Україні. *Економічний простір.* 2013. № 79. С. 55–68. **5.** Колач С. М. Теоретичні аспекти регулювання інфляційних процесів. *Вісник Одеського національного університету.* 2013. № 1. С. 167–170. **6.** Папаіка О. О., Горбанський А. Б. Світовий досвід антиінфляційної політики держави: рекомендації для України. *Економіка промисловості.* 2010. № 2. С. 3–7. **7.** Сметана Д. Ю. Інфляція в Україні та шляхи її подолання. *Управління розвитком.* 2013. № 15. С. 127–129. **8.** Троцюк Л. П., Дятел Л. І. Інфляція, її сутність, причини, вимірювання. *Педагогічний пошук.* 2013. № 3. С. 69–72.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЛЕГКІСТЬ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ У КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

УДК 338.22(1-773)

Осіпова Ю. С.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено фактори, що негативно впливають на легкість ведення бізнесу у країнах, що розвиваються. Визначено структуру факторів негативного впливу за частинами світу. Запропоновано шляхи усунення факторів негативного впливу з урахуванням географічних, соціальних і культурних особливостей країн цієї групи.*

Ключові слова: *економіка, держава, державне управління, підприємство, організація, виробництво, фінанси, фінансовий результат, бізнес, легкість ведення бізнесу, апарат державного управління, корупція.*

Аннотация. *Исследованы факторы, негативно влияющие на легкость ведения бизнеса в развивающихся странах. Определена структура факторов негативного воздействия в различных частях мира. Предложены пути устранения факторов негативного воздействия с учетом географических, социальных и культурных особенностей стран этой группы.*

Ключевые слова: *экономика, государство, государственное управление, предприятие, организация, производство, финансы, финансовый результат, бизнес, легкость ведения бизнеса, аппарат государственного управления, коррупция.*

Annotation. *The factors that negatively affect the ease of doing business in developing countries are investigated. The structure of the factors of negative impact in various parts of the world is determined. Ways to eliminate the factors*

© Осіпова Ю. С., 2019

of negative impact are proposed taking into account the geographical, social and cultural characteristics of the countries of this group.

Keywords: *economy, state, public administration, enterprise, organization, production, finance, financial result, business, ease of doing business, government apparatus, corruption.*

Для сучасного світу характерними є неоднорідність і нерівномірність соціально-економічного розвитку. Економічний стан і проблеми країн, що розвиваються, безпосередньо позначаються на якості життя значної частини людства. Існують кілька загальних для країн цієї групи характеристик, до яких належать високі темпи зростання населення, істотна залежність від іноземного капіталу, сировинна спеціалізація у міжнародному розподілі праці (МРП) та ін. Орієнтованість на зовнішні ринки та, як наслідок, високий ступінь залученості до міжнародного розподілу праці є важливою особливістю економік країн, що розвиваються, що пояснюється відсутністю виробництва певних необхідних для відтворення товарів. Низький ступінь упровадження досягнень науково-технічного прогресу та переважання традиційних, застарілих технологій стримують структурні зрушення експортованої продукції цих країн у світовій торгівлі.

До того ж існують фактори, що негативно впливають на підвищення інноваційної активності суб'єктів господарювання, створюючи перешкоди для розвитку малого та середнього бізнесу. Тому нині актуальним є визначення проблем, з якими стикаються економічні суб'єкти цих країн у процесі заснування бізнесу та ведення підприємницької діяльності, задля подальшого пошуку й застосування засобів їхнього вирішення.

Дослідженням особливостей ведення бізнесу та підприємницької діяльності, а також їх впливу на економічний розвиток країни займалися і займаються Окс З., Сторі Д., Вонг П., Спенсер Д., Гомез С., Фріч М., Мюллер П. та ін.

Під час дослідження використано класифікацію країн світу за рівнем економічного розвитку за методикою Організації Об'єднаних Націй, згідно з якою їх розподілено на три групи: розвинені країни, країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються. Проаналізовано фактори, що негативно впливають на легкість ведення бізнесу у країнах, що розвиваються, на підставі даних звіту «The Global Competitiveness Report 2017–2018» Всесвітнього економічного форуму у Давосі [6].

На рис. 1 подано структуру показників легкості ведення бізнесу за групою країн, що розвиваються. Так, для 30,23 % країн цієї групи доступ до фінансових ресурсів має найбільший вплив на умови ведення бізнесу, для 19,77 % таким фактором є корупція, для 10,47 % – неефективність апарату державного управління, для 6,98 % – політична нестабільність, для 6,98 % – ставки оподаткування. Для 25 % країн цієї групи вагомими є інші фактори:

– нестабільність уряду;
– обмежувальне трудове законодавство;
– податкова політика;
– злочини та крадіжки;
– система валютного регулювання;
– інфляція;
– низький рівень трудової етики;
– некваліфікованість робочої сили;
– недостатність інноваційного потенціалу;
– недостатньо розвинена інфраструктура [6].

У ході дослідження детальніше розглянуто відсотковий розподіл країн континентів за кожним із факторів (рис. 2) [6].

Проаналізуємо вплив найпоширеніших із них на стан національних економік відповідних країн. Так, з рис. 2 можна зробити висновок, що для 65,38 % країн Африки (переважно Західного та Східного субрегіонів), що розвиваються, найважливішим фактором є доступ до фінансування, для 41,18 % – корупція (Кенія, Екваторіальна Гвінея, Марокко, Камерун та ін.) для 33,33 % – неефективність апарату державного управління (Маврикій, Алжир, Туніс), для 33,33 % – політична нестабільність (Зімбабве, Еквадор, Єгипет) та для 33,33 % – ставки оподаткування (Уганда, Гамбія) [6].

Доступ до фінансових ресурсів є можливістю для фізичних та юридичних осіб отримувати такі фінансові послуги, як страхування, оформлення депозитів, надання кредитів, здійснення платіжних операцій та ін. Проблема обмеженості доступу до перерахованих послуг є особливо важливою для значної кількості країн, що розвиваються, та є обумовленою впливом фізичної доступності фінансової послуги, її прийнятністю для клієнта та платоспроможністю останнього.

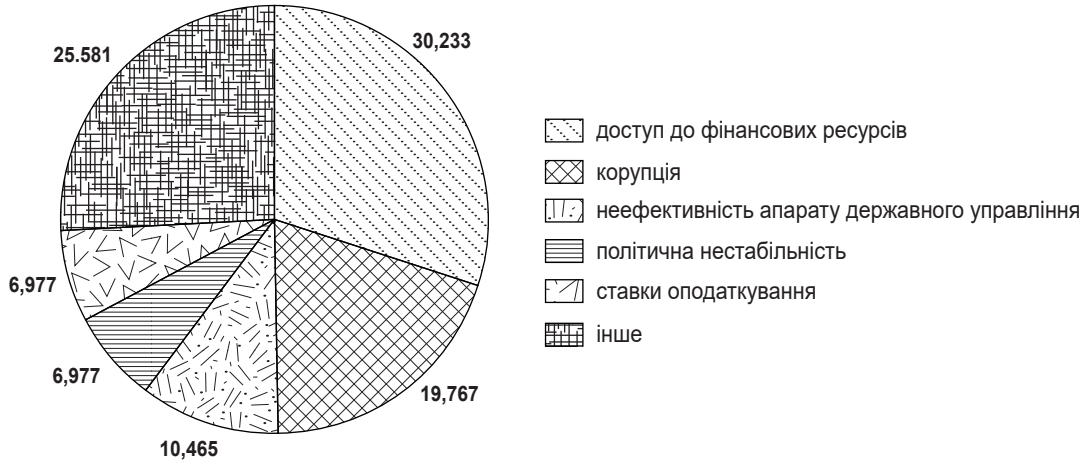

Рис. 1. **Структура факторів, які найбільше впливають на легкість ведення бізнесу у країнах, що розвиваються, у відсотках**

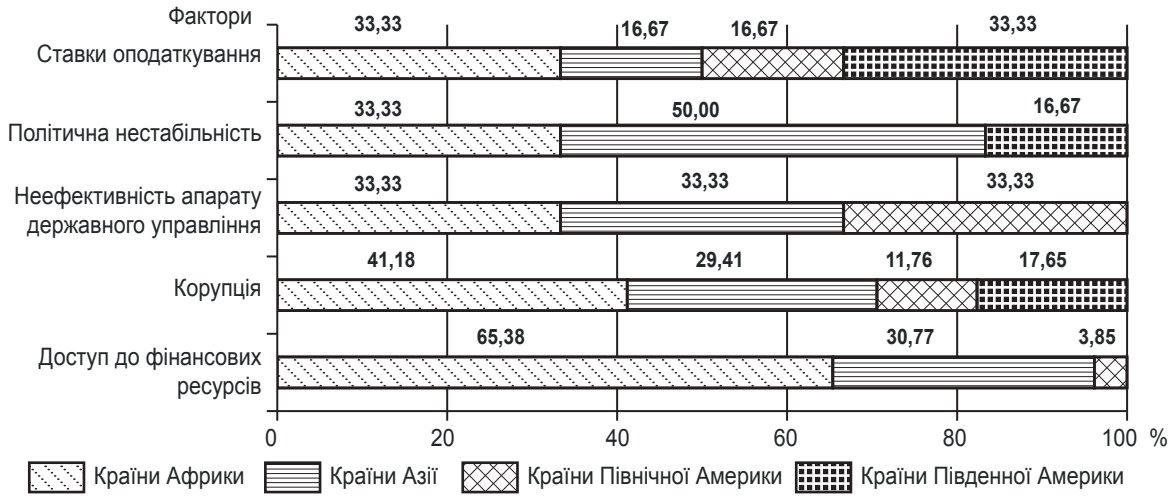

Рис. 2. **Розподіл країн, що розвиваються, за факторами, які найбільше впливають на легкість ведення бізнесу**

У середньому 20 % домогосподарств країн Африки цієї групи мають доступ до офіційних фінансових послуг. Низька щільність населення, слаборозвинена транспортна система та нерівномірність інформаційно-комунікаційної інфраструктури у багатьох регіонах континенту спричиняють дефіцит пропозиції на відповідному ринку. Навіть у тих випадках, коли фінансові установи мають сприятливе місце розташування, у малозабезпечених осіб та малих і середніх підприємств виникають труднощі дотримання критеріїв відповідності жорстким вимогам до забезпечення документацією та здатності надати актив під заставу. До того ж мають місце високі комісійні винагороди за операціями, мінімальні вимоги до суми залишків заощаджень і розміру позики [5; 6].

Зниження цих бар'єрів для забезпечення пропозиції та вільнішого доступу до необхідних фінансових продуктів відкриє нові можливості для домашніх господарств та малих підприємств щодо максимізації своїх заощаджень як важеля впливу на підвищення рівня продуктивності праці, що, у свою чергу, сприятиме збільшенню доходів від підприємницької діяльності, створенню нових робочих місць, як наслідок, загальному економічному зростанню країни [7].

Говорячи про прагнення до зростання та сталого розвитку економік країн, що розвиваються, слід звернути увагу на пошук шляхів забезпечення гендерної рівності щодо доступності до фінансових ресурсів. Це питання хоча не є новим, залишається актуальним для населення африканського континенту, жіноча частина якого має складнощі щодо доступу до них та часто не знає про свої права претендувати на їх отримання. Це пов'язано, по-перше, із браком часу через значну зайнятість жінок у домогосподарстві та мобільності для ефективної взаємодії з постачальниками фінансових послуг. Традиції та культурні правила разом з обмеженими правами власності жінок можуть дискримінувати їх з точки зору доступу до власності та відсутності достатньої кількості активів, які можуть бути надані ними під заставу. На рівні домашніх господарств жінки у більшості випадків займаються ефективним

розподілом фінансових ресурсів у сім'ї як на задоволення поточних потреб, так і на формування заощаджень для інвестування та захисту майбутнього своїх родин [8].

Близько 43 % жителів Африки живуть у бідності, а щорічно у середньому понад 50 млрд дол. витікають з країн континенту. Низька доступність до фінансових ресурсів посилюється масштабними корупційними схемами, які є причиною низької інвестиційної привабливості та перешкоджають подальшому розвитку. За результатами опитування кожний другий громадянин Центральної та Південної частини регіону повідомив, що мав справу з корупцією для отримання земельних послуг, таких як реєстрація власності та запобігання вилученню будинку [9].

Політична нестабільність є визначальним фактором впливу на легкість ведення бізнесу в країнах Азії, що розвиваються: серед країн, що визнали його найсуттєвішим для розвитку національної економіки, 50 % розташовані на цьому континенті (Туреччина та ін.). Серед країн, що таким фактором визнали неефективність апарату державного управління, 33,33 % становлять країни Азії (Філіппіни, Кувейт, Шрі-Ланка та ін.), доступ до фінансових ресурсів – 30,77 % країн цього континенту (Бутан, Іран, Малайзія, Китай, ОАЕ, Катар та ін.), корупція – 29,41 % (Індонезія, Пакистан, Індія, Бангладеш та ін.), ставки оподаткування – 16,67 % (Йорданія та ін.) [9; 12].

Стихійні лиха, економічна та фінансова криза, а також нестабільність цін на нафту та харчові продукти руйнували економіки країн Азії останні півстоліття. Країни Азії нині являють собою динамічний центр світового значення з високим рівнем заощаджень та експортоорієнтованим виробництвом, доволі привабливими можливостями від вкладення значних обсягів як приватного капіталу, так й іноземних інвестицій, а також величезним потенціалом для внутрішніх ринків.

Після фінансової кризи 1997–1998 рр. фінансовий сектор азійського регіону значно посилився, зокрема, банкам вдалося покращити значення за показниками фінансової стійкості, що позитивно вплинуло на їх спроможність оперативно реагувати на зовнішньоекономічні шоки. Однак, попри ці досягнення, сфера матеріального виробництва продовжує відігравати домінантну роль у структурі національних господарств, у той час як розвиток фінансового сектора країн Азії, що розвиваються, ще відстає від економіки розвинених країн [10].

Серед країн, які визначили доступ до фінансових ресурсів найбільш значущим фактором, як країни з низьким рівнем ВВП на душу населення згідно з рейтингом 2016 р. (В'єтнам, Бутан), так і країни, що є членами Організації країн – експортерів нафти (ОПЕК) та посідають у рейтингу порівняно високі позиції за цим показником (Катар, ОАЕ) [11].

Фінансова інтегрованість населення у країнах, що розвиваються, є майже вдвічі нижчою, ніж у розвинених країнах. Неоднорідність рівнів доходу на душу населення у цій групі, а особливо переважання населення з низьким рівнем доходу, обумовлюють низький ступінь розгалуженості та складність фінансових потреб у суспільстві, що, у свою чергу, впливає на можливості розвитку фінансових ринків, поширеність та асортимент пропозиції фінансових послуг, до того ж більшість країн Азії не є політично стабільними. Слід звернути особливу увагу на важливість цього фактора, оскільки переважна більшість країн, що розвиваються, є імпортерами як прямих іноземних інвестицій, так і позикового капіталу. Нині Азія є найбільшим реципієнтом: до її економіки надходить майже третина світових прямих іноземних інвестицій, що сприяють всебічному економічному зростанню та інтеграції через накопичення фізичного та людського капіталу, а також підвищення загальної продуктивності факторів виробництва. Від низької якості управління може значно постраждати стан інвестиційного клімату у досліджуваних державах, що на цьому етапі їх розвитку є недопустимим [12].

Існує тісний взаємозв'язок між політичною складовою та розвитком туристичної індустрії. Для багатьох країн, що розвиваються, туризм давно став одним із найважливіших джерел надходження іноземної валюти. Так, особливо бурхливого розвитку набув іноземний туризм у Туреччині. Для цієї країни політична нестабільність є ключовим фактором, що впливає на легкість ведення бізнесу за результатами дослідження у 2016 р. Внутрішня дестабілізація, наростання авторитаризму, залученість до регіональних конфліктів безпосередньо впливає на скорочення розміру потоків іноземних туристів до країни.

Країни Північної Америки досліджуваної групи становлять 33,3 % серед країн, які визнали неефективність апарату державного управління ключовим показником, що впливає на легкість ведення бізнесу у національній економіці (Коста-Ріка, Нікарагуа, Панама), 16,67 % – серед країн, які таким показником визнали ставки оподаткування (Гондурас), 11,76 % – корупцію (Домініканська Республіка, Мексика), 3,8 % – доступ до фінансових ресурсів (Гаїті) [13].

Щодо країн Південної Америки, вони становлять 33,33 % серед країн, які визнали ставки оподаткування найважливішим фактором, що впливає на легкість ведення бізнесу (Бразилія, Уругвай), 17,65 % – серед країн, які таким показником визнали корупцію (Колумбія, Парагвай, Перу), 16,67 % – політичну нестабільність (Еквадор). До країн Північної та Південної Америки, що розвиваються, належать переважно країни Латинської Америки.

Від початку 1990-х рр. країни Центральної Америки зазнали перетворення з регіону, що характеризується переважно зайнятим виробництвом сільськогосподарської продукції населенням, на регіон, у якому більшість людей мешкають у містах; від суспільств з автократичним політичним режимом і періодичними громадянськими

війнами до обраного демократичним шляхом уряду; від нестабільної сировинної економіки до стабільних світових експортерів. Попри ці досягнення, населення країни Центральної Америки потерпає від безробіття, нерівномірного розподілу доходів і соціальної незахищеності.

Економічне зростання у Центральній Америці характеризується набагато меншою нестабільністю, ніж у решті країн Латинської Америки. До світової фінансово-економічної кризи 2008 р. попередні глобальні та регіональні кризи, такі, як у США у 1991–1992 рр., у Мексиці у 1994 р., Східній Азії та РФ у 1998 р., багато у чому оминули Центральну Америку [13].

Протягом 1990 р. країни Центральної Америки підписали низку угод задля зміцнення процесу субрегіональної інтеграції. Розпочинаючи з цієї інституціональної структури, що належить до першочергових завдань розвитку відкритого регіоналізму, зусилля урядів країн Центральної Америки щодо поглиблення інтеграції зосереджувалися на створенні зони вільної торгівлі й укладенні митного союзу. Процеси інтеграції на сучасному етапі розвитку економіки набувають особливого значення для більшості країн Латинської Америки, не лише для країн регіону Центральної Америки [14].

На жаль, населення держав Латинської Америки, яке прагне ефективно розпоряджатися швидко зростаючими людськими та матеріальними ресурсами, часто мають справу з організаційною інфраструктурою, неспроможною підтримувати швидкий процес модернізації, що чинить суттєвий опір розвитку транскордонній торгівлі та інвестиціям [14].

Нині ефективність уряду істотно впливає на конкурентоспроможність та економічне зростання країн. Надмірні бюрократія та регулювання у досліджуваних країнах, відсутність прозорості та неналежне правове середовище створюють додаткові витрати для бізнесу та гальмують його розширення [15].

Таким чином, попри чимале розмаїття країн, що розвиваються, а також їхніх характерних рис і особливостей, є підстави говорити про наявність спільних факторів, що впливають на легкість ведення бізнесу у цих країнах. Так, обмежений доступ до фінансових ресурсів, корупція, політична нестабільність та неефективність апарату державного управління є найпоширенішими серед них. Їх виокремлення дає змогу розглядати країни як певну стійку спільність і виробити загальні рекомендації щодо покращення їх становища у світовій спільноті. До таких рекомендацій належать поглиблення регіональної інтеграції, яка, з одного боку, набуває світових тенденцій і має загальний характер, а з іншого – має враховувати географічне положення, соціальні та культурні особливості країн кожної з частин світу. Так, наприклад, основні зусилля урядів держав у Східній Азії слід спрямовувати на покращення інвестиційного клімату, установлення партнерських відносин задля сприяння розвитку економічного та технічного співробітництва, урегулювання питань щодо конкуренції та інтелектуальної власності. Урядам країнам Африканського континенту слід діяти у напрямку поліпшення транспортної та інформаційно-комунікаційної інфраструктури задля створення сприятливих умов для розвитку фінансових ринків, зокрема фінансово-кредитних установ. Ефективні інтеграційні схеми у країнах Латинської Америки важливо реалізовувати передусім для лібералізації руху товарів, послуг, капіталу та людських ресурсів через кордони держав цього регіону.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс В. О.

Література: 1. Acs Z. J., Storey D. J. Introduction: entrepreneurship and economic development. *Regional Studies*. 2004. № 38. P. 871–877. **2.** Van Stel A., Carree M., Thurik R. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics.* 2003. № 24. P. 311–321. **3.** Wong P., Ho Y., Autio E. Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics.* 2005. № 24. P. 335–350. **4.** Spencer J., Gómez C. The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study. *Journal of Business Research*. 2006. № 57. P. 1098–1107. **5.** Fritsch M., Mueller P. Effects of new business formation on regional development over time. *Regional Studies*. 2004. № 38. P. 961–975. **6.** The Global Competitiveness Report 2017–2018. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf. **7.** Making Finance, Work for Africa. URL: https://www.mfw4a.org. **8.** Making Finance, Work for Africa. Gender and Finance. URL: https://mfw4a.org/our-work/gender-finance. **9.** How to win the fight against corruption in Africa. URL: https://www.transparency.org/news/feature/how_to_win_the_fight_against_corruption_in_africa. **10.** Asian Development Bank. Finance Sector Issues in Asia and the Pacific. URL: https://www.adb.org/sectors/finance/issues. **11.** The World Bank. GDP per capita (US$). URL: https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.pcap.cd. **12.** Asian economic integration report 2016. URL: https://www.adb.org/sites/default/files/publication/214136/aeir-2016.pdf. **13.** Central American Development: Two Decades of Progress and Challenges for the Future. URL: https://www.migrationpolicy.org/research/RMSG-CentAm-development. **14.** Organizational bureaucracy in Latin America and the legacy of Spanish colonialism. URL: https://www.jstor.org/stable/174737. **15.** World Economic Forum. Which countries have the most – and least – efficient governments? URL: https://www.weforum.org/agenda/2015/07/efficient-government.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТА ІНДЕКСУ СПРИЯННЯ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

УДК 339.5

Павліченко П. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено стан зовнішньої торгівлі України за сучасних умов її розвитку. Проаналізовано зміну показників обсягу експорту й імпорту товарів, а також товарної та географічної структури за останні роки. Конкретизовано роль і місце України на світовій арені міжнародної торгівлі. Оцінено вплив її торговельних бар'єрів у рамках індексу сприяння торгівлі.*

Ключові слова: *держава, економіка, торгівля, зовнішня торгівля, експорт товарів, імпорт товарів, торговельні бар'єри, індекс сприяння торгівлі.*

Аннотация. *Исследовано состояние внешней торговли Украины в современных условиях ее развития. Проанализированы изменение показателей объема экспорта и импорта товаров, а также товарной и географической структуры за последние годы. Конкретизированы роль и место Украины на мировой арене международной торговли. Оценено влияние ее торговых барьеров в рамках индекса содействия торговле.*

Ключевые слова: *государство, экономика, торговля, внешняя торговля, экспорт товаров, импорт товаров, торговые барьеры, индекс содействия торговле.*

Annotation. *The state of foreign trade of Ukraine in modern conditions of its development is investigated. Changes in the volume of exports and imports of goods, as well as commodity and geographical structure in recent years are analyzed. The role and place of Ukraine in the world arena of international trade is specified. The impact of its trade barriers in the framework of the trade facilitation index is estimated.*

Keywords: *state, economy, trade, foreign trade, export of goods, import of goods, trade barriers, trade facilitation index.*

Сучасна міжнародна торгівля України демонструє неоднозначні результати. Світова криза 2008–2009 рр., від 2015 р. – спад економіки через війну на сході країни, масову міграцію та девальвацію гривні призвели до того, що зовнішньоекономічна діяльність загальмувала на певному рівні, не маючи можливостей для істотного розвитку через втрату традиційних ринків збуту та зниження виробництва. Оскільки зовнішня торгівля – це торговельні відносини між країнами, що формують процес взаємовигідної покупки та продажу як національних, так і іноземних товарів, ця складова є вкрай важливою для української економіки. Тому одним з основних векторів подальшої розробки ефективної політики її розвитку є глобальне розширення впливу та присутності держави на міжнародних ринках, чим зумовлено актуальність досліджень у цій сфері.

Дослідженням особливостей зовнішньої торгівлі України, її тенденцій і перспектив займалися і займаються чимало вітчизняних науковців, серед них Мельник Т., Макогон Ю., Вишинська Т., Севрук І., Мазаракі А., Оліфер А. та ін.

Метою написання статті є оцінка поточного стану зовнішньої торгівлі України, аналіз її показників, торговельної та географічної структури, а також виявлення основних торговельних бар'єрів і ключових проблем, що знижують її ефективність на сучасному етапі розвитку.

Кількісна характеристика зовнішньої торгівлі країни визначається через сукупний експорт чи імпорт товарів і послуг, які є факторами формування основних показників розвитку економіки – валового внутрішнього продукту та валового національного доходу. У рамках цієї статті експорт товарів і послуг розглядатимемо як показник, що характеризує обсяг вивезеної за межі України продукції, проданої іноземному покупцю або призначеної для продажу на території іншої країни. Імпорт товарів і послуг є відповідно обсягом ввезеної продукції, купленої в іноземного покупця або такої, що перебуває на території України для подальшої реалізації.

Аналіз цих показників дає підстави стверджувати, що від 2013 р. спостерігається істотне зростання в обох напрямках (рис. 1) [3]. З одного боку, це є позитивним для економіки країни, оскільки майже половина обсягу валового внутрішнього продукту України формується за рахунок експорту товарів та послуг (у 2017 р. – 47,9 %). З іншого боку, сукупний імпорт товарів та послуг також зростатиме (у 2017 р. – удвічі в порівнянні з 2012 р.), що призводить до однієї з найсерйозніших проблем для будь-якої національної економіки – торговельного дефіциту, тобто перевищення імпорту над експортом. В Україні негативне торговельне сальдо є хронічною проблемою:

© Павліченко П. В., 2019

коефіцієнт покриття експортом імпорту за останні шість років не перевищує 1, а імпорт товарів і послуг зменшує обсягу валового внутрішнього продукту країни більш ніж у половину [3].

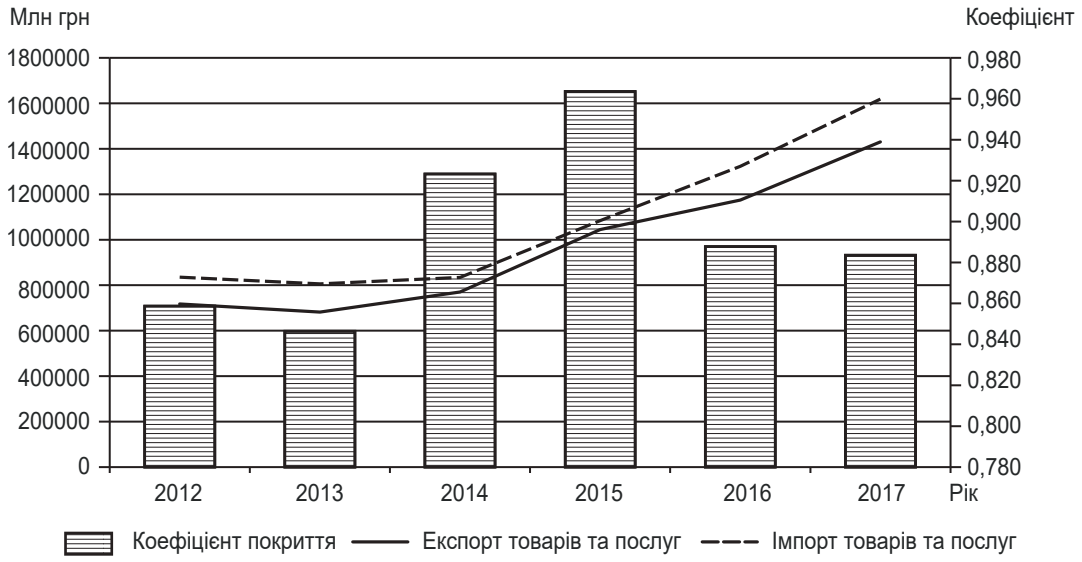

Рис. 1. **Динаміка показників зовнішньої торгівлі України, 2012–2017 рр.**

Успішну зовнішню торгівлю будь-якої країни характеризує її участь у міжнародному поділі праці (МПП), який виокремлює головну та вигідну для економіки держави спеціалізацію виробництва. У випадку з Україною йдеться про сировинну спеціалізацію країни, що не дає їй достатніх можливостей здійснювати ефективну торговельну політику.

Оскільки частка продажів і закупівель товарів у загальному показнику експорту й імпорту товарів і послуг стабільно становить понад 75 %, доцільно розглянути товарну структуру зовнішньої торгівлі України, щоб схарактеризувати сучасні тенденції її розвитку [4; 5]. У зв'язку зі світовим падінням цін на сталь і воєнно-економічною агресією РФ, яка раніше була найбільшим імпортером продукції української металургії, відбулося зменшення обсягів експорту продукції металургійної галузі та машинобудування. Цим зумовлено переорієнтацію експортної спеціалізації країни з цих галузей на галузі сільського господарства.

Наразі Україна продає продукти рослинного та тваринного походження (зерно, масла, жири), слідом йдуть недорогоцінні метали та вироби з них (чорні метали), мінеральні продукти (руди, шлак і зола), а також готові харчові продукти (залишки та відходи харчового виробництва), що становить майже 80 % усього експорту і у 2015 р., і у 2017 рр. [2; 3]. Перелік базових товарних груп за цей час не змінився, а структура експорту цих товарів незначно, але має тенденцію до зсуву з переважної частки продуктів добувної та переробної промисловості на частку сільськогосподарських.

Більшу частку імпорту товарів у 2015–2017 рр. становлять мінеральні продукти (паливо мінеральне, нафта та продукти її перегонки), продукція хімічної галузі та пов'язаних з нею галузей, а також полімерні матеріали та пластмаси. У 2017 р. зросла частка закупівель машин, устаткування та механізмів (ядерні реактори, котли, електричні машини) та засобів наземного, літального та водного транспорту (найбільше – наземного), що у загальній сукупності прирівнюється до 80 % усього імпорту [3–5].

Отже, традиційно останнім часом Україна експортує здебільшого сировину та товари з низькою доданою вартістю через відсутність достатніх фінансів і ресурсів для виробництва готових продуктів, що мають попит на світовому ринку. З іншого боку, відмовитися від імпорту Україна також не може, оскільки отримує необхідні для функціонування вітчизняної економіки продукти: нафту, обладнання, електромашини, автомобілі. До того ж саме за рахунок імпорту, а не вітчизняних продуктів підприємства розширюють і модернізують свої виробництва. Виготовлення тієї ж експортної сировини та напівфабрикатів первинної обробки вимагає добрив, природного газу та продукції машинобудування, що в Україні є дефіцитним. Тобто вітчизняне виробництво потрапило у замкнене коло, коли збільшення експорту закономірно призводить до збільшення імпорту, чим і пояснюється торговельний дефіцит.

У структурі країн – торговельних партнерів відбулися істотні зміни, що є пов'язаними з глобальною переорієнтацією України з ринків СНД на європейські [6; 7]. Агресія РФ закономірно призвела до погіршення політичних і економічних відносин, що виявилося у значному зменшенні частки експорту й імпорту між країнами. Так, від 1 січня 2016 р. припинено Договір про зону вільної торгівлі, унаслідок чого РФ заборонила імпорт деяких сіль-

ськогосподарських товарів українського походження (м'яса, риби, молока та молочної продукції, овочів і фруктів та ін.), а також обмежила транспортування товарів через свою територію у Казахстан, що привело до зниження частки імпорту у цьому напрямку на 2,35 % та експорту на 0,9 %, і Киргизстан. Однак, попри напружені відносини, РФ продовжує залишатися головним торговельним партнером країни (9,1 % експорту і 15 % імпорту у 2017 р.).

До Єгипту, Туреччини і Китаю поставка товарів знизилася на 3,8 %, 1,1 % і 1 % відповідно, але збільшилася, хоч і незначно, частка імпорту – 0,03 %, 0,2 % і 2,5 %. Найбільше вітчизняних продуктів прямують до європейських країн, і навпаки (68 % імпорту, 56 % експорту у 2017 р.), на що вплинули додаткові торговельні преференції Європейського Союзу для України. Це є позитивним для вітчизняного ринку, оскільки він збагатився якісними товарами з Німеччини, Франції, Швейцарії та Угорщини – основних країн-партнерів України щодо імпорту. Однак, експорт до країн Європейського Союзу (Польщі, Нідерландів, Італії, Угорщини), а також до Туреччини, Китаю та Індії є одноманітним, а його основну частку становлять сировинні продукти: зернові, чорні метали, масла, насіння олійних культур, насіння та руда. Варіативнішою є торгівля з Німеччиною та Польщею, де, крім цих продуктів, продаються також одяг, деревина, кабелі та меблі.

Аналіз зовнішньої торгівлі країни не обмежується показниками її експорту й імпорту, товарної та географічної структури. Для всебічного поглибленого та аналізу стану міжнародної торгівлі слід ураховувати її тенденції загалом, а також торговельні бар'єри – створювані державою економічні, правові та адміністративні штучні обмеження вільного обміну товарами та послугами між країнами. Для цього розглянемо індекс сприяння торгівлі у 2016 р. (Enabling Trade Index, далі ETI), розроблений Міжнародним економічним форумом, на базі якого кожні два роки формується світовий рейтинг країн, у переліку яких є Україна [8]. Супроводжувальні глобальні звіти щодо сприяння світовій торгівлі застосовуються не лише для аналізу економіки окремої держави, але й при розробці ефективніших інструментів торговельної політики, використання яких сприятиме усуненню перешкод для кращого функціонування зовнішньої торгівлі.

Актуальність розробки цього індексу простежується також у прямому взаємозв'язку між розвитком зовнішньої торгівлі та одним з основних показників економічного розвитку держави – ВНД на душу населення (валовий національний продукт у дол. США, розрахунок методом Atlas). На графіку подано цю залежність у вигляді лінійного рівняння тренду, де за віссю ординат – ETI (значення в інтервалі від 1 до 7, від гіршого до кращого), а за віссю абсцис – показник ВНД України на душу населення та її основних торговельних партнерів у 2015 р., оскільки індекс за методологією враховує дані попереднього року (рис. 2) [8]. Простежується тенденція, що більш розвинені країни (країни Європейського Союзу, США, Туреччина, Китай) мають вищий ETI, ніж країни, що розвиваються. Кореляційна залежність між цими показниками в Україні є доволі сильною, свідченням чого є її близьке розміщення до лінії тренду на графіку.

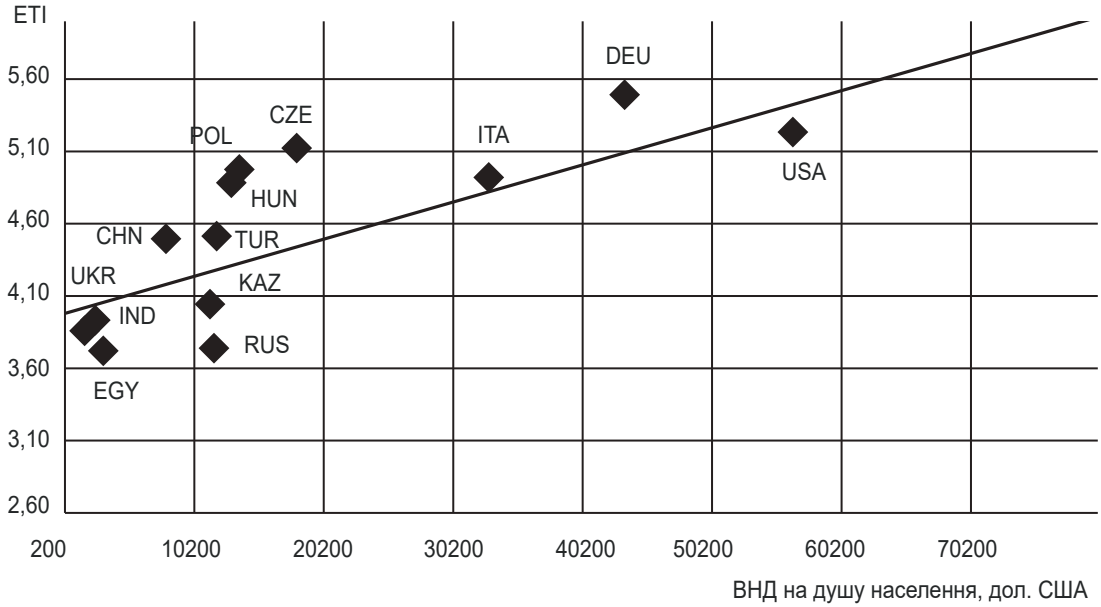

Рис. 2. **Графік кореляційної залежності**

Головною причиною такої тенденції є те, що розвинені економіки є сприятливішими для стимулювання зовнішньої торгівлі, ніж економіки з меншими доходами, що є пов'язаним передусім із недостатньо ефективними умовами для розвитку малого та середнього бізнесу, логістичними обмеженнями, нижчим рівнем цифрових і транспортних інфраструктур у країнах, що розвиваються, та високими митними тарифами у розвинених краї-

нах. Як наслідок, виграш від світової торгівлі та глобалізації часто залишається нереалізованим, що є серйозною перешкодою для розвитку країн, а усунення цих бар'єрів дає потенціал для отримання багатьох соціальних та економічних переваг, що значно перевищують перевагу експортної конкурентоспроможності.

Загалом, ETI є загальною оцінкою ступеня дії інститутів, політики, інфраструктури та послуг в економіці країни, що полегшують вільний потік товарів через кордони. Він містить у собі чотири субіндекси, що вимірюють ці фактори, складовими яких, у свою чергу, є внутрішні компоненти, а тих – дрібніші показники [4].

1. Доступ до ринків, що вимірює ступінь і складність тарифного режиму країни, а також рівень доступу іноземних товарів на національні ринки, і навпаки:

– компонент 1: доступ на внутрішній ринок (3 показники);

– компонент 2: доступ на зовнішній ринок (2 показники).

2. Адміністрування на кордоні, що визначає ступінь сприяння митними службами ефективному переміщенню товарів через кордон:

– компонент 3: ефективність і прозорість роботи митної організації (13 показників).

3. Інфраструктура; цей субіндекс оцінює якість транспортної інфраструктури країни, пов'язаних із нею послуг та інфраструктуру зв'язку, необхідних для полегшення переміщення товарів усередині країни та через кордон:

– компонент 4: доступність та якість транспортної інфраструктури (7 показників);

– компонент 5: доступність та якість транспортних послуг (6 показників);

– компонент 6: доступність і використання інформаційно-комунікативних технологій (надалі ІКТ) (7 показників).

4. Торговельне середовище: стан торговельної політики та пов'язаних з нею процесів у країні, зокрема регулювання та безпека:

– компонент 7: торговельне та бізнес-середовище (5 показників).

Глобальний звіт сприяння торгівлі 2016 р. надає також дані для порівняння 2014 р., скориговані на зміни у методології розрахунку індексу і кількості країн у рейтингу (табл. 1) [8].

Таблиця 1

Оцінки України за складовими Enabling Trade Index (ETI)

Елемент ETI	Місце	Бал	Елемент ETI	Місце	Бал
1. Доступ до ринків	80	4,38	3.1. Доступність та якість транспортної інфраструктури	72	3,43
1.1. Доступ на внутрішній ринок	24	5,47	3.2. Доступність та якість транспортних послуг	69	3,98
1.2. Доступ на зовнішній ринок	110	3,28	3.3. Доступність та використання ІКТ	73	4,38
2. Адміністрування на кордоні	95	4,06	4. Торговельне середовище 4.1. Торговельне та бізнес-середовище	125	3,53
2.1. Ефективність і прозорість роботи митної організації					
3. Інфраструктура	69	3,93			

На підставі аналізу результатів України у 2016 р. (за розрахунковими даними 2015 р.) можна стверджувати, що показник ETI знизився на 0,05 бала (до 3,97) к порівнянні з 2014 р. (4,02). Значно суттєвіше змінилася позиція у рейтингу, що є пов'язаним з успішнішим розвитком торгівлі в інших країнах світу. Так, у 2016 р. з 136 країн Україна посіла 95 місце, втративши 11 позицій за рейтингом 2014 р. [8].

Порівнюючи результат України з результатами основних торговельних партнерів у 2015 р., можна відзначити, що у рейтингу нижче опинилися лише Індія (102 місце, 3,97 бала), РФ (111 місце, 3,79 бала) та Єгипет (116 місце, 3,72 бала), будучи лідером серед них зі сприяння зовнішній торгівлі серед країн із низьким рівнем доходу, у тому числі РФ, яка є країною із середнім рівнем доходу. Інші країни підтверджують кореляцію загального економічного рівня держави з рівнем зовнішньої торгівлі, оскільки, маючи статус країн із високим рівнем доходу, вони також мають вищий бал за ETI [8].

Розглянемо докладніше кожний компонент за індексом ETI України. З усієї групи своїх основних торговельних партнерів Україна вирізняється лише за компонентом першого субіндексу «Доступ на внутрішній ринок», отримавши найвищий бал – 5,47 з 7 можливих. При цьому спостерігається величезний дисбаланс доступності внутрішнього (24 місце) і зовнішнього (110 місце) ринків, оскільки експортувати українські товари за кордон значно

складніше, ніж імпортувати іноземні товари в країну. За субіндексом «Доступ до ринків» Україна має 4,38 бала та посіла 80 місце, що перевищило відповідний показник не лише у країнах із нижчим індексом (Індія, РФ, Єгипет), а й показник США, Китаю і Казахстану, що мають вищий загальний рейтинг.

За рештою оцінок митних бар'єрів в Україні спостерігається зворотна тенденція. Так, за субіндексом «Адміністрування на кордоні» та його компонентом «Ефективність і прозорість митної організації» країна отримала 4,06 бала та 95 місце у рейтингу, що більше відповідних оцінок РФ та Єгипту. Можна виділити кілька аспектів, які істотно вплинули на зниження цього показника. Передусім це істотні затримки на паперову реєстрацію імпортних та експортних товарів та перевірку їх відповідності вимогам державних національних органів і країн призначення (168 годин, 122 місце у рейтингу за імпортом; 96 годин, 116 місце за експортом), а також великі витрати, що є пов'язаними з цими процедурами (212 дол. за 15 т товару, 105 місце у рейтингу за імпортом; 292 дол. за 15 т, 124 місце у рейтингу за експортом).

До того ж впливає надто складний і повільний механізм митного оформлення (2,3 бала з 5 можливих, 104 місце у рейтингу), недокументовані платежі та хабарі у процесі його функціонування (3,2 бала з 7 можливих, 116 місце у рейтингу).

За субіндексом «Інфраструктура» у порівнянні з 2014 р. Україна дещо покращила свою оцінку – до 3,9 бала (69 місце у рейтингу). Спостерігається зниження оцінки за компонентом «Доступність та якість транспортної інфраструктури» (3,44 бала, 72 місце у рейтингу), що відбиває стан внутрішньої інфраструктури для чотирьох основних видів транспорту: дорожнього, повітряного, залізничного та морського. В Україні невисоке значення за цим показником є зумовленим двома ключовими проблемами: низькою якістю автомобільних доріг (2,4 бала з 7 можливих, 132 місце у рейтингу) і нерозвиненістю інфраструктури повітряного транспорту в аспекті пересування товарів (3,7 бала з 7 можливих, 101 місце у рейтингу). Два інші компоненти субіндексу – «Доступність та якість транспортних послуг» і «Доступність та якість використання ІКТ» отримали вищі бали: 4 (69 місце у рейтингу) і 4,4 (73 місце ув рейтингу) відповідно. Щодо ІКТ, необхідних для переміщення товарів усередині країни та через кордон, їх оцінка є пов'язаною передусім і з рівнем НТП на митних організаціях і на підприємствах: комп'ютерне оснащення, доступ до інтернет-ресурсів. Попри низьке місце за рейтингом за цим показником, що є пов'язаним із більшою розвиненістю інших держав у сфері ІКТ, в Україні від 2014 р. спостерігається його зростання, особливо щодо ефективності використання мобільного зв'язку та мережі Інтернет для проведення ділових операцій із партнерами з інших країн.

Четвертий субіндекс та його показник «Торговельне середовище» демонструє найгіршу оцінку за всіма основними складовими індексу ЕТІ, що можна інтерпретувати як найпроблемніший торговельний бар'єр України. Так, у 2016 р. країна отримала 3,5 бала за цією характеристикою, зайнявши за рейтингом 125 місце, що є найнижчим показником з усіх країн-партнерів. До того ж спостерігається втрата балів у 2016 р. у порівнянні з 2014 р., на що вплинуло суттєве зниження рівня особистої безпеки суб'єктів господарювання (3,6 бала з 7 можливих, 124 місце у рейтингу), що є пов'язаним із поширенням злочинності та тероризму в країні, низьким рівнем захисту прав власності (3,1 бала з 7 можливих, 127 місце у рейтингу) та відсутністю необхідних фінансів (3,1 бала, 127 місце у рейтингу).

На підставі аналізу компонентів індексу та їхніх балів можна назвати основні перешкоди, що заважають вільному пересуванню товарів в Україні, через що зменшується вигода від реалізації зовнішньої торгівлі загалом.

Ключовими проблемами є:

– високий рівень корупції в митних організаціях;

– складність і трудомісткість імпортних та експортних процедур, що є спричиненим існуванням бюрократії, а також значними витратами на оформлення товарів та їх перевезення через кордон;

– нестача фінансів для організації зовнішньої торгівлі;

– неефективне торговельне середовище для суб'єктів господарювання, особливо малих і середніх підприємств, оскільки вони найбільше незахищені від наслідків макроекономічних і політичних впливів;

– низька якість доріг і повітряних шляхів, що визначає доступність транспортування товарів з України в інші країни [8].

Окрім основних торговельних бар'єрів виділимо й інші труднощі зовнішньої торговельної діяльності України, серед них:

– негативне торговельне сальдо, тобто переважання імпорту над експортом;

– визначення потенційних ринків і закордонних покупців, що є зумовленим втратою традиційних ринків і пошуком найдоступніших західних партнерів для торгівлі експортними товарами;

– сировинна орієнтація країни у виробництві товарів, чим зумовлено залежність від зовнішнього ринку збуту та ризикових цінових коливань на ці товари;

– залежність структури імпорту від енергоресурсів: нафти, руди, природного газу;

– воєнна агресія РФ;

– ембарго на поставки деяких українських товарів, заборона транзиту вантажів через РФ на території інших країн;

– загальний вплив на економічні та політичні сфери функціонування держави.

Нині в Україні вживаються певні кроки та заходи для налагодження торговельних зв'язків із міжнародними країнами-партнерами, а також покращення внутрішнього регулювання торговельної політики. Так, у 2017 р. ухвалено другу угоду щодо вільної торгівлі з Канадою (перша – з Європейським Союзом), тривають переговори щодо укладення таких договорів із Туреччиною та Ізраїлем. Прийняті додаткові торговельні преференції з європейськими країнами, які збільшили обсяг експортних та імпортних квот безмитної торгівлі. У 2018 р. ратифіковано приєднання України до Регіональної Конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила визначення походження товарів, що дає змогу національній економіці виробляти товари з європейської сировини та маркувати їх як вироблені в Європейському Союзі, без втрати права походження.

У 2017 р. розроблено Експортну стратегію України (чи «Дорожню карту» стратегічного розвитку торгівлі) до 2021 р., яка акцентує увагу на:

– диверсифікації експорту;

– поліпшенні правових та економічних умов торговельної політики;

– зміцненні мережі інституцій, що надають експортерам послуги з підтримки бізнесу та торгівлі;

– удосконаленні навичок і компетенцій підприємств, зокрема малих та середніх, необхідних для участі у міжнародній торгівлі [9].

Подальші дослідження за цією темою доцільно спрямовувати на визначення практичних засобів щодо покращення ключових проблемних аспектів зовнішньої торгівлі України: розробку ефективного митного законодавства та методів усунення корупції у митних організаціях, пошук нових торговельних партнерів для розширення міжнародних зв'язків України на міжнародному ринку, визначення найпріоритетніших галузей для активізації та розвитку експорту.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс В. О.

Література: 1. Вишинська Т. Л., Генералов О. В., Севрук І. М. Сучасний стан зовнішньої торгівлі товарами в Україні. *Science Rise.* 2015. № 3. С. 41–45. **2.** Кулицький С. П. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі. *Україна: події, факти, коментарі.* 2015. № 23. С. 49–59. **3.** Експорт та імпорт України // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp. **4.** Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2015 р. // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/10/Arch_ztp_zb.htm. **5.** Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2017 р. // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ztutp2017.pdf. **6.** Where does Ukraine import (export) from? URL: https://oec.world/en/profile/country/ukr. **7.** Ukraine exports, imports and trade balance by country 2017. URL: https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/UKR/Year/LTST/TradeFlow/EXPIMP/Partner/by-country. **8.** The Global Enabling Trade Report 2016. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf. **9.** Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12. 2017 №1017-р. // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017.

ПОХОДЖЕННЯ ГРОШЕЙ ТА ЇХ СУЧАСНІ ВИДИ

УДК 336.011

Паляничко В. О.

Студент 1 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено історію виникнення грошей, а також їх сутність та види. Конкретизовано дію закону грошового обігу. На підставі даних Державної служби статистики України проаналізовано питання знецінення грошей у національній економіці.*

Ключові слова: *виникнення грошей, сутність грошей, види грошей, закон грошового обігу, грошові агрегати, знецінення грошей у національній економіці.*

Аннотация. *Исследованы история возникновения денег, а также их сущность и виды. Конкретизировано действие закона денежного обращения. На основании данных Государственной службы статистики Украины проанализирован вопрос обесценивания денег в национальной экономике.*

Ключевые слова: *возникновение денег, сущность денег, виды денег, закон денежного обращения, денежные агрегаты, обесценивание денег в национальной экономике.*

Annotation. *The history of the emergence of money, as well as their nature and types, are investigated. The effect of the law of monetary circulation is specified. Based on the data of the State Statistics Service of Ukraine, the issue of money depreciation in the national economy is analyzed.*

Keywords: *emergence of money, essence of money, types of money, the law of money circulation, monetary aggregates, depreciation of money in the national economy.*

Гроші є одним із найдавніших явищ у житті суспільства, вони відіграють важливу роль у його економічному і соціальному розвитку. Вивчення грошей значною мірою визначило формування економічної теорії як науки. Роль грошей визначається рівнем розвитку товарного виробництва та адекватних йому суспільних відносин.

Століттями гроші, як і погляди на них, змінювались, і нині їх стан не можна вважати завершеним. Економічна сутність, закономірності виникнення та розвитку грошей є взаємопов'язаними та взаємозумовленими.

Гроші є одним із найвеличніших досягнень людства. Їх виникнення пов'язують із 7–8 тис. до н. е., коли у давніх племен з'явились залишки якихось продуктів, які можна було обміняти на інші продукти, у яких була потреба. Історично як засіб полегшення обміну використовували каміння, худобу, шматки металів чи інші предмети, які отримали загальне визнання у продавців та покупців як засіб обміну. В економічній науці традиційно виділяють дві основні концепції походження грошей: раціоналістичну та еволюційну.

Раціоналістична концепція виходить з того, що гроші виникли як результат певної раціональної угоди між людьми через необхідність виділення спеціального інструменту для обслуговування сфери товарного обігу та підвищення ефективності її функціонування. Прихильником цієї концепції був Аристотель. Еволюційна концепція підкреслює об'єктивний характер виникнення грошей, які виділяються із загальної товарної маси, оскільки є найпридатнішими для виконання функціональної ролі грошового товару. Виділяється загальна маса окремих товарів, які і стають грошима у межах певної суспільної форми товарного виробництва й обігу. Прихильником еволюційної концепції був Сміт А. [1; 2].

Найпростішою формою обміну з економічної точки зору є бартер – безпосередній обмін одного товару на інший або однієї послуги на іншу. На цьому процес грошового розвитку не закінчився. Потрібен був такий товар-еквівалент, який забезпечував би функціонування національних і міжнародних обмінів. Роль такого еквівалента, який став грошима, закріпилась за золотом і сріблом. Таку систему, у який роль загального еквівалента відіграє золото і срібло, називають біметалічною [1].

На початку XIX ст. у Великій Британії, Голландії та Німеччині існувала монометалічна (золотогрошова система), у якій роль загального еквівалента відігравало золото. Така грошова система проіснувала порівняно недовго. Від часів Першої світової війни золото почало витіснятися спочатку з внутрішнього, а пізніше з міжнародного обігу. Розпочався процес так званої демонетизації, що власне і означає припинення виконання золотом ролі грошей [1].

© Паляничко В. О., 2019

Епоху товарних грошей змінила епоха паперових грошей. Вони виявились дуже зручним загальним еквівалентом, який мав значні переваги порівняно з попередніми. Сутність грошей проявляється в їх функціях: міри вартості, засобу обігу, засобу нагромадження, засобу платежу та світових грошей.

1. Міра вартості: прирівнювання всіх товарів до золота у формі ціни дає якісно однакове вираження їх вартості, створює можливість безпосереднього кількісного вимірювання товарів, тобто вартість золота як грошей виражається у споживчій вартості інших товарів.

2. Функцію засобу обігу можуть виконувати лише реальні гроші, золото, срібло або їх замінники – паперові гроші. Паперові гроші – це лише символи вартості, тобто грошові знаки, які замінюють повноцінні гроші в їх функціях засобу обігу та засобу платежу.

З появою грошей відбувається перехід від безпосереднього обміну товару на товар (*Т = Т*) до досконалішої форми за допомогою грошей *Т–Г–Т*, яка передбачає два акти: продаж товару за гроші (*Т–Г*) та купівлю товару за гроші (Г–Т), тобто гроші виконують роль посередника у процесі обміну товарів.

3. Засіб нагромадження: наявність повноцінних грошей поза сферою обігу. Оскільки благородні метали перетворилися на основну форму багатства, на його загальне вираження, товар нерідко продається для заволодіння цим багатством.

4. Засіб платежу: потреба продажу товарів і послуг при відкладенні платежу, зумовлена різницею в часі виробництва та реалізації окремих товарів або необхідністю купівлі товарів за відсутності грошей.

5. Світові гроші – загальний платіжний купівельний засіб [3].

Кожна з цих функцій має свою специфіку, але при цьому діє у взаємозв'язку з іншими, і будь-яке непорозуміння у системі функціонування грошей руйнує їх стійкість та протидіє виконанню законів грошового обігу. У своєму розвитку гроші діяли у двох видах: як повноцінні та знаки вартості. Повноцінними є гроші, у яких номінальна вартість (позначена на них) відповідає реальній вартості, тобто вартості матеріалу, з якого вони зроблені. До таких належать металеві гроші (мідні, срібні, золоті монети), які мали різні форми: спочатку штучні, потім – вагові. Для повноцінних грошей характерною є тривалість знаходження в обігу, що забезпечувалася вільним розміном знаків вартості на золоті монети, вільним карбуванням золотих монет при певному незмінному золотому вмісті грошової одиниці, вільним переміщенням золота між країнами. Завдяки своїм якостям повноцінні гроші безперешкодно виконували всі свої функції. Знаками вартості (замінниками повноцінних грошей) є гроші, номінальна вартість яких перевищує реальну, тобто витрачену на їх виробництво суспільну працю. До них належать:

– металеві знаки вартості: золота монета, що стерлася; білонна монета, тобто дрібна монета, виготовлена з дешевих металів, наприклад міді, алюмінію;

– паперові знаки вартості, зроблені, як правило, з паперу (розрізняють паперові та кредитні гроші) [3].

Паперові гроші є представниками неповноцінних грошей, які з'явилися як замінники золотих монет. Банкнота – це кредитні гроші, що випускаються центральним (емісійним) банком країни. Уперше банкноти були випущені наприкінці XVII ст. на основі переобліку поодиноких комерційних векселів.

Чек є видом кредитних грошей, грошовим документом установленої форми, який містить безумовний наказ власника рахунку у кредитній установі виплатити власнику чека зазначену суму. Чековому обігу передує договір між клієнтом кредитної установи та цією установою про відкриття рахунку на суму внесених коштів або надання кредиту. Клієнт на цю суму виписує чеки, а кредитна установа їх оплачує. У чековому обігу беруть участь чекодавець (власник рахунку), отримувач чека (кредитор чекодавця) і платник за чеком (кредитна установа).

Платіжна система є сукупністю кредитних установ, які здійснюють розрахунки; системою взаємовідносин між учасниками, необхідною для виконання зобов'язань щодо розрахунків за допомогою карток; сукупністю нормативних, договірних, фінансових та інформаційно-технічних засобів, що регламентують порядок використання банківських платіжних карток. Грошовий обіг не є простим повторенням обігу товарів, він підпорядковується своєму специфічному закону. Сутність його полягає в тому, що протягом цього періоду для обігу необхідна лише певна об'єктивно обумовлена маса купівельних і платіжних засобів. Якщо формалізувати сутність цього закону, вона може бути виражена рівнянням: *Мф = Мн*, де *Мф* – фактична маса грошей в обігу, а *Мн* – маса, що є об'єктивно необхідною для їх обігу. Якщо *Мф* перевищує *Мн*, в обігу з'явилися зайві гроші, і навпаки, якщо *Мф* є меншим від *Мн* – спостерігається їх нестача. Причому йдеться не про всю масу грошей, що обслуговує грошовий обіг, а лише про ті гроші, які обслуговують його частину – грошовий обіг [4].

Найскладнішим питанням у розумінні закону грошового обігу є трактування величини *Мн*, що пояснюється значною різноманітністю форм грошей в обігу та багатофакторністю формування їх маси. У радянській навчальній літературі до поняття Мн залучали лише масу готівкових грошей. Якщо виходити з принципу монізму у трактуванні сутності грошей та єдності процесу їх обігу, слід визнати, що величина Мн охоплює всі форми грошей, які обслуговують потреби обігу, а вимоги закону грошового обігу поширюються на всю його сферу – готівкову та безготівкову. Таке визначення набуває особливої актуальності за умов переходу до ринкової економіки, у межах якої

вирішального значення набувають економічні методи регулювання грошового обігу як єдиного об'єкта. Кількість грошей, у середньому необхідних для обігу протягом певного часу (*Мн*), є прямо пропорційною масі товарів і рівню їх цін та обернено пропорційною середній швидкості обігу грошової одиниці.

Сучасна грошова система є системою кредитних і паперових грошей, розмінних монет, пластикових електронних та інших видів грошей. Сучасні гроші мають кредитно-паперову природу, чим зумовлено їх внутрішню суперечність: кредитний компонент визначає якісний бік грошей, а паперовий породжує нестабільність грошового обігу, зміцнення грошей. Тому сучасна грошова система ґрунтується на кредитно-паперових грошах, державній монополії на випуск грошей, акціонерному державному регулюванні грошового обігу, скороченні готівки [4; 5].

Грошовий агрегат є визначеним законодавством відповідно до ступеня ліквідності специфічним угрупованням ліквідних активів, які можуть бути альтернативними вимірниками грошової маси. Основними принципами формування грошових агрегатів є те, що:

– грошова маса містить не лише готівкові гроші, а й депозитні;

– уся грошова маса розподіляється на ту, що є в обігу, і ту, що нагромаджується та виконує функцію збереження вартості;

– сукупна грошова маса охоплює також банківські вклади, депозити та цінні папери з фіксованим доходом [5].

Грошові агрегати формуються шляхом приєднання до попередніх величин нових грошових компонентів у послідовності, що характеризує зменшення їх ліквідності. Тобто кожний наступний грошовий агрегат охоплює попередній плюс новий блок фінансових активів.

Інфляцією є знецінення грошей, зниження їх купівельної спроможності, що проявляється у зростанні цін. Розрізняють кілька форм інфляції:

– відкриту, що нічим не стримується;

– приховану, коли держава робить спроби стримати зростання цін. Залежно від темпів зростання цін розрізняють інфляцію:

– повзучу, коли ціни зростають незначно (до 5 % за рік);

– галопуючу, коли ціни зростають за рік на 10 % і трохи більше;

– гіперінфляцію, коли ціни щодня зростають на 1–2 % [4; 5].

Як відомо, Міжнародний валютний фонд допускає 40 %-й рівень інфляції і 2 % дефіциту державного бюджету впродовж року. В Україні ціни у 1992 р. зростали щомісяця у середньому на 170 %, що свідчило про супергіперінфляцію. Сучасній інфляції властива низка характерних особливостей: якщо раніше інфляція мала локальний характер, нині – всеосяжний. Якщо раніше вона охоплювала певний період, тобто мала періодичний характер, то нині є хронічною.

Зростання інфляції практично завжди є пов'язаним з високою, хоча і неповною, зайнятістю та великим обсягом національного виробництва. І навпаки, зниження інфляції збігається за часом зі спадом виробництва і зростанням безробіття. За даними Державної служби статистики України останні п'ять років Україна вдруге намагається побороти кризовий шок. Кожен рік мав свої особливості, в основі кожного були свої фактори та складові. Водночас спільність розгортання кризових процесів в Україні у 2008–2009 рр. і 2013–2015 рр. указує на те, що результати та наслідки двох кризових процесів, імовірно, також можуть виявитися близькими. В обох випадках серед основних факторів стрімкого зростання цін були:

– стрімка та обвальна девальвація гривні;

– адміністративне підвищення житлово-комунальних тарифів;

– низький життєвий рівень населення;

– низька купівельна спроможність [4; 5].

У 2014 р. відбулися дві значні інфляційні хвилі: перша, у березні-травні, зумовлена девальваційним шоком (обвал курсу з 8 грн/дол. до 12 грн/дол.); друга – влітку (з можливим продовженням восени) внаслідок суттєвого підвищення житлово-комунальних тарифів. Вірогідно, їх вплив за півроку послаб, тому надалі інфляція повернулася до невисоких, але недостатньо стійких показників (подібно інфляційній динаміці 2010–2012 рр.).

Сьогодні спроможність влади впоратися з інфляцією є низькою. Фактично єдиним стримуючим фактором для продовження зростання споживчих цін та цін виробників є вкрай низька купівельна спроможність населення, а також незадовільний фінансовий стан підприємств, які потерпають як від погіршення ситуації на національних ринках, так і від практичної закритості для них зовнішніх ринків. У такому разі сьогодні Україна, щоб не допустити чергового кризового шоку може використати антикризові заходи та заходи економічного відновлення, які належним чином не були враховані та задіяні у посткризовий період 2010–2012 рр. Інфляція в річному вимірюванні

стрімко зростала та становила 34,5 % у лютому. На ціноутворення на споживчому ринку впливали насамперед девальваційні процеси. Водночас невизначеність щодо подій на сході країни та високі девальваційні очікування зумовили зростання інфляційних очікувань, що надавало інфляції самопідтримувального характеру [4; 5].

Таким чином, політика у сфері грошового обігу та кредиту має велике значення для кожної країни, оскільки регулювання пропозиції грошей є спрямованим на забезпечення ефективного функціонування економіки, ключовими цілями чого є цінова стабільність, стабільність обмінного курсу, зростання економіки, забезпечення зайнятості, збалансування платіжного балансу, зростання добробуту населення. Кількісний аспект ролі грошей полягає у тому, що через зміну кількості грошей в обігу можна активно впливати на економічні процеси, зокрема на результати діяльності економічних агентів як виробників, так і споживачів. Цю можливість широко використовують усі держави з ринковою економікою для регулювання економічного життя у країні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Шифріна Н. І.

Література: 1. Гальчинський А. С. Теорія грошей. Київ : Основи, 1998. 416 с. **2.** Ватаманюк З. Г., Панчишин С. М., Грабинський І. М. Економічна теорія : навч. посіб. / за ред. З. Г. Ватаманюка, С. М. Панчишина. Київ : Заповіт, 1997. 278 с. **3.** Дорнбуш Р., Фішер С. Макроекономіка : навч. посіб. Київ : Основи, 1996. 256 с. **4.** Лагутін В. Д. Гроші та грошовий обіг. Київ : Знання, 1998. 298 с. **5.** Моисеев В. Евро и доллар. *Вопросы экономики.* 2011. № 1. С. 53–59.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В УКРАИНЕ И ДРУГИХ СТРАНАХ

УДК 336.748.2/.6:331.2(477)

Перепечаєв С.

Студент 4 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. *Проанализированы в динамике основные показатели, характеризующие эффективность системы государственного регулирования в сфере оплаты труда. Определены основные проблемы организации оплаты труда на макроуровне. Предложены пути их эффективного решения.*

Ключевые слова: *заработная плата, минимальная заработная плата, средняя заработная плата, номинальная заработная плата, реальная заработная плата, прожиточный минимум, покупательная способность, ревальвация, девальвация.*

Анотація. *Проаналізовано у динаміці основні показники, що характеризують ефективність системи державного регулювання у сфері оплати праці. Визначено основні проблеми організації оплати праці на макрорівні. Запропоновано шляхи їх ефективного розв'язання.*

Ключові слова: *заробітна плата, мінімальна заробітна плата, середня заробітна плата, номінальна заробітна плата, реальна заробітна плата, прожитковий мінімум, купівельна спроможність, ревальвація, девальвація.*

Annotation. *The main indicators characterizing the effectiveness of the state regulation system in the field of remuneration are analyzed in dynamics. The main problems of the organization of remuneration at the macro level are identified. Ways of their effective solution are proposed*

© Перепечаєв С., 2019

Keywords: *wages, minimum wages, average wages, nominal wages, real wages, cost of living, purchasing power, revaluation, devaluation.*

Заработная плата была и остается для большинства членов общества основой благополучия, а это означает, что заработная плата и в перспективе будет наиболее мощным стимулом повышения результативности труда и производства в целом.

Заработная плата является одним из важнейших и, возможно, даже решающих элементов формирования хорошего климата на предприятии. Она является частью ВНП, которая отражается в себестоимости продукции и распределяется в рыночной экономике между отраслями народного хозяйства, предприятиями и отдельными работниками, исходя из количества и качества затраченного труда, а также спроса и предложения товаров.

Целью написания статьи является сравнительный анализ систем и форм заработной платы в разных странах.

Заработная плата – это цена труда, соответствующая стоимости предметов потребления и услуг, обеспечивающих воспроизводство трудоспособности работника, удовлетворяя физические и духовные потребности его и членов его семьи.

В странах с развитой рыночной экономикой широко используются так называемые потогонные системы заработной платы и системы участия в прибылях. Характерной чертой этих систем стало использование достижений науки в целях повышения производительности и интенсивности труда рабочих, хотя формально эталоном нормального темпа труда служит ритм движения пешехода, идущего по ровной местности без груза со скоростью от 4,8 до 5,6 км/ ч.

Однако, поскольку от рабочего-сдельщика требуется перевыполнение нормы, это означает увеличение трудового темпа, эквивалентного ритму движения пешехода, идущего со скоростью 6–7,5 км/ч [2].

Потогонные системы заработной платы позволяют:

– ограничивать потенциальный рост сдельных заработков рабочих, не прибегая к прямому и явному снижению сдельных расценок;

– увеличивать число изделий, изготовляемых в единицу времени, что приводит к падению доли постоянных издержек (FC), приходящихся на каждое изделие, и снижению за счет этого общих издержек производства (TC) на единицу продукции;

– обеспечивать экономию на оборотном капитале за счет повышения скорости его оборачиваемости.

В целом потогонные системы заработной платы помогают добиваться существенной экономии живого труда, а иногда и овеществленного, затрачиваемого на единицу продукции. Однако, достигается это за счет его интенсивного расходования в единицу времени [2].

Основой организации оплаты труда в Украине является тарифная система, включающая тарифные сетки, тарифные ставки, схемы должностных окладов и тарифно-квалификационные характеристики. По тарифной системы действуют две формы оплаты труда работников – почасовая и сдельная, предполагающие ряд систем для разных организационно-технических условий труда. Оплату за количество отработанного времени с учетом квалификации работника называют повременной формой оплаты.

Для западноевропейских компаний характерны три модели оплаты и стимулирования труда:

– беспремиальная, в которой функции стимулирования труда выполняет заработная плата;

– премиальная, включающая выплаты, величина которых связана с размером дохода или прибыли предприятия;

– премиальная, предусматривающая выплаты, размеры которых устанавливаются с учетом индивидуальных результатов труда [4].

График минимальной заработной платы в Украине, США и странах Европы (рис. 1) позволяет утверждать, что уровень минимальной зарплаты в Украине намного ниже, чем в остальных странах. Это обусловлено феноменом отечественной модели дешевой рабочей силы, оттоком квалифицированных кадров и притоком неквалифицированных из более бедных стран [2; 3].

Точно определить, сколько в среднем получает гражданин той или иной страны, очень сложно. Если сравнивать номинальную среднюю зарплату в евро в Украине и, например, в Швейцарии, из такого сравнения можно сделать вывод о том, насколько украинцу в сравнении со швейцарцем доступны, например, немецкие автомобили. Понятно, что при средней номинальной зарплате в Швейцарии в размере 5130,92 евро в месяц и в Украине в 180 евро (на начало 2015 г.) для швейцарца автомобиль из Германии будет доступнее в 25 раз. С таких позиций Украина всегда уступала, а после девальвации гривны уровень средней оплаты труда упал ниже, чем в странах Прибалтики, Венгрии, Румынии и Болгарии.

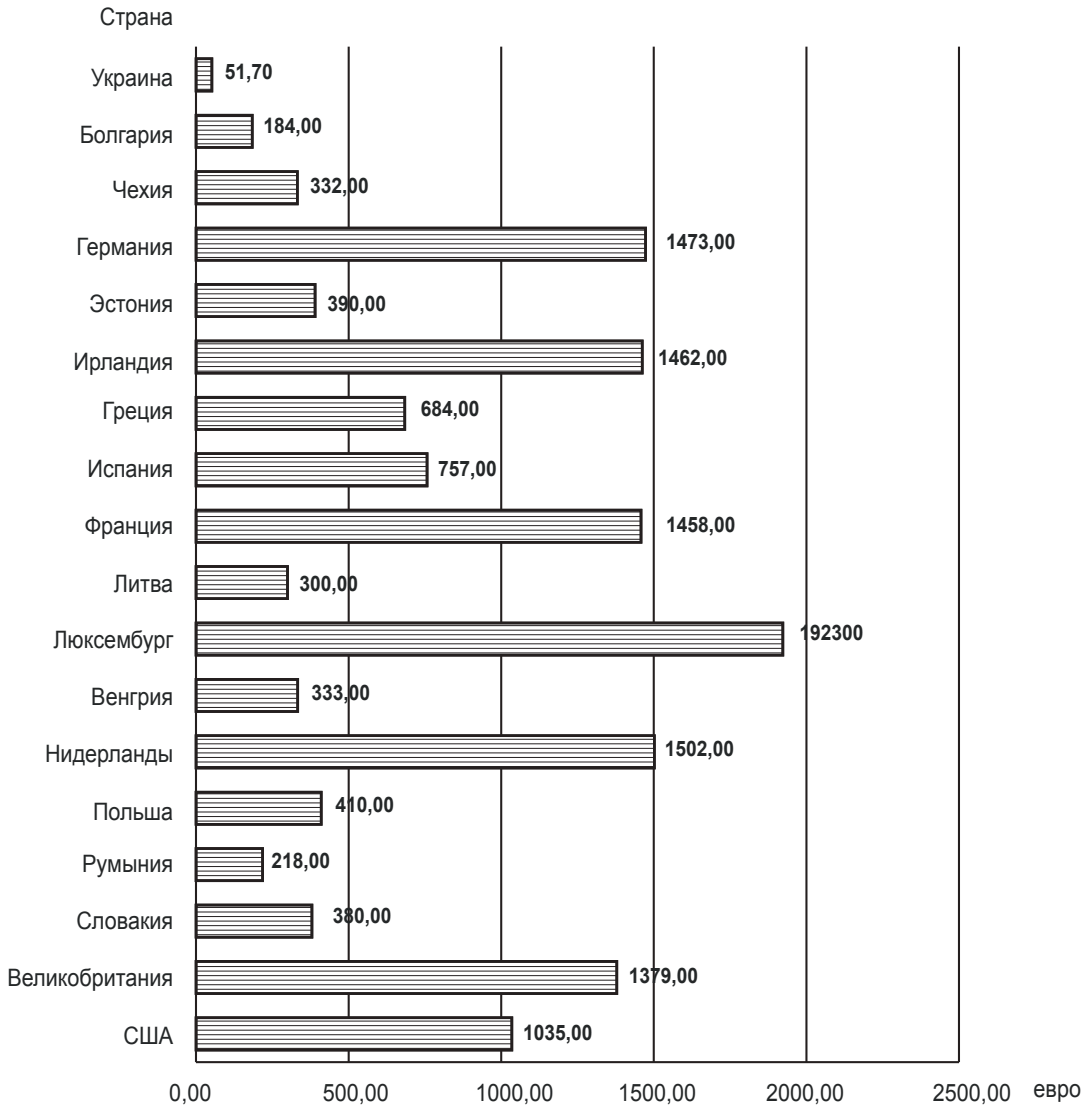

Рис. 1. **Уровень минимальной заработной платы в Украине, США и странах Европы, 2015 г.**, евро

Чтобы это проверить, нужно среднюю номинальную зарплату скорректировать на покупательную способность, посчитав, насколько уровень цен внутри той или иной страны отличается от эталона. К примеру, за эталон возьмем Италию. Если сравнивать итальянский уровень цен с украинской средней заработной платой в 3455 грн, то получится около 510 евро, хотя на начало 2015 г. номинальная средняя заработная плата украинца составляла всего около 180 евро. Отсюда вытекает другое любопытное наблюдение: в пересчете на уровень цен на начало 2015 г. курс евро к гривне должен был составлять 6,78 грн за евро, а не около 20 [3; 4].

Итак, на начало 2015 г. средняя заработная плата, скорректированная на покупательную способность, составляла 509,70 евро, что не так уж и далеко от стран Прибалтики, Румынии или Болгарии.

Если же учесть повсеместную практику выплаты зарплаты в конвертах, которая, по оценкам налоговиков, составляет примерно 50 % от фонда оплаты труда в стране, имеем совсем другое видение ситуации: фактический средний уровень оплаты, скорректированный на коэффициент покупательной способности, в Украине выходит приблизительно такой же, как в Словакии, Турции, Польше или Чехии (табл. 1) [3; 4].

На основании приведенных данных отметим несколько основных проблем, связанных с заработной платой в Украине, среди которых инфляция, очень низкий уровень минимальной заработной платы, теневая экономика (зарплата в конвертах).

Высокие темпы роста цен привели к тому, что в последние три года реальная зарплата снижается. Так, индекс реальной зарплаты в 2014 г. составил 86,5 %, в 2015 – 90,1 %, в 2016 – 93,2 % [3; 4].

В 2017 г. правительство планирует решить эти проблемы посредством увеличения минимальной заработной платы до 3,2 тыс. грн. Однако, никто не берется точно предсказать последствия этого шага. Впрочем, позитивных

сторон у повышения минимальной зарплаты немало: налоговые поступления увеличатся, часть заработных плат, по ожиданиям, выйдет из «тени», в перспективе уменьшится количество получателей субсидий, да и сдержанный потребительский спрос, возможно, разогреется.

Таблица 1

Данные о номинальной средней заработной плате и средней заработной плате, скорректированной на коэффициент покупательной способности, в странах Европы

	Страна	Средняя заработная плата, скорректированная на покупательскую способность, евро	Средняя номинальная заработная плата, евро	Коэффициент покупательской способности
1	Украина	509,7011	179,66	2,837
2	Латвия	576,3622	379,22	1,519
3	Румыния	678,6798	345,56	1,964
4	Болгария	748,2245	324, 89	2,303
5	Литва	819,2991	496,23	1,651
6	Венгрия	956,2692	532,08	1,797
7	Словакия	1014,743	664,77	1,526
8	Турция	1104,389	590,35	1,87
9	Польша	1107,978	634,49	1,746
10	Чехия	1110,231	725,92	1,529
11	Италия	1720,014	1736,18	0,99
12	Испания	1868,971	1679,21	1,113

Таким образом, Украина сегодня переживает болезненный процесс трансформации социально-экономических и социально-трудовых отношений, сформированных в условиях административно-командной системы. Страна делает попытку создать современную эффективную систему отношений и приблизиться к уровню жизни населения в экономически развитых европейских странах.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Богуславский Е. И.

Литература: 1. Кравченко А. Расчет и начисление заработной платы в Украине. URL: http://www.juridicheskij-supermarket.ua. **2.** Чабан Г. В. Аналіз рівня заробітної плати в Україні. *Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди.* 2015. № 23. С. 163–168. **3.** Минимальная заработная плате в Украине. URL: https://index.minfin.com.ua/labour/salary/min. **4.** Шапран В. Средняя зарплата в Украине: между Африкой и Европой. URL: https://minfin.com.ua/2017/02/15/26215748.

СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 631.162

Петренко Ю. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто наукові підходи до визначення сутності поняття фінансового стану підприємства. На підставі аналізу й систематизації сформовано узагальнене визначення. Деталізовано основні напрями розвитку підприємства, відтворювані за допомогою системи показників фінансового стану. Досліджено етапи аналізу господарської діяльності підприємства для оцінювання його фінансового стану.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, фінанси, фінансовий результат, фінансовий стан, система показників.*

Аннотация. *Рассмотрены научные подходы к определению сущности понятия финансового состояния предприятия. На основании анализа и систематизации сформировано обобщенное определение. Детализированы основные направления развития предприятия, отображаемые с помощью системы показателей финансового состояния. Исследованы этапы анализа хозяйственной деятельности предприятия для оценки его финансового состояния.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, финансы, финансовый результат, финансовое состояние, система показателей.*

Annotation. *Scientific approaches to determining the essence of the concept of the financial condition of an enterprise are considered. Based on the analysis and systematization, a generalized definition is formed. The main directions of the enterprise development are displayed, which are displayed using the system of indicators of financial condition. The stages of the analysis of the economic activity of the enterprise to assess its financial condition are investigated.*

Keywords: *enterprise, organization, production, finance, financial result, financial condition, scorecard.*

У процесі переходу до ринкових відносин вітчизняні підприємства зіткнулися з проблемою невпевненості у ділових партнерах, законодавчій базі, державній політиці, невизначеністю майбутніх доходів і витрат, отже, і перспектив діяльності підприємства.

Адекватна оцінка фінансового стану, залучення та високоефективне використання фінансових ресурсів потребує з'ясування й уточнення сутності ключового поняття, що є одним з основних проблемних і суперечливих питань теорії фінансових обчислень, чим і зумовлено актуальність обраної теми.

Проведення фінансового аналізу підприємства дає змогу власникам, керівникам, партнерам по бізнесу, банкам визначати надійність і стабільність підприємства, оцінювати ефективність використання фінансових ресурсів, прогнозувати фінансові результати його діяльності. Одним із факторів ефективного управління підприємством, отже, і його розвитку, є якісний і своєчасно проведений фінансовий аналіз, оскільки останній дозволяє визначити недоліки у діяльності підприємства, а також напрями їх подолання.

Метою написання статті є обгрунтування сутності поняття фінансового стану підприємства.

Теоретичні підходи до визначення сутності поняття фінансового стану підприємства знаходять відтворення у роботах вітчизняних і закордонних науковців і практиків. Так, Савицька Г. В. розглядає фінансовий стан як стан капіталу у процесі його колообігу [1]. Дем'яненко М. Я. зосереджується на результаті реалізації всіх складових фінансових відносин підприємства [2].

На особливу увагу заслуговує запропоноване Білик М. Д. визначення поняття фінансового стану як фінансової спроможності підприємства забезпечити певний рівень фінансування [3]. Особливості визначення фінансового стану підприємств як рівня забезпечення економічного суб'єкта коштами знайшли своє відтворення у дослідженнях Борисова А. Б. та ін.

Дослідження засвідчують, що існують чимало теоретичних підходів до визначення фінансового стану підприємства. Його розглядають як економічну категорію, сукупність показників, фінансову спроможність, комплексне поняття, характеристику певних сторін фінансово-господарської діяльності. Таким розмаїттям зумовлено актуальність уточнення сутності й основних характеристик поняття (табл. 1) [1–13].

© Петренко Ю. О., 2019

Таблиця 1

Морфологічний аналіз теоретичних підходів до визначення сутності поняття «фінансовий стан»

Визначення	Автор
Складна економічна категорія, що відтворює на певний момент стан капіталу у процесі його колообігу та здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку	Савицька Г. В. [1]
Комплексне поняття, що відтворює якісну сторону виробничої та фінансової діяльності; є результатом реалізації всіх складових зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства	Дем'яненко М. Я. [2]
Реальна на фіксований момент часу та потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою	Білик М. Д. [3]
Рівень забезпечення економічного суб'єкта коштами для здійснення господарської діяльності, підтримки нормального режиму роботи й своєчасного проведення розрахунків	Борисов А. Б. [4]
Є визначуваним сукупністю показників, що відтворюють наявність, розміщення та використання ресурсів економічних систем, реальні та потенційні фінансові можливості	Цал-Цалко Ю. С. [5]
Характеристика на певний момент часу спроможності матеріально-фінансових потоків капіталу за всіма фазами циклу колообігу капіталу забезпечувати правильні пропорції	Забродський В. А., Кизим М. О. [6]
Характеристика фінансової конкурентоспроможності суб'єкта господарювання (тобто платоспроможності та кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою й іншими суб'єктами господарювання	Верхоглядова Н. І. [7]
Характеризується розміщенням коштів підприємства, джерел їх формування та фінансовою стійкістю	Федоренко В. Г., Якушев Е. Р., Гаврилова Т. В. [8]
Результат фінансово-господарської діяльності	Тижненко Л. А. [9]
Характеризується ліквідністю балансу, фінансовою стійкістю та платоспроможністю, оцінка яких здійснюється за допомогою відносних показників, заснованих на порівнянні різних груп активу та пасиву балансу	Хотомлянський А. Л., Белявцева М. Д., Чаплинська В. М. [10]
Характеризується сукупністю показників, що відтворюють процес формування та використання фінансових засобів організації	Поляк Г. Б. [11]
Характеризується системою показників, що відтворюють стан капіталу у процесі його колообігу та здатність суб'єкта господарювання фінансувати свою діяльність на фіксований момент часу	Семенов А. Г., Єропутова О. О., Перекрест Т. В., Лисенко А. В. [12]
Наявність у підприємств, фірм, компаній, підприємців фінансових ресурсів і грошових коштів, необхідних для раціональної господарської діяльності, грошових розрахунків з іншими суб'єктами господарювання та державними органами	Мочерний С. В., Ляріна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. [13]

Сутність оцінки фінансового стану підприємства полягає в отриманні повної, вірогідної й своєчасної інформації щодо фінансових можливостей підприємства, визначенні змін, тенденцій розвитку та факторів впливу.

Об'єктом аналізу може бути підприємство, його структурний підрозділ, а також господарська операція. Суб'єктами аналізу є користувачі фінансової інформації щодо діяльності підприємства, які безпосередньо або опосередковано зацікавлені в її отриманні.

Сукупність показників, на основі яких надається висновок щодо фінансового стану, можна умовно віднести до трьох напрямів розвитку, які з різних сторін характеризують можливості підприємства: оперативні, тактичні та стратегічні (табл. 2) [4–10].

Таблиця 2

Напрями розвитку підприємства, відтворювані за допомогою системи показників фінансового стану

Напрями розвитку		
Оперативні	**Тактичні**	**Стратегічні**
Поточний стан фінансово-господарської діяльності	Можливість досягнення короткострокових локальних напрямків розвитку	Перспективи щодо залучення, розміщення та координації необхідних ресурсів для досягнення бажаного рівня розвитку у довгостроковій перспективі

Отже, фінансовий стан підприємства є об'єктивною комплексною категорією, що за допомогою системи показників визначає його оперативні, тактичні та стратегічні можливості у фінансово-економічному аспекті.

Напрямами подальшого дослідження є систематизація переваг та недоліків наявних методик діагностики фінансового стану підприємств, а також розробка пріоритетних напрямків їх удосконалення і можливостей перспективного застосування на сучасних вітчизняних підприємствах з урахуванням широкого спектра мікроекономічних факторів [3].

Основною метою фінансового аналізу є отримання певної кількості ключових параметрів, які являють об'єктивну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами та кредиторами. При цьому в оцінюванні поточного фінансового стану підприємства особливу роль відіграє його прогноз на найближчу та віддалену перспективу, тобто очікувані параметри фінансового стану. Розподілом бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський зумовлено відповідний розподіл аналізу господарської діяльності на зовнішній та внутрішній.

Завдання зовнішнього фінансового аналізу визначаються інтересами користувачів. До основних завдань належать:

– оцінка фінансових результатів;

– оцінка фінансового стану;

– оцінка ділової активності;

– фінансове прогнозування [3].

Внутрішній фінансовий аналіз досліджує причини поточного фінансового стану, ефективність використання основних і оборотних коштів, взаємозв'язок показників обсягів, вартості та прибутку. Як джерела інформації для таких цілей додатково використовують дані фінансового обліку (нормативну та планову інформацію).

Таким чином, зміст фінансового аналізу багато у чому залежить від того, хто є користувачем інформації, якою є сфера його економічних інтересів щодо оцінки різних сторін і аспектів фінансової діяльності комерційної організації. Напрями фінансового аналізу для кожного зовнішнього користувача фінансово-аналітичної інформації комерційної організації дозволяють йому зосередити зусилля при підборі партнерів, інвесторів, позичальників кредитів на найважливіших питаннях оцінки результатів їх фінансово-господарської діяльності задля уникнення прорахунків, упущень і втрат через неефективне використання фінансових ресурсів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Добринь С. В.

Література: 1. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства. Київ : Знання, 2007. 668 с. **2.** Дем'яненко М. Я., Лузан Ю. Я., Саблук П. Т. Фінансовий словник-довідник / за ред. М. Я. Дем'яненка. Київ : ІАЕ УААН, 2003. 556 с. **3.** Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств. *Фінанси України.* 2005. № 3. С. 117–128. **4.** Борисов А. Б. Большой экономический словарь. М. : Книжный мир, 1998. 896 с. **5.** Цал-Цалко Ю. С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія практика та інтерпретація : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2004. 506 с. **6.** Забродский В. А., Кизим Н. А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования финансово-экономических систем. Харьков : Бизнес Информ, 2000. 108 с. **7.** Верхоглядова Н. І. Фінансовий стан суб'єктів господарської діяльності промислових підприємств : монографія. Дніпропетровськ : Наука й освіта, 2003. 204 с. **8.** Федоренко В. Г., Якушев Е. Р., Гаврилова Т. В. Оцінка та діагностика фінансового стану підприємства. *Економіка та держава*. 2004. № 1. С. 26–29. **9.** Тижненко Л. О. Значення комплексної оцінки фінансового стану для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства.*Економіка розвитку.* 2006. № 2. С. 74–77. **10.** Хотомлянский А. Л., Белявцева М. Д., Чаплинская В. М. Анализ показателей финансового состояния предприятия. *Вестник Приазовского государственного технического университета.* 1996. № 2. С. 228–234. **11.** Поляк Г. Б. Финансовый менеджмент / под ред. Г. Б. Поляка. М. : Юнити-Дана, 2004. 608 с. **12.** Семенов А. Г., Єропутова О. О., Перекрест Т. В., Лисенко А. В. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами : монографія. Запоріжжя : КПУ, 2008. 188 с. **13.** Мочерний С. В., Ляріна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник / за ред. С. В. Мочерного. Львів : Світ, 2006. 563 с.

АНАЛІЗ СТАНУ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

УДК 333021:331.5

Пец А. С.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено стан сучасного вітчизняного ринку праці. Проведено порівняльний аналіз середньомісячної заробітної плати за 2015–2017 рр. Визначено основні проблеми сучасного вітчизняного ринку праці. Запропоновано заходи щодо їх ефективного розв'язання.*

Ключові слова: *держава, економіка, право на працю, зайнятість, безробіття, ринок праці, роботодавець, працівник, заробітна плата, мінімальна заробітна плата, реальна заробітна плата, середньомісячна заробітна плата.*

Аннотация. *Исследовано состояние современного отечественного рынка труда. Проведен сравнительный анализ среднемесячной заработной платы за 2015–2017 гг. Определены основные проблемы современного отечественного рынка труда. Предложены меры их эффективного решения.*

Ключевые слова: *государство, экономика, право на труд, занятость, безработица, рынок труда, работодатель, работник, заработная плата, минимальная заработная плата, реальная заработная плата, среднемесячная заработная плата.*

Annotation. *The state of the modern domestic labor market is investigated. A comparative analysis of the average monthly salary for 2015–2017 is carried out. The main problems of the modern domestic labor market are identified. Measures for their effective solution are proposed.*

Keywords: *state, economy, right to work, employment, unemployment, labor market, employer, employee, wage, minimum wage, real wage, average monthly wage.*

Оскільки ринок праці посідає одне з головних місць серед інших ринків, питання зайнятості та міграції в Україні на сучасному етапі розвитку економіки має бути в центрі уваги держави. Через існування безлічі нерозв'язаних питань у соціальній сфері, виникають багато проблем, до розв'язання яких слід залучати більше наукових діячів, аналітиків, логістів.

На ринок праці впливають чимало факторів, більшість з них залежать від товарного ринку. Стан економіки, структурні зміни, спосіб господарювання, технічний рівень підприємств формують кон'юнктуру ринку. Однак, через недостатню увагу до проблем у сфері зайнятості власне механізм зайнятості став фактором, що гальмує проведення економічних реформ.

Дослідженням українського ринку праці займаються чимало вітчизняних науковців. Так, Никоненко А. В. досліджував особливості формування промислового сегмента ринку праці, Афендікова Н. О. вивчає особливості формування ринку робочої сили у сільському господарстві, Гайдуцький А. П. зосереджує увагу на дослідженні української трудової міграції за кордон [1–3].

Метою написання статті є дослідження сучасного стану вітчизняного ринку праці, а також аналіз рівня зайнятості, безробіття, трудової міграції та середньомісячної заробітної плати в Україні.

У своїх дослідженнях Никоненко А. В. обґрунтовує неврівноваженість сучасного вітчизняного ринку праці. Щоб наочно подати коливання зайнятості та безробіття, науковець окремо розібрав два головні сектори – промисловість і сільське господарство. Однак, перед розглядом досліджень Никоненко А. В. розглянемо наукові тлумачення окремих понять [1].

Зайнятістю є діяльність громадян, що є пов'язаною із задоволенням особистих і суспільних потреб, що, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі. Безробіття є складним соціально-економічним явищем, за якого частина економічно активного населення не має роботи й заробітку [4].

На сучасному етапі розвитку економіки основною характеристикою промислового сектора є диспропорція, що створила дисбаланс попиту та пропозиції робочої сили. За даними Укрстандарту, у 2015–2017 р. зайнятість на підприємствах становила від 56,1 % до 64,7 % (табл. 1), безробіття – від 9,1 % до 9,9 % (табл. 2) [5; 6].

© Пец А. С., 2019

Таблиця 1

Рівень зайнятості населення, 2015–2017 рр.

Рік	У віці 15–70 років		Працездатний вік	
	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи
2015	16 443,2	56,7	15 742,0	64,7
2016	16 276,9	56,3	15 626,1	64,2
2017	16 156,4	56,1	15 495,9	64,5

Таблиця 2

Основні показники безробіття в Україні за методологією МОП, 2015–2017 рр.

Рік	У віці 15–70 років		Працездатний вік	
	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи
2015	1 654,7	9,1	1 654,0	9,5
2016	1 678,2	9,3	1 677,5	9,7
2017	1 698,0	9,5	1 697,3	9,9

Бачимо (табл. 1; 2), що від року у рік скорочується чисельність зайнятого населення; навіть якщо розглядати лише показники щодо осіб працездатного віку, результат все одно невтішний. Очевидним є доволі швидкий темп зростання безробіття, приблизно 3 % на рік, що дуже негативно впливає на економіку. Якщо не звертати на це увагу, ситуація погіршуватиметься та може нанести відчутного удару по внутрішньому валовому продукту України, що приведе до інфляції та дефіциту товарів і послуг.

Стан сільського господарства досліджувала науковець Афендікова Н. О. [2]. Вона визначила як характерну особливість сучасного вітчизняного ринку робочої сили у сільському господарстві високий рівень зайнятості населення у сільському господарстві залежно від розташування регіонів країни (рис. 1), низьким рівнем продуктивності праці у землеробстві та тваринництві, а також однією з найнижчих цін робочої сили у галузі порівняно з іншими (табл. 4) [7].

За забезпеченістю працересурсним потенціалом всі регіони України можна розподілити на три групи (табл. 3) [7].

Таблиця 3

Групи за забезпеченістю працересурсним потенціалом

I	II	III
Зі значною часткою працездатного населення, значним механічним відтоком людей: Харківська, Луганська, Дніпропетровська, Донецька, Київська області	Із незначною часткою працездатних людей, значним механічним відтоком населення: Одеська, Запорізька, Херсонська, Миколаївська, Львівська, Тернопільська, Волинська, Рівненська, Івано-Франківська, Чернівецька, Закарпатська області	З найнижчою часткою працездатного населення та значним відтоком населення: Хмельницька, Житомирська, Вінницька, Черкаська, Сумська, Полтавська, Кіровоградська, Чернівецька області

Таблиця 4

Порівняння середньомісячної заробітної плати у сільському господарстві та в інших галузях, 2015–2017 рр.

Рік	Заробітна плата у сільському господарстві	Заробітна плата в інших галузях
2015	3 013	5 374
2016	4 489	7 162
2017	9 348	11 796

Отже, для сільськогосподарського сектора економіки характерною є невирішеність багатьох проблем, що спричиняє подальший занепад села та деградацію людського капіталу. Виправити цю ситуацію повинна раціональна політика держави щодо агропромислового комплексу. Трудова міграція за кордон є гострою проблемою

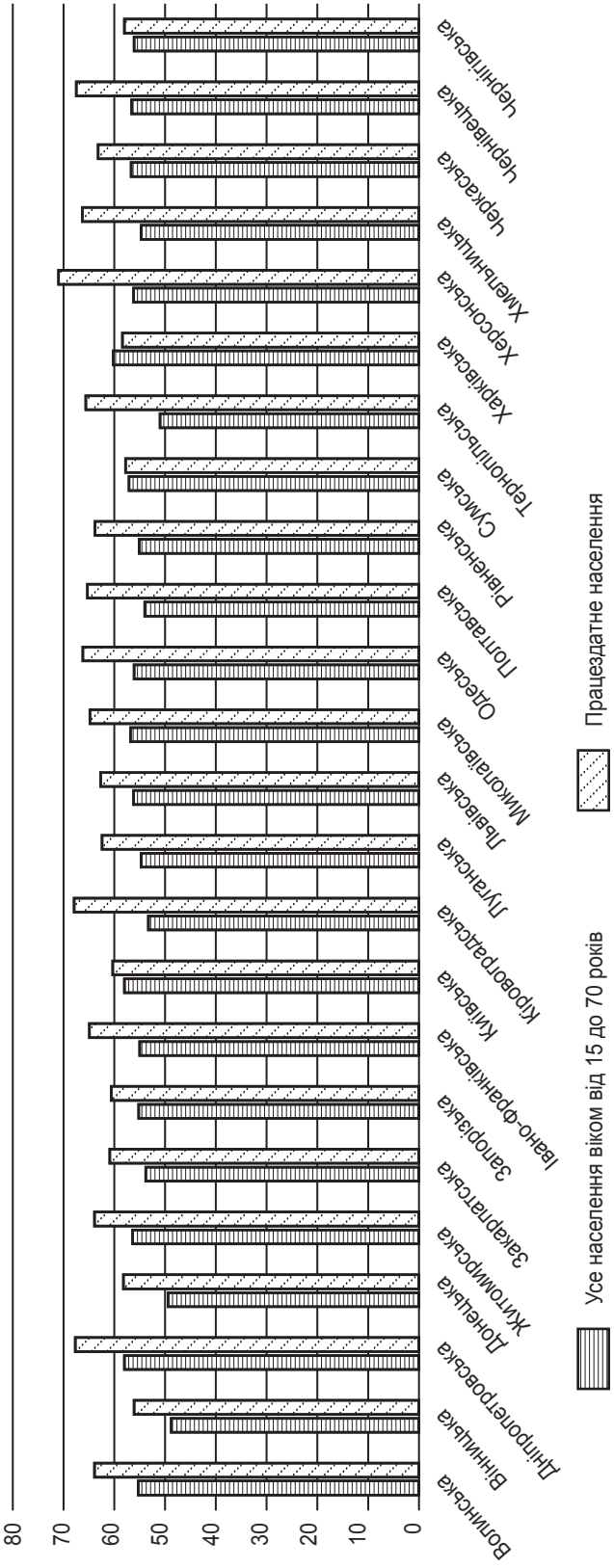

Рис. 1. **Рівень зайнятості населення за віком за регіонами України, 2017 р.**

України. Її вивчають чимало наукових діячів, але найвідомішим є Гайдуцький А. П. За його підрахунками нині за кордоном перебувають від 2–3 млн до 10 млн осіб. Переважна частка мігрантів є сезонними (рис. 2) [3].

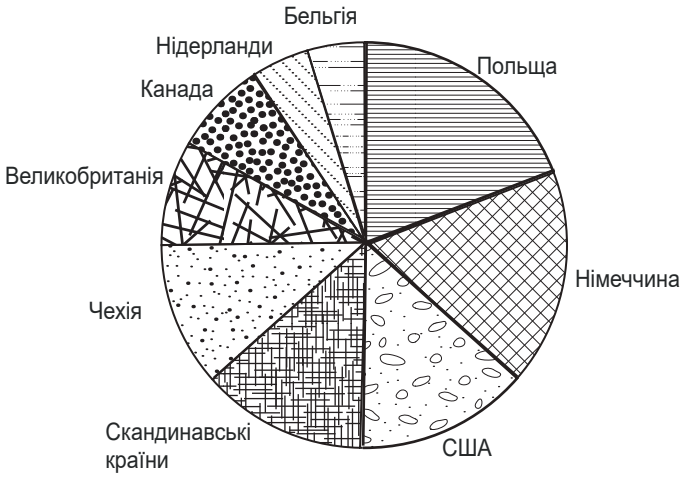

Рис. 2. **Трудова міграція українців за кордон**

Державна політика має бути спрямована на покращення добробуту українців, зниження рівня інтенсивності міграційного процесу. Важливою є підтримка та переспрямування головних результатів міграції (досвід, грошові перекази) у бік їх рідної країни, що сприятиме прискоренню її соціально-економічного розвитку [6].

Для вдосконалення функціонування сучасного вітчизняного ринку праці необхідно окреслити раціональні напрями його вивчення, згідно з якими визначатимуться конкретні заходи щодо вдосконалення політики зайнятості в країні. Це передбачає збалансування попиту та пропозиції на робочу силу у межах країни, що сприятиме розвитку соціально-трудових відносин, підвищенню зайнятості населення, забезпеченню належної оплати праці, гідному матеріальному майбутньому особи [8].

Вважаємо, що складовими ефективного функціонування ринку праці можуть стати:

– можливість отримання гідної роботи;

– забезпечення належної оплати праці;

– створення системи гідного соціального захисту населення від безробіття;

– оновлення банку вакансій;

– скорочення неефективних робочих місць, модернізація та створення нових;

– надання робочих місць молоді, створення умов для співпраці між навчальними закладами та підприємствами [8].

Таким чином, дослідження ринку праці засвідчило, що він є складним і надзвичайно важливим елементом ринкової економіки. Сучасний вітчизняний ринок праці потребує активного втручання держави, яка має шляхом проведення раціональної політики зайнятості, створення відповідного законодавства, сприяння розвитку ринкових відносин у суспільстві істотно підняти рівень зайнятості всіх верств населення країни.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мащенко М. А.

Література: 1. Никоненко А. В. Проблеми формування промислового сегмента ринку праці. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2007. № 4. С. 163–167. **2.** Афендікова Н. О. Особливості трудових ресурсів та формування ринку праці у сільському господарстві України. *Держава та регіони.* 2006. № 6. С. 25–28. **3.** Гайдуцький А. П. Характерні риси української трудової міграції за кордон. *Економіка та держава.* 2007. № 9. С. 88–92. **4.** Чернявська Ю. Б. Функції ринку праці та національні особливості їх відтворення. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2010. № 8. С. 175–220. **5.** Майсюра Е. Н. Зайнятість населення і вирішення кадрової проблеми. *Актуальні проблеми економіки.* 2010. № 5. С. 166–174. **6.** Осауленко О. Г. Офіційна статистика в системі національної інформаційної безпеки : монографія. Київ : Август Трейд, 2017. 366 с. **7.** Шебаніна О. В. Ринок праці та основні напрями його ефективного розвитку. *Економіка АПК.* 2006. № 6. С. 115–122.

СУТНІСТЬ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

УДК 336.748.12(477)

Підбузська О. Г.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність поняття інфляції. Розглянуто фактори впливу, причини, а також наслідки інфляції. Проаналізовано індекс споживчих цін в Україні. Конкретизовано основні заходи сучасної антиінфляційної політики.*

Ключові слова: *держава, економіка, інфляція, індекс споживчих цін, антиінфляційна політика, основні заходи антиінфляційної політики.*

Аннотация. *Исследована сущность понятия инфляции. Рассмотрены факторы влияния, причины, а также последствия инфляции. Проанализирован индекс потребительских цен в Украине. Конкретизированы основные меры современной антиинфляционной политики.*

Ключевые слова: *государство, экономика, инфляция, индекс потребительских цен, антиинфляционная политика, основные меры антиинфляционной политики.*

Annotation. *The essence of the concept of inflation is investigated. The factors of influence, causes, and also the consequences of inflation are considered. The consumer price index in Ukraine is analyzed. The main measures of modern anti-inflationary policy are specified.*

Keywords: *state, economy, inflation, consumer price index, anti-inflationary policy, main measures of anti-inflationary policy.*

Інфляція є однією з найголовніших проблем сучасного розвитку економіки, що негативно впливає на життя суспільства. Це складне багатоаспектне явище соціально-економічного характеру, що більшою чи меншою мірою є властивим усім державам. Негативні наслідки цього явища відчуває на собі як держава, так і прості люди. Саме тому дослідження інфляції в Україні є надзвичайно важливим.

Дослідженням цього питання займалися і займаються Кравченко С., Попов В., Дорошенко І., Щербак А. та ін. Кожен із них бачить цю проблему та причини її виникнення по-своєму, тому важливо детальніше розглянути це явище в Україні та визначити ефективні заходи для боротьби з інфляцією.

Метою написання статті є аналіз, узагальнення й систематизація відомостей про причини виникнення, види, вплив та наслідки інфляції, а також напрями ефективного розв'язання цієї проблеми.

Інфляцією є тривале зростання загального рівня цін, що відтворює зниження купівельної спроможності грошової одиниці. Це явище виникло ще з появою саме паперових грошей і існує донині. Раніше інфляція мала локальний характер, нині – всеохоплюючий; раніше охоплювала певний період, отже, мала періодичний характер, нині – хронічний. Розрізняють два основні фактори інфляції: монетарні та немонетарні. Надмірну наявність грошей у каналах грошового обігу, через що відбувається знецінення грошей та зниження їх купівельної спроможності, розглядають як монетарний фактор, а збільшення попиту на товари та послуги, зростання витрат виробництва – немонетарні.

Сутність інфляції полягає у тому, що знецінення національної валюти відбувається щодо товарів, іноземної валюти та золота, купівельна спроможність яких залишається на тому самому рівні.

Порушення економічної рівноваги є результатом інфляції. Вона зумовлена внутрішніми та зовнішніми причинами.

Внутрішніми причинами є:

– випуск до обігу надмірної кількості грошових знаків;

– порушення пропорції суспільного виробництва;

– наявність недоліків у податковій системі;

– монополізація виробництва;

– дефіцит державного бюджету;

– наявність кризових явищ у фінансово-кредитній системі.

© Підбузська О. Г., 2019

– встановлення високих цін для компенсації очікуваних збитків;

Зовнішніми причинами є:

– погані умови міжнародної торгівлі;

– скорочення грошових надходжень від зовнішньої торгівлі;

– нестабільні ціни на світовому ринку: зростання світових цін на ввезені до країни товари «імпортує» інфляцію, зниження світових цін на предмети експорту зменшує надходження від зовнішньої торгівлі [5].

На підставі аналізу основних причин інфляції визначимо причини зростання цього явища в Україні, серед яких:

– випуск до обігу надмірної кількості нових грошових знаків і, як наслідок, збільшення грошової маси;

– відставання темпів зростання промисловості від темпів зростання доходів населення;

– нестабільна політична ситуація у країні;

– імпорт інфляції з-за кордону;

–дефіцит державного бюджету;

– наявність недоліків у фінансовій та податковій системах;

– монополізація виробництва [4; 5].

Існують різні форми прояву інфляції. Виділяють три основні форми (рис. 1) [4; 5].

Рис. 1. **Форми прояву інфляції**

В економіці України інфляція виникла ще за часів СРСР у 1950–60-х рр. XX ст. Тоді це явище було пов'язане з різким падінням ефективності суспільного виробництва, однак, інфляція мала прихований характер і проявлялася у великій різниці в цінах і товарному дефіциті. Інфляція набула відкритого характеру у січні 1992 р., і з того часу інфляційний процес став швидко розвиватися.

Інфляція є дуже серйозною проблемою для України. Щороку індекси споживчих цін під дією розглянутих причин то зростають, то зменшуються. Щоб унаочнити картину, розглянемо динаміку та розвиток інфляції в Україні у 1991–2017 рр. (рис. 2) [6].

Аналіз гістограми дає підстави стверджувати, що показники є доволі високими, що свідчить про необхідність боротьби з таким негативним явищем, як інфляція. Повністю позбутися її неможливо, оскільки неможливо позбутися факторів, які її спричиняють, а боротися з нею можна і потрібно. Важливим є проведення зваженої державної політики, що охоплює цілі та методи довготривалого та короткотривалого характеру. Антиінфляційна політика є ефективною, якщо базується на об'єктивних економічно обґрунтованих системних прогнозах.

Антиінфляційна політика є комплексом заходів державного регулювання економіки, спрямованих на боротьбу з інфляцією. Розрізняють Кейнсіанську антиінфляційну політику, що полягає у стабілізації сукупного попиту, і монетарну, яку розподіляють на політику шокової терапії, адаптивну політику та політику доходів.

Для політики шокової терапії характерним є різке скорочення темпів збільшення грошової маси. Ця політика передбачає зменшення дефіциту бюджету шляхом мінімізації витрат на соціальні програми, підвищення відсоткової ставки, скорочення податкових ставок, обмеження грошової маси. Найчастіше застосовується при гіперінфляції.

Адаптивна політика проводиться для пристосування до умов інфляції та мінімізації її негативних наслідків. Держава намагається поступово скоротити темпи збільшення грошової маси. Ця політика проводиться шляхом стабілізації інфляційних очікувань, поступового обмеження грошової пропозиції, індексації грошових доходів громадян. Адаптивна політика є ефективною, якщо темп приросту грошової маси та рівня цін не перевищує 20 % на рік [6].

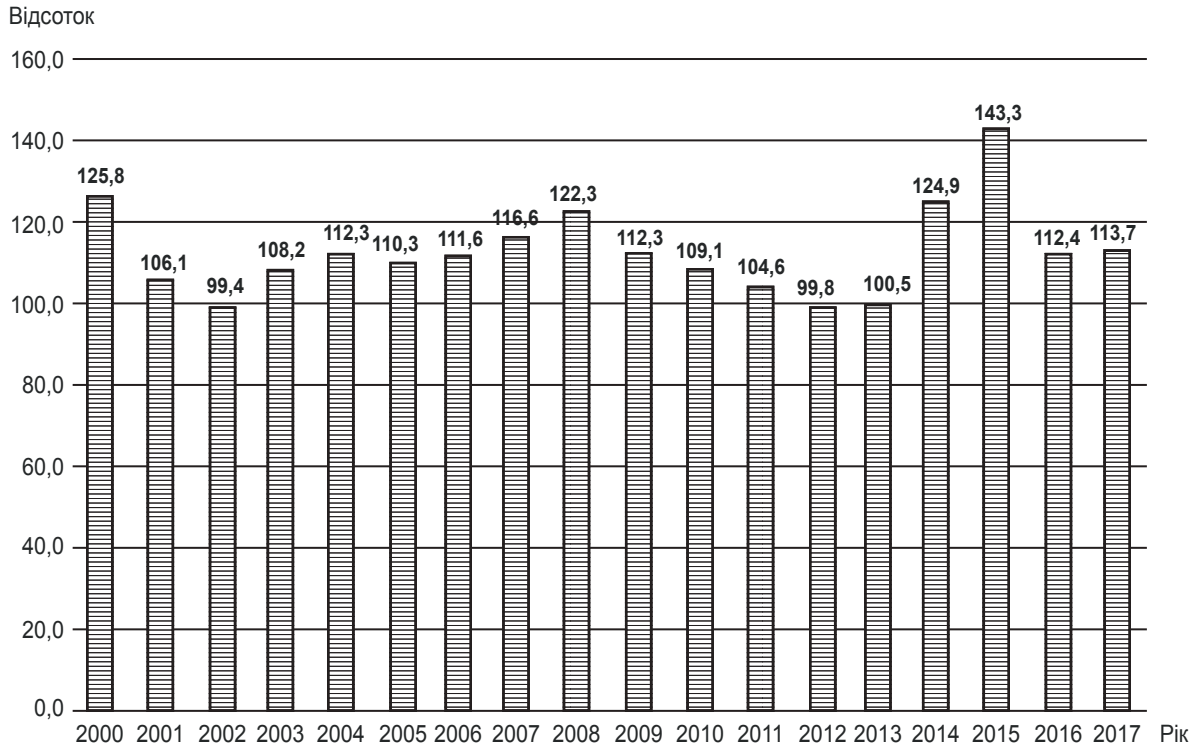

Рис. 2. **Динаміка індексу споживчих цін у відсотках за рік, 2000–2017 рр.**

Політика доходів є спрямованою на встановлення контролю над цінами та заробітною платою. Робиться це шляхом повного їх заморожування або встановленням меж їх зростання. Такий різновид антиінфляційної політики застосовують вкрай рідко, оскільки нерідко спричиняє негативні наслідки: уповільнення зростання цін викликає дефіцит на деякі товари, а підвищення цін стримується лише на певний час, а при скасуванні обмежень прискорюються. Саме тому політика доходів не набула істотного поширення.

Різновид антиінфляційної політики обирають у залежності від темпів інфляції. Якщо потрібно подолати її негайно, можуть застосовуватись кілька способів одночасно.

Таким чином, інфляція є дуже поширеною проблемою, що має чимало негативних наслідків: знецінення заощаджень населення, перевищення ринкових цін над цінами державних підприємств, приховану конфіскацію грошових коштів через податки, зниження життєвого рівня всіх верств населення, зростання безробіття. Оскільки український ринок ще не досить розвинений, він не в змозі впливати на зміни світових, а також внутрішніх цін в окремих базових галузях економіки. Якщо держава не втрутиться у ці процеси, зростання інфляції і надалі набиратиме обертів.

Література: 1. Кравченко С., Теленик С. Проблеми інфляції в ринковій економіці й антиінфляційна політика держави. *Економіка. Фінанси. Право.* 2002. № 8. С. 8–11. **2.** Попов В. О. Українська економіка в параметрах інфляції та безробіття. *Економіка України.* 2011. № 11. С. 69–71. **3.** Дорошенко І. В. Розвиток інфляційних процесів та їх глобалізаційна складова. *Міжнародні фінанси.* 2008. № 6. С. 10–16. **4.** Щербак А. В. Як приборкати інфляцію в Україні. *Економіст.* 2008. № 9. С. 43-45. **5.** Сусіденко Ю. В. Вплив інфляційних процесів на економіку України. *Економічний аналіз.* 2014. № 1. С. 88–92. **6.** Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

ЕМОЦІЇ У ВЕБ-ДИЗАЙНІ

УДК 159.923

Подолянко С. С.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *З наукової точки зору досліджено за класифікацією Додонова Б. І. різні типи емоцій. Проведено аналіз емоцій, а також способів їх прояву на конкретних типах веб-сайтів.*

Ключові слова: *комунікація, емоції, типи емоцій, класифікація, веб-сайти, колірна гамма, контент.*

Аннотация. *С научной точки зрения исследованы в соответствии с классификацией Додонова Б. И. различные типы эмоций. Проведен анализ эмоций, а также способов их проявления на конкретных типах сайтов.*

Ключевые слова: *коммуникация, эмоции, типы эмоций, классификация, веб-сайты, цветовая гамма, контент.*

Annotation. *From a scientific point of view, various types of emotions are investigated in accordance with Dodonov's B. I. classification. The analysis of emotions, as well as ways of their manifestation on specific types of sites.*

Keywords: *communication, emotions, types of emotions, classification, websites, colors, content.*

Щороку зростає кількість інтернет-користувачів. У середньому людина проводить у мережі Інтернет близько п'яти годин на день: Інтернет багато у чому спрощує життя людини, однак, водночас забирає колосальну кількість часу. Нині можна без проблем швидко знайти потрібну інформацію, почитати думки улюбленого блогера або актора, зробити покупку або поповнити мобільний рахунок. Щоразу, коли користувач хоче щось зробити, він діє через готовий візуальний інтерфейс – набір інструментів для взаємодії людини та комп'ютерної системи. Існують безліч типів таких інтерфейсів, до них належать веб-портали, чати, мобільні додатки, дешборди, сайти, цільові сторінки. Такі типи інтерфейсів є абсолютно різними за змістом і цілями, але об'єднує їх одне – емоції, які виникають при використанні будь-якого сервісу.

Виникненню емоцій у відвідача сайту сприяє дизайн, тобто візуальна складова. Веб-дизайн є галуззю веброзробки, різновидом дизайну, завданням якої є у тому числі проєктування призначених для користувача вебінтерфейсів для сайтів або веб-додатків [2].

Якщо йдеться про сайти, а саме про цільові сторінки, що їх ще називають landing page, або сторінкою захоплень, тут емоції відіграють надзвичайно важливу роль. Від емоцій залежить, чи купить потенційний клієнт продукт, чи залишить власні дані, підпишеться на розсилку, чи вдасться до ключових заходів, до чого прагнуть власники сайту [3].

Дизайн сайту може сприяти як залученню користувачів, так і, навпаки, їх відштовхуванню, що залежить від багатьох факторів, і зокрема кольорової гамми сайту. Кольори в інтерфейсі відіграють величезну роль. Щоб правильно підібрати колірну гамму, потрібно підходити до цього з точки зору психології особистості. Крім колірної гамми сайту, слід звертати увагу на зручність використання будь-якого сервісу. Завдання веб-дизайнера полягає у тому, щоб викликати у користувача позитивні емоції. Існують різні типи емоцій, розглянемо їх детальніше з наукової точки зору.

Науковець Додонов Б. І. пропонує особливий підхід до розв'язання цього питання. Об'єктом уваги є не всі емоції, а лише ті з них, у яких суб'єкт найчастіше відчуває потребу, завдяки яким процес його діяльності набуває цінності. Класифікації Додонова Б. І. підлягають емоції, які у свідомості людини постають як ціннісні переживання: альтруїстичні, комунікативні, глоричні, праксичні, пугничні, романтичні, гностичні, естетичні, гедоністичні та акізитивні емоції. Кожна група відповідає за певні емоції та відчуття людини [7].

Емоції в людини можна викликати різними способами, до того ж у кожної людини рівень таких емоцій є різним: для когось естетична насолода є важливішою, ніж самоствердження, а для іншого важливо спілкуватися з людьми, щоб відчувати насолоду, задовольняти свої потреби і бути щасливим [5].

За допомогою веб-сайтів можна викликати в людей різні емоції, так само, як у реальному житті, спілкуючись особисто з людиною. У таблиці систематизовано, які види емоцій і у який спосіб можна викликати в людини за допомогою веб-сайтів, а також які сайти можуть викликати певні емоції у людей (табл. 1) [6–8].

© Подолянко С. С., 2019

Таблиця 1

Види емоцій та способи сприяння їх виникненню

Емоції	Способи сприяння їх виникненню
Альтруїстичні емоції, переживання, що виникають на підставі потреби у сприянні, допомозі іншим	– коментар-привітання; – відвідування соціальних сайтів; – репости будь-яких значущих подій у житті людей (міста)
Комунікативні емоції, що виникають на підставі потреби у спілкуванні	– кількість отримуваних лайків у соціальних мережах або блогах; – спілкування у коментарях під статтями у блогах, – ведення блогів для вираження власних думок; – відвідування блогів (сайтів) популярних людей
Глоричні емоції, що є пов'язаними з потребою у самоствердженні, славі	– перегляд банерів про переможців спортивних ігор; – читання новин про важливі події; – читання статті про себе або доброї новини, що є пов'язаною з гороскопом людини; – новини про перемогу авторитетної людини або міста (країни)
Практичні емоції, що є визначуваними успішністю або неуспішністю діяльності	– – пост про себе або відмітка у соціальних мережах; – – кількість лайків за виставлену на публіку власну роботу (ідею); – – власна фотографія на сайті відомої компанії; – – завершений проєкт, у якому брав участь, наприклад, дизайнер сайту, розробник, художник, організатор заходів
Пугничні емоції, що є пов'язаними з потребою у подоланні небезпеки	– гра онлайн-казино; – гра в інтерфейсі; – проходження опитувань на сайтах та у блогах для отримання призу; – перегляд екстремальних відео роликів за умови, що це подобається користувачу; – попередження про віруси на улюбленому сайті
Романтичні емоції є пов'язаними з прагненням до всього незвичайного, таємничого, незвіданого	– участь у конкурсах на сайтах для отримання призу; – відвідування сайтів для візуальної релаксації; – читання блогів для пізнання чогось незвичайного; – відвідування комерційних сайтів ворожок
Гностичні емоції є пов'язаними з прагненням у новому, невідомому відшукати знайоме, звичне, зрозуміле	– відвідування сайтів, присвячених математичним процесам або фізичним явищам; – читання або написання статті у блозі про складні процеси простими словами
Естетичні емоції виявляються у насолоді красою, почутті витонченого	– перегляд фотографій з кішками, кіньми або людьми; – відвідування туристичних сайтів
Гедоністичні емоції є пов'язаними із задоволенням потреби у тілесному та душевному комфорті	– замовлення смачної їжі на сайті дорогого ресторану; – відвідування туристичних сайтів; – перегляд відеороликів на сайтах, присвячених природі або довкіллю
Акізитивні емоції є пов'язаними з зацікавленістю у колекціонуванні та накопиченні	– перегляд статистики активності за останній місяць, а також лайків; – придбання на сайті чогось нового у свою колекцію; – колекціонування нових стікерів

Бачимо (табл. 1), що кожна емоція виникає за певних обставин. Це означає, що веб-дизайн має величезне значення як для продажів, так і для сприйняття людиною певного ресурсу. Різні техніки у дизайні сайтів використовують, щоб викликати у людей потрібну емоцію, сприяти купівлі певного товару, замовленню послуги, підписці на розсилку та іншим цільовим діям, які є необхідними власникам сайтів.

Таким чином, веб-дизайн є передусім спілкуванням між продавцем і клієнтом. Слово «емоція» походить від латинського кореня «motio» і буквально означає «рух» [6]. Коли йдеться про емоції, зазвичай мають на увазі наявність певних почуттів, однак, водночас і реакцію на стимулювання з боку навколишнього середовища.

Існують чимало видів емоцій, і при проєктуванні інтерфейсів веб-дизайнеру слід ураховувати не лише інтереси цільової аудиторії, а й покладатися на знання психології, тобто правильно формувати ієрархію контенту, не зловживати дизайнерськими прийомами, навпаки, максимально спрощувати процеси взаємодії, використовувати потрібну колірну гамму та максимально відповідні шрифти для сприяння виникненню потрібних емоцій у людини. Очевидно, що емоції у веб-дизайні відіграють величезну роль, інакше б люди не були настільки відкритими до нового у мережі Інтернет.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Наумік-Гладка К. Г.

Література: 1. Купер А., Рейман Р., Кронин Д. Интерфейс. Основы проектирования взаимодействия. СПб. : Питер, 2016. 719 с. **2.** Круг С. Веб-дизайн, или не заставляйте меня думать. СПб. : Символ Плюс, 2012. 224 с. **3.** Новикова Е. Ю. Когнитивная психология в дизайне. *Дизайн. Теория и практика.* 2013. № 13. С. 63–73. **4.** Псевдология. URL: http://www.pseudology.org/Psyhology/EmociyaKakCennost.htm. **5.** Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. СПб. : Питер, 2018. 364 с. **6.** Психологос. Энциклопедия практической психологии. URL: https://www.psychologos.ru/articles/view/spisok-emociy. **7.** Додонов Б. И. В мире эмоций. Психология: эмоции и чувства. Киев : Политиздат Украины, 1987. 140 с. **8.** Таблица чувств, которая поможет разобраться в себе. URL: http://www.cluber.com.ua/lifestyle/psihologiya-lifestyle/2016/12/tablitsa-chuvstv-kotoraya-pomozhet-razobratsya-v-sebe.

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

УДК 331.556

Пономаренко І. Є.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сучасний стан та масштаби трудової міграції населення України як фактора соціально-економічних трансформацій і розвитку всіх регіонів держави. Розглянуто основні тенденції внутрішньої та зовнішньої міграції. Проаналізовано причини та наслідки міжнародної міграції робочої сили.*

Ключові слова: *економіка, держава, право на працю, робоча сила, трудові ресурси, природний рух населення, міграція, трудова міграція, фактори міграції, причини міграції.*

Аннотация. *Исследованы современное состояние и масштабы трудовой миграции населения Украины как фактора социально-экономических трансформаций и развития всех регионов страны. Рассмотрены основные тенденции внутренней и внешней миграции. Проанализированы причины и последствия международной миграции рабочей силы.*

Ключевые слова: *экономика, государство, право на труд, рабочая сила, трудовые ресурсы, естественное движение населения, миграция, трудовая миграция, факторы миграции, причины миграции.*

Annotation. *The current state and scale of labor migration of the population of Ukraine as a factor in socio-economic transformations and development of all regions of the country are investigated. The main trends of internal and external migration are considered. The causes and consequences of international labor migration are analyzed.*

Keywords: *economy, state, right to work, labor, labor resources, natural population movement, migration, labor migration, migration factors, causes of migration.*

Міжнародна міграція робочої сили є формою міжнародних економічних відносин, в основі якої лежить переміщення факторів виробництва, що є властивим ринковій економіці. Історично явище міграції робочої сили є необхідним природним атрибутом міжнародних відносин, спільного існування різних народів, етнічних і соціальних груп населення та країн.

На міграцію робочої сили впливають економічні та неекономічні фактори. До економічних факторів належать:

– наявність країн із різним рівнем соціально-економічного розвитку, що спричиняє переміщення робочої сили з бідних країн до країн із високим рівнем життя;

– стан національного ринку праці та тенденції його розвитку;

© Пономаренко І. Є., 2019

– структурна перебудова економіки, що супроводжується зростанням потреб у робітниках високої кваліфікації, з одного боку, та наявністю структурного безробіття – з іншого;

– зростання масштабів міграції капіталу;

– функціонування ТНК, спільних підприємств та ін. [2].

До неекономічних належать політико-правові, релігійні, етнічні (з'єднання сімей і переїзд на історичну батьківщину), екологічні, освітньо-культурні та психологічні фактори [2].

Провідні науковці та економісти, які займалися дослідженням міграції трудових ресурсів, розрізняють окремі фактори, що спонукають резидентів однієї країни виїздити до іншої країни. Розглянемо їх детальніше.

1. Національні відмінності у розмірі заробітної плати є загальноприйнятою тенденцією, оскільки у країнах із вищим рівнем розвитку, як правило, заробітна плата є вищою, ніж заробітна плата на ідентичній посаді у країні з нижчим рівнем розвитку. Звісно, у такому порівнянні не йдеться про заробітну плату посад різних ієрархічних рівнів і різних сфер зайнятості: не можна порівнювати заробітну плату інженера-технолога на підприємстві з виробництва напівфабрикатів і заробітну плату виконавчого директора підприємства з виробництва двигунів автомобіля;

2. Наявність безробіття у країні є однією з основних причин міграції трудових ресурсів. Однак, під час розгляду цієї проблеми слід ураховувати різницю між рівнем безробіття в одній країни та рівнем безробіття в іншій. До країни, у якій рівень безробіття є нижчим, приїздитимуть іммігранти з країни, у якій рівень безробіття є вищим. Так, в Україні рівень безробіття щороку зростає: у 2015 р. він становив 9,1 %, у 2016 р. – 9,3 %, у 2017 р. – 9,5 %, тобто рівень безробіття в Україні постійно зростає [3].

3. Національні відмінності в умовах праці. Розглядаючи цю причину, слід ураховувати умови праці у багатонаціональній країні. Жінка, яка за своїм віросповіданням не може працювати на підприємстві з особами протилежної статі, буде змушена мігрувати до країни, де на ідентичній посаді забезпечено дотримання цих умов.

4. Політичні переслідування, що є пов'язаним з особливостями нормативно-правової бази різних країн. Якщо особа вчинила злочин у своїй країні та за законом має нести покарання, вона може звернутися з проханням про політичний притулок до іншої країни.

5. Причини особистого характеру можуть бути доволі широкого спектра, оскільки особа може мігрувати до іншої країни через моральні та духовні переконання, проживання у країні призначення кровної рідні, культурні цінності та ін. [4].

За оцінками World Migration Report, більшість мігрантів проживають в Європі – 34 %, тоді як у Азії – 28 %, Північній Америці – 23 %. Експерти Міжнародної організації міграції встановили, що за останні десятиліття кількість країн-реципієнтів збільшилася з 39 до 67, а кількість країн-донорів через глобальну політичну кризу та зміну світової системи координат щодо невтручання у системний устрій інших країн зросла з 29 до 55 [5].

Змінилися також вектори міграційної політики країн-реципієнтів. Так, Італія, Іспанія, Ірландія, Малайзія, Корея, Таїланд, які зазвичай вважалися такими, звідки люди виїжджають у пошуках кращих і стабільніших доходів, нині приймають на своїй території дедалі більшу кількість трудових і політичних мігрантів. У 2014–2016 рр. переважає міграція у Європу з політичних причин, однак, і ці мотиви мають економічну складову, оскільки населення, яке потерпає від наслідків воєнних дій у світі, більше тяжіє до переміщення до країн, де буде не лише політичний притулок, а і стабільний грошовий дохід і робота.

У другому десятиріччі XX ст. налічують до 95 млн трудових мігрантів, що втричі більше, аніж у 90-х роках XIX ст. [6]. Зростає пропозиція з країн, у яких сформовані фактори виштовхування, особливо для молоді, однак, попит на кваліфікованих працівників відрізняється у різних країнах.

Найвагомішою проблемою міжнародної міграції робочої сили в Україні є відтік найбільш кваліфікованих працівників і тих, хто має вищу освіту. Нерегульованість українського законодавства щодо питань функціонування й експорту інформаційних технологій може призвести до втрати фахівців і, як наслідок, значної втрати інтелектуального потенціалу країни.

Можна виділити чотири групи негативних наслідків «відтоку умів»:

– послаблення науково-технічного потенціалу, що гальмує наукове та соціально-економічне зростання, породжує складнощі з підготовкою молодих науковців і спеціалістів, створює перешкоди на шляху інтеграції до світового науково-технічної спільноти;

– держава-донор не повертає понесені нею витрати на навчання, виховання, підвищення кваліфікації осіб, які емігрують;

– значною є втрачена вигода, що дорівнює очікуваному вкладу емігрантів у науку, економіку, соціальний розвиток країни у разі відмови їх від еміграції;

– країна-донор несе відчутні демографічні втрати, порушується режим соціальної репродукції [4].

Чимало науковців виїжджають за кордон через професійні та економічні причини, відсутність можливостей для науково-дослідної роботи й серйозні соціально-економічні проблеми, що впливають на творчу працю [7].

Отже, Україна є одним з основних експортерів робочої сили у Європі. Активна трудова еміграція наших співвітчизників, що спостерігається протягом усього періоду незалежності, має як позитивні, так і негативні наслідки. До негативних належать скорочення економічно активного населення у країні; втрата висококваліфікованих кадрів, частина з яких залишиться на постійне місце проживання за кордоном; соціальне сирітство дітей заробітчан та ін.

Поряд із тим існують і позитивні наслідки трудової еміграції, основним з яких є значний притік валюти у вигляді грошових переказів. У 2010 р. грошові перекази до України були майже на рівні обсягу прямих іноземних інвестицій та становили 5,2 млрд дол. США, що майже у 8 разів перевищує зовнішню допомогу для розвитку України. Згідно з деякими припущеннями, українська економіка втратила б приблизно 7 % свого потенціалу без стимулюючого впливу грошових переказів мігрантів [8].

Таким чином, наслідки міжнародної міграції робочої сили є надто різноманітними. Вони проявляються як у країнах, що експортують робочу силу, так і у країнах, що імпортують її, приносячи певні вигоди та втрати обом сторонам і людям, хоча вигоди є відчутнішими для країн-імпортерів робочої сили, а у країнах-експортерах втрати перевищують вигоди.

Світ у цілому виграє, оскільки свобода міграції дозволяє людям переміщуватися до країн, де вони можуть внести більший чистий дохід у світове виробництво.

Загострення економічних проблем, швидкі перетворення, революції, кліматичні зміни, переслідування за релігійною ознакою – усе це є важливими факторами міграції. З огляду на те, що реальний рівень життя населення залишається і нині невисоким, існують підстави стверджувати, що міграційний потенціал українців залишатиметься на високому рівні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс В. О.

Література: 1. Корнієнко О. О. *Особливості сучасного етапу міжнародних міграційних процесів. Економічний простір.* 2015. № 104. С. 28–43. **2.** Кваша О. С. Зовнішні міграційні процеси трудових ресурсів: фактори, стан та наслідки для України. *Економіка і суспільство.* 2017. № 10. С. 535–540. **3.** Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **4.** Чепеленко А. М. Міжнародна міграція в умовах глобалізації: закономірності і тренди. *Науковий вісник Мукачівського державного університету.* 2015. № 2. С. 214–220. **5.** World Migration Report. URL: https://www.iom.int/wmr/world-migration-report. **6.** Кочергіна Н. Міжнародна міграція робочої сили та її вплив на державну міграційну політику України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* 2009. № 109. С. 23–27. **7.** Кудлак В. Я. Україна в системі міжнародної міграції робочої сили. *Сталий розвиток економіки.* 2013. № 18. С. 54–58. **8.** Хрупович С. Міжнародна міграція робочої сили у світогосподарській системі. *Вісник Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя.* 2015. № 1. С. 180–182. **9.** Січко С. М. Міжнародна трудова міграція як форма міжнародних економічних відносин. *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського.* 2016. № 10. С. 112–116.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

УДК 657

Прудникова Ю. В.

Студент 3 курса
финансового факультета ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. *Рассмотрены особенности ведения первичного учета производственных запасов. Проанализированы основные проблемы, связанные с организацией и ведением учета производственных запасов на предприятии. Предложены пути их эффективного решения.*

Ключевые слова: *экономика, предприятие, организация, производство, учет, производственные запасы, бухгалтерский учет.*

Анотація. *Розглянуто особливості ведення первинного обліку виробничих запасів. Проаналізовано основні проблеми, що є пов'язаними з організацією та веденням обліку виробничих запасів на підприємстві. Запропоновано шляхи їх ефективного розв'язання.*

Ключові слова: *економіка, підприємство, організація, виробництво, облік, виробничі запаси, бухгалтерський облік.*

Annotation. *The features of conducting primary accounting of inventories are considered. The main problems associated with the organization and accounting of inventories at the enterprise are analyzed. Ways of their effective solution are proposed.*

Keywords: *economics, enterprise, organization, production, inventories, accounting.*

Производственные запасы являются важнейшей составляющей национального богатства страны, а материалы – материально-вещественной основой произведенной продукции. Они участвуют в производственном процессе одноразово и переносят полностью свою стоимость на конечную продукцию. Запасы, как правило, являются наиболее важной и значительной частью активов предприятия, они занимают особое место в составе имущества и доминирующие позиции в структуре затрат предприятий различных сфер деятельности, при определении результатов хозяйственной деятельности предприятия и при освещении информации о его финансовом состоянии. В условиях рыночной экономики важным фактором развития и интенсификации производства являются стабильная обеспеченность предприятия материальными ресурсами, а также их рациональное использование.

Большой вклад в исследование проблем учета производственных запасов сделали Бородкин А. С., Ефимова Ф. Ф., Валуев Б. И., Кужельный М. В., Голов С. Ф., Кузьминский А. И., Жилкина Л. В., Рудницкий В. С., Ткаченко Н. М., Сопко В. В. и др. Однако, несмотря на значительный вклад ученых, до сих пор остается много дискуссионных положений и важных вопросов учета производственных запасов, которые сохраняют свою актуальность и требуют решения.

Целью написания статьи являются выявление проблем организации и ведения учета производственных запасов на предприятиях, а также анализ направлений их эффективного решения.

Одним из таких вопросов является определение некоторых видов запасов как объектов учета. Во-первых, в положениях (стандартах) бухгалтерского учета нет четкого определения в составе производственных запасов таких понятий как сырье, материалы и др. Это может быть связано с тем, что распределение производственных запасов на такие составляющие, как сырье, материалы, топливо является условным.

Справедливо замечено, что в рамках одного предприятия то, что вчера было приобретено как товар, завтра может стать сырьем или материалами, и наоборот. Это зависит не от качественных характеристик, источников поступления или других показателей, а исключительно от назначения таких запасов [2]. Во-вторых, отсутствует четкое определение балансовой стоимости запасов. В П(С)БУ 9 «Запасы» неоднократно упоминается о балансовой стоимости запасов, что позволяет сделать следующий вывод: балансовая стоимость является первоначальной стоимостью без учета переоценки. Оценка запасов по справедливой стоимости производится при их безвозмездном получении и при поступлении запасов по бартерным операциям. Согласно П(С)БУ 9 «Запасы» на дату баланса запасы следует оценивать по меньшему из двух показателей – себестоимости или чистой стоимости реализации [1].

© Прудникова Ю. В., 2019

Проблема с определением справедливой стоимости возникает, когда отсутствует устоявшийся рынок определенного вида запасов. В кризисных условиях, когда рынки меняют свои параметры и становятся неактивными, использование неоднозначных подходов для оценки запасов приводит к искажению показателей финансовой отчетности.

Достаточно проблематичным является порядок отражения транспортно-заготовительных расходов при выбытии запасов. Решение этой проблемы усматривают в отражении транспортно-заготовительных расходов общей суммой на отдельном субсчете и их дальнейшем распределении на разные счета учета запасов в зависимости от специфики отрасли или конкретного предприятия. В приказе об учетной политике целесообразно указать, что распределение транспортно-заготовительных расходов между наименованиями перевозимых запасов осуществляется по количественным (вес, объем, количество мест, единиц) или стоимостным критериям (цена единицы запасов) [3].

В вопросах рационального и эффективного использования всех производственных запасов особая роль должна принадлежать их первичному учету. Недостатки организации учета производственных запасов наиболее часто выявляются при инвентаризации, сверке данных складского учета, когда определяются недостачи и значительные различия за счет пересортицы отдельных видов материалов, а также ошибок в первичных документах и учетных регистрах, характеризующих поступление и движение материалов. Только при правильной организации документирования и складского учета производственных запасов возможно уменьшение материальных потерь [4].

Актуальной на сегодня является проблема обновления программного обеспечения учета, поскольку учет производственных запасов невозможен без применения компьютерных технологий.

Контроль запасов необходимо осуществлять в соответствии со следующими принципами:

– завозить только материалы, используемые в производстве;

– размер запаса каждого вида сырья и материалов устанавливать с учетом среднего производственного запаса и текущей потребности;

– хранение запасов организовывать современными ресурсосберегающими технологиями;

– запасы должны подлежать полному учету и маркировке;

– установить единый принцип отпуска сырья и материалов в производство в соответствии с наиболее экономически обоснованным методом оценки выбытия запасов для данного предприятия [3].

Для повышения эффективности работы предприятия нужно полностью автоматизировать учет производственных запасов с применением средств вычислительной техники, чтобы автоматизированный учет был не только в бухгалтерии, но и в отдельном подразделении, а также у кладовщиков, которые являются материально-ответственными лицами и ведут первичный учет на складах. Это позволит сократить время на получение и обработку документов, автоматически осуществлять процесс учета производственных запасов при их поступлении и выбытии [5].

Основными негативными аспектами в деятельности предприятия в сфере учета запасов являются:

– низкий уровень оперативности информационного обеспечения управления производственными запасами предприятий;

– неподходящий уровень контроля и оперативного регулирования процессов образования запасов;

– ограниченность контроля использования производственных запасов;

– сложность определения справедливой (рыночной и нерыночной) стоимости запасов, заключающейся в использовании предприятиями бартерного обмена и обмена на неподобные активы [6].

Проблемы учета и контроля использования производственных запасов в процессе производства являются весьма важными и актуальными аспектами, а их устранения приведет к значительному повышению результативности деятельности предприятия. Для обеспечения эффективного развития предприятий и роста их производственного потенциала в современных условиях хозяйствования необходимы:

– правильное определение первоначальной стоимости производственных запасов при их поступлении на предприятие, обеспечиваемое внедрением информационных технологий обработки экономической информации;

– повышение оперативности информационного обеспечения управления производственными запасами предприятия;

– четкая организация учетно-контрольных процедур движения запасов на предприятии: применение приемов учета по центрам ответственности, мер контроля и оперативного регулирования процессов образования запасов;

– совершенствование учета производственных запасов в части их оценки и документирования;

– рациональная организация складского учета запасов для обеспечения правильных приема, хранения и отпуска ценностей;

– усовершенствование системы автоматизации учетно-аналитических работ учета производственных запасов [6].

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Пасичник И. Ю.

Литература: 1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Закон України від 20.10.1999 № 246 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99. **2.** Сиротенко Н. А. Вопросы классификации материальных ресурсов промышленного предприятия. *Вестник социально-экономических исследований.* 2002. № 12. С. 142–146. **3.** Гавинский Е. Учет производственных запасов на предприятии: проблемные вопросы и направления совершенствования. URL: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/55017/1/vestnik_2013_5_014.pdf. **4.** Мілько Л. В., Хотенчук Я. А. Питання вдосконалення обліку виробничих запасів. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2423. **5.** Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2006. 526 с. **6.** Світлична В. Ю. Актуальні проблеми організації та ведення обліку виробничих запасів підприємствами України. URL: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/716.

ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ

УДК 159.923

Рісухіна Д. Р.
Малова О. І.

Студенти 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність особистості, а також її типи. Розглянуто типологію особистості за Юнгом. Проаналізовано характерні особливості інтровертів та екстравертів.*

Ключові слова: *психологія, особистість, психологічні особливості, типологія особистості, інтроверт, екстраверт.*

Аннотация. *Исследованы сущность личности, а также ее типы. Рассмотрена типология личности по Юнгу. Проанализированы характерные особенности интровертов и экстравертов.*

Ключевые слова: *психология, личность, психологические особенности, типология личности, интроверт, экстраверт.*

Annotation. *The essence of the personality, as well as its types, is investigated. The typology of personality according to Jung is considered. The characteristic features of introverts and extroverts are analyzed.*

Keywords: *psychology, personality, psychological features, personality typology, introvert, extrovert.*

У сучасному світі відсутнє однозначне визначення сутності поняття «особистість», що є свідченням складності особистості як явища. Будь-яке наявне на сьогодні визначення гідне врахування його при формулюванні найоб'єктивнішого та повнішого трактування.

Найчастіше особистість визначають як людину, яка має певний набір психологічних властивостей, на яких ґрунтуються її дії, важливі для суспільства, внутрішня відмінність однієї людини від інших [1].

© Рісухіна Д. Р., Малова О. І., 2019

Основними характеристиками будь-якої особистості є темперамент і характер. Темперамент є сукупністю динамічних характеристик психофізіологічної активності людини, що визначає швидкість та інтенсивність перебігу психофізіологічних процесів у людини, пластичність і стійкість емоційного стану, ступінь загальної психічної діяльності та ін. [2].

Існують певні властивості, структура й типи особистості. Їх класифікації розрізняються, оскільки кожний метод класифікації ґрунтується на дослідженнях і точках зору різних науковців у галузі психології та соціології. Їх об'єднують лише окремі властивості, які допомагають окреслити соціально-психологічний портрет людини (табл. 1) [1–4].

Таблиця 1

Складові соціально-психологічного портрету особистості

Складова	Пояснення
Характер	Важливий компонент, що демонструє ставлення до життя, світу, оточення, визначає особливості поведінки та формування поглядів
Темперамент	За цією характеристикою існує розподіл на меланхолічний, холеричний, флегматичний і сангвіністичний типи темпераменту особистості
Мотивація	Людина може мати кілька мотивацій, що визначають її дії та виходять з її потреб. Вони є рушійною силою: чим сильнішою є мотивація, тим цілеспрямованішою є людина
Можливості	Існують вольова, психічна, фізична, розумова та інші можливості, що є основою для досягнення цілей, якщо людина вміло розпоряджається ними
Емоційність	Демонструє, як людина висловлює своє ставлення до ситуації, людей, подій
Орієнтація	Здатність визначати цінності та цілі, рухатися задля їх досягнення; сукупність матеріальних і нематеріальних речей, які дійсно є дорогими людині
Погляди на життя	Бачення світу може бути реалістичним, містичним, жіночим, чоловічим, позитивним, негативним
Досвід	Знання й навички, осмислені та набуті протягом усього життя, що сформували світогляд і звички
Зовнішній вигляд	Зовнішнє вираження характеристик особистості: хода, міміка, жести, сутулість або завжди пряма спина та ін.

Існують чимало типологій людей: усі ми у чомусь схожі, і водночас зовсім різні. Найповнішою та найцікавішою у практичному плані є типологія швейцарського психіатра Карла Густава Юнга.

Існують два основні типи особистості: екстраверти та інтроверти. Можна говорити про те, що ці типи є протилежними та взаємодоповнюючими. Інтроверт спрямований усередину, усередині нього відбуваються найважливіші у житті речі. Його реальністю є те, що він знає про себе і те, що він думає про навколишній світ. Зовнішній світ приносить йому більше випробувань, ніж радість. Інтроверти є спокійними, урівноваженими, вдумливими. Для них характерним є ґрунтовне вивчення предмета або питання, а не ковзанням поверхнею. Інтроверти не схильні брати на себе ініціативу, однак, вони є дуже гарними стратегами. Вони мовчазні та пасивні, і з радістю віддають ініціативу екстравертам. Інтровертів легко образити, а у сімейних стосунках чоловік-інтроверт часто стає підкаблучником або відмовляється від шлюбу, щоб уникнути цього. Жінка-інтроверт почувається комфортно у шлюбі, оскільки суспільство традиційно за чоловіче панування [4].

Екстраверти – це інтроверти навпаки. Вони є активними, емоційними, безрозсудними (часто думають уже після того, як щось зробили). Їх метою є лідерство, визнання, успіх, соціальний статус. У суспільних стосунках почуваються як риба у воді. У особистих стосунках ініціатива є їхньою. Тут вони також прагнуть бути першими, заправляти. Якщо чоловік є екстравертом, а жінка – інтровертом, це гарне поєднання.

Екстраверти є безстрашними, вони не враховують наслідки і не занурюються у деталі. Дії – ось їхній шлях до визнання. Вільний час вони проводять у колі людей, і чим більше людей, тим комфортніше почуваються. Спілкування дає їм енергію, необхідну для дій. Душа компанії, лідер, оптиміст за світосприйняттям – такими люди знають екстравертів. У найгіршому випадку екстраверти є зарозумілими, егоїстичними, упертими та дуже залежними від думки оточуючих [4].

Що тут гарного і що поганого? Слід мати на увазі, що немає поганих або гарних типів особистості, існує ефективна та неефективна поведінка екстравертів і інтровертів у конкретних життєвих ситуаціях.

Особі слід знати та вивчати власний тип, щоб використовувати свої сильні сторони і навчитися компенсувати слабкі [4; 5].

Таким чином, особистість є дуже цінним поняттям у нашому житті. Вивчити особистість означає передусім розпізнавати, бачити її у кожній людині, усвідомлювати, що особистість є однією з основних суспільних цінностей. Пізнаючи себе, пізнаючи власне внутрішнє «Я», людина пізнає світ, дізнається водночас чимало корисного про інших людей. Психологія особистості вивчає індивідуальні відмінності та динамічні аспекти психічного життя,

акцентує увагу на взаємодії особистості зі світом, суспільством, життям, стосунках з іншими людьми задля створення цілісної картини особистості у її взаєминах із довкіллям і оточенням. Усвідомлення повної картини світу є підставою для якіснішого усвідомлення ролі особистості у житті.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Наумік-Гладка К. Г.

Література: 1. Личность в психологии. URL: https://4brain.ru/psy/psihologija-lichnosti.php. **2.** Психология личности человека: что нужно знать? URL: https://psychology-s.ru/psihologiya-lichnosti. **3.** Психологическая структура личности. URL: https://brainapps.ru/blog/2017/04/psikhologicheskaya-struktura-lichnosti. **4.** Зачем знать типы личности? URL: http://www.rogacheva.ru/perejdem-na-lichnosti. **5.** Межличностные отношения в группе и коллективе. URL: https://bookap.info/genpsy/lukovtseva_psihologiya_i_pedagogika.

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ТА КООПЕРАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

УДК 339.91/.94

Руденко В. О.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто сутність понять «світовий ринок праці» та «міжнародний поділ праці». Деталізовано напрями міжнародного поділу праці. Проаналізовано сутність теорії міжнародного поділу праці. Досліджено вплив міжнародного поділу праці на розвиток національних економік.*

Ключові слова: *економіка, держава, ринок праці, світове господарство, світовий ринок праці, міжнародний поділ праці, спеціалізація виробництва, кооперація виробництва.*

Аннотация. *Рассмотрены сущность понятий «мировой рынок труда» и «международное разделение труда». Детализированы направления международного разделения труда. Проанализирована сущность теории международного разделения труда. Исследовано влияние международного разделения труда на развитие национальных экономик.*

Ключевые слова: *экономика, государство, рынок труда, мировое хозяйство, мировой рынок труда, международное разделение труда, специализация производства, кооперация производства.*

Annotation. *The essence of the concepts of «world labor market» and «international division of labor» is considered. The directions of the international division of labor are detailed. The essence of the theory of the international division of labor is analyzed. The influence of the international division of labor on the development of national economies is investigated.*

Keywords: *economy, state, labor market, world economy, world labor market, international division of labor, specialization of production, production cooperation.*

За сучасних умов інтенсифікації та глобалізації економічних відносин важливу роль у розвитку економіки будь-якої країни відіграє світове господарство, яке поєднує у собі національні господарства, що є взаємопов'язаними та взаємодіють за законами міжнародного поділу праці. Для забезпечення постійного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили на світових ринках потрібна постійна підтримка міжнародних двосторонніх та багатосто-

© Руденко В. О., 2019

ронніх відносин, укладання зовнішньополітичних і торговельних угод як між окремими фірмами, так і між урядами країн.

Дослідженням ролі міжнародного поділу праці для економіки окремих країн займалися і займаються Базавлук Н. В., Бестужева С. В., Довбня Н. В., Голікова А. П., Козак Ю. Г., Кухарська Н. О. та ін.

Метою написання статті є дослідження ролі міжнародного поділу праці для економіки кожної країни.

Сучасний розвиток світового господарства зазнає впливу глобалізаційних процесів, що супроводжується посиленням взаємодії та взаємозалежності між країнами. Світовий ринок праці є системою відносин між державами, які виникають щодо узгодження попиту та пропозиції трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту [1].

Формування світового ринку праці здійснюється шляхом міграції трудових ресурсів, злиття національних ринків праці, ліквідації правових та етнічних перепон до створення загального ринку праці [2].

За сучасних умов розвитку світового господарства важливим є забезпечення оцінки ступеня залученості країни до системи міжнародного поділу праці. Рівень участі країни у міжнародному поділі праці визначають з урахуванням експортно-імпортних операцій країни. Ефективними є комплексні методики міжнародних організацій, що забезпечують поглиблене вивчення торговельної політики держави й оцінку рівня розвитку торговельної інфраструктури [3].

З огляду на показники залучення країни до міжнародного поділу праці та рейтингу Міжнародної торгової палати вітчизняна економіка є помірно відкритою. За умов виваженої зовнішньоторговельної політики такий рівень відкритості має забезпечувати участь держави у процесах, що відбуваються на світовому ринку, стримувати великі потоки імпорту товарів та послуг, захищати вітчизняних виробників [3].

Міжнародний поділ праці (МПП) є вищим ступенем розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах, забезпечує функціонування певних галузей промисловості в окремих країнах та регіонах світу через їх економічну спеціалізацію та відповідну структуру експорту товарів та послуг [4]. Розвиток та поглиблення експортної спеціалізації країни спричиняє спеціалізацію та експорт капіталу, що має зворотну дію на міжнародний поділ праці, оскільки він змінює географію виробництва товарів та послуг у глобальному вимірюванні. Міжнародний поділ праці надає кожній країні можливість доступу до освоєння природних ресурсів світу, дозволяє максимально і з найменшими витратами забезпечувати свої потреби.

Сферами міжнародного поділу праці є міжнародна спеціалізація та обумовлена нею міжнародна кооперація виробництва (рис. 1) [3–6].

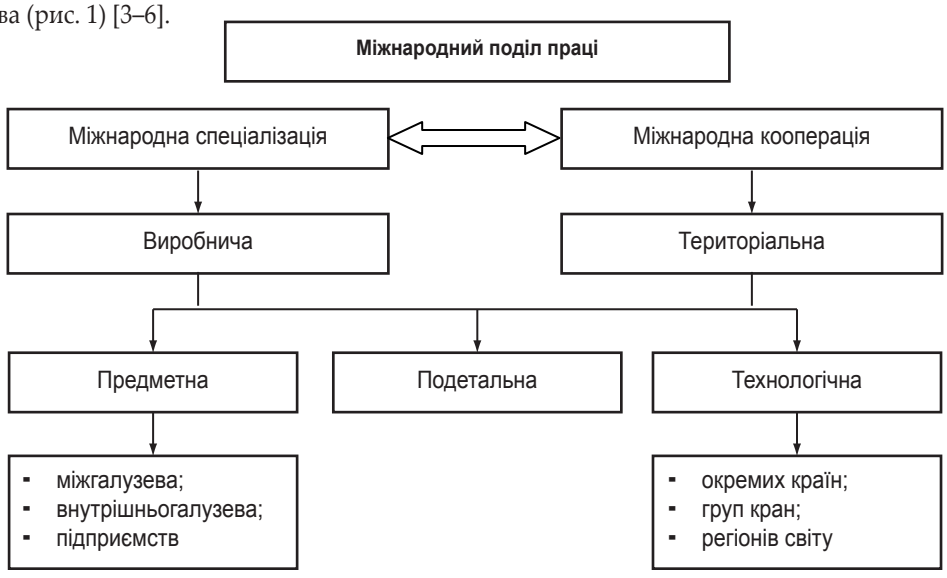

Рис. 1. **Структура міжнародного поділу праці**

Міжнародна спеціалізація являє собою таку форму поділу праці між країнами, за якої у межах окремих держав відбувається виробництво більш однорідних продуктів праці у масштабах, здатних задовольнити як внутрішні потреби, так і потреби країн-партнерів, унаслідок чого посилюється диференціація національних господарств.

Водночас поглиблення міжнародної спеціалізації, як правило, супроводжується одночасним розвитком міжнародної кооперації. Під нею розуміють процес розвитку стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, що передбачає координацію їхньої господарської діяльності у виробництві певних видів кінцевої продукції та обмін між учасниками виробничого процесу спільно виробленою частковою продукцією [5].

Історія формування світового господарства розпочинається з міжнародного поділу праці, пов'язаного з обміном діяльністю та її продуктами між національними державами.

Теорія міжнародного поділу праці веде свій розвиток від класичної школи економіки – наукових праць Сміта А. та Рікардо Д. В її основі лежить ідея про відмінність між країнами у витратах на виробництво товарів. Замість випуску всіх товарів, на які виникає попит, вигідніше зосередитися на виробництві товару, що потребує найменших витрат [7].

Міжнародний поділ праці є основою світового ринку, міжнародної торгівлі, вивезення капіталу, економічного співробітництва між країнами та народами. Він об'єднує відокремлені виробничі процеси на території різних країн і поступово перетворює їх на єдиний міжнародний виробничий ланцюг [7]. Одночасно йому притаманні внутрішні суперечності розвитку, що випливають із неоднорідності країн, відмінних за своїми природними умовами, рівнем економічного розвитку та продуктивністю суспільної праці, належністю до різних соціальних і політичних систем, а також різноманітних регіональних організацій.

За умов глобалізації значення міжнародного поділу праці полягає у тому, щоб об'єктивно створювати умови для поглиблення взаємозалежності відтворювальних процесів у країнах світу, посилення взаємовигідного співробітництва у загальносвітових масштабах

Міжнародний поділ праці, первинно ґрунтуючись на відмінностях природно-кліматичних умов різних країн, а також структур виробництва та господарського механізму, які склалися у ході промислової революції наприкінці XIX ст., втративши національно і територіально замкнений характер, набув зрілих форм та став фундаментом інтернаціоналізації виробництва й міжнародного усуспільнення праці [7].

Провідне місце у системі зовнішньоекономічних зв'язків посідає взаємовигідна міжнародна торгівля товарами та послугами, оскільки вона відтворює всі види міжнародного поділу праці й об'єднує всі країни в єдину господарську цілісність на сучасному світовому ринку товарів та послуг [8]. Це є результатом зростання за умов науково-технічної революції продуктивності суспільної праці у промислово розвинених країнах і здешевлення продукції за збільшення обсягів її виробництва.

На сучасному етапі розвитку міжнародного поділу праці відбуваються зміни, що є пов'язаними з:

– виходом спеціалізації та кооперування на перший план у виробництві наукомісткої продукції;

– застосуванням новітніх технологій, виготовленням нових матеріалів;

– появою автоматизованих систем збирання, обробки, зберігання, передачі та використання інформації, що можуть значно розширити місткість світового ринку інформаційних технологій та послуг;

– інтернаціоналізацією розвитку сфери послуг та світової інфраструктури, що істотно впливає на поглиблення міжнародного поділу праці [9].

Виокремлюють позитивні наслідки глобалізації, які полягають у:

– поглибленні міжнародного поділу праці;

– створенні умов для вільного міждержавного руху товарів, послуг і факторів виробництва;

– посиленні відкритості національних економік [10].

Економічний розвиток національної економіки передбачає у тому числі її інтеграцію у регіональні та глобальні процеси. Формування світового господарства відбувається на підставі процесу інтернаціоналізації господарського життя, що є економічною формою розвитку міжнародного поділу праці й усуспільнення виробництва.

Основним мотивом участі країн у міжнародному поділі праці є набуття ними економічних переваг та вигід. Ці переваги можуть бути одержані, якщо на світові ринки експортуються товари та послуги, об'єкти інтелектуальної власності, у виробництві яких рівень національних витрат є нижчим, а імпортуються ті продукти суспільної праці, національні витрати на виробництво яких є вищими за світовий рівень [7].

Таким чином, процес міжнародного поділу праці є природним джерелом практично всіх сучасних міжнародних економічних відносин, міжнародної спеціалізації виробництва та науки, а також інтернаціоналізації господарського життя. Хід міжнародного поділу праці визначає можливості, перспективи й ефективність міжнародних економічних відносин. Розвиток форм спеціалізації та кооперації створює передумови для розвитку міжнародних економічних відносин. У подальших дослідженнях слід звернути увагу на тенденції зростання виробничої взаємозалежності, міжнародного товарообігу, руху капіталів і робочої сили, взаємного впливу на найважливіші економічні процеси у країнах, у тому числі на рівні цін і ставки відсотка.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс О. О.

Література: 1. Кухарська Н. О., Харічков С. К. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. Харків : Одісей, 2006. 456 с. **2.** Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2016. 268 с. **3.** Базавлук Н. Г., Довбня Н. В. Відкритість національної економіки України та участь у міжнародному поділі праці. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі.* 2017. № 4. С. 19–26. **4.** Голіков А. П., Довгаль О. А. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ, 2014. 602 с. **5.** Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Міжнародна економіка : підручник. Київ : КНЕУ, 2014. 762 с. **6.** Козак Ю. Г., Спорека Т., Заєць М. Міжнародні економічні відносини: запитання та відповіді : навч. посіб. / за ред. Козака Ю. Г., Спорека Т., Зайця М. А. Київ : Центр навч. літ., 2017. 332 с. **7.** Поручник С. Г. Формування глобальної моделі міжнародного поділу праці // Суспільство, економіка та економічна наука в XXI столітті : матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 21–22 квітня 2017 р.). Київ : КНЕУ, 2017. С. 53–55. **8.** Шталь Т. В., Козуб В. О. Сучасні проблеми та напрями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України // Розвиток харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 18 травня 2017 р.). Харків : ХДУХТ, 2017. С. 141–148. **9.** Мацелюх Н. П. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2013. 382 с. **10.** Шишков Ю. Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? *Мировая экономика и международные отношения.* 2008. № 8. С. 3–20.

СУТНІСТЬ І ПРИНЦИПИ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПІЛЬГИ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПОДАТКОВОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

УДК 336.226

Савісько Т. Е.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність податкової соціальної пільги як інструменту податкового державного регулювання. Розглянуто функції, які виконують податки. Проаналізовано сутність і принципи застосування податкової соціальної пільги в Україні як важеля регулювання економіки держави.*

Ключові слова: *економіка, держава, податок, функції податків, пільга, податкова соціальна пільга, державне податкове регулювання.*

Аннотация. *Исследована сущность налоговой социальной льготы как инструмента налогового государственного регулирования. Рассмотрены функции, выполняемые налогами. Проанализированы сущность и принципы применения налоговой социальной льготы в Украине как рычага регулирования экономики государства.*

Ключевые слова: *экономика, государство, налог, функции налогов, льгота, налоговая социальная льгота, государственное налоговое регулирование.*

Annotation. *The essence of tax social benefits as an instrument of tax state regulation is investigated. Functions performed by taxes are considered. The essence and principles of applying tax social benefits in Ukraine as a lever for regulating the state economy are analyzed.*

Keywords: *economy, state, tax, tax functions, exemption, tax social exemption, state tax regulation.*

Актуальність обраної теми є зумовленою наявністю поточних проблем і нерозв'язаних питання, навколо яких постійно точаться дискусії, оскільки система пільг та знижок постійно змінюється у залежності від обраної державою податкової політики та пріоритетів в оподаткуванні певних груп платників податків.

© Савісько Т. Е., 2019

Дослідженням питання податкових пільг займалися і займаються Дубовик О. Ю., Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Кізима А. Я., Карпова В. В. та ін.

За умов стрімкої модернізації економіки завданням держави є регулювання цього процесу, щоб йти в ногу з часом і розвивати актуальні напрямки інфраструктури, які сприятимуть покращенню економічного стану загалом. Саме податки відіграють роль важеля, що або стимулює розвиток певної галузі, або, навпаки, стримує його. Державне податкове регулювання є найскладнішою складовою загальної системи податкових правовідносин, оскільки стикається з інтересами не лише бюджету, а й платників податків.

Згідно зі ст. 6 п. 6.1. р. 1 Податкового кодексу України податком є обов'язковий безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку згідно з цим Кодексом [1].

Науковці, які займаються аналізом податкової системи України, визначили, що податки за своєю сутністю виконують такі функції:

– зібрання достатньої кількості коштів для фінансування необхідних державних видатків без надмірного накопичення державного боргу;

– збирання доходів бюджету з одночасною мінімізацією ефекту спотворення економічних стимулів суб'єктів господарювання [2; 3].

Принципами побудови системи оподаткування є:

– стимулювання оновлення виробництва й виходу на світовий ринок;

– стимулювання інвестиційної діяльності, тобто введення пільг щодо оподаткування прибутку, спрямованого на розвиток виробництва;

– обов'язковість;

– рівнозначність і пропорційність;

– рівність, недопущення будь-якої податкової дискримінації;

– соціальна справедливість, тобто встановлення обґрунтованого неоподаткованого мінімуму задля захисту малозабезпечених верств населення;

– стабільність;

– економічна обґрунтованість;

– рівномірність сплати [4; 5].

Ефективне використання багатого інструментального арсеналу державного податкового регулювання спільно з оптимальним дотриманням критеріїв стабільності та еластичності при формуванні податкової політики сприяє посиленню її позитивного впливу на економічний розвиток. З точки зору характеру дії інструменти податкового регулювання можуть бути розподілені на три групи: системні, комплексні та локальні (рис. 1) [1–5].

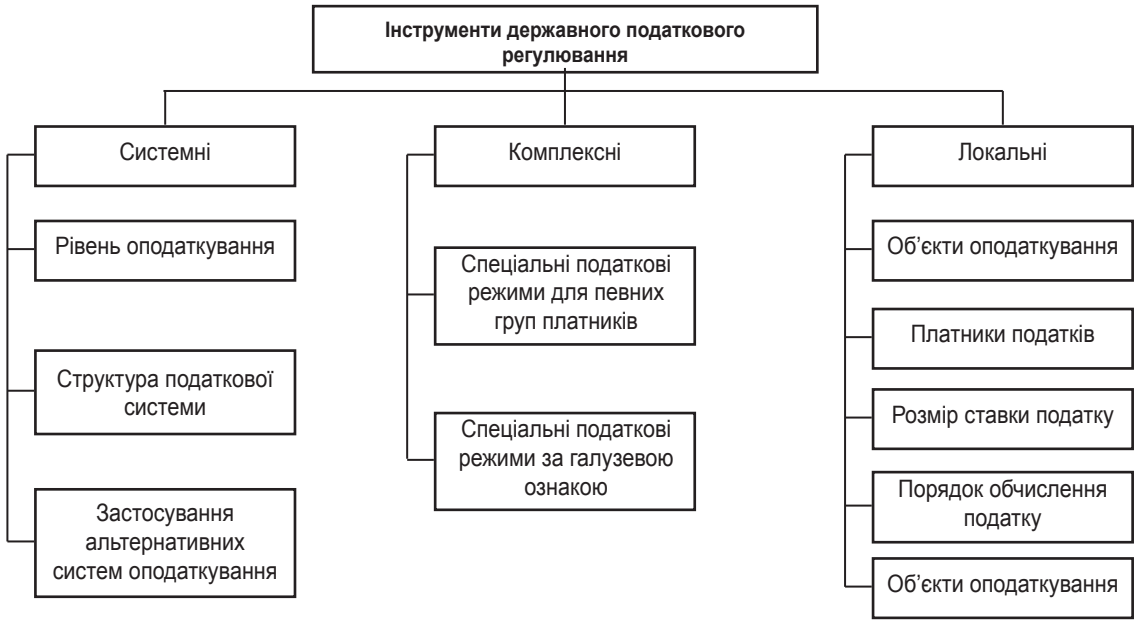

Рис. 1. **Структура інструментів державного податкового регулювання**

Найефективнішим інструментом регулювання економіки є податкові пільги, що є спрямованими на скорочення податків для певних категорій платників податків.

Згідно з Податковим кодексом України (ст. 30) податковою пільгою вважають передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору у меншому розмірі за наявності особливостей, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат [1].

Розглянемо детальніше податкову соціальну пільгу, що являє собою суму, на яку платник податку на доходи фізичних осіб має право зменшити свій загальний місячний оподатковуваний дохід у вигляді заробітної плати від одного роботодавця. Розмір податкової соціальної пільги безпосередньо залежить від розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), установленого законом на 1 січня звітного податкового року. Прожитковий мінімум для працездатних осіб на 1 січня 2018 р. за проєктом державного бюджету-2018, передбачено у розмірі 1762 грн. З огляду на цей розмір у 2018 р. податкова соціальна пільга становитиме:

– 100 % ПСП = х 0,5 = 881 грн;

– 150 % ПСП = 1321,50 грн;

– 200% ПСП = 1762 грн [1].

Податкова система Україна побудована таким чином, щоб піти на зустріч працівникам, які з тих чи інших причин мають дітей-інвалідів або виховують самостійно неповнолітніх дітей. Граничний розмір доходу, який дає право на отримання податкової соціальної пільги одному з батьків, визначають як добуток 2470 грн та відповідної кількості дітей:

– 100% ПСП надається у розрахунку на кожну дитину одному з батьків, у яких двоє і більше дітей віком до 18 років;

– 150 % ПСП надається одинокій матері (батьку), вдові (вдівцю) чи опікуну, піклувальнику, які мають дитину (дітей) до 18 років;

– 150 % ПСП надається особі, яка утримує дитину-інваліда (дітей-інвалідів) віком до 18 років.

Особливість надання податкової соціальної пільги на дітей полягає передусім в особливому механізмі визначення граничного розміру заробітної плати для застосування пільги. Так, в одного з батьків така межа визначається як добуток загальновстановленої граничної величини зарплати і кількості дітей (пп. 169.4.1 Податкового кодексу України). Наприклад, якщо у працівника троє дітей віком до 18 років, у 2018 р. граничний розмір заробітної плати, який дає йому право скористатися пільгою, визначають як 2470 грн х 3 дітей = 7410 грн. Така податкова соціальна пільга надається до кінця року, у якому дитина досягає 18-річного віку [1; 2].

Таким чином, ознайомившись із сутністю податків і принципами побудови податкової системи, можемо зробити висновок, що це є основним важелем економіки країни. Однак, навіть за складних умов розвитку беруться до уваги особливі випадки, коли платнику податків як важливій ланці цієї системи дійсно потрібна допомога. Система пільг є своєрідним гарантом, підтримкою для малозабезпечених сімей. Податкові пільги є альтернативою субсидій, дотацій та інших окремих інструментів пільгового кредитування. Тому для впровадження податкових пільг слід дотримуватися системного підходу, який має забезпечувати функціонування всіх цих інструментів як єдиного комплексу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. **2.** Дубовик О. Ю. Пільги як інструмент державного податкового регулювання. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1033/1. **3.** Як криза змінює податкову систему. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2009/09/21/208340. **4.** Податкова система: поняття, склад і принципи побудови. URL: http://studies.in.ua/ru/finansovoe-pravo-shpargalki/3349-podatkova-sistema-ponyattya-sklad-principi-pobudovi.html. **5.** Іванов Ю. Б.,Крисоватий А. І., Кізима А. Я., Карпова В. В. Податковий менеджмент : підручник. Київ : Знання, 2008. 526 с.

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ

УДК 336.27(477)

Сафонова М. В.

Студент 1 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено обсяги наданих державі кредитів, а також їх динаміку за останні роки. Проаналізовано основні переваги та недоліки для країни кредитування за сучасних економічних умов.*

Ключові слова: *економіка, держава, кредит, кредитування, борг, державний борг, зовнішній борг, внутрішній борг.*

Аннотация. *Исследованы объемы предоставленных государству кредитов, а также их динамика за последние годы. Проанализированы основные преимущества и недостатки для страны кредитования в современных экономических условиях.*

Ключевые слова: *экономика, государство, кредит, кредитование, долг, государственный долг, внешний долг, внутренний долг.*

Annotation. *The volumes of loans granted to the state, as well as their dynamics in recent years, are investigated. The main advantages and disadvantages for the country of lending in the current economic conditions are analyzed.*

Keywords: *economy, state, credit, lending, debt, public debt, external debt, domestic debt.*

Для розвитку будь-якого сучасного підприємства та його ефективної фінансової діяльності найчастіше залучають позиковий капітал. Раціональне використання кредитних коштів суттєво розширює обсяги господарської діяльності, дає змогу реалізувати певні поставлені цілі, сприяє підвищенню ринкової вартості підприємства. Не менш розповсюдженим явищем є позики, надані державам.

Звісно, майже кожна країна світу зіштовхувалася із потребою звернення до зовнішньої позики, хоч це має не завжди позитивні наслідки. Необхідність розв'язання проблеми оптимізації управління державним боргом є надзвичайно актуальною темою, оскільки за умов ринкової економіки фінансова кредитна система, з одного боку, є показником загального економічного зростання, а з іншого – фінанси мають багатосторонній вплив на процеси суспільного відтворення.

Дослідженням особливостей державного боргу займалися і займаються чимало науковців. Так, Філоненко К. М. вважає, що глобальна заборгованість є однією з характерних особливостей сучасних національних економік. На сьогодні неможливо знайти державу, яка була б спроможна обходитися без зовнішніх запозичень [1]. На думку Матвєєвої Ю. М., активна політика держави на зовнішньому ринку капіталів спричиняє утворення зовнішнього державного боргу [2].

Метою написання статті є аналіз зовнішнього державного боргу України на сучасному етапі розвитку.

Кредит – це економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником щодо одержання останнім позики у грошовій або товарній формі на умовах повернення у певний строк зі сплатою відсотків. Згідно з П(С)БО 11 «Зобов'язання» кредит є зобов'язанням. Вони характеризують заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, сприятиме зменшенню ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [1].

Для України на сьогодні важливим питанням є державний борг, обсяги якого щороку. Зовнішній державний борг є заборгованістю держави за залученими з-за кордону коштами у вигляді позик і кредитів іноземних банків та міжнародних фінансових установ, відсотками, що сплачуються за ними, а також коштами, отриманими шляхом розміщення на міжнародних ринках державних цінних паперів. Державний зовнішній борг є складовою валового зовнішнього боргу країни [2].

Валовий зовнішній борг України на кінець першого кварталу 2017 р. становив 113.6 млрд дол. США. Динаміку валового зовнішнього боргу України подано на рис. 1 [3; 4].

Державний борг має як позитивні (сприяє економічному зростанню країни), так і негативні (збільшує навантаження на державний бюджет) наслідки. Саме тому важливо знайти оптимальний баланс між інвестиціями, економічним зростанням і внутрішніми та зовнішніми запозиченнями. Головною умовою для нових залучених позик є здатність країни до їх ефективного використання й обслуговування. Вигіднішим і безпечнішим вважають внутрішній борг, а не зовнішній. За помірних відсоткових ставок його можна не вважати тягарем для майбутніх

© Сафонова М. В., 2019

покоління, оскільки сплата за внутрішнім боргом відбувається у межах власної країни. Можна вважати, що люди позичають один в одного капітал, тобто відбувається лише перерозподіл доходу, а рівень споживання в країні не зменшується.

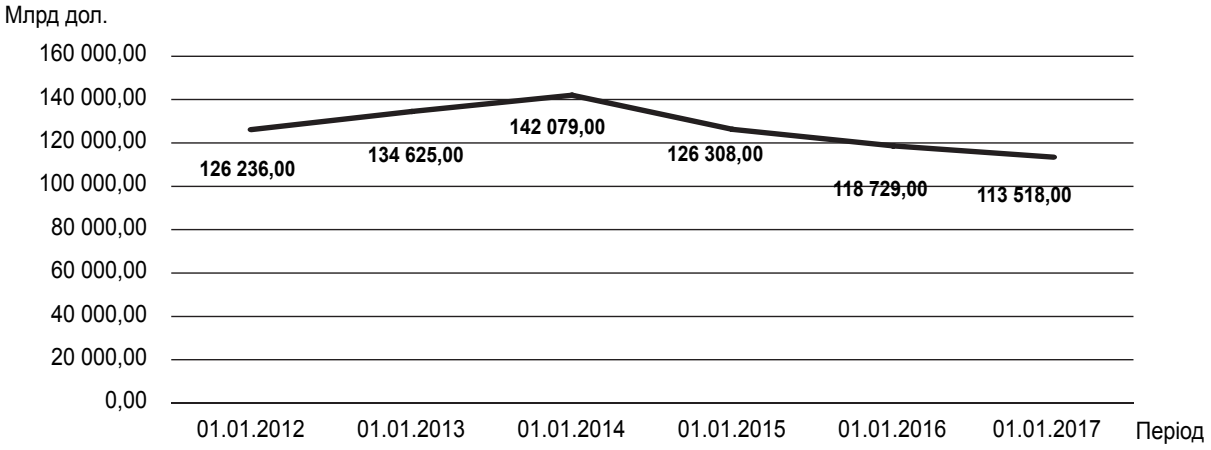

Рис. 1. **Валовий зовнішній борг України, 2012–2017 рр.**

Дещо іншої оцінки заслуговують зовнішні позики. У поточному періоді вони збільшують фінансовий потенціал країни-позичальника, а у довгостроковій перспективі спричиняють пряме зменшення національного доходу боржника та фінансову залежність від інших держав. Зауважимо, що, як правило, зовнішні позики надаються за умови виконання певних вимог, які негативно позначаються на національній безпеці країни [4]. У табл. 1 подано дані щодо валового зовнішнього боргу на душу населення [3].

Таблиця 1

Обсяг валового зовнішнього боргу на душу населення, 2012–2017 рр.

Рік	Населення, тис. осіб	Валовий зовнішній борг, млрд дол.	Валовий зовнішній борг на душу населення, млрд дол.
2012	45453,3	126 236,0	2,8
2013	45372,7	134 625,0	3,0
2014	45245,9	142 079,0	3,1
2015	42759,7	126 308,0	3,0
2016	42590,9	118 729,0	2,8
2017	42414,9	113 518,0	2,7

Бачимо (табл. 1), що валовий зовнішній борг на душу населення у 2017 р. становив 2,7 млрд дол., тобто країна стає повністю залежною від держав-позикодавців, і необхідні десятиліття, щоб розрахуватися за зовнішніми зобов'язаннями.

Таким чином, аналіз зовнішнього боргу країни, недоліків та переваг його існування дає підстави стверджувати, що державний борг збільшує навантаження на державний бюджет і стає тягарем для майбутніх поколінь. За даними Національного банку України, валовий зовнішній борг України у 2012–2014 рр. збільшувався, а у 2015–2017 р. – зменшився до 113 518 млрд дол. Нині можна сказати, що наша банківська система вистояла й утримала від обвалу економіку та соціальну сферу, звела до мінімуму втрати суспільства від кризи. Валютні резерви Національного банку України зросли майже вдвічі у порівнянні з тим, що було на початку кризи, і становлять 1,6 млрд дол. На сьогодні дуже важливим для влади та суспільства є недопущення банківської кризи. Найкращим варіантом державних позик є внутрішні позики, оскільки сплата відсотків залишається у країні, а грошові ресурси не виходять за її межі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Філоненко К. М. Зовнішній борг України: аналіз динаміки та структури. *Статистика України.* 2015. № 2. С. 34–38. **2.** Матвєєва Ю. М. Структура зовнішнього державного боргу України та особливості його обслуговування. *Збірник наукових праць МННЦ ІТіС.* 2013. № 2. С. 188–203. **3.** Максімова В. Ф. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Одеса : ОНЕУ, 2013. 462 с. **4.** Грошово-кредитна та фінансова статистика // Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control. 5. Терещенко В. Л. Державний борг України: сутність, соціально-економічні наслідки, перспективи оптимізації. *Економіка і регіон.* 2011. № 4. С. 59–62.

ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ

УДК 336.74

Селезньова В. В.

Студент 1 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено основні пріоритети державної політики щодо регулювання доходів населення України. Конкретизовано роль заробітної плати та державного бюджету у регулюванні розподілу доходів. Проведено порівняльний аналіз мінімальної заробітної плати населення України та окремих країн Європейського Союзу. Запропоновано заходи для забезпечення зростання доходів населення України за сучасних економічних умов.*

Ключові слова: *економіка, держава, державний бюджет, доходи населення, заробітна плата, мінімальна заробітна плата, соціальний захист населення, регулювання доходів, прожитковий мінімум, індексація доходів.*

Аннотация. *Исследованы основные приоритеты государственной политики касательно регулирования доходов населения Украины. Конкретизирована роль заработной платы и государственного бюджета в регулировании распределения доходов. Проведен сравнительный анализ минимальной заработной платы населения Украины и отдельных стран Европейского Союза. Предложены меры для обеспечения роста доходов населения Украины в современных экономических условиях.*

Ключевые слова: *экономика, государство, государственный бюджет, доходы населения, заработная плата, минимальная заработная плата, социальная защита населения, регулирование доходов, прожиточный минимум, индексация доходов.*

Annotation. *The main priorities of state policy regarding the regulation of incomes of the population of Ukraine are investigated. The role of wages and the state budget in regulating the distribution of income is specified. A comparative analysis of the minimum wage of the population of Ukraine and individual countries of the European Union. Measures are proposed to ensure the growth of incomes of the population of Ukraine in modern economic conditions..*

Keywords: *economy, state, state budget, population income, wages, minimum wage, social protection of the population, income regulation, cost of living, income indexation.*

Регулювання доходів населення в Україні є значущою проблемою для життя цілої нації. Чимало українців виїжджають за межі рідної країни у пошуках кращої заробітної плати, кращого життя. Обмеженими є соціальні, економічні та медичні гарантії для працівників. Низький рівень доходів, і, як наслідок, низька купівельна спроможність основної маси населення є однією з основних причин стагнації економіки України. Відсутність впевненості у завтрашньому дні спричиняє еміграцію населення, що є нагальним питання у сучасному світі. Тому ці вкрай важливі питання потребують розв'язання на державному рівні.

© Селезньова В. В., 2019

Метою написання статті є аналіз напрямів ефективного розв'язання проблем регулювання розподілу доходів, що гальмують ефективне збільшення доходів українців, а також питань соціального захисту населення України.

Політика доходів є важливою складовою загальної соціально-економічної політики, оскільки показники доходів населення є характеристиками рівня життя й економічними характеристиками водночас. Дослідженням проблем розподілу доходів населення займалися і займаються Бандера В., Буняк В., Ватаманюк О., Дорофеєва Н., Коротка Г. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Найважливішу роль у доходах населення України відіграють оплата праці, на яку у 2014 р. припадало 39,9 % загальних доходів, і соціальні трансферти та допомоги, на які припадало 37,2 % доходів населення. Доходами населення є його грошові та негрошові надходження.

Детальніше це поняття визначають як грошові кошти та матеріальні блага, які отримує населення для підтримання фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану. У системі національних рахунків доходи населення є складовою обсягу валового внутрішнього продукту за категоріями кінцевого застосування, які населення використовує для кінцевого та проміжного споживання та нагромадження, є одним з основних показників, що характеризують життєвий рівень [1].

Узагальнюючий термін «доходи населення» об'єднує кілька видів доходів, відмінних один від одного. Здебільшого під цим поняттям розуміють гроші та доходи, також використовують термін «сукупні доходи». В обстеженнях умов життя сучасних вітчизняних домогосподарств вони об'єднують грошові та негрошові доходи (2006 р. відповідно 91,5 і 8,5 %), які є грошовою оцінкою спожитої сільськогосподарської продукції, самозаготівель (лісові ягоди, гриби, вилов риби) та продовольчих продуктів, отриманих безкоштовно від родичів та інших осіб. При наданні державою житлово-комунальних субсидій під терміном «сукупні доходи» розуміють суму основних грошових доходів (заробітної плати, пенсій, стипендій), отриманих усіма членами домогосподарства [2].

Оплатою праці є винагорода за виконану роботу, а також оплата відпусток, святкових днів та іншого невідпрацьованого часу згідно з трудовим законодавством і колективними договорами. До того ж до цієї статті доходів належать заохочувальні доплати та надбавки, премії й одноразові заохочувальні виплати, компенсаційні виплати, пов'язані з режимом роботи й умовами праці.

Розмір заробітної плати та регулярність її виплат найбільшою мірою визначають рівень життя населення, особливо його частини з низькими доходами. Своєчасність виплат заробітної плати є одним із найважливіших факторів соціально-політичної ситуації в Україні. Тобто до соціальних трансфертів належать пенсії, соціальна допомога, стипендії, страхові компенсації, відшкодування витрат інвалідам, відшкодування збитків громадянам.

За умов ринкової економіки дедалі більшого значення набуває дохід від підприємницької діяльності, тобто винагорода підприємцю за виконання ним своїх функцій. Цей дохід формується за рахунок частини прибутку, що залишається у розпорядженні підприємця після виплати відсотків за кредит і повністю залежить від ефективності господарювання. Рівень доходів і заробітної плати осіб найманої праці, пов'язаних з малим бізнесом, є вищим, ніж у середньому у народному господарстві або промисловості [3].

Державний бюджет – це річний план державних витрат і джерел їхнього фінансового забезпечення. Бюджетна система охоплює бюджет центрального уряду, а також бюджети всіх рівнів місцевої влади. З бюджетом тісно переплітаються позабюджетні фонди – кошти держави, що мають цільове призначення і не залучаються до державного бюджету.

Перше місце у бюджетному перерозподілі національного доходу мають соціальні статті: соціальна допомога, освіта, охорона здоров'я. У видатках на господарські потреби виділяються бюджетні сільськогосподарські субсидії, які мають також соціальну, політичну та господарську спрямованість. Сьогодні державне регулювання доходів є складовою соціальної політики держави. Воно являє собою систему заходів і норм законодавчого, виконавчого та перевірчого характеру, спрямовану на створення умов, які сприяють нормальному відтворенню робочої сили та її розвитку, послабленню соціальної напруженості.

Прожитковий мінімум є вартісною оцінкою споживчого кошика, що містить мінімальні набори харчових продуктів, непродовольчих товарів та послуг, необхідних для збереження здоров'я людини та забезпечення її життєдіяльності. Чільні положення, що визначають порядок формування споживчого кошика та використання прожиткового мінімуму, встановлені Законом України «Про прожитковий мінімум» № 966-XIV від 15.07.1999 р.

Згідно з пп. 4 п. 2 ст. 41 Бюджетного кодексу України до набрання чинності Закону «Про Державний бюджет України на поточний бюджетний період» прожитковий мінімум застосовується у розмірах і на умовах, що діяли в грудні попереднього бюджетного періоду. Суми прожиткового мінімуму на 2018 р. встановлено Законом України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 07.12.2017 р. № 2246-VIII [4].

Соціальний захист населення у ширшому розумінні цього поняття – це діяльність держави, що є спрямованою на забезпечення процесу розвитку та формування особистості, створення належних для самовизначення та

ствердження у житті умов. У вузькому соціальний захист є сукупністю правових та економічних гарантій, які забезпечують дотримання найважливіших соціальних прав особистості [5]. Основні принципи системи соціального захисту закладені в Конституції України. Так, ст. 46 гарантує громадянам право на соціальний захист, що передбачає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття від незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок внесків громадян, підприємств, установ, організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення [6]. Дані щодо прожиткового мінімуму в Україні для різних груп населення подано в табл. 1 [6].

Таблиця 1

Прожитковий мінімум в Україні, 2018 р.

Соціальні та демографічні групи населення	Розмір прожиткового мінімуму		
	01.01.2018 – 30.04.2018	01.07.2018 – 30.11.2018	01.12.2018 – 31.12.2018
Діти віком до 6 років	1492 грн	1559 грн	1626 грн
Діти віком від 6 до 18 років	1860 грн	1944 грн	2027 грн
Працездатні особи	1762 грн	1841 грн	1921 грн
Особи, які втратили працездатність	1373 грн	1435 грн	1497 грн
Загальний показник	1700 грн	1777 грн	1853 грн

Бачимо (табл. 1), що розмір прожиткового мінімуму з 30 квітня 2018 р. до 30 листопада 2018 р. зріс у середньому на 73,8 грн, від 30 листопада 2018 р. до 31 грудня 2018 р. зріс на 73,6. Зростання середньої заробітної плати призводить до зростання цін, через що збільшується індекс інфляції.

Для українців це позитивні зміни, однак, якщо розглянути причини та наслідки підвищення заробітної плати, можна визначити, що для прожиткового мінімуму цього недостатньо.

Дані щодо середніх заробітних плат у деяких країнах Європейського Союзу подано у табл. 2.

Таблиця 2

Розмір мінімальної місячної заробітної плати у країнах Європейського Союзу

	Країна	Скорочення	МРЗП на місяць, євро	МРЗП на місяць, грн
1	Бельгія	BE	1 562,59	43752,52
2	Німеччина	DE	1 498,00	41944,00
3	Греція	GR	683,76	19145,28
4	Ірландія	IE	1 613,95	45190,60
5	Іспанія	ES	858,55	858,55
6	Люксембург	LU	1 998,59	55960,52
7	Мальта	MT	747,54	20931,12
8	Нідерланди	NL	1 594,20	44637,60
9	Польща	PL	480,20	13445,60
10	Сполучене Королівство Великої Британії та Ірландії	UK	1 463,80	40986,40
11	Франція	FR	1 498,47	41957,16

Бачимо (табл. 2), що Україна посідає майже останні місця у рейтингу середніх зарплат. Низький рівень життя, недосконалі соціальні та економічні показники розвитку тих чи інших галузей змушують українців шукати кращого життя за кордоном.

У споживчому кошику для українця на 2018 р. враховано витрати на телебачення, але не на мобільний зв'язок та Інтернет. Враховано також підписку на газети, журнали, оплату стаціонарного телефону, листування і придбання книг, однак, не більше шести на рік.

У переліку харчових продуктів для працездатного населення вершкове масло замінено на маргарин. Щодо одягу запропоновано затвердити по одному костюму, краватку, джемпер, одні штани на рік, з взуття – одні туфлі

на два роки, зимові чоботи – на три роки. Із засобів гігієни та ліків – дві зубні щітки, один одеколон, один гребінець, туалетний папір. Про міжміські або міжнародні поїздки не йдеться взагалі, згадуються лише приміські перевезення до 50 км. Відвідувати установи культури «дозволено» шість разів на рік.

Очевидно, що розширення переліку та показників споживчого кошика призведе до збільшення розміру всіх соціальних виплат, насамперед прожиткового мінімуму, пенсії та мінімальної зарплати. Закономірно, що може збільшитися податкове навантаження на фонд оплати праці. Для порівняння, у споживчому кошику британця передбачено витрати на Інтернет, квитки на футбол і навіть послуги садівника. Німці мають право на цифрову техніку і тонометр. Французи закладають у споживчий кошик відвідування перукарні, придбання косметичних засобів і продуктів для кішок і собак. Американці передбачають витрати на тютюнові вироби та горілчані напої, а також витрати на мобільний і комп'ютерний зв'язок.

За підсумком аналітичних даних, найдешевшими країнами виявилися Пакистан, Єгипет і Україна. Так, середня зарплата в Україні приблизно районі 6827 грн (263 дол.), комунальні послуги з розрахунку на 80 м^2 – 2389 грн (92,23 дол.), проїзд у транспорті – 5 грн (0,19 дол.), оренда однокімнатної квартири – 8 253 грн (318 дол.) на місяць. Середня ціна на страву у недорогому закладі становить 100 грн (3,8 дол.), а ціна на капучино – 23 грн (0,88 дол.). Цікаво, що в Україні дуже дешевий Інтернет. Якщо у Німеччині за місяць користування безлімітним Інтернетом потрібно сплатити більш ніж 34 дол., у Греції – 31 дол., у Польщі – 14,8, то в Україні користування Інтернетом обходиться 4,19 дол. на місяць. Чашка капучино в Польщі обійдеться у 2,3 дол., страва у ресторані – 5,9 дол., проїзд у транспорті – 1 дол., за комунальні послуги доведеться сплатити 184,8 дол., а за оренду однокімнатної квартири – 534 дол. Водночас середня зарплата там сягає 971 дол. ЗМІ порівняли вартість базових послуг і речей в Україні та країнах Європейського Союзу, і виявилося, що майже скрізь вартість життя на 150 % є вищою, ніж у нашій країні [7].

Таким чином, на сьогодні важливо дотримуватись усіх законів і прав, докладати максимум зусиль для розширення для кожного українця. Працюючи, люди розвивають виробництво, розширюють його, збільшують багатство суспільства. Від природних властивостей землі, родючості ґрунту, особливостей клімату, якості лісової та іншої рослинності залежать темпи зростання виробництва та добробуту людей. Тому на сьогодні вкрай важливо зберігати та відновлювати екосистему, розвивати культурні й освітні галузі задля покращення якості життя в Україні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пивавар І. В.

Література: 1. Бандера В., Буняк В., Ватаманюк О., Дорофеєва Н. Доходи та заощадження в перехідній економіці України : монографія. Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. 406 с. **2.** Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **3.** Ватаманюк О. С. Супроводження великих платників податків та його вдосконалення в Україні : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.08. Київ : КНЕУ, 2016. 20 с. **4.** Прожитковий мінімум на одну особу у розрахунку на місяць у 2018 р. URL: https://buhgalter.com.ua/dovidnik/minimalna-zarobitna-plata/prozhitkoviy-minimum-na-odnu-osobu-z-rozrahunku-na-misyats-u-2018. **5.** Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show//ed19960628. **6.** Українські медійні системи. URL: https://vkursi.pro/card/36677393.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658

Сергієнко А. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність поняття фінансової стійкості підприємства. Проведено аналіз різних наукових класифікацій факторів впливу на фінансову стійкість суб'єкта господарювання. На підставі аналізу й систематизації розроблено узагальнену класифікацію факторів, що здійснюють вплив на фінансову стійкість підприємства.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансовий стан, фінансова стійкість, зовнішні фактори, внутрішні фактори.*

Аннотация. *Исследована сущность понятия финансовой устойчивости предприятия. Проведен анализ различных научных классификаций факторов влияния на финансовую устойчивость субъекта хозяйствования. На основании анализа и систематизации разработана обобщенная классификация факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость предприятия.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, субъект хозяйствования, финансы, финансовое состояние, финансовая устойчивость, внешние факторы, внутренние факторы.*

Ключевые слова: *деловая активность предприятия, коэффициент, внешнеэкономическая деятельность предприятия, финансовая составляющая, производительность труда.*

Annotation. *The essence of the concept of financial stability of the enterprise is investigated. The analysis of various scientific classifications of factors of influence on the financial stability of a business entity is carried out. Based on the analysis and systematization, a generalized classification of factors influencing the financial stability of an enterprise has been developed.*

Keywords: *enterprise, organization, production, business entity, finance, financial condition, financial stability, external factors, internal factors.*

Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик його фінансового стану, що формується у процесі виробничої та фінансово-інвестиційної діяльності. Аналіз факторів, що впливають на фінансову стійкість, дає змогу визначити рівень фінансового ризику, що є пов'язаним із формуванням структури джерел капіталу, отже, і міру стабільності фінансової бази розвитку підприємства на перспективу. Однак, фінансові кризи різних рівнів утворюють чимало факторів, що ускладнює їх систематизацію та класифікацію, у зв'язку із чим очевидною є необхідність проведення поглибленого дослідження цих факторів.

Дослідженням питань фінансової стійкості підприємства займалися і займаються Бланк І. А., Савицька Г. В., Лактіонова Г. М., Цал-Цалко Ю. С. та ін. Однак, різні вчені визначали свої групи факторів впливу, що вносить певну суперечливість [1].

Так, Хачатрян В. В. та Усова Л. С. вважають за доцільне розподіляти всі фактори на зовнішні та внутрішні. Серед зовнішніх виділяють міжнародні, національні та ринкові. Міжнародні фактори складаються під впливом факторів загальноекономічного характеру [2].

До національних належать політичні, економіко-демографічні, психографічні (культурні) та науково-технічні фактори. Так, політична стабільність і спрямованість внутрішньої політики держави, реалізовані через право, виражаються у відношенні до підприємницької діяльності та принципах державного регулювання економіки, до форм власності, заходів захисту прав споживачів і підприємців. Економіко-демографічні охоплюють рівень доходів населення, рівень цін, можливість одержання кредиту, фазу економічного циклу, у якій перебуває національна економіка. Фактори психографічного характеру виявляються у звичках і нормах споживання. Рівень розвитку науки та техніки може негативно позначитися на прибутковості та зменшенні обсягу продажів продукції підприємства внаслідок появи на ринку за нижчими цінами товарів інших фірм, у виробництві яких використовується прогресивніша технологія, що забезпечує менші виробничі витрати.

Ринкові фактори відбиваються у тому, що зовнішні умови діяльності підприємства постійно відтворюють економічну ситуацію у країні і за кордоном, а також в окремих регіонах на галузевих ринках.

© Сергієнко А. В., 2019

Щодо внутрішніх факторів, їх автори розподіляють на якісні та кількісні. До якісних належать мета, галузь діяльності, традиції, репутація та імідж, форма власності, організаційна структура управління, організація системи управління, форма спеціалізації, концентрація виробництва та диверсифікація виробництва. До кількісних факторів належать частка ринку та стадія життєвого циклу, тривалість виробничого циклу, рівень виробничих запасів, структура балансу, платоспроможність, ліквідність, співвідношення власних і залучених засобів, вартість капіталу, структура майна, інвестиційна привабливість, рівень прибутковості та рентабельності.

Тищенко В. В. пропонує фактори, які формують фінансову стійкість підприємства, розподіляти на економічні, соціально-політичні та фінансові. До економічних факторів належать стан економіки, інвестиційний клімат, стан платіжного балансу країни, рівень дефіциту державного бюджету, податкова політика. До соціально-політичних факторів належать соціальна стабільність, стійкість уряду, політична стабільність. До фінансових факторів належать стан грошового ринку, кредитна, відсоткова та валютна політика держави, а також величина валютних резервів [3].

Подібної точки зору дотримуються Оспіщев В. І. та Нагорна І. В. Вони також розглядають економічні, соціально-політичні, фінансові та демографічні фактори впливу й окремо науково-технічний прогрес як фактор впливу. До соціально-політичних науковці відносять соціально-політичну стабільність, зовнішньоекономічну політику держави, ефективність економічних зв'язків, зміну умов експорту та імпорту, антимонопольну політику. До економічних належать податкова політика, рівень інфляції, конкуренція, інвестиційний клімат, стан економіки країни. До фінансових за цією класифікацією належать відсоткова ставка, кредитна та валютна політики. До демографічних факторів впливу належать чисельність і склад населення та рівень життя [4].

Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М. і Невмержицька Н. Ю. пропонують усі фактори розподіляти за рівнями впливу на фактори першого рівня, фактори другого та третього рівня. Фактори першого рівня є узагальнюючими (базовими), результатом впливу факторів другого і третього рівнів і водночас є генератором взаємодії дрібніших факторів. До факторів першого рівня належать фаза економічного розвитку системи та стадія життєвого циклу підприємства. Залежно від фази економічного розвитку системи різними є темпи реалізації продукції, виробництва, їх співвідношення, рівень інвестицій підприємства у товарні запаси, доходів підприємства та населення. Другим базовим фактором першого рівня є стадія життєвого циклу підприємства. На рівні підприємства необхідно велику увагу приділяти з'ясуванню специфіки кожної окремої стадії його розвитку, оскільки вона визначатиме також потенційні його можливості щодо забезпечення обсягів діяльності [5].

Фактори другого рівня є похідними, результатом дії основоположних (базових) факторів. Вони бувають як зовнішніми, так і внутрішніми. Зовнішніми є фактори, вплив яких пов'язаний із характером державного регулювання (податкова, грошово-кредитна, амортизаційна, соціальна, демографічна політика та ін.). До внутрішніх похідних факторів другого рівня належать стратегія управління обсягами діяльності підприємства, політика управління його активами, власним і позиковим капіталом.

Фактори третього рівня є деталізуючими, за їх допомогою з'ясовують і деталізують механізм впливу на фінансовий стан підприємства похідних факторів. За значущістю одним із найважливіших серед них слід назвати оптимізацію складу та структури активів підприємства. Так, за зменшення виробничих запасів та зростання ліквідних активів підприємство може отримувати більший обсяг прибутку завдяки залученню до обігу додаткових коштів, однак, разом із цим виникає ризик неплатоспроможності підприємства [5].

Як бачимо, існують чимало точок зору щодо того, яким чином слід класифікувати фактори впливу на фінансову стійкість підприємства. Однак, жоден із цих варіантів не надає повної та найбільш розгорнутої диференціації, хоча з наведених класифікацій можна виявити тенденцію так чи інакше розподіляти всі фактори впливу на зовнішні та внутрішні. Це зумовлено тим, що діяльність підприємства відбувається у зовнішньому та внутрішньому аспектах.

Зовнішній аспект є пов'язаним зі стабільністю економічного середовища, у якому воно функціонує, що забезпечується відповідним державним макроекономічним регулюванням ринкової економіки. Внутрішній відбиває такий стан його ресурсного потенціалу і таку його динаміку, за яких забезпечуються стабільно високі фінансово-господарські результати діяльності підприємства [6].

Вважаємо, що фінансова стійкість підприємства полягає у його здатності вистояти, протистояти та адаптуватися до дії екзогенних та ендогенних факторів (рис. 1) [1–7].

Таким чином, на фінансову стійкість підприємства впливають чимало різних факторів. Кожне підприємство має аналізувати характер впливу на фінансову стійкість усіх факторів, щоб прогнозувати можливі наслідки їх дії. До того ж слід ураховувати особливості здійснення власної фінансово-господарської діяльності для прийняття оперативних рішень, що сприятиме покращенню загального фінансового стану підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Добринь С. В.

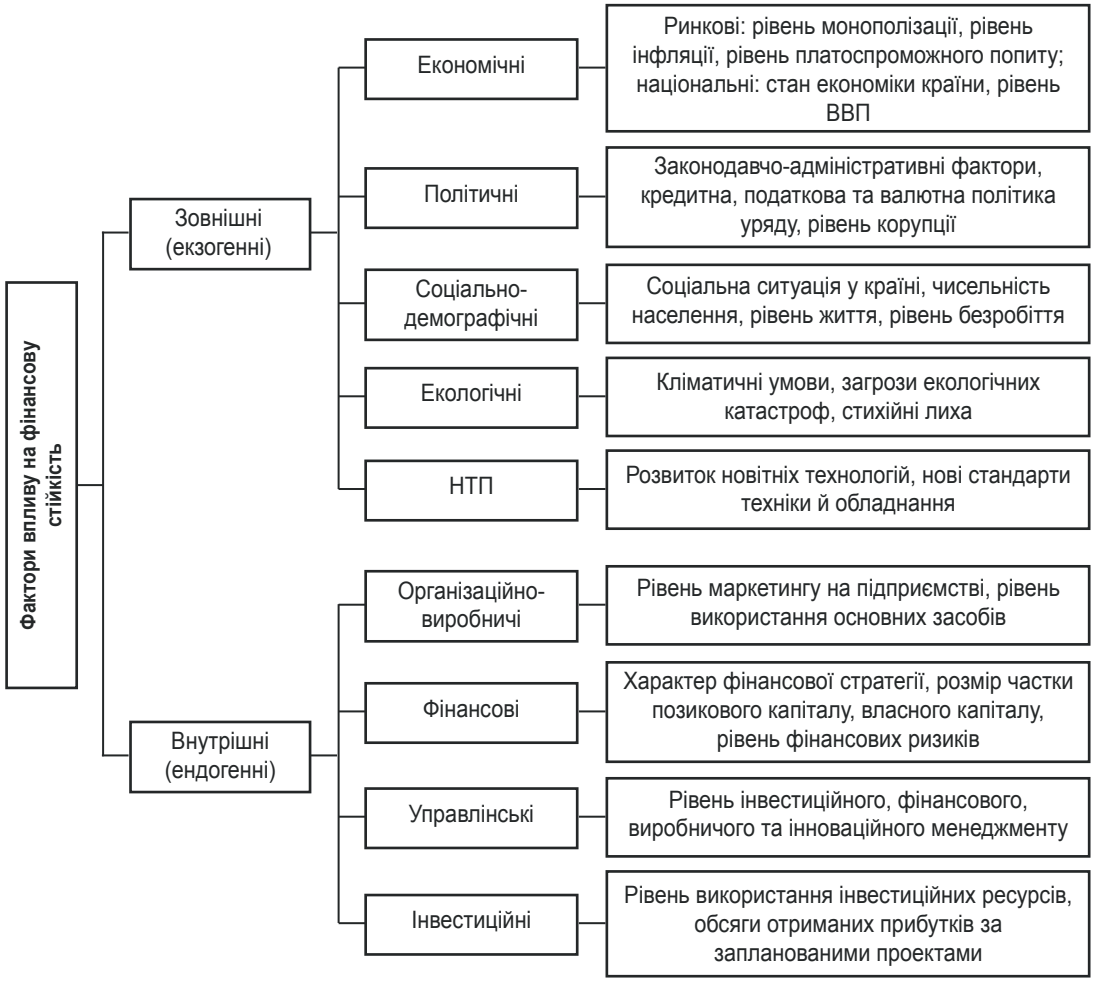

Рис. 1. **Основні фактори впливу на фінансову стійкість підприємства**

Література: 1. Чепка В. В., Матяш О. К. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу. *Економіка і суспільство.* 2017. № 1. С. 649–655. **2.** Хачатрян В. В., Усова Л. С. Фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства. URL: http://intkonf.org/ken-hachatryan-vv-usova-ls-faktori-scho-vplivayut-na-finansoviy-stan-pidpriemstva. **3.** Тищенко В. В. Характеристика финансовой устойчивости предприятия. *Економічний вісник Донбасу*. 2004. № 1. С. 87–95. **4.** Оспіщєв В. І., Нагорна І. В. Класифікація факторів впливу на фінансову стійкість підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг.* 2009. № 2. С. 218–223. **5.** Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 592 с. **6.** Міокова Г. І., Самсонова К. В. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємства. *Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету*. 2013. № 4. С. 125–134. **7.** Юрій Е. О., Бербека Л. А. Дослідження фінансової стійкості в системі оцінки фінансового стану підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 10. С. 112–117.

ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ: ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА Й ОЦІНКА

УДК 658.561.47

Скиба Т. С.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проведено аналіз теоретичних і нормативно-правових передумов обліку готової продукції, розглянуто його методику. Досліджено особливості застосування загальноприйнятих методів економічних досліджень: балансового, монографічного, абстрактно-логічних, а також табличного та графічного способів відображення економічної інформації.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, суб'єкт господарювання, продукція, готова продукція, вартість, запаси, облік готової продукції.*

Аннотация. *Проведен анализ теоретических и нормативно-правовых предпосылок учета готовой продукции, рассмотрена его методика. Исследованы особенности применения общепринятых методов экономических исследований: балансового, монографического, абстрактно-логических, а также табличного и графического способов отражения экономической информации.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, субъект хозяйствования, продукция, готовая продукция, стоимость, запасы, учет готовой продукции.*

Annotation. *The analysis of theoretical and regulatory prerequisites for accounting for finished products, its methodology is considered. The features of the application of generally accepted methods of economic research: balance, monographic, abstract-logical, as well as tabular and graphical methods of reflecting economic information, are investigated.*

Keywords: *enterprise, organization, production, business entity, products, finished products, value, stocks, accounting of finished products.*

Діяльність будь-якого сучасного суб'єкта господарювання є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, які зацікавлені у позитивних результатах його функціонування. Успішна діяльність кожного з них полягає у підвищенні рівня економічної ефективності виробництва продукції. Готова продукція являє собою виріб або напівфабрикат, роботу, послугу, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві та відповідають затвердженим стандартам або технічним умовам, договору, є прийнятими технічним контролем підприємства і зданими на склад або замовнику-покупцю відповідно до чинного порядку прийняття продукції, тобто складовими продукції підприємства є готова продукція та виконані роботи та послуги. Усі складові виробничого процесу: сировина, матеріали, паливо, які перебувають на різних стадіях технічного процесу, утворюють незавершене виробництво.

Етапами виробництва готової продукції на промисловому підприємстві є:

– випуск продукції з виробництва та здача її на склади;

– зберігання продукції на складах підприємства;

– відпуск продукції на місці місцевим і відправлення (відвантаження) іногороднім покупцям;

– відпуск продукції для внутрішніх потреб основних цехів, для збуту продукції (наприклад, тара власного виробництва) та ін.;

– реалізація продукції, одержання грошей від покупців за відпущену продукцію [2].

До готової продукції належить продукція, обробка якої закінчена, яка пройшла випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів, відповідає затвердженим стандартам, пройшла технічний контроль підприємства і здана на склад або замовнику (покупцю) згідно з чинним порядком прийняття продукції. Продукція є результатом виробництва.

За технологічною складністю продукцію розподіляють на просту та складну, вона може бути основною, побічною або супутньою. За своїми технічними й іншими характеристиками побічна та супутня продукція майже не відрізняються від основної, тому їх кількісні та якісні параметри визначають аналогічно основній продукції.

Основна продукція є безпосередньою метою діяльності підприємства та відповідає його спеціалізації [2].

© Скиба Т. С., 2019

Супутньою є продукція, отримана в одному технологічному циклі (процесі) одночасно з основною. За якістю вона відповідає стандартам та є призначеною для подальшої обробки або відпуску споживачам. Супутня продукція як вихідний елемент виробничого процесу має якісні та кількісні параметри, які повинні отримати вартісну характеристику [2].

Побічною є продукція, що утворюється у комплексних виробництвах паралельно з основною і, на відміну від супутньої (допоміжної), не потребує додаткових витрат.

Готова продукція може як відправлятись на сторону, так і споживатися на самому підприємстві. Номенклатурою продукції є систематизований перелік назв, матеріалів, товарів, які виробляються та продаються.

За ступенем готовності продукцію розподіляють на готову, напівфабрикати та незавершене виробництво. До незавершеного виробництва належить продукція, яка не пройшла всіх стадій обробки і залишається у виробництві на кінець останнього дня звітного періоду. До напівфабрикатів належить продукція, що не пройшла всіх установлених технологічним процесом стадій виробництва й потребує доопрацювання або доукомплектування. Облік напівфабрикатів здійснюється на рахунку 25 «Напівфабрикати».

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (надалі П(С)БО 9 «Запаси») готовою продукцією підприємства є запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва задля подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також управління підприємством.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» готовою продукцією підприємства є запаси, виготовлені власними силами, а придбані, отримані або вироблені запаси зараховують на баланс підприємства за первісною вартістю [3].

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати» вартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), реалізованої протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та понаднормативних виробничих витрат [4]. Первісною вартістю запасів, що виготовляються власними силами підприємства, визнається їхня виробнича собівартість, яку визначають за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» (П(С)БО 16 «Витрати») [4].

Загальновиробничі витрати розподіляють на постійні та змінні. До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування й управління виробництвом (цехами, дільницями), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до змін обсягу діяльності [5].

До постійних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування й управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) за зміни обсягу діяльності [5].

Оцінка готової продукції у разі її продажу залежить від облікової політики підприємства щодо оцінки запасів при їх вибутті. При цьому можуть застосовуватись методи:

– ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів, який передбачає облік фактичної собівартості кожної одиниці запасів, що є можливим при забезпеченні об'єктів табличками з серійними номерами;

– середньозваженої собівартості, який передбачає розрахунок фактичної собівартості одиниці запасів, виходячи з середньої вартості;

– перших за часом надходження запасів (ФІФО), що ґрунтується на припущенні, що запаси є використовуваними у тій послідовності, у якій вони надходили на підприємство й відбиті у бухгалтерському обліку;

– останніх за часом надходження запасів (ЛІФО), ґрунтується на припущенні, що запаси є використовуваними у послідовності, протилежній їх надходженню на підприємство;

– нормативних витрат;

– реалізаційних цін [6].

Оцінка за нормативними затратами полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції, встановлених підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей та чинних цін [6].

Оцінку за цінами продажу застосовують підприємства роздрібної торгівлі, що мають значну номенклатуру товарів із приблизно однаковим рівнем торговельної націнки. Собівартість реалізованих товарів визначають як різницю між продажною вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на ці товари [6].

Отже, готовою продукцією вважають таку, обробка якої завершена, вона є укомплектованою, відповідає встановленим стандартам, прийнята відділом технічного контролю і здана на склад чи передана замовнику. Якщо технічними умовами передбачено реалізацію продукції у присутності представника замовника, вироби вважають готовими після того, як вони прийняті представниками замовника й оформлені актом приймання. Готова продукція, що підлягає передачі замовнику, але не оформлена актом передачі та не передана на склад, ураховуватиметься у складі незавершеного виробництва.

Згідно з П(С)БО 9 готова продукція належить до запасів. Для бухгалтерського обліку запаси залучають до готової продукції, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу й відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом. У бухгалтерському балансі залишки готової продукції відображатимуться за фактичною виробничою собівартістю, що визначається згідно з П(С)БО 16. Складовими собівартості реалізованої продукції є виробнича собівартість продукції, реалізованої протягом звітного періоду, нерозподілені постійні загальновиробничі витрати та наднормативні виробничі витрати. Для обліку готової продукції призначені рахунок 26 «Готова продукція» та рахунок 27 «Продукція сільськогосподарського призначення». Вони є активними, балансовими, призначеними для узагальнення інформації про наявність та рух виготовленої підприємством продукції.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Леонова Ю. О.

Література: 1. Нашкерська Г. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ : Кондор, 2009. 396 с. **2.** Лень В. С., Гливенко В. В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2008. 608 с. **3.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Закон України від 20.10.1999 № 246 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99. **4.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Закон України від 31.12.1999 № 318 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00. **5.** Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік : підручник. Київ : Центр навч. літ., 2009. 670 с. **6.** Должанский М. І., Должанский А. М. Бухгалтерський облік в Україні з використанням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку : навч посіб. Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2007. 156 с.

ВИКОРИСТАННЯ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК

УДК 657.421.3:657.371

Скляров О. С.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проведено аналіз особливостей надання електронних банківських послуг із використанням платіжних карток, а також основних типів платіжних систем. Досліджено динаміку основних показників ринку платіжних карток в Україні. Конкретизовано стратегічні пріоритети розвитку надання електронних банківських послуг в Україні.*

Ключові слова: *банк, банківська установа, банківська система, банківські послуги, електронні банківські послуги, платіжні картки, ринок платіжних карток, платіжні системи, емісія карток.*

Аннотация. *Проведен анализ особенностей предоставления электронных банковских услуг с использованием платежных карточек, а также основных типов платежных систем. Исследована динамика основных показателей рынка платежных карточек в Украине. Конкретизированы стратегические приоритеты развития предоставления электронных банковских услуг в Украине.*

Ключевые слова: *банк, банковское учреждение, банковская система, банковские услуги, электронные банковские услуги, платежные карточки, рынок платежных карточек, платежные системы, эмиссия карточек.*

Annotation. *The analysis of the features of the provision of electronic banking services using payment cards, as well as the main types of payment systems. The dynamics of the main indicators of the payment card market in Ukraine*

© Скляров О. С., 2019

is investigated. The strategic priorities for the development of the provision of electronic banking services in Ukraine are specified.

Keywords: *bank, banking institution, banking system, banking services, electronic banking services, payment cards, payment card market, payment systems, issue of cards.*

Сьогодні все більшого поширення набуває така перспективна форма розрахунків, як електронна. Механізм функціонування системи електронних розрахунків заснований на використанні пластикових карток і передбачає операції, здійснювані за допомогою банкоматів, електронних систем розрахунків населення у торговельних організаціях, системи банківського обслуговування клієнтів вдома та на робочому місці.

У світі обертається близько 500 млн різних платіжних (пластикових) карток, що розрізняються за призначенням, функціональними та технічними характеристиками і категоріями споживачів. Банківські платіжні картки є лише одним із різновидів пластикових карток.

Використання платіжних карток має певні переваги порівняно з розрахунками готівкою:

– мати картку безпечніше, ніж готівку: картка є захищеною від несанкціонованого використання наявністю ПІН-коду та підпису користувача картки; у разі викрадення або втрати картки користувач може її заблокувати, зателефонувавши за спеціальним цілодобовим номером;

– картка дозволяє уникнути клопоту та незручностей, що є пов'язаними із перетином кордонів та обміном валюти;

– картка надає різноманітні додаткові послуги: можливість здійснення регулярних платежів, зручного бронювання готелів, оренди автомобілів та ін.;

– немає потреби в особистому зверненні до банку для здійснення повсякденних операцій [3].

Використання платіжних карток дає змогу:

– скоротити кількість готівки в обігу;

– збільшити частку безготівкового обігу;

– підвищити швидкість розрахунків;

– розширити обсяг послуг, надаваних клієнтам [3].

Недоліками використання платіжних карток на території України є часткова обмеженість користування, те, що пристрої зчитування інформації з карток (банкомати) розміщені ще не повсюдно, тому цими благами цивілізації можуть користуватися підприємства й фізичні особи переважно у великих населених пунктах [1].

Недоліками використання банківських платіжних карток також є:

– вплив на них природних факторів: перепадів температури, вологи, прямих сонячних променів, механічних навантажень;

– якщо власник платіжної картки забув або втратив ПІН-код (код доступу до даних картки), деякі банки беруть додаткову плату;

– ймовірність зламу комп'ютерних мереж банку хакерами, перехоплення даних про банківські платіжні картки та його власників при розрахунках через мережу Internet, це може призвести до того, що хтось може скористатися грошовими коштами користувача;

– банкрутство банку призводить до замороження (повної або часткової втрати) грошових коштів на картковому рахунку [2].

Банківська платіжна картка – це спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, використовуваної для ініціювання переказу грошей з рахунку платника або з відповідного рахунку банку для оплати вартості товарів і послуг, перерахування грошей зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання грошей у готівковій формі у касах банків.

Для отримання картки у банку потрібно заповнити заяву і пред'явити документ, що підтверджує особистість.

Банківські платіжні картки можна класифікувати за:

– способом запису інформації: ембосовані, з магнітною смугою, мікропроцесорні;

– схемою розрахунків: кредитна, дебетна, електронний гаманець [2].

Дебетні картки є інструментами виду «pay now» (сплачуй зараз), які забезпечують доступ до депозитних рахунків. Списання коштів відбувається шляхом дебетування рахунку відразу після купівлі власником картки товару чи отримання готівки. Якщо коштів на рахунку недостатньо для здійснення операції платежу, операція не відбувається.

Кредитні картки є продуктом класу «pay later» (сплачуй пізніше), вони дозволяють користуватися кредитом для купівлі товарів та одержання касових позичок.

У власника картки є два альтернативні варіанти розрахунків з банком:

– сплата боргу без виплати відсотків протягом пільгового періоду (25–30 днів з дати платежу, вказаного у виписці);

– продовження кредиту за термін пільгового періоду з нарахуванням відсотків на суму непогашеної заборгованості.

За класом розрізняють звичайні та привілейовані картки. Привілейовані платіжні картки розраховані на громадян зі значними доходами та високим кредитним рейтингом, порівняно зі звичайними дають їх власникам право на додаткові послуги та пільги [3].

Залежно від того, хто є власниками, розрізняють індивідуальні (зарплатні), корпоративні та сімейні картки. Корпоративну картку банк надає підприємству для використання його працівниками для різноманітних як готівкових, так і безготівкових розрахунків.

Зарплатну картку банк надає працівникам підприємства для отримання ними заробітної плати через мережу банкоматів і банків. Сімейну картку банк надає фізичним особам, які використовують її для безготівкових розрахунків за придбані товари (послуги) через спеціалізовані торговельні термінали, а також для переведення у готівку грошових коштів.

За платіжними системами розрізняють міжнародні, національні та локальні картки. Платіжні картки міжнародного використання представлені такими платіжними організаціями:

– MasterCard International і Europay International є одними з найбільших (після VISA) платіжних організацій, які створили стратегічний альянс для збільшення конкурентоспроможності у боротьбі за ринок проти VISA Int.;

– MasterCard International веде свою історію від 1966 р., коли була створена Міжбанківська карткова асоціація – Interbank Card Association (ICA), яка пізніше була перейменована у MasterCard International;

– American Express – створена у 1850 р. компанія надає фінансові послуги в усьому світі тим, хто подорожує, займається емісією дорожніх чеків, розрахункових і кредитних карток; надає послуги фінансового планування, брокерські, іпотечні, страхові та інвестиційні послуги;

– Diners Club випустила першу у світі розрахункову картку у 1950 р., є однією з домінантних компаній, що емітують розрахункові картки для тих, хто подорожує [4].

У кількісному відношенні значну частку ринку розподіляють між собою такі компанії: VISA Int. – приблизно 57,2 %, Europay/MasterCard Int. – приблизно 26 %, American Express – приблизно 13 %, Diners Club – 1,5 %.

Загалом показники ринку платіжних карток у першому півріччі цього року демонстрували стабільне зростання кількості й обсягів безготівкових розрахунків із використанням платіжних карток українських банків. Частка обсягу безготівкових операцій зросла до 44,1 %, що на 5,7 % більше у порівнянні з результатами першого півріччя 2017 р. (38,3 %) (рис. 1).

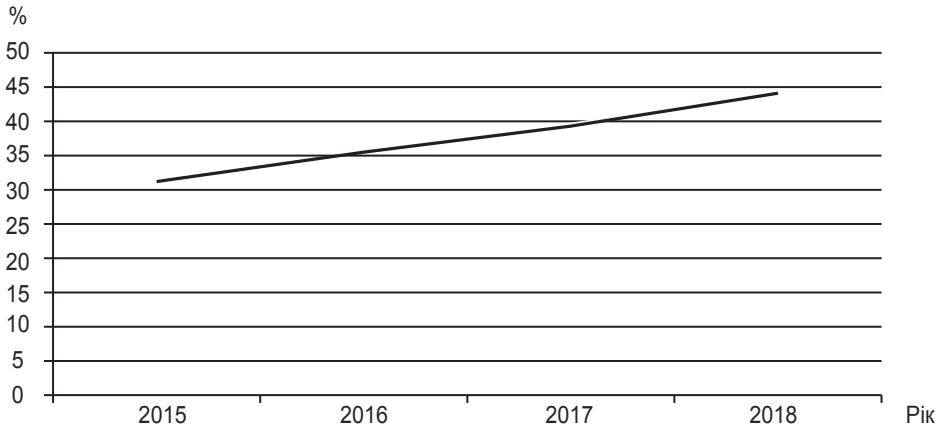

Рис. 1. **Частка операцій із використанням платіжних карток, 2015 – перше півріччя 2018 р.**

Обсяги безготівкових операцій за перше півріччя 2018 р. розподілилися таким чином:

– операції у мережі Інтернет – 36,4 % (середній чек становив 380 грн);

– операції переказу коштів з картки на картку – 31,1 % (середній чек – 1 583 грн);

– розрахунки у торговельній мережі – 29,9 % (середній чек – 233 грн);

– операції у пристроях самообслуговування – 2,6 % (середній чек – 557 грн) [5].

Понад половину від загальної кількості безготівкових операцій з платіжними картками (51,7 %) становлять розрахунки у торговельній мережі.

Значення показників вітчизняного ринку платіжних карток у розрізі регіонів і банків залишаються традиційними:

– у регіональному розрізі за кількістю платіжних карток та платіжних пристроїв для їх обслуговування домінують м. Київ, Дніпропетровська та Харківська області;

– найбільшими банками-еквайрами та емітентами платіжних карток залишаються: АТ КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «Райффайзен Банк Аваль».

Ключовими факторами успіху для сучасного банку є:

– швидке завоювання громадської довіри та ставлення людей до банку;

– нова політика щодо карткових продуктів, що враховує фінансовий стан клієнта;

– використання системи оцінки фінансового стану позичальника та випуск карток без страхових депозитів;

– залучення філій, відділень, представництв і третіх сторін (авіаліній, рієлтерських фірм, салонів краси, страхових компаній, фітнес-клубів) до участі у маркетинговій кампанії [5].

Таким чином, важливим напрямом підвищення ефективності карткових технологій є маркетинг фінансових послуг щодо забезпечення торговельно-сервісних підприємств консультаціями та супроводженням у процесі обслуговування за платіжними картками, безоплатним наданням витратних матеріалів та обладнання протягом усього періоду співпраці, а також проведенням навчання з персоналом.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кудіна О. М.

Література: 1. Щетинін А. І. Гроші та кредит : підручник. Київ : Центр навч. літ., 2010. 440 с. **2.** Демківський А. В. Гроші та кредит : навч. посіб. Київ : Дакор, 2007. 528 с. **3.** Савлук М. І., Мороз А. М., Пуховкіна М. Ф. Гроші та кредит : підручник. Київ : КНЕУ, 2001. 602 с. **4.** Геєць В. М., Панченко Є. Г., Ліанова Е. М. Перехідна економіка. Київ : Вища школа, 2003. 592 с. **5.** Національний банк України // Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://www.bank.gov.ua.

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

УДК 339.5 (477)

Сліденко К. Л.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено стан сучасної зовнішньої торгівлі України. Проаналізовано вплив Угоди про асоціацію з Європейським Союзом на зовнішню торгівлю України.*

Ключові слова: *експорт, імпорт, зовнішня торгівля, сальдо, Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.*

Аннотация. *Исследовано состояние современной внешней торговли Украины. Проанализировано влияние Соглашения об ассоциации с Европейским Союзом на внешнюю торговлю Украины.*

© Сліденко К. Л., 2019

Ключевые слова: *экспорт, импорт, внешняя торговля, сальдо, Соглашение об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом.*

Annotation. *The state of modern foreign trade of Ukraine is investigated. The influence of the Association Agreement with the European Union on the foreign trade of Ukraine is analyzed.*

Keywords: *export, import, foreign trade, balance, Association agreement between Ukraine and the European Union.*

Одним із найголовніших напрямів діяльності держави є зовнішня торгівля, що є тісно пов'язаною з різними галузями господарської діяльності країни, оскільки торгівля відбувається на різних рівнях. Товарами є послуги, роботи, інформація, результати інтелектуальної та фізичної праці. Зовнішньоекономічна комерційна діяльність істотно відрізняється від внутрішньої комерційної діяльності.

У зовнішній торгівлі України протягом останніх років відбуваються помітні зміни, що є обумовленими геополітичними процесами та процесами на світових товарних ринках, у зв'язку із чим це питання потребує поглибленого деталізованого дослідження.

Дослідженням проблем розвитку зовнішньої торгівлі України займалися і займаються чимало науковців, серед них Мазаракі А., Мельник Т. та ін.

Упродовж 2000–2008 рр. для зовнішньої торгівлі товарами України характерним було постійне зростання, до того ж темпи нарощування експорту й імпорту набагато перевищували зростання обсягу валового внутрішнього продукту та основних галузей, що формують вітчизняний експортний потенціал та потреби в імпорті. У 2008 р. кризові явища спричинили зменшення обсягів експортно-імпортних операцій лише в останні три місяці, а в цілому за рік вони зросли, попри кризу промислового виробництва, яке скоротилося на 3,1 %, та зменшення приросту валового внутрішнього продукту до 2,3 %. Зовнішня торгівля України у 2008–2010 рр. зазнала впливу наслідків світової фінансово-економічної кризи, передусім через значний рівень відкритості економіки, коли зміни кон'юнктури світових товарних ринків та стрімке скорочення вітчизняного виробництва руйнували усталені тенденції її розвитку [1].

У розвитку вітчизняної зовнішньої торгівлі важливу роль відіграло набуття Україною членства у Світовій організації торгівлі у травні 2008 р., що зробило Україну партнером на світових товарних ринках. Були зняті певні обмеження та лібералізовані умови доступу на зовнішні ринки окремих груп товарів різних галузей економіки. 80 % українського експорту становить продукція металургійної, хімічної, машинобудівної та сільськогосподарської промисловостей [2].

За даними Державної служби статистики України у першій половині 2008 р. обсяг експорту товарів і послуг порівняно з першою половиною 2007 р. зріс на 41,6 %, імпорту – у 1,5 раза та становили 38223,9 млн дол. і 45425,8 млн дол. відповідно, а від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу – 7201,9 млн дол. Україна проводила зовнішньоторговельні операції товарами з партнерами з 207 країн [3]. Обсяг експорту товарів у Туреччину становив 7,7 %, Італію – 4,4 %, Польщу – 3,4 %, Білорусь – 3,2 %, Німеччину – 3 %. Імпортні постачання були з Німеччини – 8,2 %, Туркменістану – 7,8 %, Китаю – 6 %, Польщі – 5,1 %, Казахстану – 3,8 % та Білорусі – 3,5 % [3].

У 2009 р. через системну внутрішню та світову фінансово-економічну кризу обсяги експорту скоротилися майже вдвічі. За даними Державної служби статистики України у січні-лютому 2009 р. порівняно з аналогічним періодом 2008 р. експорт товарів зменшився на 38,6 % – до 5 млрд 132,1 млн дол., імпорт – на 47,5 %, до 5 млрд 840,4 млн дол. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами в Україні у січні-лютому 2009 р. становило 708,3 млн дол. проти 2 млрд 758,5 млн дол. у січні-лютому 2008 р.

У загальній структурі експорту товарів збільшилася частка зернових культур за той самий період – від 0,6 % до 8,7 %, енергетичних матеріалів, нафти й продуктів її переробки – від 4,6 % до 4,7 %, виробів із чорних металів – від 5 % до 5,6 %, електричних машин – від 4,5 % до 4,7%, насіння і плодів олійних рослин – від 0,6 % до 3,1 % [4]. Водночас зменшилася частка чорних металів – від 34,8 % до 29,1 %, залізничних або трамвайних локомотивів, дорожнього устаткування – від 4,2 % до 2,3 %, продуктів неорганічної хімії – від 2,9 % до 1,9 %, наземних транспортних засобів, крім залізничних – від 2,2 % до 1 %. Зовнішньоторговельні операції проводилися з партнерами з 181 країни світу [4].

Найбільшими партнерами у зовнішній торгівлі були Туреччина, до якої обсяг експорту становив 5,4 % (чорні метали, жири та олії тваринного або рослинного походження, добрива), Єгипту – 4,2 % (зернові культури, чорні метали, жири та олії тваринного або рослинного походження), Польщі – 3,7 % (чорні метали, руди, шлак і зола, насіння й плоди олійних рослин), Італії (чорні метали, насіння й плоди олійних рослин, зернові культури) та Казахстану (залізничні локомотиви, вироби з чорних металів, механічні машини) – по 3,6 %, Індії – 3,3 % (жири та олії тваринного або рослинного походження, палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, добрива) [5]. У 2013 р. Україна скоротила обсяги експорту: обсяг експорту українських товарів знизився на 7,8 % у порівнян-

ні з 2012 р. і становив 63,3 млрд дол. США. Імпорт зменшився на 9,1 %, що у грошовому еквіваленті становить 77 млрд дол. США [6].

Понад чверть вітчизняного експорту припадає на продукцію агропромислового комплексу – 17 млрд дол. США. Другою за обсягами є металургія – 14,3 млрд дол. США. На третьому місці за часткою у структурі експорту хімічна промисловість – 4,9 млрд дол. США. У другій половині 2013 р. зменшилися ціни на зернові та олійні культури на 20–30 %, що погіршило зовнішньоторговельний баланс. Однак, великі обсяги поставок дозволили в останньому кварталі наздогнати та перевищити результат 2012 р. [6].

Перше місце у структурі імпорту посіли енергоносії – у грошовому вираженні обсяг закупівель становив 21,8 млрд дол. США, або 28 %. Далі йдуть товари хімічної промисловості – 9,9 млрд дол. США і товари агропромислового комплексу – 8,2 млрд дол. США [6].

У 2014 р. відбулася переорієнтація ринків експорту українських товаровиробників. Експорт товарів становив 53,9 млрд дол. США, імпорт – 54, 4 млрд дол. США. Порівняно із 2013 р. експорт скоротився на 13,5 % (на 8,39 млрд дол. США), імпорт – на 28,3 % (на 21,45 млрд дол. США). Від'ємне сальдо становило 468,3 млн дол. (за 2013 р. від'ємне сальдо – 13,52 млрд дол. США) [7]. У 2015 р. основне скорочення зовнішньої торгівлі припало на країни СНД: експорт зменшився на 51,3 %, імпорт – на 57,8 %. Скорочення торгівлі з країнами Європейського Союзу становило 33,9 % за експортом та 24 % за імпортом. Падіння експорту є спричиненим зниженням цін на основні статті українського експорту (метали, зерно), імпорту – значним ослабленням гривні [8].

За підсумками восьми місяців 2016 р. експорт товарів у порівнянні з аналогічним періодом 2015 р. скоротився на 9 % і становив 22,7 млрд дол., при цьому обсяг імпорту товарів порівняно з минулим роком зменшився на 0,9 % (або на 226,9 млн дол.) і становив 24,2 млрд дол. Аналіз даних за 2012–2016 рр. дає підстави говорити про загальне зменшення експорту та імпорту. Україна втратила певні ринки збуту та виробничі потужності для традиційного експорту, кон'юнктура світового ринку також була несприятливою [8].

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у повному обсязі набула чинності 1 вересня 2017 р. Ключовими в Угоді є розділи щодо торгівлі та економічного співробітництва, що передбачають створення зони вільної торгівлі. Метою створення зони вільної торгівлі є лібералізація взаємного доступу на ринки товарів і послуг, а також узгодження українських правил і регламентів з нормами Європейського Союзу [9].

У 2017 р. у структурі експорту-імпорту зросли всі основні показники. Найбільший приріст у 52,1 % показав експорт мінеральних продуктів (нафти й нафтопродуктів, у той час як імпорт збільшився на 51,4 %) [10]. Підвищився експорт продовольчих товарів і сировини (зерно, кукурудза, ріпак). Так, у 2017 р. аграрний сектор експортував продукції на 16,2 млрд дол., що на 19,7 % більше, ніж у попередній період – 13,5 млрд дол. При цьому імпорт попри приріст у 9,7%, був набагато нижчим: у 2017 р. до країни ввезли харчових продуктів на 3,8 млрд дол. [10].

Збільшився імпорт мінеральних добрив. Так, ввезення продукції хімічної промисловості та пов'язаних із нею галузей зросло на 15,8 % і посідає третє місце у структурі імпорту у грошовому вираженні (8,7 млрд дол. проти 7,5 млрд у 2016 р.) [10]. Найбільшим торговельним партнером України вже два роки поспіль є Європа: експорт збільшився на 32,7 % та становив 13 млрд дол. (9,8 – у 2016 р.), а імпорт додав 26,2 %, що у грошовому вираженні становило 18,2 млрд дол. (14,4 – у 2016 р.) [10].

На другому місці за експортом для України – країни Азії, куди у 2017 р. було поставлено продукції на 11,8 млрд дол. (10,5 – у 2016 р.) [10]. На підставі аналізу тенденцій можна прогнозувати, що щороку зовнішня торгівля все більше переорієнтовуватиметься на країни Заходу внаслідок підписання угоди про асоціацію України з Європейським Союзом, а також країни Ближнього та Далекого Сходу, в той час як торгівля з країнами СНД скорочуватиметься. У 2016 р. Україна увійшла у топ-3 постачальників агропродукції до Європейського Союзу. Країни Азії стали більше імпортувати українські товари, особливо продовольчі, а Україна все більше товарів імпортує з Китаю, це промислові вироби та технічне устаткування [11].

Таким чином, на зовнішню торгівлю України істотно впливають економічні кризи та геополітичні зміни, однак, існують чимало інструментів і заходів зовнішньоекономічної політики, які уряд має застосовувати для виходу з кризи, пом'якшення її наслідків і стимулювання розвитку економіки у післякризовий період. У такі періоди зламуються старі тенденції та відкриваються нові шляхи розвитку: для України це Угода про асоціацію з Європейським Союзом, створення зони вільної торгівлі, що стимулює зовнішньоекономічні відносини з країнами Заходу та має сприяти покращенню добробуту населення країни.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пивавар І. В.

Література: 1. Мазаракі А., Мельник Т. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету.* 2015. № 2. С. 5–14. **2.** Зовнішня торгівля

України. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Зовнішня_торгівля_України. **3.** Внешнеторговый баланс Украины. URL: https://minfin.com.ua/2019/08/15/38741900. **4.** На страны Европейского Союза приходится больше 40 % экспорта Украины. URL: http://www.dsnews.ua/economics/na-es-prihoditsya-bolshe-40-eksporta-ukrainy-16102019152900. **5.** Товарна структура зовнішньої торгівлі України. URL: https://zet.in.ua/statistika-2/eksport-import/tovarna-struktura-zovnishno%D1%97-torgivli. **6.** Внешняя торговля Украины. URL: http://novavlada.info/gosudarstvo/novosti/vneshnyaya-torgovlya-ukrainy-eksport-posle-treh-let-nachal-rasti-no-ekonomika. **7.** Зовнішня торгівля України у 2014 р. URL: https://www.zed.ua/news/news-zed/372-zovnishnya-torgivlya-ukrajini-u-2014-rotsi. **8.** Підсумки зовнішньої торгівлі України за 8 місяців 2016 р. URL: http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=0596e42e-293b-4c36-87fc-8d0f2bf780de&title=PidsumkiZovnishnoiTorgivliUkrainiZa8-Misiatsiv2016-Roku. **9.** Соглашение об ассоциации Украины и ЕС: что это значит. URL: https://www.bbc.com/russian/features-40099063. **10.** Зовнішня торгівля. З ким і чим торгувала Україна в 2016–2017 рр. URL: https://www.slovoidilo.ua/2018/01/11/infografika/biznes/zovnishnya-torhivlya-ukrayina-stala-vvozyty-bilshe-rosijskoyi-nafty-a-yevropy-postachaty-ahroprodukcziyi.

ЦІНОВІ ВІЙНИ ТА СПОСОБИ БОРОТЬБИ З НИМИ В УКРАЇНІ

УДК 338.53 (477)

Сліденко К. Л.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено особливості ведення цінових війн, а також їх різновиди та способи боротьби з ними. Проаналізовано позитивні та негативні наслідки цінових війн.*

Ключові слова: *конкурентоспроможність, конкуренція, конкурентна боротьба, цінові війни, цінова конкуренція, тендерні війни, демпінгові війни.*

Аннотация. *Исследованы особенности ведения ценовых войн, а также их разновидности и способы борьбы с ними. Проанализированы положительные и отрицательные последствия ценовых войн.*

Ключевые слова: *конкурентоспособность, конкуренция, конкурентная борьба, ценовые войны, ценовая конкуренция, тендерные войны, демпинговые войны.*

Annotation. *The features of conducting price wars, as well as their varieties and methods of dealing with them, are investigated. The positive and negative consequences of price wars are analyzed.*

Keywords: *competitiveness, competition, competition, price wars, price competition, gender wars, dumping wars.*

Цінові війни виникли водночас із виникненням бізнесу та капіталу, жодна компанія не захищена від них. Нині практично немає галузі, яку б не зачепили цінові війни: телекомунікаційні компанії, компанії хімічної промисловості, виробники алкогольних напоїв і тютюнових виробів, авіакомпанії, виробники персональних комп'ютерів, різноманітні кафе, виробництво електроніки і автозапчастин – це неповний список галузей, де розгортаються серйозні цінові війни. Цінова конкуренція на сучасному ринку часто переростає у цінову війну, що спроможна змінити формат того чи іншого сегмента ринку.

Метою написання статті є деталізований аналіз, систематизація й узагальнення способів боротьби з ціновими війнами.

Найвагомішим фактором збільшення прибутку кожної компанії є цінова політика. Рішення щодо цінової політики можуть змінювати поведінку споживача, підвищувати рентабельність підприємства, а також змінювати становище компанії серед конкурентів. Одним із найвиснажливіших способів конкурентної боротьби є цінова

© Сліденко К. Л., 2019

війна – цикл послідовних зменшень ціни фірмами, які змагаються на олігополістичному ринку. Вона є одним із багатьох можливих наслідків олігополістичного суперництва. Війни цін є вигідними для споживачів, однак, у більшості випадків збитковими для продавців.

Дослідженням цього питання займалися і займаються чимало науковців, серед них Длігач А. О., Ліпсиц І. В., Норіцина Н. І. та ін.

Цінові війни мають непередбачувані наслідки, тому їх вважають небезпечним явищем. Війна цін триватиме до того моменту, поки ціна не впаде до рівня середніх витрат: P = AC = MC. У стані рівноваги обидва продавці встановлюють однакову ціну, а економічні прибутки дорівнюють нулю [2].

Метою цінових війн є зниження ціни настільки, щоб конкуренту стало раптом невигідно перебувати на ринку, а згодом повернути ціну на «нормальний» рівень та отримувати надприбутки за умов, наближених до монополії. Зазвичай це можуть дозволити собі солідні фірми, щоб «прибрати» дрібних конкурентів.

Залежно від причин виникнення цінові війни розподіляють на дві основні групи: стихійні та спричинені цілеспрямованими діями компаній [3].

Основними різновидами цінових воєн є базові, тендерні та демпінгові. Базовими вважають війни, здійснювані шляхом надання дилерам і споживачам різного роду знижок. Вони передбачають різке зниження цін конкурентами на товари, роботи й послуги, що реалізуються на однорідному ринку. Тендерні війни мають місце при проведенні конкурсних торгів на постачання товарів, виконання робіт і надання послуг. Демпінгові війни відтворюють використання одним із конкурентів демпінгових цін, під якими розуміють застосування цін, значно нижчих ринкових, часто навіть нижчих від рівня середньогалузевої собівартості продукції [4].

Існують чимало способів боротьби з ціновою війною, розглянемо найпоширеніші з них, а також поради фахівців, серед яких основною є теза про уникнення цінових воєн. Не вступати у цінову війну – ось кращий спосіб не програти у ній. Не слід сліпо слідувати за конкурентом, що б він не робив, спочатку слід проаналізувати причини ситуації. Низька ціна товару у конкурента може бути наслідком нижчої собівартості або нижчої цінності. Якщо основною причиною низьких цін конкурента є спроба витіснення з ринку, доведеться відповідати. Однак, у цьому випадку конкурент нав'язує війну на вашій території, тут ваше джерело прибутку, і неможна ним ризикувати. Тому першим способом є асиметричні дії: бити ворога його ж зброєю, але на його території, тобто вихід на ринок конкурента з нижчою ціною.

Як варіант можна переконати клієнтів, що вони економлять, купуючи ваш товар за вищою ціною, тобто акцентувати увагу споживачів на якості пропонованого товару. Така модель є характерною для зрілого ринку з високою споживчою культурою та маркетинговим достатком, і ці стратегії вже використовуються в Україні [5]. Прикладом може бути компанія мобільного зв'язку «Київстар», яка використала у ціновій війні з компанією «МТС» стратегію забезпечення послуг високоякісного іміджу у відповідь на зниження цін тарифів, тобто робила акцент на якості мережі у будь-якому регіоні України, особливо у гірській місцевості. Тарифи спілкування «Київстар» на початках були значно нижчими, ніж компанії «МТС». Однак, «МТС» прагнула розширення клієнтської бази та високих прибутків, тому застосувала стратегію цінового виклику, знизивши ціни на тарифи та зробивши їх вигіднішими, ніж у мережі «Київстар», і, як наслідок, компанія «Київстар» застосувала описану стратегію [2].

Третій варіант – нішевий: якщо компанія має ексклюзивну конкурентну перевагу, яку нелегко або дуже дорого скопіювати іншим учасникам ринку, їй не страшні ніякі зниження цін конкурентів. Такими перевагами можуть бути інновація у виробництві, оригінальний дизайн продукту або бездоганний рівень обслуговування [5]. Українським компаніям слід брати приклад з американської корпорації Apple, що має приблизно 80 % прибутків усього ринку смартфонів за рахунок того, що першою впроваджує інноваційні ідеї до життя та вирізняється високою якістю, а тому їй не страшні ніякі цінові війни.

Дуже важливо не допускати втягування у цінові війни стратегічні бренди компанії. Захиститися від конкуруючих марок із нижчою ціною можна за рахунок так званих флангових брендів. Сенс флангових марок – у випуску аналогів, зазвичай дешевших, основної марки для захисту своїх «флангів» від наступу конкурентів [5]. Прикладом є ринок соків. Фланговим брендом для «Сандори» є ТМ «Садочок», для «Хутора» – «Пані Хуторянка».

У деяких випадках як засіб атаки або захисту можна використати тимчасові короткострокові бренди, які також називають брендами-камікадзе. Упровадження таких брендів може бути менш витратним і травматичним, ніж зниження цін на основні фірмові торговельні марки. Як приклад можна згадати відповідь «Djuice» («Київстар») на атаку «Jeans» («МТС») на ринку операторів мобільного зв'язку.

Щоб уникнути цінової війни, можна використовувати стратегію інтеграції, орієнтир на співпрацю та підвищення ефективності. Компанії можуть спільно формувати купівельну культуру й організовувати антидемпінгові розслідування [6]. На ринку мийних засобів доволі популярною маркою була «Гала», що належала компанії «Ольвія Бета». Після покупки «Ольвія Бета» компанією Procter&Gamble, P&G реформував портфель і тепер «Гала» є скоріше фланговим брендом щодо «Tide», а споживачі «Гала» поступово переходять до споживання «Tide». У цьому випадку інтеграція з конкурентом є одним з ефективних способів припинення цінової війни [2].

На думку фахівців, найефективнішим напрямом є постійне вивчення можливостей і визначення шляхів зниження собівартості виготовлюваної продукції, що є надзвичайно важливим, оскільки цінова війна є пов'язаною насамперед зі зниженням ціни товару, основою якої є його собівартість [5].

Існують й інші засоби захисту від цінових воєн. Так, укладання довготривалих контрактів з основними клієнтами забезпечить стабільний дохід. Можна спробувати не провокувати конкурентів на те, щоб вони знижували ціни. Однак, якщо раптом виробник вирішує, що потрібно знизити ціни на свій продукт, але при цьому не збирається «розпалювати» цінову війну, доцільно повідомити конкурентам про причину цього. Як показує практика, це не є надто дієвим методом, оскільки у вас ціна буде нижчою, до вас прийде більше людей, отже, ви отримаєте більші прибутки, ніж конкуренти, тому вони все одно стануть знижувати ціни.

Поки триватиме цінова війна, невеликим фірмам доведеться скоротити виробництво окремих видів продукції, тимчасово розпочати випускати інші товари або повністю закрити виробництво. На початку може здатися, що у виграші будуть ті, хто розпочинає цінові війни, однак, це не так. Конкуренти зазвичай швидко реагують на те, що ціна знижується, тому цінова війна може закінчитися тим, що той, хто її розпочав, втратить свою частку ринку [7].

Однак, у житті компанія не завжди має реальну можливість здійснювати заходи щодо запобігання ціновій війні. Цінові війни мають переважно негативні наслідки:

– зростання обсягу продажів не компенсує зниження прибутковості;

– переваги низьких цін зазвичай мають нетривалий ефект;

– порушуються очікування покупців;

– встановлюються низькі довідкові ціни;

– стратегічно важливого витіснення конкурентів не відбувається;

– втрачається повага споживачів до галузі [8].

Однак, можна виділити кілька позитивних наслідків цінових воєн у конкретних випадках. Вони є корисними для нових, швидко зростаючих ринків, оскільки відсіються, не витримавши конкуренції, слабкі фірми. Споживачів приваблюють низькі ціни, тому це приверне увагу нових клієнтів. Війни цін підштовхнуть ринок до розвитку: зростають обсяги продажів, виробники зможуть збільшити обсяги виробництва та знизити витрати, отже, зберегти і навіть збільшити прибуток і за нижчих цін.

Ще одним випадком позитивного наслідку цінової війни є їх результат для компаній, що працюють у певній вузькій ніші і мають достатньо лояльних споживачів. Через зниження цін клієнти стануть більше і частіше купувати товари та послуги, що знову-таки компенсує падіння прибутку через зниження цін.

Третій випадок: ринок старого товару. За зниження цін компанія, звісно, втрачає прибутковість з одиниці продукції, однак, оскільки різко зростає обсяг продажів, отримує зростання маси прибутку [4].

Таким чином, цінові війни є неминучим економічним явищем. Щоб вижити у ціновій війні, важливо проаналізувати ситуацію на ринку й обрати найефективнішу у поточній ситуації стратегію.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Литвиненко А. В.

Література: 1. Макконел К. Р., Брю С. Л. Экономикс : учебное пособие. М. : Инфра-М, 2003. 983 с. **2.** Тарасович Т. П. Цінові війни в Україні. URL: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/66195.doc.htm. **3.** Жарлінська Р. Г., Азеріна Г. С., Площенко М. Б. Цінові війни на вітчизняному ринку: сутність і способи боротьби. URL: http://intkonf.org/k-e-n-dots-zharlinska-rg-azerina-gs-ploschenko-mb-tsinovi-viyni-na-vitchiznyanomu-rinku-sutnist-i-sposobi-borotbi. **4.** Романенко Л. Ф. Роль цінової політики в маркетинговій діяльності підприємства. *Стратегія розвитку України.* 2004. № 1. С. 22–27. **5.** Длігач А. Тенденції розвитку маркетингу в Україні. *Маркетинг в Україні.* 2005. № 2. С. 46–48. **6.** Как не проиграть в ценовой войне. URL: https://www.hse.ru/news/finance/3194530.html. **7.** Самойленко О. А., Паскар М. О., Соколюк В. М. Основи цінових війн в Україні. URL: http://intkonf.org/samoylenko-o-a-paskar-m-o-sokolyuk-v-m-osnovi-tsinovh-viyn-v-ukrayini. **8.** Орлова Е. В., Ульмасова И. С. Методы ценообразования и их использование на высококонкурентном рынке. *Молодой ученый.* 2014. № 3. С. 495–497.

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК У СИСТЕМІ ОБЛІКУ

УДК 336.226.1:657.1

Соловйова Г. А.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено особливості нарахування податку на прибуток підприємств і організацій. Проаналізовано його динаміку за 2010–2017 рр. з огляду на кількість суб'єктів господарювання.*

Ключові слова: *економіка, бюджет, державний бюджет, підприємство, організація, суб'єкт господарювання, виробництво, фінанси, податки, оподаткування, платники податку, податкова система, податок на прибуток.*

Аннотация. *Исследованы особенности начисления налога на прибыль предприятий и организаций. Проанализирована его динамика за 2010–2017 гг. с учетом количества субъектов хозяйствования.*

Ключевые слова: *экономика, бюджет, государственный бюджет, предприятие, организация, субъект хозяйствования, производство, финансы, налоги, налогообложения, плательщики налога, налоговая система, налог на прибыль.*

Annotation. *The features of accruing tax on profits of enterprises and organizations are investigated. Its dynamics for 2010–2017 is analyzed taking into account the number of business entities.*

Keywords: *economy, budget, state budget, enterprise, organization, business entity, production, finance, taxes, taxation, tax payers, tax system, income tax.*

За сучасних умов податки мають надзвичайно важливе значення для бюджету країни. Вони необхідні для поповнення грошима бюджету, щоб країна могла ефективно функціонувати та виконувати свої обов'язки перед населенням. Податок на прибуток має велике фіскальне значення, завдяки йому можна регулювати підприємницьку діяльність в Україні.

Метою написання статті є аналіз ефективності податку на прибуток, а також його переваг і недоліків.

Дослідженням особливостей податку на прибуток займалися і займаються чимало науковців, серед них Кравченко Т., Савченко Т., Василик О., Валкова Ю. та ін.

Податок на прибуток є загальнодержавним прямим податком, який встановлюється для платників податків, а його розмір залежить від масштабів об'єкта оподаткування. Платниками податку є суб'єкти господарювання – юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами, крім юридичних осіб, які не є платниками податку, неприбуткові підприємства, установи та організації у порядку, закріпленому законодавчо. Об'єктом оподаткування є прибуток підприємств, організацій та установ, який визначається шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у звітності підприємств згідно з законодавством. Базою оподаткування є грошове вираження об'єкта оподаткування; ставки цього податку є різноманітними (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Ставки податку на прибуток

Ставки податку	Платник
18 %	Базова ставка
3 %	Договори страхування
0 %	Договори з довгострокового страхування життя, довгострокове добровільне медичне страхування та договори страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема договори страхування додаткової пенсії
0 %, 4 %, 6 %, 12 %, 15 %, 20 %	Є застосовуваними до доходів нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом походження в Україні
10 %	Дохід, отриманий від азартних ігор із використанням гральних автоматів
18 %	Дохід, отриманий від букмекерської діяльності, азартних ігор (у тому числі казино), крім доходу, отриманого від азартних ігор із використанням гральних автоматів, зменшеного на суму виплачених виплат гравцям
30 %	Дохід від діяльності з випуску та проведення лотерей

© Соловйова Г. А., 2019

Проблемою податку на прибуток є використання двох обліків на підприємстві: бухгалтерського та податкового, що є регламентованими різними нормативно-правовими документами, і через це мають різні значення. У бухгалтерському обліку амортизація основних засобів нараховується згідно з терміном корисного використання, визначеним у документах, а у Податковому кодексі України є чітко прописані мінімально допустимі терміни амортизації для кожної групи основних засобів.

Динаміку податку на прибуток подано на рис. 1, а динаміку кількості суб'єктів господарювання – на рис. 2 [2; 3].

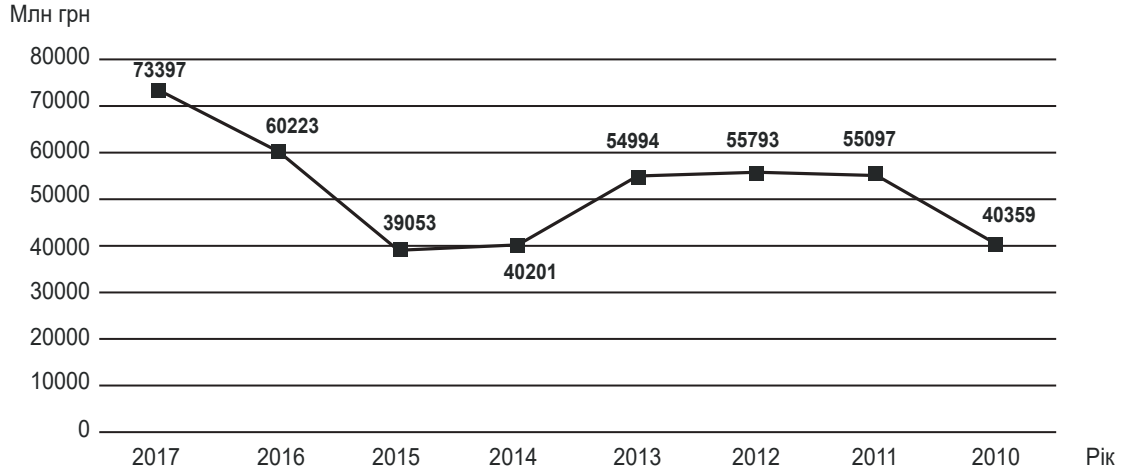

Рис. 1. **Відрахування податку на прибуток до бюджету країни, 2010–2017 рр.**

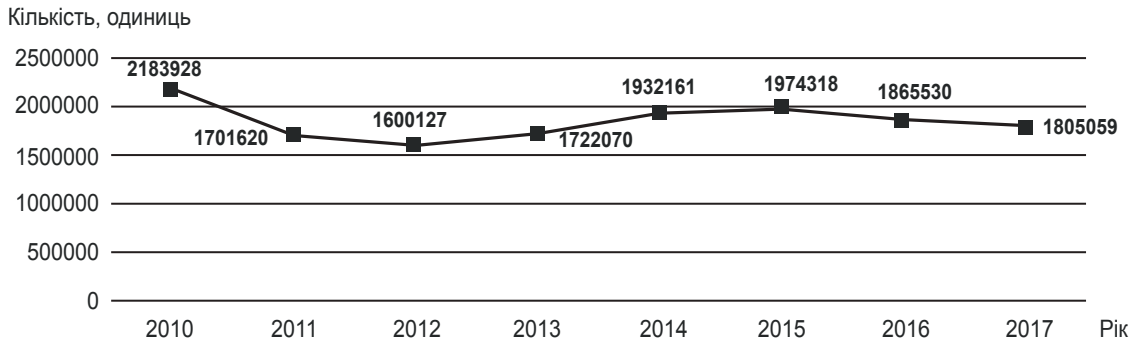

Рис. 2. **Динаміка кількості суб'єктів господарювання в Україні, 2010–2017 рр.**

Аналіз динаміки відрахування податку на прибуток дає підстави стверджувати, що у 2017 р. у порівнянні з 2010 р. відрахування збільшилися на 33 038 млн грн. Найменшими відрахування були у 2014–2015 рр., що є зумовленим окупацією Росією Автономної Республіки Крим і частини Луганської та Донецької областей. У 2016 р. відрахування податку на прибуток у порівнянні з 2017 р. були меншими на 13 174 млн грн, у 2015 р. – меншими на 34 344 млн грн, у 2014 р. – на 33 196 млн грн, у 2013 р. – на 18 403 млн грн, у 2012 р. – на 17 604 млн грн, у 2011 р. – на 18 300 млн грн [2; 3].

Зауважимо, що значне зниження відбулося у 2011–2012 рр., у 2013 р. збільшилася кількість на 121 943 од., у 2014 р. – на 210 091 од. у порівнянні з 2013 р., у 2015 – на 42157 од. порівняно з 2014 р., у 2016 р. відбулося зменшення у порівнянні з 2015 р. на 108 788 од., у 2017 р. – зменшення у порівнянні з 2016 р. на 60 471 од.

Якщо проаналізувати відрахування податку на прибуток з огляду на кількість суб'єктів господарювання, бачимо, що у 2012 р. за рахунок значного зменшення суб'єктів господарювання і податок на прибуток мав нижче значення.

Щороку відрахування податку на прибуток до бюджету зростають, однак, існують організації та підприємства, звільнені від оподаткування, серед них організації:

– засновані громадськими організаціями інвалідів, які є їх повною власністю;

– організації, які сформувалися завдяки міжнародній технічній допомозі або коштам, передбаченим у державному бюджеті як внесок України до Чорнобильського фонду «Укриття» [4].

Таким чином, податок на прибуток є доволі важливим для країни, його відрахування відстежує Державна фіскальна служба України. Цей податок посідає четверте місце серед державних податків. Податками, які приносять до бюджету більше коштів, є податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб та акцизний податок. В Україні значну частину діяльності становить тіньова економіка, через що країна недоотримує чимало коштів до бюджету. Щоб податок на прибуток приносив більше надходжень, важливо створити сприятливі умови для функціонування підприємств, щоб вони мали можливість діяти легально та відраховувати частку грошових коштів до державного бюджету.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. **2.** Державна казначейська служба України // Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua. **3.** Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **4.** Плугатар О. А., Кравченко Т. О. Проблеми та шляхи реформування податку на прибуток. *Економічний прос*тір. 2009. №12. С. 138–143.

ПОДАТКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ПІДПРИЄМСТВА У СТРУКТУРІ БАЛАНСУ

УДК 657.62

Сохраніч А. С.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто сутність бухгалтерського балансу, а також його структуру. Проаналізовано актив і пасив балансу, виокремлено статті, що є пов'язаними з податковими зобов'язаннями.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, виробництво, бухгалтерський баланс, актив, пасив, податок, оподаткування, податкові зобов'язання.*

Аннотация. *Рассмотрены сущность бухгалтерского баланса, а также его структура. Проанализированы актив и пассив баланса, выделены статьи, связанные с налоговыми обязательствами.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, производство, бухгалтерский баланс, актив, пассив, налог, налогообложение, налоговые обязательства.*

Annotation. *The essence of the balance sheet, as well as its structure. The asset and liability balance sheet are analyzed, the articles related to tax obligations are highlighted.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, production, balance sheet, asset, liability, tax, taxation, tax liabilities.*

Бухгалтерським балансом є звіт про фінансовий стан підприємства, що відбиває на певну дату його активи, зобов'язання та власний капітал.

Дослідженням питань щодо бухгалтерського балансу підприємства, що є пов'язаними з податковими зобов'язаннями, займалися і займаються Сопко В. В., Голов С. Ф., Крупка Я. Д., Задорожний З. В., Гудзь Н. В.,

© Сохраніч А. С., 2019

Чумаченко М. Г. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є виокремлення й аналіз статей бухгалтерського балансу підприємства, що є пов'язаними з податковими зобов'язаннями.

Для досягнення поставленої мети необхідно визначити сутність понять «бухгалтерський баланс» і «податкове зобов'язання», а також виокремити й проаналізувати статті бухгалтерского балансу підприємства, що є пов'язаними з податковими зобов'язаннями.

Бухгалтерський баланс формується у вигляді двосторонньої таблиці. У лівій частині балансу, що має назву активу, показують склад і розміщення майна підприємства, а у правій, яку називають пасивом, – джерела утворення майна та його цільове призначення [4].

Актив і пасив балансу складається з окремих статей; що є пов'язаними з податковими зобов'язаннями, подано в табл. 1 [1; 4].

Податкове зобов'язання – зобов'язання платника податків сплатити до бюджетів або державних цільових фондів відповідну суму коштів у порядку та у терміни, визначені податковим законодавством України [1; 5].

Таблиця 1

Статті балансу, що є пов'язаними з податковими зобов'язаннями

Актив	Код рядка	Розділ	Пасив	Код рядка	Розділ
Відстрочені податкові активи	1045	I	Відстрочені податкові зобов'язання	1500	II
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	II	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1620	III

Підсумки активу та пасиву балансу неодмінно повинні дорівнювати один одному, що є обов'язковою умовою правильності складання балансу.

Особливістю бухгалтерського балансу поряд з іншим є вміст інформації про господарські засоби та джерела їх утворення як на початок звітного періоду, так і на його кінець.

Розглянемо детальніше статті бухгалтерського балансу, що є пов'язаними з податковими зобов'язаннями. Звернемо увагу на статтю «Відстрочені податкові активи», що належить до першого розділу активу балансу «Необоротні активи». У цій статті відтворюють суму податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у подальших періодах унаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки [5].

Відстрочені податкові активи виникають, коли податок на прибуток, визначений згідно з обліковою політикою підприємства, є меншим за податок на прибуток, визначеним за чинним законодавством.

Сума прибутку (збитку) за період, визначена згідно з податковим законодавством, як правило, відрізняється від сукупного прибутку (збитку) за період, який відбиватиметься у звіті про фінансові результати на основі облікової політики підприємства, що відбувається через:

– відмінності у визначенні витрат періоду та валових витрат;

– відмінності у визнанні облікового доходу та валового доходу;

– різні підходи до відтворення суми переоцінки активів.

Різниці бувають тимчасові та постійні.

Відстрочений податковий актив розраховують як встановлену податкову ставку від суми тимчасових різниць, на яку оподатковуваний прибуток перевищує обліковий прибуток [4; 5].

На рахунку 17 «Відстрочені податкові активи» ведеться облік суми податків на прибуток, що підлягає відшкодуванню в подальших звітних періодах через:

– тимчасові різниці між балансовою вартістю активів або зобов'язань та оцінкою цих активів або зобов'язань, використовуваною з метою оподаткування;

– перенесення податкових збитків, не використаних для зменшення податку, на прибуток у звітному періоді [4; 5].

За дебетом рахунку 17 відображають суму перевищення податку на прибуток, що підлягає сплаті у поточному звітному періоді, над витратами, пов'язаними з нарахуванням податку на прибуток у поточному звітному періоді, за кредитом – зменшення відстрочених податкових активів за рахунок витрат, пов'язаних із нарахуванням податків на прибуток у поточному звітному періоді.

Суму відстроченого податкового активу визначають згідно з ПСБУ-17 «Податок на прибуток».

Другою розглянемо детальніше статтю «Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом», що належить до другого розділу активу балансу «Оборотні активи».

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – це дебіторська заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами й іншими платежами до бюджету. Облік такої заборгованості ведеться на рахунку 641 «Розрахунки за податками» та частково на рахунку 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами». На субрахунку 641 «Розрахунки за податками» ведеться облік податків, які нараховуються й сплачуються згідно з чинним законодавством [4].

Третьою розглянемо детальніше статтю «Відстрочені податкові зобов'язання, що належить до другого розділу пасиву балансу «Довгострокові зобов'язання і забезпечення». У статті «Відстрочені податкові зобов'язання» показують суму податків на прибуток, що підлягають сплаті у майбутніх періодах унаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки. Поняття відстроченого податкового активу виникає, якщо податкове зобов'язання, визначене згідно з чинним законодавством, перевищує суму нарахованого облікового податку на прибуток. Якщо, навпаки, обліковий податок на прибуток перевищує податкове зобов'язання, визначене за чинним законодавством, виникає відстрочене податкове зобов'язання, яке класифікують як довгострокове.

Відстрочене податкове зобов'язання розраховують як установлену податкову ставку від суми тимчасових різниць, на яку оподатковуваний прибуток є меншим, ніж обліковий прибуток.

Рахунок 54 «Відстрочені податкові зобов'язання» призначений для обліку сум податку на прибуток, які сплачуватимуться у наступних періодах унаслідок виникнення тимчасової різниці між балансовою вартістю активів або зобов'язань та оцінкою цих активів або зобов'язань, використовуваною з метою оподаткування. За кредитом рахунку 54 «Відстрочені податкові зобов'язання» відображають суму податку на прибуток, що підлягає сплаті у майбутніх періодах відповідно до оподатковуваних тимчасових різниць, за дебетом – зменшення відстрочених податкових зобов'язань за рахунок нарахування поточних податкових зобов'язань. Визначення суми відстроченого податкового зобов'язання здійснюється згідно з ПСБО 17 «Податок на прибуток» [5].

Четвертою розглянемо детальніше статтю «Поточні зобов'язання з розрахунків з бюджетом»,. що належить до третього розділу пасиву балансу «Довгострокові зобов'язання». У статті «Поточні зобов'язання з розрахунків з бюджетом» показують заборгованість підприємства за всіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства. У цій статті показується сума довгострокових зобов'язань, що підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців від дати балансу.

Облік такої заборгованості ведеться на рахунку 641 «Розрахунки за податками» та частково на рахунку 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами». На субрахунку 641 «Розрахунки за податками» ведеться облік податків, які нараховуються та сплачуються згідно з чинним законодавством [5].

Таким чином, поставлене завдання було успішно виконано: з'ясовано, що являють собою бухгалтерський баланс і податкові зобов'язання, визначено складові балансу, проаналізовано, що є активами та пасивами бухгалтерського балансу. Для унаочнення та полегшення сприйняття аналізованої інформації сформовано таблицю «Статті балансу, що є пов'язаними з податковими зобов'язаннями».

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14. **2.** Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до [...] : Закон України від 07.02.2013 № 73 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13. **3** Рудановський О. П. Теория балансового учета. Оценка как цель балансового учета. Счетное исчисление. М. : МАКИЗ, 1928. 176 с. **4.** Крупка Я. Д., Задорожний З. В., Гудзь Н. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 460 с. **5.** Губачова О., Ночовна Ю. Складання фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва. *Бухгалтерський облік і аудит.* 2002. № 1. С. 15–28.

ОЦІНКА ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.421.3:657.92

Старовицька В. В.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано основні критерії визнання нематеріальних активів. Деталізовано особливості застосування методів оцінки вартості нематеріальних активів. Визначено основні проблеми обліку нематеріальних активів. Запропоновано напрями ефективного розв'язання наявних проблем.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, нематеріальні активи, методи оцінки вартості нематеріальних активів.*

Аннотация. *Проанализированы основные критерии признания нематериальных активов. Детализированы особенности применения методов оценки стоимости нематериальных активов. Определены основные проблемы учета нематериальных активов. Предложены направления эффективного решения имеющихся проблем.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, нематериальные активы, методы оценки стоимости нематериальных активов.*

Annotation. *The main criteria for the recognition of intangible assets are analyzed. The features of the application of methods for assessing the value of intangible assets are detailed. The main problems of accounting for intangible assets are identified. The directions of effective solution of existing problems are proposed.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, intangible assets, methods for assessing the value of intangible assets.*

За сучасних умов глобалізації та інтернаціоналізації вітчизняної економіки важливими є перегляд та уточнення принципів формування активів підприємства. Нематеріальні активи є невіддільною складовою кожного підприємства, вони істотно впливають на його економічну діяльність. Наявність на підприємстві достатньої кількості нематеріальних активів збільшує ринкову вартість підприємства. Розширенням сфери використання нематеріальних активів, недосконалістю законодавчої бази, недостатньою розробкою методики оцінки зумовлено потребу в удосконаленні їх обліку.

Дослідженням питань визнання, оцінки й обліку нематеріальних активів займалися і займаються Астахов В., Баканов М., Мухопад В. та ін.

Метою написання статті є дослідження методів оцінки вартості нематеріальних активів та основних проблеми їхнього обліку, а також розробка напрямів їх ефективного розв'язання.

Науковці у більшості своїй пропонують подібні за змістом визначення сутності поняття «нематеріальні активи». На підставі аналізу, систематизації й узагальнення визначатимемо нематеріальні активи як немонетарні активи, утримувані підприємством для виробництва, торгівлі та в адміністративних цілях понад один рік. Критеріями віднесення до такого виду активів є відсутність нематеріальної форми, використання їх понад один рік і здатність приносити дохід. Отже, нематеріальними активами вважають активи, придбані або самостійно створені для довгострокового їх використання на підприємстві [1–4].

За довготривалого використання й під впливом зовнішніх умов нематеріальні активи втрачають первісні властивості та протягом експлуатаційного терміну переносять свою первісну вартість на витрати діяльності підприємства, тобто від правильності формування первісної вартості залежить їх вірогідна оцінка [1].

Ознаками нарахування амортизації нематеріальних активів є те, що вони:

– нараховуються на всі види нематеріальних активів, окрім права постійного користування земельною ділянкою та на активи з невизначеним терміном використання;

– здійснюється протягом терміну їх корисного використання;

– ураховують фактори зовнішнього впливу: моральний знос, надзвичайні ситуації та ін. [4].

Зауважимо, що згідно з ПСБО 8 «Нематеріальні активи» існують активи, які підлягають відображенню у складі витрат звітного періоду та не визнаються нематеріальним активом, це витрати на:

– дослідження цих об'єктів;

© Старовицька В. В., 2019

– підготовку та перепідготовку кадрів підприємства;

– рекламу та просування продукції на ринку;

– створення, реорганізацію й переміщення підприємства або його частини;

– підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торговельних марок [2].

Ще однією важливою рисою, однак, недостатньо дослідженою, є оцінка вартості нематеріальних активів, здійснювана у кілька послідовних етапів (рис. 1) [2–4].

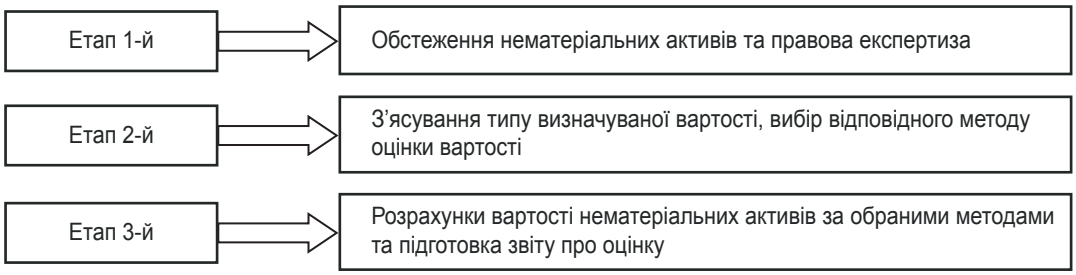

Рис. 1. **Етапи оцінки вартості нематеріальних активів**

Бачимо (рис. 1), що розробка методів оцінки вартості нематеріальних активів є надзвичайно важливим та актуальним завданням. Нині чимало спеціалістів констатують, що єдиної методики оцінки вартості не створено, а дослідник цієї проблематики Мухопад В. доводить, що її неможливо створити [3].

Оцінку об'єктів інтелектуальної власності здійснюють по-різному залежно від мети призначення. Якщо нематеріальний актив оцінюється вперше, це є визначенням вартості саме нематеріального активу. Щоб визнати його нематеріальним, необхідною є обґрунтована правильна оцінка вартості, і не завжди після такої оцінки об'єкт визнаватимуть активом.

Найпоширенішими серед підходів до оцінки вартості нематеріальних активів є три: витратний, прибутковий і ринковий (рис. 2) [1–4].

Рис. 2. **Методи оцінки нематеріальних активів**

Бачимо (рис. 2), що метод прибутковості використовують, як правило, при оцінці патентів та ліцензій, торговельної марки, майнових прав. Він ґрунтується на розрахунку економічних вигід, що є пов'язаними з отриманням прибутку завдяки використанню нематеріальних активів. Витратний метод застосовують, якщо неможливо знайти аналогів, а прогнозований прибуток не є стабільним. Це інформаційні бази даних, що підпадають під визначення нематеріального активу, створюються протягом досить тривалого періоду, а витрати на їх формування найчастіше списуються за витратними статтями. Ринковий метод не завжди застосовують до нематеріальних активів, оскільки нематеріальні активи найчастіше продають як складові бізнесу. До того ж існують об'єкти, наприклад, патенти або права на твори мистецтва, до яких доволі складно підібрати аналоги.

Для отримання реального уявлення про економічний потенціал і вартість підприємства потрібно застосувати економічний метод, завдяки чому економічна цінність підприємства визначається майбутньою вартістю його поточного обсягу виробництва. Рішення щодо майбутнього підприємства керівник повинен приймати, спираючись на дані про минуле [4].

На думку Мухопада В., оцінити вартість нематеріального активу можна також на підставі методу, який обирає бухгалтер для свого підприємства, згідно з яким він вносить нематеріальний актив до складу активів підпри-

ємства, формуючи його первісну вартість. Складовими первісної вартості придбаного за гроші нематеріального активу є:

– вартість придбання;

– вартість в'їзного мита;

– вартість непрямих податків;

– інші витрати, що є безпосередньо пов'язаними з його придбанням і доведенням до стану, придатного до використання за призначенням [3].

Таким чином, нині на законодавчому рівні не визначено, яким саме методом доцільно оцінювати нематеріальні активи, що, з одного боку, дає змогу власнику підприємства управляти величиною прибутку у звітності, а з іншого – створює додаткову можливість використовувати оцінку нематеріальних активів у економічних сферах.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Фартушняк О. В.

Література: 1. Бухгалтерський облік. Амортизація нематеріальних активів. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/16chalyuk_buhgalterskyj_oblik_2_chastyny/buhg_1/35.htm. **2.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Закон України від 18.10.1999 № 242 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99/ed19991018. **3.** Мухопад В. И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление, трансферт технологий. *Имущественные отношения в Российской Федерации.* 2002. № 9. С. 41–48. **4.** Методи оцінки нематеріальних активів. URL: https://pidruchniki.com/1259060547511/ekonomika/metodi_otsinki_nematerialnih_aktiviv.

АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.57

Стеценко А. В.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Визначено сутність конкурентоспроможності підприємства. Проведено аналіз світового досвіду підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Конкретизовано основні фактори високого рівня конкурентоспроможності підприємств у розвинених країнах. Запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності сучасних вітчизняних підприємств.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, виробництво, конкурентоспроможність, інноваційні технології.*

Аннотация. *Определена сущность конкурентоспособности предприятия. Проведен анализ мирового опыта повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования. Конкретизированы основные факторы высокого уровня конкурентоспособности предприятий в развитых странах. Предложены направления повышения конкурентоспособности современных отечественных предприятий.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, производство, конкурентоспособность, инновационные технологии.*

© Стеценко А. В., 2019

Annotation. *The essence of enterprise competitiveness is determined. The analysis of world experience in improving the competitiveness of business entities. The main factors of a high level of competitiveness of enterprises in developed countries are specified. The directions of increasing the competitiveness of modern domestic enterprises are proposed.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, production, competitiveness, innovative technologies.*

За сучасних умов конкурентоспроможність підприємств є надзвичайно актуальним питанням, що має бути дослідженим з усіх сторін. Це одна з найважливіших категорій ринкової економіки, що характеризує здатність підприємства пристосуватися до умов конкурентного середовища. Економічна конкуренція є вкрай важливою, оскільки чим більше споживачу пропонується товарів, тим більший у нього вибір, тобто споживач може придбати ті блага, які насправді задовольнять його потреби. Сучасні підприємства є майже неконкурентоспроможними на світовому ринку, хоча Україна має значні ресурси, однак, може конкурувати лише завдяки дешевій робочій силі [5].

Теоретичні та методологічні аспекти діяльності підприємств за умов конкурентного середовища знайшли відображення у наукових працях Котлера Ф., Ансоффа І., Ареф'євої О., Воронкової А., Горєлової В., Зав'ялова П., Пєшкова О. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок чимало питань щодо конкурентоспроможності залишаються недостатньо дослідженими, чим зумовлено необхідність детальнішого розгляду.

Метою написання статті є дослідження світового досвіду управління та підвищення рівня конкурентоспроможності закордонних підприємств, а також розробка рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності сучасних вітчизняних підприємств.

Конкурентоспроможністю є здатність підприємства виробляти товари або послуги, які найкращим чином у порівнянні з конкурентами задовольняють потреби споживачів, а також те, що надає йому можливість конкурувати з аналогічними підприємствами на обраному ринковому сегменті. Основним напрямком економічного розвитку України є створення умов для випуску конкурентоспроможної продукції на закордонні ринки, що стимулювало б завоювання нових ринків збуту, використання новітніх технологій та створення високотехнологічних секторів економіки [4].

Для аналізу, оцінки й систематизації позитивного досвіду проведено аналіз світового досвіду щодо управління та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства (табл. 1) [2–5].

Таблиця 1

Світовий досвід управління та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств

Країна	Опис
США	Створено та використовуються спеціалізовані стратегічні програми підвищення конкурентоспроможності. Однією з найвідоміших є програма для корпорації «IBM», що передбачає переконання працівників у важливості реалізації програм підвищення конкурентоспроможності підприємства та особистій участі у цьому кожного працівника; визначення рівня додаткових витрат на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства; розробку методів та заходів мотивування виробництва конкурентоспроможної продукції; конкретизацію методів контролю конкурентоспроможності; упровадження принципу «нуль дефектів»; розробку індивідуальних програм висококонкурентної бездефектної роботи; упровадження й використання системи заохочення за результатами. Найважливішим критерієм ефективності системи управління конкурентоспроможністю є ступінь задоволення споживачів. Заходи з удосконалення системного управління конкурентоспроможністю є орієнтованими не лише на поточний період і найближчу перспективу, а і на далеке майбутнє
Японія	Існують свої характерні риси управління конкурентоспроможністю, що є обумовленими культурними та історичними особливостями. Широко розвинена система пропаганди значення зростання конкурентоспроможності продукції для забезпечення стійких темпів економічного зростання держави; діє принцип загальної участі («лідерства»), що реалізується широким спектром дій, від національного законодавства до оцінювання й аналізу помилок, допущених конкурентами; модернізація інтелектуального та фізичного потенціалу працівників у формі участі у різних спеціалізованих гуртках; організація робіт, спрямованих на підвищення загального рівня конкурентоспроможності підприємства; усвідомлення поступової втрати ефективності навіть відмінною системою управління конкурентоспроможністю та регулярні перевірки функціонування такої системи
Велика Британія	Складовими управління конкурентоспроможністю є забезпечення конкурентоспроможності на етапі проєктування, а згодом – на етапі виробництва. Такий підхід дає змогу мінімізувати виникнення відхилення на етапі виробництва, оскільки чим пізніше виробники знайдуть помилку, тим складнішими будуть шляхи її виправлення. У країні найбільшу увагу приділяють саме конкурентоспроможності сировини
Франція	Модель управління конкурентоспроможністю французьких підприємств передбачає окремі положення: ціна продукції має відбивати кон'юнктуру ринку; продукція має бути запропонована вчасно; рівень конкурентоспроможності продукції повинен відповідати вимогам ринку. Велика увага приділяється рівню конкурентоспроможності технології та складської логістики

На підставі аналізу закордонного досвіду у сфері конкурентоспроможності можна стверджувати, що для розвинених країн характерними є висококваліфікований і досвідчений управлінський, інноваційний, маркетинговий та виробничий потенціал; наявність широкої сировинної бази; використання високих технологій в управлінні персоналом та виробництвом.

Конкурентоспроможність сучасних вітчизняних підприємств значно підвищиться, якщо запрацює державна регіональна політика, ґрунтована на європейських принципах та підкріплена реформою адміністративно-територіального устрою, повної децентралізації з чітким розмежуванням повноважень між державними органами влади та органами місцевого самоврядування [5].

Універсальними заходами щодо підвищення конкурентоспроможності сучасних вітчизняних підприємств на світовому ринку є:

– розробка дієвої системи державного управління (концепції, стратегії розвитку, програми, механізми), спрямованої на реалізацію політики перерозподілу ресурсів на користь інноваційного розвитку шляхом підтримки наукомістких галузей;

– формування попиту на інтелектуальну продукцію, упровадження прогресивних нововведень;

– забезпечення високого рівня технологічної готовності;

– упровадження передових інформаційно-комунікаційних технологій у діяльності урядових структур, що має сприяти істотному посиленню рейтингових позицій країни щодо ефективності роботи державних інституцій;

– упровадження спеціалізованого програмного забезпечення [4; 5].

Основними шляхами розв'язання проблем, пов'язаних із підвищенням конкурентоспроможності підприємства, є:

– підвищення якості управління;

– удосконалення зв'язків із зовнішнім середовищем;

– упровадження (проведення) стратегічного маркетингу виходу та входу організації;

– удосконалення організації інноваційної діяльності;

– упровадження нових інформаційних технологій;

– упровадження нових фінансових та облікових технологій;

– аналіз ресурсомісткості кожного товару за стадіями його життєвого циклу й упровадження ресурсоощадних технологій;

– підвищення організаційно-технічного рівня виробництва;

– розвиток логістики;

– розвиток тактичного маркетингу [4; 5].

Таким чином, підвищення рівня конкурентоспроможності є важливим на кожному етапі життєвого циклу підприємства, оскільки дає змогу вчасно виявляти будь-які загрози з боку конкурентів, поточні недоліки, а також розробляти заходи задля їх усунення. Підвищення конкурентоспроможності підприємств створює умови для подальшого підвищення ефективності роботи та зростання конкурентоспроможності національної економіки загалом.

Науковий керівник – старший викладач Нечипорук О. В.

Література: 1. Бечко П. К., Голобородько Я. О. Теоретичні засади сутності економічних категорій «конкуренція» і «конкурентоспроможність». *Ефективна економіка.* 2015. № 7. С. 131–142. **2.** Калюжний В. Я., Зубко Т. Л. Підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2015. № 3. С. 127–132. **3.** Кныш М. И. Конкурентные стратегии : учебное пособие. СПб. : Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, 2000. 284 с. **4.** Космина О. М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету.* 2013. № 1. С. 125–131. **5.** Станіславик О. В., Коваленко О. М. Актуальні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства. *Економічний форум.* 2017. № 2. С. 223–231.

ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ, ЇХ ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ ТА ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

УДК 336.748.12

Тарасенко А. В.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Визначено сутність інфляції як фінансової категорії. Конкретизовано причини виникнення й розвитку, а також вплив інфляційних процесів на стан сучасної вітчизняної економіки. Запропоновано заходи для ефективного розв'язання поточних проблем.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, інфляція, соціально-економічні наслідки інфляції, індекс споживчих цін.*

Аннотация. *Определена сущность инфляции как финансовой категории. Конкретизированы причины возникновения и развития, а также влияние инфляционных процессов на состояние современной отечественной экономики. Предложены меры для эффективного решения текущих проблем.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, инфляция, социально-экономические последствия инфляции, индекс потребительских цен.*

Annotation. *The essence of inflation as a financial category is defined. The causes of development and development, as well as the impact of inflationary processes on the state of the modern domestic economy, are specified. Measures are proposed for the effective solution of current problems.*

Keywords: *enterprise, organization, production, inflation, socio-economic consequences of inflation, consumer price index.*

Інфляція проявляється в економіці у вигляді грошових знецінень, підвищення рівня цін на товари та надання послуги, дефіциту товарів і послуг, а також девальвацією національної валюти. Це одна з найактуальніших проблем сучасності, її називають ворогом суспільства номер один. Головна її особливість полягає у тому, що вона стосується кожного. У світі немає країни, яка б тією чи іншою мірою не зазнала втрат від інфляції, тяжкої хвороби економіки з глибокими соціально-економічними наслідками, і Україна не є винятком. Актуальність цієї теми зростає у зв'язку з посиленням інфляційних тенденцій в економіці, значними негативними соціально-економічними наслідками та проблемами подальшого розвитку сучасної вітчизняної економіки.

Дослідженням причин виникнення інфляції, її динаміки та соціально-економічних наслідків займалися закордонні науковці Кейнс Д., Кембелл Р., Мілтон Ф., Габбард Р., Фішер С., а також вітчизняні вчені Гальчинський А., Єщенко П., Ковальчук Т., Коваль М., Гайдуцький П. та ін.

Метою написання статті є дослідження причин і соціально-економічних наслідків інфляції в Україні, а також способів їх подолання. У статті розглянуто інфляційні процеси в Україні у 2000–2018 рр., динаміку індексу споживчих цін, а також конкретизовано пріоритетні заходи та ефективність антиінфляційної політики.

Через складність і багатогранність інфляційних процесів дослідникам з різних економічних шкіл не вдається виробити єдину точку зору на причини виникнення інфляції. Монетаристи стверджують, що причини інфляції криються у нарощуванні грошової маси державою лише завдяки регулюванню грошово-кредитної системи. За жорсткого монетарного регулювання основними завданнями є стабілізація цін і рівновага ринкової кон'юнктури.

Якщо висока зайнятість та економічне зростання будуть забезпечені монетарною політикою, відбудеться зростання пропозиції грошей та маси в обігу, що призводить до зростання цін і попиту на товарних ринках, тобто інфляції. Якщо монетарна політика передбачатиме грошову емісію для фінансування дефіциту бюджету та покриття державного боргу, вона перетвориться на інфляційну політику [1].

Монетарист Фрідман М. вважав, що причини інфляції є тісно пов'язаними зі зростанням грошової пропозиції, що спричиняє підвищення попиту і цін, а зростання цін неминуче спричиняє інфляцію [2].

Отже, за монетарною теорією першочерговими причинами інфляції є:

– кредитна та грошова емісії, не підкріплені товарною масою;

– збільшення державного боргу та бюджетного дефіциту;

– валютно-фінансова криза;

© Тарасенко А. В., 2019

– монополізм підприємств та державна монополія;

– мілітаризація економіки;

– механізм оподаткування: за підвищення податку на прибуток тенденція засвідчує зниження обсягів виробництва [2].

Згідно з концепцією Кейнса *Д.*, інфляція є ланцюгом обставин, процесом, де існує надмірний попит (інфляційний розрив), коли сукупні видатки перевищують обсяг національного продукту. Науковець та його послідовники вважають, що збільшення попиту з боку держави та підприємців призводить до збільшення виробництва та зайнятості.

Водночас збільшення попиту населення призводить до інфляції, оскільки цей попит не є виробничим. З огляду на це рекомендують стимулювати приватні та державні інвестиції, однак, обмежувати заробітну плату працівників. Кейнс *Д.* рекомендував знижувати не номінальну заробітну плату, а провадити гнучку інфляційну грошову політику, яка у підсумку сприятиме зниженню реальної заробітної плати [3].

Представники різних економічних шкіл сходяться на тому, що інфляція є процесом знецінення грошей.

За темпами виділяють такі види інфляції:

– помірну, що проявляється не дуже швидким знеціненням грошей у формі зростання рівня цін до 20 % на рік;

– галопуючу, для якої характерним є зростанням цін від 20 до 200 % на рік;

– гіперінфляцію, коли темпи зростання цін перевищують 200 % на рік.

Західні науковці стверджують, що помірна інфляція сприяє нормальному економічному розвитку, оскільки незначна інфляція стимулює зростання грошової маси. Саме зростання грошової маси в обігу стимулює здешевлення кредитів, зростання виробництва й активізацію інвестиційної діяльності.

За галопуючої інфляції в економіці відбувається стрибкоподібне нерівномірне зростання цін, що негативно впливає на економіку. Підприємці постійно підвищують ціни на свої товари та послуги, банки підвищують відсоткові ставки за надані кредити, купівельна спроможність населення невпинно падає.

Якщо економіка країни не в змозі втримати галопуючу інфляцію, що продовжує набирати обертів, вона перетворюється на гіперінфляцію. У країнах, які розвиваються, переважає галопуюча інфляція, що спричиняє кризу грошової системи, а гіперінфляція призводить до її краху.

При гіперінфляції спостерігається дуже складна ситуація, для якої характерними є:

– астрономічні темпи зростання цін;

– втрата грошима функцій і вартості;

– зникнення з обігу купюр низьких номіналів;

– розвиток платіжної кризи;

– руйнування добробуту всіх верств населення [3].

За катастрофічних умов гіперінфляції масово банкрутують підприємства та припиняють свою діяльність підприємці, руйнуються господарські зв'язки. Люди починають купувати товари, які можуть бути частковим засобом збереження: дорогоцінні метали, нерухомість та ін.

Основним показником для вимірювання рівня інфляції в країні є коефіцієнт інфляції, або індекс споживчих цін. Індекс інфляції показує, наскільки змінилася вартість фіксованого набору товарів і послуг для споживачів у певному періоді щодо попереднього. На рис. 1 графічно подано дані щодо індексу інфляції в Україні у 2000–2018 рр. [4; 5].

Основними соціально-економічними наслідками інфляції майже завжди є перерозподіл національного доходу та багатства між різними групами суспільства, економічними і соціальними інститутами довільним і непрогнозованим чином. Через зростання цін відбувається зниження конкурентоспроможності національних товарів, унаслідок чого зростає імпорт і зменшується експорт, банкрутують національні виробники, зростає попит на стабільнішу іноземну валюту, посилюється відтік капіталів за кордон, що сприяє зниженню політичної стабільності у суспільстві, зростає соціальна напруженість [1].

Головним негативним соціальним наслідком інфляції є перерозподіл багатства й доходів, особливо якщо вони не індексуються, а кредити видаються без урахування індексу цін. Важкі соціальні наслідки інфляції виявляються також у зниженні реальних доходів громадян.

Заходами антиінфляційного регулювання інфляції мають бути:

– розробка та втілення до життя комплексних державних програм розвитку економіки, передусім галузей і підприємств, які сприяють становленню конкурентного, високотехнологічного та наукомісткого виробництва;

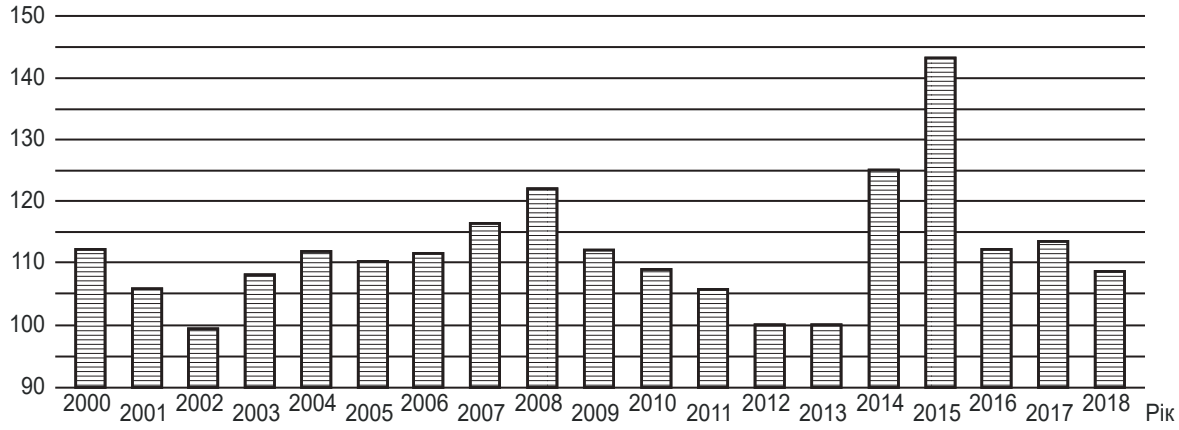

Рис. 1. **Графік зміни індексу інфляції в Україні, 2000–2018 рр.**

– проведення послідовної антимонопольної політики;

– створення широкої мережі економічної інформації для підприємств;

– посилення стимулів виробничого накопичення, включаючи субсидії, що здатні підтримати процес накопичення коштів у підприємців та населення;

– зміна структури виробничих фондів для розширення виробництва товарів народного споживання, тобто створення умов для переливу капіталу з однієї до іншої галузі суспільного виробництва;

– стимулювання кредитної та інвестиційної діяльності банків;

– обмеження покриття дефіциту коштів за рахунок банківського кредиту;

– удосконалення податкової системи;

– посилення регуляційної функції податків;

– підвищення ефективності грошово-кредитної політики для забезпечення тісного взаємозв'язку всіх складових ринкового механізму товарно-грошових відносин [1; 3].

Таким чином, інфляція є найважливішим проявом макроекономічної нестабільності. Це складний багатопрофільний процес, наслідки якого завдають серйозної шкоди економіці країни та її населенню. Інфляційні процеси в Україні за досліджуваний період відбувалися з різних причин, як зовнішніх так і внутрішніх. Зокрема, це дефіцит бюджету, зростання державного боргу, надмірна емісія грошей, монополізація виробництва, незбалансованість інвестицій, загострення соціально-політичної ситуації в країні. Негативними наслідками інфляційних процесів є зниження реальних прибутків і знецінення заощаджень населення, втрата зацікавленості виробників у створенні якісних товарів, високий рівень інфляційних очікувань. Забезпеченню найбільшої ефективності антиінфляційної політики сприятиме комплексне використання всіх можливих способів боротьби з інфляцією.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Степаненко Н. О.

Література: 1. Савлук М. І., Мороз А. М., Лазепко І. М. Гроші та кредит : підручник / за ред. М. І. Савлука. Київ : КНЕУ, 2011. 590 с. **2.** Количественная теория денег Милтона Фридмана. Монетаризм. URL: https://studfile.net/preview/571116. **3.** Александрова М. М., Маслова С. О. Гроші. Фінанси. Кредит : навч.-метод. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2002. 336 с. **4.** Індекс інфляції, 2000–2018 рр. // Міністерство фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation. **5.** Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 334.722.8

Темченко Я. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано наукові підходи до класифікації джерел фінансових ресурсів суб'єктів господарювання за показниками їх формування та використання. Деталізовано характерні ознаки окремих складових фінансових ресурсів. Обґрунтовано доцільність їх застосування суб'єктами господарювання.*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансовий стан, фінансові ресурси, класифікація фінансових ресурсів.*

Аннотация. *Проанализированы научные подходы к классификации источников финансовых ресурсов субъектов хозяйствования по показателям их формирования и использования. Детализированы характерные признаки отдельных составляющих финансовых ресурсов. Обоснована целесообразность их применения субъектами хозяйствования.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, субъект хозяйствования, финансы, финансовое положение, финансовые ресурсы, классификация финансовых ресурсов.*

Annotation. *The scientific approaches to the classification of sources of financial resources of business entities by the indicators of their formation and use are analyzed. The characteristic features of the individual components of financial resources are detailed. The expediency of their use by business entities is substantiated.*

Keywords: *enterprise, organization, production, business entity, finance, financial situation, financial resources, classification of financial resources.*

За сучасних ринкових відносин основною структуроутворюючою складовою економіки є підприємство. У гармонійному функціонуванні підприємств значне місце посідають фінансові ресурси, що відіграють важливу роль у розвитку господарської діяльності, розширенні й оновленні основних фондів, оплати праці та соціальних заходів.

Фінансові ресурси являють собою грошові кошти, наявні у розпорядженні підприємства та призначені для забезпечення його ефективної діяльності, виконання фінансових зобов'язань і економічного стимулювання працівників.

Фінансові ресурси формуються за рахунок власних, позичених і залучених коштів. При цьому Черкасов В. Е. зазначає, що власними є кошти підприємств, які постійно перебувають в обігу та кінцевий термін використання яких не встановлено.

Позиченими є кошти, які підприємство отримує на певний термін, за плату й на умовах повернення. Залученими є кошти, які не належать підприємству, але як наслідок чинної системи розрахунків постійно перебувають в їх обігу [2].

Усі види цих джерел беруть участь як у формуванні активів підприємства, так і у здійсненні його виробничо-господарської діяльності для отримання відповідного доходу, прибутку.

Воробйов Ю. М. розглядає такі основні складові фінансових ресурсів підприємства:

– прибуток;

– амортизаційні відрахування;

– обігові кошти;

– бюджетні асигнування;

– надходження з цільових фондів;

– надходження з централізованих корпоративних фондів;

– кредити [2].

Схарактеризуємо детальніше ці види фінансових ресурсів і джерела їх формування.

Прибуток є грошовим вираженням фінансових ресурсів, що створюються підприємствами будь-якої форми власності та належить їм після розподілу доходів від господарської діяльності.

© Темченко Я. В., 2019

Амортизаційні відрахування є видом цільових фінансових ресурсів, що відбивають перенесення на готову продукцію частини вартості використовуваних основних засобів і є фінансовими ресурсами підприємства для їх відтворення [2].

Обігові кошти є частиною фінансових ресурсів підприємства, що постійно перебувають у господарському обігу.

Науковець Опарін В. М. також виділяє конкретні види фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні підприємств: бюджетні асигнування, надходження з цільових фондів, кредити та ін.

Бюджетні асигнування завжди мають суворо визначений порядок використання й можуть надаватися підприємству у формі бюджетних інвестицій, бюджетних кредитів, державних дотацій і державних субсидій [3].

Склад фінансових ресурсів та їх обсяги залежать від виду й розміру підприємства, виду його діяльності й обсягів виробництва.

Наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів та їх ефективне використання визначають задовільний фінансовий стан підприємства. З огляду на це найважливішим завданням підприємства є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найкращого їх використання задля підвищення ефективності діяльності підприємства.

Класифікацію фінансових ресурсів підприємства подано у табл. 1 [3; 5].

Таблиця 1

Класифікація видів фінансових ресурсів підприємства

Ознака	Види	Характеристика
1	2	3
За етапами формування	Початкові	Утворені на початковій стадії діяльності підприємства, сконцентровані у статутному капіталі, джерела утворення якого залежать від форми власності
	Прирощені	Отримані підприємством у результаті його діяльності у формі чистого доходу, субсидій, дотацій та ін.
За формою власності	Державні	Складовими є асигнування з бюджету та з централізованих фондів
	Акціонерні	Становлять акціонерний капітал
	Колективні	Формуються за рахунок внесків засновників
	Приватні	Складаються з власного капіталу підприємця
За правом власності	Власні	Належать підприємству й утворюються як наслідок його фінансово-господарської діяльності
	Залучені	Кошти, які утворюються за рахунок залучення до господарської діяльності підприємства фінансових ресурсів інших підприємств або фізичних осіб
За характером вкладення	Вкладені у матеріальні активи	Ресурси, що мають матеріальну основу, можна визначити очікувану величину доходів від їх використання
	Вкладені у нематеріальні активи	Є складовою потенціалу підприємства, здатною забезпечувати економічну користь протягом порівняно тривалого періоду
За змістом вкладення	Вкладені у необоротні активи	Постійно забезпечують виробничий процес
	Вкладені в обігові кошти	Перебувають в обігу, обслуговуючи окремий виробничий цикл
За метою використання	Цільові	Є використовуваними за цільовим призначенням: резервний капітал, спеціальні фонди та ін.
	Універсальні	Можуть використовуватися на різні цілі: фінансування розширеного відтворення, покриття витрат господарської діяльності, благодійні внески
За напрямами розподілу	На поповнення фонду відшкодування	На покриття витрат
	На формування фонду споживання	На розвиток матеріально-технічної бази підприємства
	На формування фонду нагромадження	На збільшення власного капіталу
За напрямами використання	Статутний капітал	Сукупність коштів засновників, необхідних для функціонування підприємства, вкладених в активи, а також майнових прав, що мають грошову оцінку
	Резервний фонд	Утворюється на підприємстві за рахунок відрахувань від прибутку, є використовуваним для покриття збитків і подолання тимчасових фінансових ускладнень
	Амортизаційний фонд	Утворюється у процесі використання основних засобів і нематеріальних активів завдяки амортизаційним відрахуванням, використовується для їх відтворення

Закінчення табл. 1

1	2	3
	Фонд розвитку	Акумулює кошти, що є використовуваними для розвитку виробництва
	Валютний фонд	Формується на підприємстві, що отримує виторг у валюті від експортних операцій чи купує валюту для імпортних операцій
	Фонд оплати праці	Формується на підприємствах для грошових виплат працівникам за виконану роботу згідно з трудовим договором
	Фонд виплати дивідендів	Утворюється в акціонерних товариствах раз на рік для виплати акціонерам дивідендів за акціями

Бачимо (табл. 1), що за етапами формування фінансові ресурси розподіляють на:

– початкові, утворені на початковій стадії діяльності підприємства;

– сконцентровані у статутному капіталі, джерела утворення якого залежать від форми власності.

Так, Романенко О. Р. розглядає такі види фінансових ресурсів залежно від форми власності:

- державні – асигнування з бюджету та централізованих фондів;
- акціонерні – акціонерний капітал;
- колективні – внески засновників;
- приватні – власний капітал підприємця;
- набуті (прирощені) – отримані підприємством у результаті його діяльності у формі чистого доходу (прибутку та амортизації), субсидій, дотацій та ін. [4].

Покропивний С. Ф. фінансові ресурси за характером вкладення розподіляє на вкладені у матеріальні та нематеріальні активи. Фінансові ресурси, вкладені у матеріальні активи, мають матеріальну основу, можна визначити очікувану величину доходів від їх використання. Фінансові ресурси, вкладені у нематеріальні активи, є складовою потенціалу підприємства, здатною забезпечувати економічну користь протягом порівняно тривалого періоду [5].

За змістом вкладення розглядають фінансові ресурси, вкладені у необоротні активи, які постійно забезпечують виробничий процес, і у ті, що перебувають в обігу.

За метою використання фінансові ресурси розподіляють на цільові та універсальні. Цільові фінансові ресурси є використовуваними за цільовим призначенням: резервний капітал, спеціальні фонди та ін. Універсальні фінансові ресурси можуть використовуватися на різноманітні цілі: фінансування розширеного відтворення, покриття витрат господарської діяльності, благодійні внески [6].

За напрямами розподілу розподіляють фінансові ресурси на формування фонду:

- споживання – розвиток матеріально-технічної бази підприємства;
- нагромадження – збільшення власного капіталу [6].

На думку Рогатенюка Є. В., складовими загальної суми фінансових ресурсів кожного підприємства є:

- статутний капітал;
- резервний фонд;
- амортизаційний фонд;
- фонд розвитку;
- валютний фонд;
- фонд оплати праці;
- фонд виплати дивідендів [7].

Фінансові ресурси підприємства використовують для придбання основних засобів, нематеріальних активів, матеріальних запасів, покриття витрат на виготовлення та продаж продукції. Зрозуміло, що обсяг виробництва, технічна, трудова та матеріальна забезпеченість підприємства, його соціально-економічний розвиток залежать від величини, складу та структури фінансових ресурсів підприємства. Одним із найважливіших завдань фінансових служб підприємств є пошук ефективних джерел формування фінансових ресурсів, оптимізація їх структури та напрямів інвестування [1–7].

Таким чином, здійснено класифікацію фінансових ресурсів підприємства за показниками формування та використання, що дає змогу вибрати правильне співвідношення між власними та позиковими джерелами фінансових ресурсів, яке б сприяло зміцненню фінансового стану підприємства, а також покращенню інших показників, що свідчать про потенціал подальшого економічного та соціального розвитку підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Добринь С. В.

Література: 1. Черкасов В. Е. Практическое руководство по финансово-экономическим расчетам. М. : Мета-информ ; Консалтбанкир, 1995. 320 с. **2.** Воробйов Ю. М. Роль фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва. *Фінанси, банки, інвестиції.* 2011. № 3. С. 17–21. **3.** Опарін В. М. Фінанси : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2002. 240 с. **4.** Романенко О. Р., Огородник С. Я. Фінанси : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2003. 388 с. **5.** Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : навч. посіб. / за ред. С. Ф. Покропивного. Київ : КНЕУ, 2001. 457 с. **6.** Хачатурян С. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація. *Фінанси України.* 2003. № 4. С. 77–81. **7.** Рогатенюк Э. В., Пожарицкая И. М. Финансы : учебное пособие. Симферополь : КАПКС, 2002. 272 с.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

УДК 658.14.17-026.564

Ткаченко В. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано наукові підходи до визначення сутності поняття «фінансова стійкість підприємства». На підставі аналізу й систематизації сформовано узагальнююче визначення сутності поняття «управління фінансовою стійкістю підприємства».*

Ключові слова: *підприємство, організація, виробництво, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансові результати, фінансовий стан, фінансова стійкість, управління фінансовою стійкістю, структура капіталу, платоспроможність, конкурентоспроможність, рентабельність, ліквідність.*

Аннотация. *Проанализированы научные подходы к определению сущности понятия «финансовая устойчивость предприятия». На основании анализа и систематизации сформировано обобщающее определение сущности понятия «управление финансовой устойчивостью предприятия».*

Ключевые слова: *предприятие, организация, производство, субъект хозяйствования, финансы, финансовые результаты, финансовое состояние, финансовая устойчивость, управление финансовой устойчивостью, структура капитала, платежеспособность, конкурентоспособность, рентабельность, ликвидность.*

Annotation. *The scientific approaches to determining the essence of the concept of «financial stability of the enterprise» are analyzed. Based on the analysis and systematization, a generalized definition of the essence of the concept of «management of financial stability of the enterprise» is formed.*

Keywords: *enterprise, organization, production, business entity, finance, financial results, financial condition, financial stability, financial stability management, capital structure, solvency, competitiveness, profitability, liquidity.*

За сучасних ринкових умов та інтеграції України до світової економіки особливе значення має рейтинг фінансового стану підприємства. Основною його складовою є оцінка фінансової стійкості підприємства.

Досліджуючи будь-яку соціально-економічну систему, у тому числі підприємство, неможливо оминути проблему її стійкості.

Актуальність дослідження є зумовленою тим, що основна увага приділяється забезпеченню можливості прогнозування фінансової стійкості. Фінансовий стан є найважливішою особливістю фінансової діяльності, що визначає конкурентоспроможність підприємства та його бізнес-потенціал, а також є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансових процесів.

© Ткаченко В. О., 2019

Однією з характеристик стабільного стану підприємства є його фінансова стійкість, що є зумовленою як стабільністю економічного середовища, у межах якого підприємство здійснює свою діяльність, так і залежить від результатів його функціонування, активного й ефективного реагування на зміну внутрішніх і зовнішніх факторів.

Дослідженням питань аналізу фінансової стійкості займалися і займаються чимало науковців, серед них Білик М. Д., Савицька Г. В., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Шеремет А. Д., Фролова Т. О. та ін. Аналіз праць цих авторів засвідчив, що із достатньо глибокою опрацьованістю поєднуються дискусійність і суперечливість підходів до визначення сутності поняття «фінансова стійкість підприємства».

Метою написання статті є дослідження сутності поняття фінансової стійкості підприємства й уточнення його змісту.

Ефективність діяльності суб'єктів, що господарюють у ринковій економіці, багато у чому є зумовленою станом їх фінансів, із чим і пов'язано необхідність розгляду проблем забезпечення фінансової стійкості сучасних підприємств.

Останніми роками посилюється розлад системи державних фінансів і фінансів суб'єктів господарської діяльності. У результаті проблема фінансової стійкості стає системною: вона пов'язує воєдино окремі суб'єкти господарювання, економіку, фінанси та ін.

До цього часу не існує єдності щодо тлумачення поняття «фінансова стійкість підприємства». Визначення сутності фінансової стійкості різними науковцями подано у табл. 1 [1–10].

Таблиця 1

Визначення різними науковцями сутності поняття фінансової стійкості підприємства

Автор	Визначення
Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М. [1]	Стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення
Канке А. А. [2]	Характеристика, що свідчить про стабільне перевищення доходів над витратами, вільне маневрування грошовими коштами та їх використання у безперебійному процесі виробництва
П'ястолов С. М. [3]	Характеристика стабільного перевищення доходів над витратами, що забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства та сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції
Савицька Г. В. [4]	Здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість
Шеремет А. Д. [5]	Забезпеченість запасів джерелами формування є сутністю фінансової стійкості, а платоспроможність – її зовнішнім проявом
Крухмаль О. В. [6]	Передбачає здатність системи протистояти зовнішнім факторам впливу
Цал-Цалко Ю. С. [7]	Стан активів підприємства, що гарантує йому достатню платоспроможність
Ковальов А. І. [8]	Фінансова незалежність підприємства, тобто здатність маневрувати власними коштами, достатня фінансова забезпеченість безперебійного процесу діяльності
Фролова Т. О. [9]	Відображення стабільного перевищення доходів над витратами, що забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства та завдяки ефективному їх використанню сприяє безперервному процесу виробництва та реалізації продукції
Лиференко Г. М. [10]	Стан фінансових ресурсів підприємства, їх раціонального розпорядження, що забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу

Дослідження поглядів на визначення фінансової стійкості підприємства показало, що існують спільні та відмінні риси в інтерпретації фінансової стійкості підприємства. У зв'язку з необхідністю пошуку універсального тлумачення сутності поняття «фінансова стійкість» слід провести морфологічний аналіз. У межах ключового слова визначено морфологічну класифікацію сутності поняття «фінансова стійкість», що дає змогу конкретизувати визначення й установити мету поняття у межах його призначення (табл. 2) [1–10].

Аналіз економічної літератури засвідчив, що залежно від контексту дослідження під фінансовою стійкістю підприємства розуміють характеристику стану фінансових ресурсів підприємства та результативність їх розміщення, фінансовий стан підприємства, ступінь залежності підприємств від залучених джерел фінансування, результат діяльності, стан рахунків підприємства, що гарантують його платоспроможність, ліквідність, прибутковість і кредитоспроможність.

Отже, аналіз особливостей трактування сутності поняття фінансової стійкості дає змогу визначити, що ця категорія розглядається у вузькому та широкому розумінні. У вузькому розумінні фінансову стійкість розглядають як одну зі складових оцінки фінансового стану підприємства, що характеризує стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) є достатнім для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним. У широкому

розумінні поняття фінансової стійкості охоплює, крім ефективного формування, розміщення та використання фінансових ресурсів, оптимальну структуру активів, а також передбачає задовільні параметри діяльності підприємства [5–10].

Таблиця 2

Морфологічна класифікація сутності поняття фінансової стійкості підприємства

Ключові слова	Визначення	Конкретизація визначення	Мета у межах поняття	Автор
Характеристика	перевищення доходів над витратами	вільне маневрування грошовими коштами	ефективне використання у безперебійному процесі виробництва	Канке А. А [2]
			сприяє безперебійному процесу виробництва продукції	П'ястолов С. М. [3]
Здатність	функціонувати та розвиватися	у внутрішньому та зовнішньому середовищі	гарантує постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість	Савицька Г. В. [4]
	системи	протистояти	зовнішнім факторам	Крухмаль О. В. [6]
	маневрувати	власними коштами	достатньої платоспроможності	Ковальов А. І. [8]
Стан	фінансових ресурсів	раціональне розпорядження	є гарантією наявності власних коштів	Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М. [1]
			забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу	Лиференко Г. М. [10]
	активів	є гарантом	достатньої платоспроможності	Цал-Цалко Ю. С. [7]
Стабільність	перевищення доходів над витратами	вільне маневрування грошовими коштами	безперервного процесу виробництва	Фролова Т. О. [9]
Забезпече ність	запасів	джерелами формування	для зовнішнього прояву	Шеремет А. Д. [5]

При дослідженні цього питання розглянуто чимало трактувань, де сутність фінансової стійкості пов'язується передусім зі станом і структурою активів і пасивів, які випливають із традиційного трактування фінансів підприємств як системи економічних відносин, що виникають у процесі формування, розподілу та використання грошових ресурсів підприємства. Ці визначення не суперечать один одному і, безумовно, мають право на існування, однак, доцільно визначити найповніше та найточніше. Отже, фінансова стійкість є здатністю підприємства стабільно й успішно функціонувати, що полягає у безперервному процесі виробництва та реалізації продукції, розширенні й оновленні виробництва, розвитку підприємства на основі зростання прибутку та капіталу за збереження платоспроможності та кредитоспроможності за умови допустимого рівня ризику. Вірогідніша оцінка фінансової стійкості дає змогу забезпечити аналіз фактичного фінансового стану підприємства, у тому числі його платоспроможності та ліквідності [1; 7].

Управління фінансовою стійкістю можна визначити як процес реалізації методів, заходів та інструментів суб'єктом підприємництва для забезпечення ефективного господарювання та досягнення постійної платоспроможності за умови високого рівня інвестиційної привабливості у конкретному середовищі.

Таким чином, процес управління фінансовою стійкістю підприємства є невіддільною складовою загальної стратегії управління підприємством, оскільки фінансово стабільне платоспроможне підприємство має очевидні переваги перед іншими підприємствами такого самого профілю при отриманні кредитів, залученні інвестицій, виборі постачальників і підборі кваліфікованих кадрів. Воно є більш захищеним від впливу негативних зовнішніх факторів і має менший ризик банкрутства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Добринь С. В.

Література: 1. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 592 с. **2.** Канке А. А., Кошевая И. П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. М. : Инфра-М, 2007. 288 с. **3.** Пьястолов С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник. М. : Академия, 2004. 336 с. **4.** Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебное пособие. М. : Инфра-М, 2018. 349 с. **5.** Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. М. : Инфра-М, 2018. 374 с. **6.** Крухмаль А. В., Коваленко В. В. Антикризове управління в забез-

печенні фінансової стійкості банківської системи : монографія. Суми: УАБС НБУ, 2007. 296 с. **7.** Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Центр навч. літ., 2008. 392 с. **8.** Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятий : учебное пособие. М. : Центр экономики и маркетинга, 2002. 216 с. **9.** Фролова Т. А. Экономика предприятия : конспект лекций. Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2009. 112 с. **10.** Лиференко Г. Н. Финансовый анализ предприятий : учебное пособие. М. : Экзамен, 2005. 160 с.

СТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ ТА РЕЗЕРВУ НА ОПЛАТУ ВІДПУСТОК

УДК 658.155.4

Трехліб О. О.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено порядок створення резерву на оплату відпусток, а також особливості формування резерву сумнівних боргів підприємства. Конкретизовано методику нарахування та використання резерву сумнівних боргів та резерву на оплату відпусток.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, виробництво, бухгалтерський облік, резерв сумнівних боргів, дебіторська заборгованість, резерв на оплату відпусток.*

Аннотация. *Исследованы порядок создания резерва на оплату отпусков, а также особенности формирование резерва сомнительных долгов предприятия. Конкретизирована методика начисления и использования резерва сомнительных долгов и резерва на оплату отпусков.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, производство, бухгалтерский учет, резерв сомнительных долгов, дебиторская задолженность, резерв на оплату отпусков.*

Annotation. *The author investigated the procedure for creating a reserve for vacation pay, as well as the peculiarities of creating a reserve for doubtful debts of an enterprise. The methodology for calculating and using the reserve for doubtful debts and the reserve for vacation pay is specified.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, production, accounting, reserve for doubtful debts, receivables, reserve for vacation pay.*

Господарювання сучасних суб'єктів підприємництва не завжди відбувається за сприятливих економічних умов. Заради своєї безпеки та стійкості підприємства залучають різні методи й інструменти, резервування є одним із найпоширеніших таких методів.

Дослідженням питань створення резервів на підприємстві займалися і займаються чимало науковців, серед них Бутинець Ф., Голов С., Кушина О., Мурашко Т., Лєснікова О. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є дослідження методики створення резерву на оплату відпусток, а також особливостей формування резерву сумнівних боргів у компаніях.

Для розподілу доходів і витрат між звітними періодами обов'язковим є дотримання принципу створення резервів.

Формування резервів на підприємстві відбувається для забезпечення власної діяльності. Резерв сумнівних боргів створюється, щоб списати безнадійні борги, а також не завищувати активи. Резерви забезпечень майбутніх

© Трехліб О. О., 2019

операційних витрат упроваджуються, щоб вірогідно сформувати собівартість робіт, продукції і послуг. Національні стандарти ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість»; міжнародні стандарти МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» визначають методику створення резервів сумнівної заборгованості [1–3].

Законодавством України передбачено забезпечення, що відшкодовують майбутні операційні витрати, а саме:

– виплати працівникам за дні у відпустці;

– виплати пенсійного забезпечення;

– виплати за гарантійними зобов'язаннями;

– виплати реструктуризації та виконання обов'язків у випадку завершення діяльності;

– виплати щодо виконання зобов'язань, що є пов'язаними з обтяжливими контрактами [4].

Юридичні особи, які дотримуються спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат згідно з податковим законодавством, а також юридичні особи, які є мікропідприємцями, мають можливість не формувати забезпечення щодо виплат відпускних, дотримання гарантійних зобов'язань та ін. Замість цього визнаються належні витрати у періоді їх фактичного понесення згідно з п. 8 розділу I ПСБО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [4].

Закон України «Про відпустки» вимагає наявності на підприємстві резерву відпускних для працівників цього підприємства [5].

Виплати, які підлягають накопиченню визнаються зобов'язаннями через створення забезпечення у звітному періоді. Такими зобов'язаннями є виплати за невідпрацьований час згідно з п. 7 ПСБО 26 «Виплати працівникам» [6].

У ПСБО 11 «Зобов'язання» визначено, що забезпечення формується для відшкодування операційних витрат у майбутньому, до нього належать і забезпечення щодо виплати відпускних [7].

Якщо у підприємства є зобов'язання минулих подій, оцінка яких може бути визначеною за розрахунками, забезпечення створюється у тому самому звітному періоді.

Порядок розрахунку зобов'язання викладено у ПСБО 11 «Зобов'язання»: сума забезпечення на виплату відпускних дорівнює добутку фактичної заробітної плати та відсотка, визначеного як відношення річної планової суми на оплату відпускних до загального планового фонду оплати праці з урахуванням відповідної суми відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [7].

Існує формула, за якою можна розрахувати річну планову суму відпускних:

$$\frac{\textit{Річний фонд оплати праці}}{365\ \textit{днів} - 11\ \textit{святкових і неробочих днів}} \times \textit{кількість днів відпустки}. \qquad (1)$$

У МСФЗ викладено іншу методику вирахування резерву відпускних, оскільки у МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» немає вказівок щодо розрахунку [8].

Існують винятки: підприємства можуть використовувати самостійно обраний метод розрахунку резерву відпускних коштів за умови, що у документі про облікову політику організації було вказано бажаний метод.

Згідно з ПСБО 11 «Зобов'язання» забезпечення можуть бути використані для відшкодування лише тих витрат, для покриття яких його було створено [7].

Щодо резерву сумнівних боргів, він є важливим у процесі списання безнадійного дебіторського боргу не лише у податковому, але й у бухгалтерському обліку.

Національні та міжнародні бухгалтерські стандарти ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість», МСЗФ 9 «Фінансові інструменти» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання й оцінка» вимагають обов'язкового формування резерву сумнівних боргів.

Згідно з п. 7 ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість» усі підприємства мають формувати резерв сумнівних боргів, винятком є лише малі організації та мікропідприємства, яким дозволено вести спрощений облік доходів і витрат.

Згідно з п. 4 ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість» сумнівним боргом є поточна дебіторська заборгованість, яку відносять до сумнівних, тобто існують сумніви щодо її погашення.

Способами розрахунку розміру резерву сумнівних боргів згідно з ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість є метод застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості та метод застосування коефіцієнта сумнівності.

Відповідні кадри організації створюють резерви лише для зобов'язань дебітора, які признаються сумнівними або безнадійними.

Якщо використовувати метод застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості, підприємство зобов'язане провести аналіз платоспроможності дебітора, а згодом можна формувати резерв відповідно до розміру виявленої сумнівної заборгованості та відтворювати його в обліку.

Розмір резерву можна визначити, використовуючи коефіцієнт сумнівності, тобто операцією множення суми залишків дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності [9].

Підприємство обирає спосіб розрахунку розміру резерву сумнівних боргів з огляду на вид дебіторської заборгованості та наявну інформацію. Дозволяється використовувати різні методи для різних видів заборгованості.

Якщо підприємство створило резерв, це свідчить про наявність сумнівної заборгованості. Приводом для використання сум резерву є наявність безнадійного боргу контрагента [9].

За сучасних економічних умов підприємства не можуть успішно здійснювати власну діяльність без правильної організації обліку й управління заборгованістю дебіторів, тобто дебіторський борг є важливою складовою господарської діяльності кожного підприємства.

Таким чином, обов'язковою передумовою функціонування кожного підприємства є створення резерву сумнівних боргів та резерву відпусток. Резерв сумнівної заборгованості створюється, щоб мати змогу покрити безнадійну дебіторську заборгованість, яка може виникнути у майбутньому. Метою формування резерву на оплату відпускних є рівномірний розподіл витрат організації на оплату відпусток працівникам між обліковими періодами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Фартушняк О. В.

Література: 1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Закон України від 08.10.99 № 237 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99/ed19991008. **2.** Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 (МСФЗ 9). Фінансові інструменти : Міжнародний документ від 01.01.2012 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016. **3.** Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 (МСБО 39). Фінансові інструменти: визнання та оцінка : Міжнародний документ від 17.10.2013 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015. **4.** Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» : Закон України від 25.02.2000 № 39 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00/ed20000225. **5.** Про відпустки : Закон України від 15.11.1996 504/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504/96-%D0%B2%D1%80/ed19961115. **6.** Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» : Закон України від 28.10.2003 № 601 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03. **7.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Закон України від 31.01.2000 № 20 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00/ed20000131. **8.** Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37). Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи від 01.01.2012 № 929_051 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051. **9.** Бережна А. А., Осадча Г. Г. Резерв сумнівних боргів, його створення та використання. *Ukrainian food journal.* 2012. № 3. С. 109–113.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА РИНКУ B2B

УДК 658.8:659.1

Троян Н. Р.

Магістрант 1 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність поняття маркетингових комунікацій. Проаналізовано особливості окремих видів маркетингових комунікацій на ринку B2B.*

Ключові слова: *Інтернет, комунікації, маркетинг, маркетингові комунікації, реклама, SMM, інтернет-маркетинг, ринок B2B, брендинг, конференції.*

Аннотация. *Исследована сущность понятия маркетинговых коммуникаций. Проанализированы особенности отдельных видов маркетинговых коммуникаций на рынке B2B.*

Ключевые слова: *Интернет, коммуникации, маркетинг, маркетинговые коммуникации, реклама, SMM, интернет-маркетинг, рынок B2B, брендинг, конференции.*

Annotation. *The essence of the concept of marketing communications is investigated. The features of certain types of marketing communications in the B2B market are analyzed.*

Keywords: *Internet, communications, marketing, marketing communications, advertising, SMM, Internet marketing, B2B market, branding, conferences.*

Маркетингові комунікації є комплексом дій, що забезпечують процес руху товарів, ресурсів, фінансових коштів та інформаційних потоків, за допомогою якого досягаються підприємницькі цілі конкретного суб'єкта господарювання й задовольняється споживчий попит.

За сучасних умов господарювання маркетингові комунікації необхідно розглядати як інструмент, що дає змогу учасникам ринку здійснювати моніторинг ринкового середовища своєчасно реагувати на його зміни, диверсифікувати діяльність, здійснювати своєчасне гнучке коригування стратегії подальшогорозвитку.

Дослідженням основних теоретичних положень розвитку маркетингових комунікацій займалися і займаються чимало закордонних науковців, серед них Котлер Ф., Ламбен Ж., Бернет Д., Беррі К. та ін. Сучасним проблемам маркетингу та маркетинговим комунікаціям на ринку B2B присвячено наукові праці Голубкова О., Барежева К., Панкратова Ф, Гронь О. та ін. Зауважимо, що просування промислового підприємства будується за іншими законами, ніж підприємств інших сфер діяльності.

Метою написання статті є визначення особливостей маркетингових комунікацій на ринку B2B.

Сучасний клієнт на ринку B2B має складний характер. З одного боку, він чекає на все більш продуктивні та персоналізовані продукти. До того ж на купівельну поведінку впливають соціальні та індивідуальні фактори. З іншого боку, клієнта B2B часто розглядають як машину, яка приймає зважені рішення: клієнт є професіоналом, який приймає рішення на підставі раціональності, логіки, а не почуттів та емоцій. Однак, нині все частіше фігурує точка зору, яка полягає у тому, що на B2B-ринку існує взаємозв'язок раціонального та емоційного, у зв'язку з чим для успішної комунікації та просування товару потрібно добре знати потреби клієнта у технічному плані, а також розуміти його мотивацію, психологію, переваги, поведінкові особливості та інтереси.

На ринку B2B комунікації виконують функції:

– інформування: компанія розповідає своїм клієнтам про пропонований товар (послугу), роз'яснюючи всі технічні та споживчі нюанси й характеристики, не залишаючи поза увагою відмінні властивості;

– рекламування: стимулювання до покупки;

– іміджування: просування не товару, а підприємства;

– розширення клієнтської та партнерської бази [1].

Однак, слід розрізняти первинні та вторинні комунікаційні завдання. Первинним є завдання привернути увагу одержувача інформації до існування продукту або підприємства. Вторинне завдання полягає у визначенні конкретних характеристик товару та його відмежуванні від конкурентів у свідомості споживачів [1].

Не слід залишати поза увагою, що на ринку промислової продукції акцент переміщується на максимально довготривалі та вигідні партнерські відносини, мінімізацію ризиків покупця, через що для цього ринку характер-

© Троян Н. Р., 2019

ною є підвищена увага до замовника. Перш ніж укласти угоду, споживач здійснює критичне дослідження постачальників, що змушує виробника якісно вибудовувати комунікації [2].

Засоби комунікації на ринку B2B істотно відрізняються від ринку B2C. Телебачення, широко використовуване у комунікаціях на ринку B2C, втрачає будь-яку ефективність на ринку B2B, де його замінює преса, зокрема вузькоспрямовані видання, Інтернет, виставки, а також так зване сарафанне радіо [2].

Зв'язки з громадськістю дають змогу розвивати довгострокові відносини з діловими партнерами, при цьому партнери можуть бути різними за своєю природою: засоби масової інформації, науковці, постачальники. PR може приймати різні форми: прес-релізи, інтерв'ю у засобах масової інформації, участь у різних заходах. Чимало представників B2B ринку переходять на активну роботу у мережі Інтернет: пошук інформації, дослідження, відвідування корпоративних сайтів, блогів чи форумів. Тому одним із важливих аспектів є розробка якісного сайту зі зрозумілим інтерфейсом і поданням на ньому всієї інформації про компанію та її продукти. Можна розмістити відео, у якому детально висвітлити діяльність компанії, принципи роботи конкретного товару, залучити відеозаписи з конференцій, презентацій і виставок.

Сучасні технології значно змінюють правила гри для великого бізнесу. Кожний інтернет-користувач бачить майже 2000 банерних оголошень на місяць. Ринок інтернет-торгівлі за друге півріччя 2017 р. зріс на 22 %. До 2019 р. глобальні витрати компаній на рекламу у мобільних додатках виростуть до 63,95 млрд дол. [3].

Організовувати продажі через соціальні мережі для B2B компанії теоретично можна, але практично надто складно. Тому B2B компаніям SMM потрібен не для продажу, а для підвищення впізнаваності бренда на ринку.

Завданнями, які можна вирішити за допомогою SMM, для ринку B2B є:

– формування (підвищення) популярності бренда на відповідному ринку;

– формування групи лояльних до бренди споживачів для повторних (repeat sales) або перехресних продажів (cross sales);

– відстежування та своєчасно реагування на згадки про компанію у мережі;

створення позитивної репутації бренда;

– підвищити кількість переходів на сайт за допомогою SMM-просування;

– застосування лідогенерації: маркетингової тактики, що є спрямованою на пошук потенційних клієнтів із певними контактними даними [2; 3].

Для B2B компанії авторитет і репутація – це не порожні слова, над ними потрібно працювати, оскільки одне необережне слово або негативний відгук можуть зруйнувати добре ім'я. Не втратити високу репутацію складно, але ще складніше вивести її з негативу. Тому слід використовувати соціальні платформи для залучення експертів ринку до дискусій, роботи з відгуками клієнтів, демонстрації успіхів і виконаної роботи, щоб сформувати імідж соціально-відповідальної експертної компанії на своєму ринку.

Не слід вважати, що існують легковажні мережі, які не підходять для B2B компаній. Присутність у кожній мережі допоможе вирішити одну або кілька різних задач SMM-просування. Так, наприклад, у Linkedin можна знайти саме тих людей, які приймають рішення, і налагодити з ними прямий зв'язок. У цій професійній мережі можна запустити рекламу на максимально цільову аудиторію, тоді як Facebook сьогодні є ідеальною платформою для роботи з цільовою аудиторією та формування позитивного іміджу бренда [2; 3].

Щодо інтернет-розсилок, у кожній галузі ринку B2B важливо чітко уявляти цільову аудиторію та процес ухвалення рішення про покупку. Існують галузі, де не слід використовувати цей інструмент комунікації до нових клієнтів, тобто розсилати всім підряд комерційні пропозиції, які розглядатимуться як спам і тим самим викликатимуть негативне ставлення до компанії. Цей вид комунікації може застосовуватися щодо вже сформованої бази клієнтів, у яких слід заздалегідь (через особистий контакт або телефонне звернення) уточнити потребу у певному товарі. Уточнення інформації про можливі потреби є зумовленим тим, що деякі продукти мають дуже тривалий життєвий цикл, отже, їх потрібно купувати не частіше ніж раз у 5–15 років [3].

Важливим є також брендинг промислового підприємства. Великі компанії розширюють свою комунікацію на споживчий сектор. Catterpillar, CarlZeiss або Otis широко відомі, хоча і не є орієнтованими на B2C. Основним завданням корпоративного бренда є формування довіри всього населення. Створюючи платформу бренда, необхідно вибрати вектор, за яким вона будуватиметься: чи відображатиме особистість власника бізнесу або корпоративну культуру, ґрунтуватиметься на бізнес-стратегії чи відповідатиме на питання, наскільки привабливою є компанія як партнер.

Використання реклами на ринку B2B залежить від галузі: існують галузі, у яких вона на останньому плані у комунікаціях. Однак, є такі, де вона відіграє важливу роль. Реклама дає змогу виділитися серед конкурентів і розкрити унікальність конкретного продукту або підприємства. Щоб реклама як інструмент комунікації була ефективною, вона має містити набір ознак. Перше, на що звертає увагу одержувач інформації, – це візуальні атрибути:

слоган, логотип, образ та інші графічні складові. Вони дають змогу ідентифікувати продукт, марку або підприємство, тому у рекламних виданнях їх зазвичай розташовують у центральній частині. Інша ознака є факультативною і подає додаткову інформацію, наприклад, вигоди та переваги продукту [2; 3].

У рекламі може відтворюватися інформація про ціну й можливі способи придбання товару. Отже, комунікативні складові можуть бути словесними (вибір слів, слогани, використання метафор та ін.) і візуальними (колір, графіка, зображення). Як важливий інструмент комунікацій реклама має дві цілі: переконати та спонукати до покупки. Перша, ґрунтуючись на раціональності, вдається до всіх методів аргументації, залучає чисту логіку, цифри, об'єктивну інформацію. Друга є пов'язана з емоційною складовою, її завдання – пробудити почуття потенційного споживача і викликати у нього симпатію. Тут акцентують те, як приємно користуватися товаром, як він полегшує життя, заощаджує час і сили. Важливо пам'ятати, що стилістика рекламного повідомлення має відповідати позиціюванню компанії, однак, за будь-яких умов текст не повинен потопати у жаргоні, він повинен бути зрозумілим. Зацікавленість із боку клієнтів може виникати на основі творчих рішень, новизни, гумору [2].

Участь у конференціях і виставках також може стати для певних підприємств центральним пунктом при побудові комунікаційної політики, в той час як для інших буде зовсім неважливою. Метою є не стільки рекламування компанії і товару, скільки обмін знаннями, отримання зворотного зв'язку, обговорення нагальних проблем і потреб, а також інформування про продукт і його властивості. Презентація на виставці дозволяє заявити про себе, представити свою продукцію. Важливо не нехтувати оформленням стенду й окремими атрибутами, оскільки це впливає на перше враження, яке є спрямованим на потенційних споживачів, що надалі істотно вплине на перспективу розвитку співробітництва [1–3].

Таким чином, на ринку B2B основною метою комунікацій є просування не конкретного товару, а робота над покращенням іміджу підприємства. Репутація компанії, публікації про неї у спеціалізованій літературі, а також відгуки колег («сарафанне радіо») є основними критеріями вибору постачальника на ринку B2B. Тому при побудові комунікаційної політики підприємства прагнуть завоювання стійкої довіри та стимулювання зацікавленості шляхом поширення позитивної інформації та підвищення впізнаваності бренда.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Притиченко Т. І.

Література: 1. Барежев К. И. Деловые коммуникации в сегменте B2B: инструменты, особенности, проблемы. *Промышленный маркетинг.* 2013. № 2. С. 28–32. **2.** Кравченко О. Н. Проблемы продвижения услуг на рынке B2B // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы Международной научной конференции (Москва, апрель 2011 г.). М. : РИОР, 2011. С. 24–27. **3.** Будущее e-commerce: ключевые тренды ближайшего десятилетия. URL: https://adindex.ru/publication/analitics/forecasts/2016/04/22/133287.phtml.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ

УДК 339.92(477)

Тютюник М. О.

Студент 1 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено принцип діяльності транснаціональних корпорацій на території України, а також їх вплив на економіку країни. Конкретизовано переваги та недоліки функціонування транснаціональних*

© Тютюник М. О., 2019

корпорацій на території країни. Проаналізовано принцип залучення іноземних інвестицій у національну економіку за допомогою транснаціональних корпорацій.

Ключові слова: *вітчизняна економіка, корпорації, транснаціоналізація, транснаціональні корпорації (ТНК), іноземні інвестиції, інвестиційний клімат.*

Аннотация. *Исследованы принцип деятельности транснациональных корпораций на территории Украины, а также их влияние на экономику страны. Конкретизированы преимущества и недостатки функционирования транснациональных корпораций на территории страны. Проанализирован принцип привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику с помощью транснациональных корпораций.*

Ключевые слова: *отечественная экономика, корпорации, транснационализация, транснациональные корпорации (ТНК), иностранные инвестиции, инвестиционный климат.*

Annotation. *The principle of the activity of transnational corporations in Ukraine, as well as their impact on the country's economy, is investigated. The advantages and disadvantages of the functioning of transnational corporations in the country are specified. The principle of attracting foreign investment in the national economy with the help of transnational corporations is analyzed.*

Keywords: *domestic economy, corporations, transnationalization, transnational corporations (TNC), foreign investment, investment climate.*

За умов формування ринкової інфраструктури світової економіки під впливом глобалізації та інтеграції світового господарства транснаціональні корпорації завойовують все нові ринки, прагнуть подальшого розширення економічної влади. Ця тема є надзвичайно актуальною, оскільки сьогодні в Україні транснаціональні корпорації відіграють важливу роль у створенні сучасної стратегії розвитку національної економічної системи. Саме транснаціоналізація вітчизняних підприємств може стати економічним механізмом, що визначить пріоритетні цілі зовнішньоекономічної політики й умови участі країни у міжнародному поділі праці, дасть змогу державі підвищити свій статус на світовій арені, налагодивши взаємовідносини з багатьма європейськими державами.

Дослідженням особливостей впливу транснаціональних корпорацій на сучасну вітчизняну економіку займалися і займаються чимало науковців, серед них Кузьменко А., Скавронська І., Терехов Е., Прокопенко О. та ін.

Нині в Україні відбувається активна інтеграція до світових економічних установ. Поряд із цим вітчизняна економіка зазнає впливу зовнішнього середовища, у тому числі з боку транснаціональних корпорацій. Через це одним із найважливіших питань для України є створення сприятливого інвестиційного клімату, що стимулюватиме залучення прямих іноземних інвестицій у країну, оскільки саме за допомогою транснаціональних корпорацій країна зможе досягти цієї мети.

Станом на перше півріччя 2018 р. серед закордонних інвесторів найбільш інвестиційно-привабливими в Україні стали такі галузі економіки: харчова промисловість – 15,7 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, залучених до України; гуртова та роздрібна торгівля – 15,6 %; фінансова та страхова сфера – 8,5 %; машинобудування – 8,0 %; транспорт – 7,6 %; металургія й обробка металу – 5,4 %; операції з нерухомістю – 4,6 %; хімічна та нафтохімічна промисловість – 2,2 % [5; 6].

Однією з умов діяльності транснаціональних корпорацій є наявність в Україні важливих факторів зростання виробництва. Серед них виділяють значні запаси багатьох видів сировинних ресурсів (вугілля, залізної та марганцевої руди, сірки, ртуті, титану, урану, граніту, мінеральних солей) і відповідну добувну і транспортну інфраструктури. Порівняно дешева робоча сила та низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств також є перевагами для діяльності транснаціональних корпорацій.

Станом на 2017 р. в Україні функціонують 35 світових транснаціональних корпорацій (табл. 1) [5; 6].

Таблиця 1

Найбільші транснаціональні корпорації, які інвестували кошти у дочірні компанії в Україні, 2017 р.

Назва	Галузь	Прибуток, млн дол.
1	2	3
Cargill	АПК	478
Carlsberg	АПК	531
Coal Energy	Вугілля	236
Ferrexpo	Металургія	1723
Henkel Україна	Хімія	107
IDS Group	Дистрибуція	153

Закінчення табл. 1

1	2	3
JT International Company	Тютюнова	457
Kernel	АПК	1402
Kraft Foods	АПК	452
L'Oreal Україна	Дистрибуція	194
Mars Україна	Дистрибуція	119
Metinvest	Металургія	3477
Philip Morris	Тютюнова	1098

Україна є здебільшого країною-реципієнтом і певною мірою випробовує на собі переваги та недоліки їх діяльності. У 2018 р. до бюджету України залучили 467 млн дол. прямих іноземних інвестицій [5].

Однак, функціонування транснаціональних корпорацій на території України може спричинити поступову втрату державного суверенітету, права на національне багатство, перетворення країни на джерело дешевих ресурсів та робочої сили, тому необхідно звернути увагу на вплив транснаціоналізації на національну економіку.

Позитивними факторами функціонування транснаціональних корпорацій на території України є:

– посилення виробничої потужності України;

– поширення нових товарів та технологій;

– сприяння оптимальному розподілу ресурсної бази;

– значне вливання капіталовкладень в економіку держави;

– створення додаткових робочих місць;

– підвищення кваліфікації робітників;

– стимулювання розвитку вітчизняної економіки;

– збільшення капіталовкладень до національного бюджету [3].

Недоліки для країни діяльності транснаціональних корпорацій в Україні є тісно пов'язаними з перевагами, до них належать:

– використання української економіки як сировинної бази через передавання українським партнерам технологій із жорсткими обмеженнями на продаж;

– ведення бізнесу у видах економічної діяльності, які є вигідними міжнародним компаніям, а не економіці країни: поряд з активною роботою ТНК у галузях зі швидким обігом капіталу й забезпеченими ринками збуту спостерігається недостатній рівень інвестицій у інші види економічної діяльності;

– відплив прибутку на фінансування внутрішнього інвестиційного процесу материнської компанії;

– уникання сплати податків шляхом внутрішнього переливу капіталу в країни з нижчим рівнем оподаткування;

– спроможність впливу на ціноутворення в країні, що призводить до поглинання або банкрутства вітчизняних виробників, а також робить залежною національну економіку від міжнародних компаній [3].

Для подолання негативних наслідків діяльності транснаціональних корпорацій українському уряду необхідно:

– ухвалити законодавчі акти, у яких було б чітко прописано межі та контроль за функціонуванням ТНК;

– створювати власні транснаціональні корпорації, що дасть змогу збільшити обсяги надходжень до державного бюджету та знизить рівень неефективного використання природних ресурсів;

– здійснювати модернізацію вітчизняних підприємств;

– підвищуючи конкурентоспроможність вітчизняної продукції, сфер і галузей;

– вкладати фінансові ресурси у власне виробництво, щоб не залежати від діяльності закордонних транснаціональних корпорацій;

– стимулювати вітчизняних виробників пільговими кредитами, що має їх зацікавити і стимулювати до ефективної роботи;

– створювати сприятливий інвестиційний та бізнес-клімат для залучення інвестицій;

– удосконалювати вітчизняне законодавство [1–3].

Таким чином, сучасні транснаціональні корпорації відіграють дуже важливу роль в економічному розвитку України. Поряд з отриманням конкурентних переваг унаслідок діяльності ТНК українська економіка зазнає негативного впливу від їх функціонування. Упровадження обґрунтованих дієвих заходів має сприяти мінімізації не-

гативних наслідків від діяльності міжнародних компаній у країні та залученню додаткових обсягів прямих іноземних інвестицій. Доцільною є державна політика створення сприятливого інвестиційного клімату, стимулювання вітчизняних виробників та підвищення їх конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, а також захист інтересів держави, приватної власності, національного виробника та матеріального добробуту населення, забезпечення розвитку вітчизняних товаровиробників за рахунок інвестиційних ресурсів транснаціональних корпорацій.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пивавар І. В.

Література: 1. Кузьменко О. В. Особливості розвитку транснаціональних корпорацій в Україні. *Перспективні напрямки наукової думки.* 2018. № 4. С. 23–26. **2.** Скавронська І. В., Мадараш О. В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік. *Молодий вчений.* 2016. № 4. С. 197–200. **3.** Терехов Є. М., Прокопенко О. В. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем. *Вісник Сумського державного університету*. 2010. № 1. С. 103–113. **4.** Рейтинги крупнейших компаний Украины. URL: https://delo.ua/get_file/id/top-1002018small.pdf. **5.** Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **6.** Міністерство фінансів України // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://www.mof.gov.ua/index.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МАРОК У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВОГО РИТЕЙЛУ

УДК 659.126

Фастовець Т. О.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Конкретизовано сутність власної торговельної марки (ВТМ). Досліджено особливості створення й функціонування власних торговельних марок у вітчизняних торговельних мережах. Розглянуто ключові показники розвитку ВТМ в Україні. Проаналізовано переваги та недоліки створення й функціонування власних торговельних марок для роздрібних мереж. Запропоновано напрями ефективного розв'язання поточних проблем.*

Ключові слова: *торгівля, роздрібна торгівля, мережевий ритейл, власні торговельні марки, лояльність покупців, стимулювання продажів.*

Аннотация. *Конкретизирована сущность собственной торговой марки (СТМ). Исследованы особенности создания и функционирования собственных торговых марок в отечественных торговых сетях. Рассмотрены ключевые показатели развития СТМ в Украине. Проанализированы преимущества и недостатки создания и функционирования собственных торговых марок для розничных сетей. Предложены направления эффективного решения текущих проблем.*

Ключевые слова: *торговля, розничная торговля, сетевой ритейл, собственные торговые марки, лояльность покупателей, стимулирование продаж.*

Annotation. *The essence of its own brand (STM) is specified. The features of the creation and functioning of their own brands in domestic retail chains are investigated. Key indicators of the development of STM in Ukraine are con-*

© Фастовець Т. О., 2019

sidered. The advantages and disadvantages of creating and operating their own brands for retail chains are analyzed. The directions of effective solution of current problems are proposed.

Keywords: *trade, retail, network retail, own brands, customer loyalty, sales promotion.*

Актуальність цієї теми є зумовленою активним розвитком сучасних торговельних підприємств. Поряд з інтенсивним економічним зростанням відбувається якісна зміна структури роздрібної торгівлі, зокрема, роздрібні торговельні мережі успішно витісняють незалежні магазини. За умов жорсткої конкуренції та інформованості покупців власні торговельні марки роздрібних продовольчих торговельних мереж є ефективним інструментом просування товарів.

Роздрібні мережі, вводячи до свого асортименту товари під власними торговельними марками (ВТМ), ставлять перед собою різні цілі, від прагнення урізноманітнити пропозицію, збільшити обсяги реалізації до встановлення демпінгових цін і формування іміджу магазину з низькими цінами. Упровадження власних торговельних марок стає ефективним маркетинговим інструментом, здатним зміцнити лояльність покупців, надати їм ексклюзивні продукти та зрештою збільшити прибуток торговельних мереж.

Сьогодні відбуваються розвиток і консолідація ринку роздрібної торгівлі, що зумовлює зростання значення роздрібних мереж у роздрібній торгівлі продовольчими товарами. Проблемою є те, що за часів економічної кризи виникли слабкі місця у роботі компаній роздрібної торгівлі. Значущою конкурентною перевагою роздрібних мереж на світовому ринку є розвиток напрямку власних торговельних марок. При цьому комплекс заходів щодо впровадження й управління власними торговельними марками є значно ширшим і складнішим, ніж заміна асортименту традиційних брендів на товари власних марок. Успіх виведення на ринок товарів власних марок має бути забезпечений побудовою ефективніших технологічних, логістичних і маркетингових схем, ніж схеми виробників товарів-брендів.

Дослідженням особливостей упровадження й управління власними торговельними марками займалися і займаються вітчизняні та закордонні науковці, які зробили вагомий внесок у розробку теоретичних та практичних засад щодо створення й вивчення конкурентних переваг підприємства, серед них Аакер Д., Росситер Д., Пашутіна С., Скоробогатий І., Дудакова І., Кримова С. та ін.

Метою написання статті є вивчення особливості використання власних торговельних марок у діяльності торговельних компаній. Об'єктом дослідження є маркова політика підприємств мережевого ритейлу, предметом – процес використання торговельними підприємствами власних торговельних марок. Було розглянуто методи, використовувані для розвитку власних торговельних марок і підвищення їх конкурентоспроможності.

Останніми роки у світовій роздрібній торгівлі відбуваються серйозні зміни. Цей процес зачіпає і сучасну вітчизняну торгівлю. Криза, зміна курсу, інновації та нові технології, а також зростання впливу інтернет-ресурсів та електронної комерції диктують нові правила ведення бізнесу. Щоб витримати конкуренцію, організаціям торгівлі доводиться адаптуватися до нових тенденцій розвитку економіки [2].

Роздрібні торговельні мережі прагнуть захопити нові території та збільшити частку ринку шляхом відкриття нових точок, однак, стикаються з проблемою конкуренції.

Найчастіше нові магазини відкриваються практично у сусідній будівлі від конкурента, що спричиняє постійний перерозподіл купівельних потоків між магазинами.

За умов жорсткої конкуренції звичайних методів стимулювання продажів може не вистачити. Необхідно завойовувати лояльність покупців до конкретної роздрібної мережі, оскільки асортиментні матриці практично в усіх мереж є однаковими. Одним з методів формування лояльності покупців за умов постійного перерозподілу купівельних потоків є власні торговельні марки [2; 3].

Сучасні науковці наявність власних торговельних марок в асортименті реалізовуваних товарів розглядають як важливий нематеріальний ресурс торговельних організацій, що безпосередньо впливає на ефективність господарської діяльності [4].

Власна торговельна марка, на відміну від брендів виробників, є ресурсом, що повністю належить торговельній мережі [5]. Торговельна мережа ініціює створення унікального продукту, який вирізнятиме її серед безлічі інших. На підставі аналізу, систематизації й узагальнення визначатимемо власну торговельну марку (ВТМ або private label) як нематеріальний актив та інтелектуальну власність торговельної мережі, яка захищається законодавством. У найпростішому розумінні це торговельна марка, якою володіє доволі велика роздрібна мережа, у якій продукція під цією торговельною маркою і реалізується [6]. Тому торгувати продукцією під чужою торговельною маркою інші магазини не мають права.

Безпосередньо виробництво товарів, які надалі реалізуються під власною торговельною маркою, може здійснюватися як самою торговельною мережею, так і незалежними товаровиробниками. Зважаючи на обмеженість ресурсів торговельної мережі, часто мають місце економічно неефективні витрати на непрофільну діяльність.

У зв'язку з цим механізм власних торговельних марок є розрахованим на аутсорсинг, тобто мережа замовляє товар під власною маркою у незалежного виробника у тих масштабах і за тими критеріями, які її влаштовують. Зазвичай таким виробником є невеликі приватні підприємства [6].

Основним плюсом для споживача є низька вартість товарів, що реалізуються під власною торговельною маркою, при цьому споживачеві гарантується певний рівень якості. Зазвичай якість таких товарів є тісно пов'язаною з позиціюванням торговельної мережі на ринку.

У свою чергу, перевагами власних торговельних марок для торговельної мережі є повне право на управління товарами. Торговельна мережа може диференціювати постачальників, у тому числі за потреби нарощуючи обсяг реалізації шляхом залучення нових. Власні торговельні марки стають настільки популярним і ефективним методом збільшення лояльності споживачів, що у деяких мережах існують одразу кілька видів власних торговельних марок.

Зауважимо, що власні торговельні марки – це не лише продукція, яку можна побачити на полицях певної мережі, це її власний бренд, її ділова репутація. У зв'язку з цим якість товарів, що реалізуються під власними торговельними марками, необхідно ретельно відстежувати, оскільки це впливає на лояльність споживачів [8–11].

Перевагою укладення договору на постачання товарів під власною торговельною маркою для виробника передусім є розширення ринків збуту своєї продукції. До того ж часто торговельні мережі пропонують укласти договір на вигідних умовах, при цьому виробник не несе будь-яких додаткових витрат на стимулювання збуту продукції.

Сучасні власні торговельні марки трансформуються, з'являються марки, які у магазинах преміум-сегменту в рази перевищують реальну закупівельну вартість, однак, нині це скоріше виняток з правила. Слід відзначити великий потенціал розвитку власних торговельних марок у високих цінових сегментах. У науковій літературі відсутня загальна класифікація власних торговельних марок у сфері роздрібної торгівлі. Одним із критеріїв є виконання функцій, які розподіляють на марки економ-класу та іміджеві, які, у свою чергу, розподіляють на інноваційні та статусні (рис. 1) [6–10].

Рис. 1. **Класифікація власних торговельних марок**

Торговельним мережам доцільно використовувати в асортиментній матриці кілька власних торговельних марок, що є розрахованими на різні сегменти покупців. На такі торговельні марки мають поширюватися інші методи стимулювання продажів, ніж цінове стимулювання. Такими методами є створення відповідного ставлення у покупців до такої торговельної марки.

Така торговельна марка має відрізнятися від товарів нижчих цінових сегментів. Торговельна організація повинна ретельно контролювати якість таких товарів, у тому числі з використанням методу таємного покупця. Зниження якості товарів, що реалізуються під такою торговельною маркою, може спричинити втрату ділової репутації торговельної мережі [5].

Розрізняють товарні категорії, у межах яких розвиток власних торговельних марок є стратегічно правильним вибором. До них належать:

– так звані брендонезалежні товарні категорії з низькою лояльністю до брендів і тенденцією швидкого перемикання з марки одного виробника на іншу з огляду на товарні характеристики, а не на імідж марки;

– товарні категорії тривалого зберігання;

– категорії з необхідним дорогим рекламним бюджетом;

– категорії з меншою можливістю зіткнення з неякісними товарами;

– категорії, де якість можна легко оцінити за застосування певних об'єктивних критеріїв [8; 9].

Розглянемо детальніше переваги та недоліки застосування власних торговельних марок для роздрібних мереж.

1. Ексклюзивність власних торговельних марок сприяє зростанню кількості лояльних покупців, торговельні мережі отримують право відрізняти свої магазини від магазинів конкурентів.

2. Власні торговельні марки сприяють зростанню товарообігу компанії, оскільки найпопулярніші торговельні марки залучають покупців. Крім власних торговельних марок покупці купують товари магазину, тобто власні торговельні марки часто спонукають покупців здійснювати імпульсивні покупки.

3. При продажу товарів під власною торговельною маркою роздрібна мережа є вільнішою у виборі маркетингових інструментів. За існування власної торговельної марки торговельні компанії отримують значний контроль над виробництвом, ціноутворенням, якістю товару та розподілом.

Попри переваги власних торговельних марок їх просування є певні пов'язаним із певними ризиками. Ритейлеру доводиться боротися зі стереотипами у свідомості покупців щодо товарів під власними торговельними марками. Так, покупці можуть не сприймати таку продукцію, думаючи, що вона створювалася у невеликому підсобному господарстві [5].

Переваги та недоліки створення й функціонування власних торговельних марок для роздрібних мереж подано у табл. 1 [5].

Таблиця 1

Переваги та недоліки створення й функціонування власних торговельних марок для роздрібних мереж

Переваги	Недоліки
Розширення асортименту	Ймовірність прояву та зростання ризику цінової змови
Споживач отримує достатньо чітке уявлення про послуги та пропозиції	Дискримінації щодо споживача від інших постачальників
Співвідношення «ціна–якість»	Конкуренція з товарами тих брендів, до яких споживач звик і яким віддає перевагу
Отримання мережею вигідної позиції серед інших	Витрати на створення власних товарів і системи їх збуту
Зростання торговельного обігу	Через цінові війни інші постачальники можуть відмовитися від збуту у цій торговельній мережі
Вигідне розміщення значної кількості товарів ВТМ усередині магазину	Покупці можуть не сприймати таку продукцію, думаючи, що вона створювалася у невеликому підсобному господарстві
Широкі можливості для масового збуту продукції ВТМ	

Останніми роками всі провідні торговельні оператори України активно розвивають напрямок власних торговельних марок, причому з'являються ВТМ практично в усіх товарних категоріях: tissue (серветки, одноразовий посуд, гігієнічна продукція), побутова хімія, продукти тривалого зберігання, консерви та багато іншого, аж до техніки та електроніки. І це не дивно: актуальні тенденції підтверджують, що нині для споживача набагато важливішим є функціонал продукту, ніж безпосередньо бренд. Якщо під private label йому пропонують якісний і функціональний товар, який не поступається брендовим аналогам, але при цьому дешевше, вибір, як правило, споживач робить на користь власної торговельної марки.

Дослідницька компанія GT Partners Ukraine презентувала дослідження стану ринку ВТМ сегмента в Україні. Експерти проаналізували, у яких мережах і скільки товарних найменувань представлено під private label, який обсяг у загальному товарообігу компанії вони забезпечують. За кількістю власних торговельних марок в Україні немає конкурентів у «Ашан»: французька мережа пропонує близько 2500 позицій private label. Найближчим переслідувачем є Fozzy Group, яка розвиває мережі «Сільпо», «Фора», Le Silpo, Thrash!, Favore і представляє приблизно 2000 найменувань товарів. Решта помітно відстають: у «Фуршету» 1300 продуктів ВТМ, у Retail Group («Велика Кишеня», «ВК Експрес», «Велмарт») – 1250, у Varus – 1200. Відомості щодо мережевих торговельних підприємств – лідерів українського ринку за кількістю ВТМ у 2017 р. систематизовано у табл. 2 [13].

Таблиця 2

Мережеві торговельні підприємства – лідери українського ринку за кількістю ВТМ

№	Компанія	Мережа	Кількість позицій ВТМ, од.
1	ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»	«Ашан»	2500
2	Fozzy Group	«Сільпо», «Фора», Fozzy, Le Silpo, Trash!, Favore	2000
3	ЗАТ «Фуршет»	«Фуршет», «Фуршет-Гурман»	1300
4	ПАТ «Ритейл Груп»	«Велика Кишеня», «Велмарт», «ВК Експрес», Select	1250
5	ТОВ «Омега»	Varus, Varus-маркет	1200

З часткою ВТМ у загальному товарообігу та чистого прибутку ситуація є принципово іншою. Найбільше товарів під власною торговельною маркою продає найбільша роздрібна мережа України АТБ. Private label становить 23,3 % її продажів, що значно перевищує середньоукраїнські показники, і за 2017 р. принесло компанії майже 18,7 млрд грн виторгу.

На другому місці за прибутком від торгівлі ВТМ – Fozzy Group, однак, ця корпорація істотно поступається АТБ і у грошовому вираженні, і у частці private label в обігу. ВТМ приніс рітейлеру трохи більше 5 млрд грн і забезпечив лише 8 % прибутку. Третє місце за виторгом – у німецької Metro Group, четверте – у одеської Таврія В. Замикає топ-5 лідерів з продажу private label дніпровський Varus [13]. Відомості щодо лідерів українського ринку ВТМ за продажами private label (food-ритейл) у 2017 р. подано у табл. 3 [13].

Таблиця 3

Мережеві торговельні підприємства – лідери українського ринку за продажами private label

№	Компанія	Мережа	Частка ВТМ у загальному товарообігу, %	Товарообіг ВТМ, млн грн
1	ТОВ «АТБ-маркет»	«АТБ»	23,3	18687
2	Fozzy Group	«Сільпо», «Фора», Fozzy, Le Silpo, Trash!, Favore	8,0	5080
3	Metro Cash & Carry Україна	Metro Cash & Carry, Бери-Вези	12,0	1764
4	ТОВ «Таврія В»	Таврія-В, Космос	10,5	1029
5	ТОВ «Омега»	Varus, Varus-маркет	10,0	800

Отже, власна торговельна марка є нематеріальним активом, інтелектуальною власністю торговельної мережі, яка захищається законодавством. У найпростішому розумінні це торговельна марка, якою володіє доволі велика роздрібна мережа, у якій продукція під цією торговельною маркою і реалізується. Чимало товарів, особливо у продовольчій сфері, вироблені регіональними підприємствами, мають високу якість у порівнянні з товарами імпортного виробництва. Однак, невеликі виробники не мають належного потенціалу для виходу на ринок. Використання власних торговельних марок великих торговельних мереж дає змогу у короткі терміни забезпечити збут власної продукції, що, у свою чергу, дозволить збільшити ефективність торгівлі в Україні.

Таким чином, використання власних торговельних марок має великий потенціал як для розвитку виробництва, так і для підвищення ефективності торговельних мереж. Найбільший потенціал має впровадження торговельних марок високих цінових сегментів у зв'язку з їх малою поширеністю. Прибуток з продажів у private label традиційно перевищує такий у брендових товарів. Тому можна прогнозувати, що інші великі мережі активізуватимуть розвиток цього напрямку, передусім у сегменті товарів, що мають найбільший попит у споживачів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Холодний Г. О.

Література: 1. Иванов Г. Г., Орлов С. Л. Стратегическое планирование экономики и важнейшие приоритеты развития. *Вестник экономики, права и социологии.* 2014. № 2. С. 38–40. **2.** Куренкова В. П. Формирование клиентских отношений как необходимое условие деятельности торговых предприятий // Инновационные технологии нового тысячелетия : материалы международной научно-практической конференции (Киров, 5 мая 2016 г.). Киров : НИЦ АЭТЕРНА, 2016. С. 61–64. **3.** Майорова Е. А. Тенденции развития сегментов private label в торговых сетях Европы. *Вестник Московского городского педагогического университета.* 2011. № 6. С. 134–138. **4.** Майорова Е. А. Нематериальные ресурсы торговых организаций. *Экономика. Бизнес. Банки.* 2016. № 2. С. 111–122. **5.** Журкина Л. С., Уханова Ю. А., Никишин А. Ф. Собственные торговые марки и их роль в повышении эффективности хозяйственной деятельности организаций торговли // Управление инновациями в современной науке : материалы международной научно-практической конференции. М., 2015. С. 65–68. **6.** Иванов Г. Г., Майорова Е. А. Нематериальные активы в повышении эффективности розничной торговли. *Экономика. Бизнес. Банки.* 2016. № 3. С. 68–80. **7.** Леонова Ю. Г. Особенности оценки производительности торговой организации на конкурентном рынке. *Европейский журнал экономики и управленческих наук.* 2016. № 1. С. 72–74. **8.** Мухина М. М. Проблема незаконного использования товарного знака для поддержки делового имиджа торговой марки. *Экономика. Бизнес. Банки.* 2016. № 8. С. 224–226. **9.** Каращук О. С., Шипилова С. С. Повышение качества торгового обслуживания и развитие управления качеством в торговле. *Современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации.* 2016. № 2. С. 55–84. **10.** Перельман М. А. Качество обслуживания как фактор конкурентоспособности предприятий розничной торговли // Современная наука: теоретический и практический взгляд : материалы международной научно-практической конференции. М., 2016. С. 253–258. **11.** Майорова Е. А. Анализ и оценка эффективности применения нематериальных активов розничными торговыми организациями. *Экономика и предпринимательство.* 2014. № 4. С. 745–749. **12.** Ишханов А. В. Сущность и многообразие форм

межгосударственных конкурентных отношений. *Финансы и кредит.* 2004. № 2. С. 48–54. **13.** Топ-5: лидеры среди украинских FMCG-сетей по продажам собственных торговых марок. URL: http://allretail.ua/category-privatelabels.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ»

УДК 657.4251

Фоміна К. Д.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Визначено сутність поняття «нематеріальні активи». На підставі аналізу та систематизації тлумачень науковців сформовано узагальнене визначення цього поняття.*

Ключові слова: *підприємство, організація, нематеріальні активи, об'єкти інтелектуальної власності, необоротні активи.*

Аннотация. *Определена сущность понятия «нематериальные активы». На основании анализа и систематизации толкований ученых сформировано обобщенное определение этого понятия.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, нематериальные активы, объекты интеллектуальной собственности, внеоборотные активы.*

Annotation. *The essence of the concept of «intangible assets» is defined. Based on the analysis and systematization of the interpretations of scientists, a generalized definition of this concept is formed.*

Keywords: *enterprise, organization, intangible assets, intellectual property, non-current assets.*

Для з'ясування сутності поняття нематеріальних активів як об'єкта обліку, а також правильного відбиття у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності слід звернутися до теоретичних принципів розкриття змісту поняття «нематеріальні активи», оскільки саме від тлумачення поняття бере початок його облік. Це визначення має однозначно сприйматися та трактуватися як бухгалтером, так і будь-яким користувачем фінансової звітності.

Метою написання статті є розкриття сутності поняття «нематеріальні активи» для підвищення якості обліково-аналітичної інформації про них у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Дослідженням термінологічного апарату щодо нематеріальних активів займалися і займаються чимало науковців, серед них Покропивний С., Базилевич В., Лепетан І., ПольоваТ., Лев Б. та ін. Критичний аналіз літературних джерел засвідчив, що на сьогодні немає єдиного підходу до трактування сутності поняття «нематеріальні активи».

Як стверджує Лев Б., нематеріальним активом є нефізичні джерела вартості, створені новаціями або відкриттями [1]. Базилевич В. розглядає нематеріальні активи як об'єкт інтелектуальної, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому законодавством, об'єктом права власності платника податку [2].

Лепетан І. під нематеріальними активами розуміє вартісно виражені немонетарні активи, об'єкти права власності, які є складовою інтелектуального капіталу підприємства, створені самостійно або залучені зі сторони та здатні приносити економічну вигоду [3].

Польова Т. розглядає нематеріальні активи як законодавчо визнані необоротні активи підприємства у вигляді різних прав, що мають цільове призначення, реальну вартість і здатні приносити їх власнику прибуток або іншу користь [4].

Покропивний С. вважає нематеріальні активи категорією, яка виникає внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності або на обмежені ресурси та їх використання у господарській діяльності з отри-

© Фоміна К. Д., 2019

манням доходу [5]. У табл. 1 систематизовано визначення сутності поняття «нематеріальний актив» у законодавчих актах України [6–8].

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «нематеріальні активи» у законодавчих актах України

Нормативно-правовий акт	Визначення
ПСБО 8 «Нематеріальні активи» [6]	Немонетарний актив, що не має фізичної форми та може бути ідентифікований
Податковий кодекс України [7]	Право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права. Право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, права користування природними ресурсами, майном та майновими правами
Інструкція з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів [8]	Немонетарний актив, який не має матеріальної форми, не є утримуваним грошима та активами, що мають бути отримані у фіксованій або визначеній сумі грошей, може бути ідентифікованим

Аналіз тлумачення поняття «нематеріальний актив» у нормативно-правових актах дає підстави стверджувати, що існують певні спільні та відмінні риси. Для конкретизації дефініції «нематеріальні активи» сформовано критерії визначення поняття згідно з літературними джерелами (табл. 2) [1–4; 6–8].

Таблиця 2

Контент-аналіз сутності поняття «нематеріальні активи»

Визначення поняття	Автор, джерело							
	Лев Б.	Базилевич В.	Лепетан І.	Польова Т.	ПСБО 8	Податковий кодекс України	Інструкція з бухгалтерського обліку	Разом
Як немонетарний актив	+		+		+		+	4
Як об'єкт права власності			+	+		+		3
Не має фізичної форми					+			1
Здатність приносити економічну вигоду	+	+	+	+				4

Таким чином, бачимо (табл. 2), що більшість науковців дотримуються думки, що нематеріальним є немонетарний актив, здатний приносити економічну вигоду. Доводиться констатувати, що на сьогодні існують певні особливості обліку й оцінки нематеріальних активів, які потребують подальшого поглибленого дослідження.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Фартушняк О. В.

Література: 1. Лев Б. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность. М. : Квинтоконсалтинг, 2003. 240 с. **2.** Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність : підручник. Київ : Знання, 2006. 432 с. **3.** Лепетан І. М. Облік і контроль нематеріальних активів у науково-дослідних господарствах : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2010. 23 с. **4.** Польова Т. В. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.06.04. Харків : Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2006. 19 с. **5.** Покропивний С. Ф. Економіка підприємництва : підручник. Київ : КНЕУ, 2002. 528 с. **6.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Закон України від 18.10.1999 № 242 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99/ed19991018. **7.** Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. **8.** Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України : Закон України від 20.12.2005 № 480 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0040-06/ed20051220.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ТРАНСПОРТНІЙ КОМПАНІЇ

УДК 657.2

Ханіна К. С.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено особливості ведення бухгалтерського обліку у транспортній компанії. Конкретизовано нюанси, що є пов'язаними з оподаткуванням, а також відображення транспортних витрат залежно від замовника. Розглянуто рахунки для документального оформлення та відображення у бухгалтерському обліку.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, податки, рахунок, транспортні витрати, бухгалтерський облік.*

Аннотация. *Исследованы особенности ведения бухгалтерского учета в транспортной компании. Конкретизированы нюансы, связанные с налогообложением, а также отображение транспортных расходов в зависимости от заказчика. Рассмотрены счета для документального оформления и отображения в бухгалтерском учете.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, налоги, счет, транспортные расходы, бухгалтерский учет.*

Annotation. *The features of accounting in transport companies are investigated. The nuances related to taxation, as well as the display of transport costs depending on the customer are specified. Accounts are considered for documentary registration and display in accounting.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, taxes, account, transport costs, accounting.*

Облік товарів і послуг є базовою складовою підготовки інших розділів фінансового обліку. На підставі вартості реалізованих товарів формується потік доходів, а на підставі витрат, пов'язаних із певною стадією руху, коригуються витрати компанії. У такий спосіб формується база для фінансової та податкової звітності. Логістика на підприємстві полягає у плануванні, управлінні та контролі вхідних на підприємство, оброблюваних і вихідних із підприємства потоків матеріалу, сировини та іншої матеріальної продукції й супутнього інформаційного потоку для оптимального з точки зору прибутку формування руху матеріальних ресурсів усередині підприємства та за його межами. Логістика на підприємстві вимагає особливого підходу: у межах обліку в логістиці необхідно враховувати перевезення вантажів, витрати на перевезення, замовлення на перевезення вантажу, рух вантажів, контролювати перевезення та замовлення на перевезення вантажів, а також розв'язувати чимало інших задач.

Будь-яке підприємство, що продає чи купує щось матеріальне, стикається з необхідністю його перевезення. При цьому замовником транспортних послуг може бути як сторона, що купує, так і та, що продає. Однак, ким би не був замовник, витрати на транспортування мають бути правильно відбиті в його обліку.

Витрати, понесені на транспортування активів, і транспортні витрати, понесені при реалізації продукції (товарів), мають абсолютно різний характер, отже, в обліку замовника їх слід відображати по-різному. Тому розглядати порядок відображення транспортних витрат в обліку, коли ці витрати несе покупець, і в обліку, коли витрати несе продавець, слід окремо. Водночас зауважимо: і ті, й інші витрати відображають в обліку за наявності первинних документів – актів, транспортних накладних, хоча до їх отримання відбити витрати можна на підставі самостійно складеного первинного документа, наприклад, бухгалтерської довідки.

Згідно з умовами договору, складеного між покупцем і продавцем, встановлюють, хто несе витрати на транспортування. Якщо витрати покупець нестиме самостійно, то витрати на транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, у тому числі витрати на страхування ризиків транспортування запасів, входять до складу транспортно-заготівельних витрат (ТЗВ). Такі витрати залучають до первісної вартості запасів і можуть бути відображені в обліку двома способами.

1. Транспортно-заготівельні витрати одразу залучають до первісної вартості конкретних найменувань, груп, видів запасів. У такому разі витрати на транспортування відбивають на рахунку обліку запасів:

– на рахунку 201 – при транспортуванні сировини та матеріалів;

– 22 – якщо активи, що перевозяться, МШП;

© Ханіна К. С., 2019

– 281 – при відображенні витрат на доставку товарів у складі їх первісної вартості; окремо вартість таких витрат не виділяють. Такий прямий спосіб доцільно використовувати, якщо можна вірогідно визначити суму транспортних витрат, які безпосередньо належать до придбаних запасів. Мінфін рекомендує використовувати цей метод, якщо доставляється одне найменування, група або вид запасів. Якщо таких найменувань, груп або видів кілька, можна застосувати інший спосіб.

2. Транспортно-заготівельні витрати узагальнюють на окремому субрахунку рахунків обліку запасів, наприклад, на субрахунку 20 відображають транспортно-заготівельні витрати на виробничі запаси, на субрахунку 289 – витрати на доставку товарів, або на окремому додатковому субрахунку, наприклад, на субрахунку 2011 відбивають витрати на доставку сировини та матеріалів. Отже, ступінь деталізації може бути різним: скільки субрахунків упроваджувати і до яких груп запасів їх створювати, підприємство вирішує самостійно [1].

Якщо покупець замовляє послуги доставки, то витрати на транспортування, перевалку та страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиторські й інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів), відповідно до умов договору постачання є витратами на збут.Такі витрати відбивають в обліку на рахунку 93. Витратами на збут також визнають витрати на транспортування готової продукції між складами підрозділів підприємства.

Особливостями організації бухгалтерського обліку у транспортній компанії є облік:

– ПММ;

– витрат на відрядження, у тому числі витрат на закордонні відрядження;

– авансових витрат;

– лізингових операцій;

– ремонту транспорту;

– страхування відповідальності;

– зовнішньоекономічної діяльності [2].

До особливостей організації бухгалтерського обліку також належить виконання функцій податкового агента за операціями з нерезидентами [2].

Для кожного з цих об'єктів обліку характерними є певні особливості, а також чимало нестандартних ситуацій. Від компетентності бухгалтера часто залежить загальний фінансовий результат підприємства щодо оподаткування. Наприклад, будь-які витрати можуть бути визнані як такі, що беруть участь, так і такі, що не беруть участі в оподаткуванні. Від того, як вони враховані, залежить розмір податку на прибуток, який заплатить організація.

Існують й інші нюанси, що є пов'язаними з оподаткуванням. Так, важливо пам'ятати, що міжнародні перевезення, на відміну від внутрішніх, обкладаються ПДВ за нульовою ставкою. Щоб підтвердити своє право на таку ставку, потрібно подати відповідні документи.

При виборі системи оподаткування для транспортної компанії слід керуватися певними критеріями: питомою вагою у виторгу витрат з ПДВ та у виторгу експорту послуг [3].

Організації, що займаються транспортуванням, оподатковуються на майно, на прибуток, ЄСВ, ПДВ і специфічним податком – транспортним.

Особливість транспортного податку у тому, що його розраховують для кожного транспортного засобу окремо. Ставку податку вираховують, виходячи з кількості кінських сил для транспорту з двигуном, для несамохідних коштів розраховують за валовою ємністю в тоннах. Податок на повітряні та водні засоби розраховують за кількістю самих засобів, тобто одиницею розрахунку є один повітряний або водний засіб пересування.

До витрат на транспорт належать:

– сплата іншим організаціям за зважування вантажів, подавання вагонів та ін.;

– оплата послуг за завантаження-вивантаження товарів, що перевозяться;

– матеріали, використані під обладнання автотехніки додатковими можливостями (стійки, стелажі та ін.), а також для утеплення автотранспорту (солома, мішки та ін.);

– оплата складських приміщень на станціях, морських і річкових портах, аеропортах;

– сплата за використання різних під'їзних шляхів [4].

Щоб поліпшити податковий облік, необхідно створити список витрат на транспорт такий самий, як і для бухгалтерського обліку. Для цього застосовують облікову політику оподаткування. Списувати витрати на транспорт слід у порядку, затвердженому Податковим кодексом України.

Головним документом для бухгалтерського обліку послуг транспорту є договір про постачання, за умовами якого витрати на транспортування можуть бути залучені чи не залучені до вартості. У першому випадку їх

відносять до витрат на продаж, у другому вони йдуть додатковим рядком у рахунку, і замовник їх оплачує окремо від товару.

Діяльність транспортної компанії розцінюється як надання послуг і підпорядковується загальним правилам їх документального оформлення та відбиття у бухгалтерському обліку.

Таким чином, розглянуто основні особливості ведення бухгалтерського обліку, які є зумовленими специфікою здійснюваної діяльності, що впливає не лише на облік доходів і витрат, а й на особливості оподаткування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Полянчикова А. Бухгалтерский учет грузовых перевозок и дополнительных услуг. URL: https://uteka.ua/publication/commerce-12-xozyajstvennye-operacii-9-buxgalterskij-uchet-gruzovyx-perevozok-i-dopolnitelnyx-uslug. **2.** Бухгалтерський облік у транспортній компанії. URL: https://faktoria.kiev.ua/uk/buhoblik-u-transportnij-kompaniyi.html. **3.** Здреник В. С., Ярощук О. В. Бухгалтерський облік і контроль операцій з похідними фінансовими інструментами: організація та методика : монографія. Тернопіль : Крок, 2011. 272 с. **4.** Особенности налогового и бухгалтерского учета в транспортной компании // Налоги и бухгалтерия. URL: https://online-buhuchet.ru/uchet-v-transportnoj-kompanii.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ: ПОНЯТТЯ, ОБЛІК І КОНТРОЛЬ

УДК 330.123.3

Харківська М. А.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність виробничих запасів підприємства, деталізовано особливості їх обліку та контролю. Проаналізовано сучасні проблеми ведення обліку виробничих запасів. Запропоновано напрями ефективного розв'язання поточних проблем.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, виробничі запаси, методи оцінки запасів, первісна вартість, облік використання виробничих запасів.*

Аннотация. *Исследована сущность производственных запасов предприятия, детализированы особенности их учета и контроля. Проанализированы современные проблемы ведения учета производственных запасов. Предложены направления эффективного решения текущих проблем.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, производственные запасы, методы оценки запасов, первоначальная стоимость, учет использования производственных запасов.*

Annotation. *The essence of the enterprise's inventories is investigated, the features of their accounting and control are detailed. The modern problems of maintaining inventory records are analyzed. The directions of effective solution of current problems are proposed.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, inventories, inventory valuation methods, initial cost, accounting for the use of inventories.*

© Харківська М. А., 2019

Актуальність цієї теми є зумовленою тим, що на вітчизняних підприємствах виробничі запаси становлять значну частку в активах балансу, а від ведення правильного обліку залежать показники фінансового стану підприємства.

Дослідженням проблем обліку виробничих запасів на підприємстві займалися і займаються чимало науковців, серед них Принада І. В., Назарчук О. Д., Шендригоренко М. Т., Янчук В. І., Ворхлік В. Р., Левченко О. П., Соколенко А. І. та ін.

Метою написання статті є дослідження економічної сутності обліку та контролю виробничих запасів, визначення проблемних місць, а також напрямів їх ефективного розв'язання на вітчизняних підприємствах.

Успішне функціонування будь-якого підприємства неможливе без правильно створеної системи бухгалтерського обліку, контролю та звітності. За умов ринкової економіки для підприємства важливими є якісне й ефективне виробництво, підвищення конкурентоспроможності продукції, упровадження до виробництва нових технологій. Основним для виконання цих завдань є впровадження правильної організації та ведення бухгалтерського обліку виробничих запасів, що дає змогу здійснювати своєчасний облік і контроль за їх збереженням і доцільним використанням.

Ефективне використання виробничих запасів підприємством дає змогу впливати на розмір одержуваного прибутку, тому від ефективності управління виробничими запасами зрештою залежить прибутковість підприємства.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» запасами є активи, утримувані для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності. Вони перебувають у процесі виробництва для подальшого продажу продукту виробництва, утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [1].

Існують різні методи обліку виробничих запасів на складах підприємства (табл. 1) [2–6].

Таблиця 1

Методи обліку виробничих запасів на підприємстві

Назва	Характеристика
Сортовий	На підставі первинних документів для кожного виду виробничих запасів відкривають картку аналітичного обліку, де їх обліковують у натуральному та грошовому вираженні. По закінченні звітного періоду складають оборотні відомості аналітичного обліку
Партійний	Застосовують окремо за кожною категорією матеріальних цінностей; важливо, щоб метод знайшов застосування одночасно в бухгалтерії і на складі, що допоможе уникнути будь-яких невідповідностей
Сальдовий	Зменшує обсяги облікових робіт, а також забезпечує кращий контроль за наявністю та збереженням матеріалів

Аналітичний облік виробничих запасів ведеться на складі за найменуваннями за допомогою карток складського обліку матеріалів. Кожну з груп виробничих запасів розподіляють за видами та розмірами. Кожному найменуванню виробничих запасів присвоюється номенклатурний номер, який вказують на кожному документі з руху виробничих запасів. Це дає змогу уникнути помилок під час заповнення документів і здійснення записів у складському та бухгалтерському обліку виробничих запасів [3].

Важливим для обліку виробничих запасів є їх оцінка, що впливає на формулювання собівартості продукції. Основної значущості це питання набуває за сучасних умов господарювання, коли ринкові ціни на виробничі запаси постійно змінюються та переважно зростають.

Згідно з П(С)БО 9 первісною вартістю запасів, придбаних за плату, є собівартість, складовими якої є суми:

– сплачувані згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;

– ввізного мита;

– непрямих податків, що є пов'язаними з придбанням запасів і не відшкодовуються підприємству;

– транспортно-заготівельних витрат: витрати на заготівлю запасів, оплата тарифів за вантажно-розвантажувальні роботи та транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, у тому числі витрати зі страхування ризиків транспортування запасів;

– інших витрат, що є безпосередньо пов'язаними з придбанням запасів і доведенням до стану, у якому вони є придатними для використання із запланованою метою [1].

Згідно з джерелами надходження запасів на підприємство (придбання у постачальників за готівкові та безготівкові кошти, безкоштовне отримання, виявлені надлишки у результаті інвентаризації, виготовлення власними силами) та їх вибуття (передача у виробництво, списання у зв'язку з невідповідністю запасів критеріям визнання

активу, безкоштовної передачі, реалізації; списання у зв'язку з псуванням) важливо проводити контроль запасів з дотриманням таких принципів:

– купувати лише матеріали, використовувані у виробництві;

– розмір запасу кожного виду сировини та матеріалів встановлювати з урахуванням середнього виробничого запасу, що містить поточну потребу;

– запаси мають підлягати повному обліку, маркуванню та етикетуванню [4].

Основними проблемами обліку виробничих запасів на вітчизняних підприємствах є:

– низький рівень надання інформації для забезпечення управління виробничими запасами на підприємстві;

– низький рівень контролю й оперативного налаштування процесів формування запасів;

– обмеженість контролю використання виробничих запасів;

– складність визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну [4].

Розглянемо детальніше основні проблеми обліку виробничих запасів на вітчизняних підприємствах.

Першою проблемою обліку виробничих запасів є виникнення суперечностей. Це є пов'язаним з тим, що на багатьох вітчизняних підприємствах облік запасів ведеться паралельно кількома підрозділами з різною метою, тому постійно виникають ситуації, коли за даними одного підрозділу залишок запасів існує, а в обліку іншого його немає.

Друга проблема полягає в тому що, коли на підприємстві відбувається пересортування, можуть виникнути помилки через дії недостатньо кваліфікованих бухгалтерів і комірників, коли інформація з одного й того самого документа може бути по-різному відображена в обліку різних підрозділів.

На сьогодні найголовнішою проблемою є поновлення програмного забезпечення обліку, оскільки облік виробничих запасів неможливий без застосування комп'ютерних технологій.

Напрямами ефективного розв'язання проблем обліку виробничих запасів на підприємстві є:

– повне інформаційне забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;

– опрацювання номенклатури запасів;

– координування механізмів бухгалтерського та податкового обліку виробничих запасів;

– обгрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки та технології виробництва;

– оновлення системи отримання інформації про виробничі запаси;

– правильне групування запасів;

– передача всіх запасів під відповідальність завідувачам складами, комірникам;

– розробка посадової інструкції для бухгалтера з виробничих запасів для поліпшення організації роботи облікового апарату;

– удосконалення процесу документування [4; 5].

Таким чином, найважливішою складовою активів підприємства є запаси. Реалізація пропонованих напрямів удосконалення обліку запасів сприятиме значному підвищенню результативності фінансово-економічної діяльності підприємства.

Від правильності ведення обліку запасів залежить вірогідність інформації про отриманий підприємством прибуток і збереження запасів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Фартушняк О. В.

Література: 1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Закон України від 20.10.1999 № 246 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99. **2.** Ворхлік В. Р. Облік і контроль виробничих запасів та аналіз ефективності їх використання на підприємстві. URL: https://www.sworld.com.ua/konferm3/245.pdf. **3.** Аналітичний та синтетичний облік запасів. URL: https://pidruchniki.com/1489090153249/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/analitichniy_sintetichniy_oblik_zapasiv. **4.** Аналітичний облік запасів // Дебет-Кредит. URL: https://dtkt.com.ua/show/2cid010093.html. **5.** Принада І. В., Назарчук О. Д. Сучасні проблеми обліку виробничих запасів на підприємстві. *Наука й економіка.* 2013. №. 3. С. 64–67. **6.** Васильєва Л. М., Соколенко А. І. Сучасні проблеми та напрямки вдосконалення організації та ведення обліку виробничих запасів на підприємстві. *Молодий вчений.* 2017. № 4. С. 623–626. **7.** Шендригоренко М. Т. Облік виробничих запасів: актуальні питання та напрямки їх вирішення. *Вісник Криворізького економічного інституту-*

ту. 2013. № 2. С. 12–21. **8.** Янчук І. В. Сучасні проблеми та напрямки вдосконалення ведення обліку виробничих запасів на підприємстві. *Збірник наукових праць ВНАУ.* 2012. № 3. С. 250–257.

ПОХОДЖЕННЯ, МЕХАНІЗМ ТА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОЇ КОМУНІКАЦІЇ

УДК 159.923

Худешенко Х. Ю.

Студент 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено історичні та психологічні передумови появи й розвитку комунікації у її сучасному вигляді. Розглянуто теоретичні аспекти комунікації, обґрунтовано її вплив і значущість. Запропоновано напрями ефективного розвитку навичок спілкування.*

Ключові слова: *психологія, суспільство, взаємодія, спілкування, мовлення, комунікація, комунікативні навички.*

Аннотация. *Исследованы исторические и психологические предпосылки появления и развития коммуникации в ее современном виде. Рассмотрены теоретические аспекты коммуникации, обоснованы ее влияние и значимость. Предложены направления эффективного развития навыков общения.*

Ключевые слова: *психология, общество, взаимодействие, общение, речь, коммуникация, коммуникативные навыки.*

Annotation. *The historical and psychological prerequisites of the appearance and development of communication in its modern form are investigated. The theoretical aspects of communication are considered, its influence and significance are substantiated. The directions of effective development of communication skills are proposed.*

Keywords: *psychology, society, interaction, communication, speech, communication, communication skills.*

Люди є біологічними істотами, які, як і будь-який інший вид, являють собою продукт мільйонів років еволюції. Наша анатомія та психологія постійно змінюється задля пристосування та виживання. Однак, хоча люди і є тваринами у цьому сенсі, вони як найскладніша соціальна структура на Землі мають те, чого не має жодна інша тварина: ми збираємося у сім'ї, племена, клани та нації. Для людей характерним є неймовірно складний метод взаємодії – мовлення, ми можемо спілкуватися попри час і відстань через друк і мовлення. Наші спогади є найдовшими, взаємодія – найскладнішою, наше сприйняття світу одночасно є найширшим і найдетальнішим [1].

Дослідженням походження мовлення, а також його психологічних аспектів займалися Сміт А., Маклуєн М., Сепір Е., Ворф Б. та ін.

Люди мають комунікативні здібності, яких не мають тварини. Люди спілкуються між собою, щоб отримувати допомогу, інформувати інших та обмінюватися поглядами, тобто мовлення є засобом для побудови соціальних зв'язків. Людське спілкування, або антропосеміотика – це наукова сфера, що вивчає системи людської комунікації та мовлення як найскладнішу систему спілкування [2].

Питання полягає в тому, як люди, отримали найдосконаліший спосіб спілкування серед усього тваринного світу?

Слова не залишають артефактів – писемність розпочалася після появи мовлення, тому теорії походження мовлення зазвичай базувалися на здогадках, дослідження із застосуванням наукових методів фактично беруть початок від 1990-х рр. XX ст. Лінгвісти, археологи, психологи, антропологи та інші науковці вивчають докази з па-

© Худешенко Х. Ю., 2019

леонтології про ймовірні особливості мозку та голосового апарату ранніх людей і гомінідів. Вони досліджують, які фізичні, когнітивні та соціальні фактори мали сформуватися, щоб виникло мовлення [3].

На підставі статистичних методів оцінки часу, необхідного для досягнення поточного поширення та різноманітності сучасних мов, Йоханна Ніколс – лінгвістка з Університету Каліфорнії, Берклі – стверджувала у 1998 р., що вокальне мовлення мало розпочати диверсифікацію нашого виду не менш як 100 000 років тому [2].

Інші науковці вважають, що з огляду на положення гортані, навіть неандертальці, які жили в Євразії до 40 тисяч років тому, мали анатомію, необхідну для створення повного спектра звуків, які створюють сучасні люди. На підставі комп'ютерного моделювання, використовуваного для оцінки того, як еволюціонувало мовлення, виділено три етапи еволюції синтаксису. Вважають, що неандертальці опинилися на другій стадії, тобто їх мовлення було дещо розвиненішим, ніж протомова, однак, не настільки складним, як мовлення сучасних людей.

Згідно з гіпотезою африканського походження людини, близько 60 000–50 000 років тому група людей покинула Африку та почала мігрувати, заселяючи решту світу та несучи з собою мовну та символічну культуру [2].

Науковці досі не можуть вірогідно стверджувати, коли й чому люди отримали здатність говорити. Однак, у нас існує можливість досліджувати це питання, щоб усвідомити, як вона працює сьогодні.

Наслідком еволюційного розвитку людини стало те, що слова тепер – більше, ніж засіб обміну інформацією для виживання, оскільки вони можуть формувати наші переконання, поведінку, почуття та дії.

Біхевіорист Скіннер Б. у 1957 р. висунув ідею, що мовлення дитина вивчає як будь-яку іншу поведінку, через підкріплення та покарання. Приблизно в той самий час Хомський Н. висловив ідею універсальної граматики, вродженого розуміння синтаксису, що передається у генетичному матеріалі людини. Існують серйозні докази з обох сторін дискусії. Проведено численні дослідження, але досі не зроблено жодних остаточних висновків щодо цього питання [6].

Лінгвіст Уорф Б. у 1956 р. запропонував свою гіпотезу лінгвістичної відносності, основна ідея якої полягає у тому, що мовлення людини безпосередньо впливає на її пізнання, тобто воно фактично визначає, як особа мислить [6].

Медіа-критик і теоретик Кері Д. у своїй книзі «Комунікація як культура» 1992 р. визначив комунікацію як символічний процес, за допомогою якого реальність виробляється, підтримується, відновлюється та трансформується [8].

Для людини спілкування є життєво необхідним процесом підтримки відчуття соціальної згуртованості. Так само, як людство розвивалося протягом століть, наші засоби спілкування наслідують цей приклад. Те, що розпочалося як примітивний розпис стін печери, перетворилося на нескінченне різноманіття засобів взаємодії з іншими людьми.

Одним із найважливіших поворотних моментів в історії є винахід писемності. Перші письмові записи відносять до III–IV тисячоліття до н. е.

Гутенберг Й. 1448 р. зробив революцію у виготовленні книг, винайшовши друкарський верстат.

Еволюція всіх речей, у тому числі зв'язку, передбачає прагнення виконувати завдання швидше й ефективніше. Це бажання було реалізовано з винаходом у 1837 р. американцем Морзе С. телеграфу.

Нині людина завдяки винаходу Белла О. від 1876 р. сприймає можливість користуватися телефоном як належне.

На початку 1900-х рр. з'являється нова форма спілкування та розваг, що взяла світ штурмом – радіо. Згодом на виставці у Нью-Йорку 1939 р. дебютувало телебачення [6].

Оригінальний Інтернет був винайдений у 1967 р. для військових цілей, сучасний Інтернет є доступним скрізь і всім. Його використання є багатогранним та охоплює у тому числі спілкування, проведення досліджень і рекламу. Інтернет перевершив телебачення як джерело комунікації, оскільки надає можливість миттєво отримати будь-яку потрібну інформацію [6].

Отже, частота появи нових технологій знижується, однак, їхній вплив на життя людей лише зростає. Ми живемо у дуже динамічний час, коли інформація є найголовнішим ресурсом.

Слово «комунікація» походить від латинського слова «communis», що означає «ділитися». Це процес обміну інформацією за допомогою ідей, думок, повідомлень та інформації. Спілкування розглядають як природний процес, що виник еволюційно як особливість людського виду. Безперечно, форма людської комунікації – це те, що відрізняє людину від інших тварин, отже, було важливим фактором для збереження людей як виду. Комунікація у різних її формах: словесна, письмова, невербальна або ж за допомогою новітніх технологій, її сприйняття та передача – задіюють чимало психологічних аспектів людини та найдавніших відділів її мозку. Її вивчення ще потребує фундаментальних досліджень у багатьох наукових сферах і є неосяжним простором для висування нових теорій та кращого обґрунтування наявних [6].

У повсякденному житті спілкування об'єднує людей, у бізнесі воно є ключем на шляху до успіху. У глобальному середовищі комунікація є дуже корисним інструментом для розвитку дипломатичних та економічних відносин між країнами [7].

Таким чином, роль комунікативних навичок не слід розглядати поверхнево. Вони є складовими процесу, завдяки якому суспільство, наука та технології прогресують і вдосконалюються, життєво важливими компонентами людського життя, завдяки яким люди щодня ефективно спілкуються один з одним.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Наумік-Гладка К. Г.

Література: 1. Taflinger R. Basic Biological Influences on Human Behavior. URL: https://public.wsu.edu/~taflinge/biology.html. **2.** Origin of speech // Wikipedia. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Origin_of_speech. **3.** Origin of language // Wikipedia. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Origin_of_language. **4.** Manoj Kumar Singh. Introduction to Psychology. URL: https://en.wikibooks.org/wiki/Introduction_to_Psychology/Biological_basis_of_behavior. **5.** Richard Nordquist. What Is Communication? // ThoughtCo. URL: https://www.thoughtco.com/what-is-communication-1689877. **6.** History of Communication from Cave Drawings to the Web // Creative Displays Now. URL: https://www.creativedisplaysnow.com/articles/history-of-communication-from-cave-drawings-to-the-web. **7.** Amanda Right. Role of Communication Skills in Society. URL: https://customessayorder.com/blog/role-of-communication-skills-in-society-essay-sample. **8.** Human communication // Wikipedia. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Human_communication.

МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАСЛІДКИ

УДК 314.15(477)

Цюкало І. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність і сучасний стан міграційних процесів в Україні. Конкретизовано фактори, що впливають на міграцію українців. Проаналізовано статистичні дані щодо міграції населення. Запропоновано напрями ефективної державної міграційної політики задля мінімізації негативного впливу міграційних процесів.*

Ключові слова: *міграція, міграційні процеси, державна міграційна політика.*

Аннотация. *Исследованы сущность и современное состояние миграционных процессов в Украине. Конкретизированы факторы, влияющие на миграцию украинцев. Проанализированы статистические данные касательно миграции населения. Предложены направления эффективной государственной миграционной политики для минимизации негативного влияния миграционных процессов.*

Ключевые слова: *миграция, миграционные процессы, государственная миграционная политика.*

Annotation. *The essence and current state of migration processes in Ukraine are investigated. The factors influencing the migration of Ukrainians are specified. The statistics on population migration are analyzed. Directions of an effective state migration policy are proposed to minimize the negative impact of migration processes.*

Keywords: *migration, migration processes, state migration policy.*

© Цюкало І. В., 2019

Останнім часом зросла кількість українців, які емігрували, що є пов'язаним із несприятливими соціально-економічними умовами та політичною ситуацією в країні. Люди виїжджають за кордон у пошуках кращих умов життя, гідної заробітної плати та безпеки, через що виникає проблема забезпеченості сучасного вітчизняного ринку праці висококваліфікованими працівниками, спроможними сприяти економічному зростанню країни та розвитку бізнесу. Дослідження сутності міграції та сучасного стану міграційних процесів в Україні, виявлення факторів впливу, прогнозування можливостей і негативних наслідків міжнародної міграції є необхідною умовою формування ефективної міграційної політики України.

Дослідженням міграційних процесів займалися і займаються чимало науковців, серед них Дюк А. А., Громенкова С. В., Вірц К. А., Малиновська О. А., Іванісов О. В.та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність подальшого вивчення міграційних процесів в Україні.

Метою написання статті є аналіз основних причин та наслідків міграції в Україні, а також розгляд ключових проблем міграційної політики України.

Міграція населення є складним суспільним процесом, що впливає на різні сторони соціально-економічного життя. Міграція є переміщенням населення з однієї території чи країни в іншу під впливом економічних, соціальних, адміністративних, пропагандистських та інших заходів [6]. Особи, які перемістилися за межі країни, є емігрантами, які перемістилися в межах країни – іммігрантами. Людей, які мігрують, називають мігрантами. Через міграцію змінюється структура населення, трудовий потенціал території, вона впливає на соціально-економічний розвиток країни.

Щороку з України виїжджають тисячі українців у пошуках кращого життя.

Причинами міграції українців до інших країн є:

– прагнення покращити власне економічне становище;

– пошук кращих умов праці та життя за кордоном: кращих можливостей щодо медичного обслуговування, соціального страхування, пенсійного забезпечення та ін.;

– нестабільна економічна та політична ситуація;

– високий рівень корупції та недотримання законів;

– воєнні дії на території України [7].

Міграція населення для країни-експортера має як позитивні, так і негативні наслідки (рис. 1) [7].

Рис. 1. **Негативні та позитивні наслідки еміграції для України**

За даними Державної служби статистики України, за останні 12 років в Україні спостерігається міграційний приріст населення: за цей час до країни в'їхали на 230 тисяч більше людей, ніж виїхали. За статистичними даними, у 2010–2017 рр. в Україні спостерігалося позитивне сальдо міграції. Найбільшим приріст був у 2012 р., найменшим – 2010 р.

Однак, щороку все більше українців виїжджають за кордон на постійне місце проживання. У табл. 1 систематизовано дані щодо міграційного приросту (скорочення) населення України у 2010–2017 рр. [8].

Таблиця 1

Міграційний приріст (скорочення) населення України, 2010–2017 рр.

Показник	Рік							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Міграційний приріст, скорочення (-) населення, осіб	16133	17096	61844	31913	22592	14233	10620	11997
Загальний коефіцієнт міграційного приросту, скорочення (-) населення, на 10000 наявного населення	3,5	3,7	13,6	7,0	5,3	8,0	4,6	15,2

Бачимо (табл. 1), що у 2010–2017 рр. в Україні спостерігалося позитивне сальдо міграції, однак, не завжди офіційні дані відтворюють реальний стан речей, оскільки ґрунтуються виключно на даних щодо тих, хто реєструється і знімається з реєстрації, водночас більшість емігрантів навіть не повідомляють про свої переміщення.

Для регулювання міграційних процесів розробляється міграційна політика – комплекс законодавчих, організаційних та економічних заходів, що є спрямованими на регулювання в'їзду до країни та виїзду з неї населення [9].

Для сучасної міграційної політики в Україні характерними є фрагментарність, тактика «латання дірок», ресурсна незабезпеченість. Міграційна політика України зводиться до боротьби з нелегальною міграцією, яка є зумовленою переважно проблемами з оформленням державних кордонів. Вирішення нагальних питань управління міграційними потоками, зокрема залучення праці іммігрантів для сталого демографічного та соціально-економічного розвитку, використання потенціалу української діаспори за кордоном, здійснення ефективного міграційного контролю, спрямованого на запобігання негативним наслідкам міграції та недопущення порушення прав, свобод і законних інтересів мігрантів і громадян України нині перебуває увагою державної політики [10].

Державна міграційної політики України має бути спрямованою на:

– стабілізацію та збільшення чисельності населення;

– забезпечення потреби економіки у робочій силі;

– сприяння модернізації, інноваційного розвитку та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки;

– гарантування національної безпеки [4].

Основними напрямами державної міграційної політики України мають стати:

– удосконалення інституту надання мігрантам громадянства України;

– сприяння добровільному переселенню в Україну співвітчизників;

– створення умов для міграції підприємців та інвесторів;

– спрощення правил переселення іноземних громадян задля возз'єднання сімей;

– спрощення правил в'їзду на територію України [4].

Для зменшення кількості українців-мігрантів слід стабілізувати економічну та політичну ситуацію в країні, підвищити рівень життя населення, створити нові робочі місця, сприяти розвитку малого та середнього бізнесу, працювати над удосконаленням нормативно-правової бази.

Таким чином, на підставі аналізу основних причин міграції можна стверджувати, що більшість українців емігрують до інших країн через економічну та політичну нестабільність у державі. Еміграція працездатного населення спричиняє сповільнення економічного розвитку країни, демографічну кризу та старіння нації. Для зменшення кількості емігрантів важливо стабілізувати економіку країни, підвищити рівень життя населення та покращити державну міграційну політику.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс О. О.

Література: 1. Дюк А. А. Розвиток міграційних процесів на території України. *Кримський вісник.* 2014. № 6. С. 6–9. **2.** Громенкова С. В. Міжнародна трудова міграція як чинник впливу на конкурентоспроможність країн та їх економічне зростання. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2018. № 29. С. 37–40. **3.** Вірц К. А., Коваленко А. К., Сотник Г. І., Гессен А. Є. Вплив міжнародної міграції на вітчизняну економіку. *Молодий вчений.* 2016. № 12. С. 686–689. **4.** Малиновська О. А. Трудова міграція: соціальні наслідки та шляхи реагування. Київ : НІСД, 2011. 40 с. **5.** Іванісов О. В., Агавердієва Х. Ф., Лебединська О. С. Сучасні тенденції міграційних процесів в Україні та світі. *Економіка і фінанси.* 2018. № 1. С. 48–56. **6.** Борисов В. А. Демография :

учебник. М. : Nota Bene, 2016. 272 с. **7.** Раковская В. С., Соловьева Н. Н., Туманова И. А. Трудовая миграция : последствия для стран-доноров и стран-реципиентов. *Современные проблемы науки и образования*. 2013. № 3. С. 38–46. **8.** Україна у цифрах у 2017 році // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/08/Ukr_cifra_2017_u.pdf. **9.** Міграційна політика та її напрями. URL: https://pidruchniki.com/85236/ekonomika/migratsiyna_politika_napryami. **10.** Міграційна політика України. URL: https://studfile.net/preview/6873492.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.332.4

Чеботар Ю. Г.

Магістрант 1 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. Деталізовано групи стратегій нормальної реакції на змінюване ринкове середовище, що дають змогу отримати конкретну кількісно визначену оцінку конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, конкурентоспроможність, оцінка конкурентоспроможності, стратегія.*

Аннотация. *Исследованы методы оценки конкурентоспособности предприятия. Детализированы группы стратегий нормальной реакции на изменяющуюся рыночную среду, позволяющие получить конкретную количественно определенную оценку конкурентоспособности субъекта хозяйствования.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, стратегия.*

Annotation. *The methods of assessing the competitiveness of the enterprise are investigated. The groups of strategies for a normal response to a changing market environment are detailed that allow you to get a specific quantitatively determined assessment of the competitiveness of a business entity.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, competitiveness, competitiveness assessment, strategy.*

За сучасних умов для успішного функціонування підприємства на ринку важливою є оцінка його конкурентоспроможності, що розширює можливості для вдосконалення діяльності та її результатів. Визначення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств можливе лише за умови наявності науково обґрунтованих методів оцінки та конкурентної стратегії як процесу виявлення сильних і слабких місць підприємства, а також його прихованих потенційних можливостей.

Фактичний рівень конкурентоспроможності є основою розробки стратегії та програм підвищення конкурентної стійкості, йому необхідно приділяти максимальну кількість уваги.

Дослідженням основ визначення й оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства займалися і займаються чимало науковців, серед них Дименко Р., Должанський І., Лупак Р., Перфілова О. та ін.

Метою написання статті є систематизація методів оцінки показників та виявлення стратегій ефективного розвитку, а також методичних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств.

Об'єктом дослідження є конкурентоспроможність підприємств, предметом – методи оцінки та стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств.

© Чеботар Ю. Г., 2019

У літературі описано чимало методів аналізу конкурентних переваг підприємства. Умовно їх розподіляють на три різні групи за показниками та змінними, використовуваними при аналізі, це методи, що:

– вказують на ринкові позиції: модель БКГ, метод PIMS, модель М. Портера, модель Shell/DPM, метод «Мак-Кінзі», модель Хофера/Шенделя;

– визначають рівень менеджменту на підприємстві: метод LOTS, метод GAP, картування стратегічних груп, експертного оцінювання, ситуаційний аналіз;

– характеризують результати фінансово-економічної діяльності: фінансово-економічний, маргінального аналізу [4].

Узагальнену схему оцінки конкурентоспроможності підприємства можна розглядати за етапами.

Етап 1-й. Аналіз показників, що визначають конкурентоспроможність підприємства: аналіз конкурентного середовища, до якого належать аналіз конкурентного та внутрішнього середовища підприємства;

Етап 2-й. Методи оцінки конкурентоспроможності.

Етап 3-й. Визначення ознак конкурентоспроможності та обмежень за ними.

Етап 4-й. Визначення кількісних показників окремих ознак для кожного рівня шкали градації з урахуванням коефіцієнта вагомості.

Етап 5-й. Проведення оцінки конкурентоспроможності.

Етап 6-й. Стратегії задля сприяння підвищенню конкурентоспроможності [5].

Важливу роль при оцінці середовища підприємства відіграє відбір показників, що характеризують результати діяльності: якості продукції, асортиментності, прибутку, собівартості виробів, ціни на виготовлену продукцію, рівня рентабельності, наявності власного капіталу, ліквідності активів та ін. Для порівняння показників з аналогічними у конкурентів використовують SWOT-аналіз, що дає змогу визначити конкурентоспроможність підприємства, а також сформувати стратегію подальшої діяльності.

Оскільки будь-яке підприємство являє собою багатовимірний динамічний об'єкт, при визначенні рівня його конкурентного потенціалу необхідною є взаємопов'язана сукупність певних характеристик, що відбивають кількісний ступінь його розвитку; індикаторами можуть бути k_1, k_2, k_3, ... k_n, де k_i – показники конкурентоспроможності підприємства за і-м напрямком діяльності у певний період часу (t_i). Загальний (інтегральний) показник (K), як правило, визначають за формулою:

$$K = \Sigma k_i \times d_1 , \quad (1)$$

де d_1 – ваговий коефіцієнт значущості і-го показника конкурентоспроможності підприємства, що встановлюється методом експертних оцінок; $1 = 1, ... n$ [4].

Нормований вигляд інтегрального показника можна подати у такому діапазоні: $0 \le K \le 100$.

Як результат, визначаються обмежувальні критерії, установлені експертним шляхом. Сутність цих обмежень полягає в такому: за максимального сумарного значення всіх ознак інтегральний показник конкурентоспроможності становитиме 100 балів ($K = 100$), якщо сума всіх балів перевищує 75, досліджуване підприємство можна вважати конкурентоспроможним; від 50 до 75 – підприємство має середній рівень конкурентоспроможності, від 25 до 50 – підприємство має низький рівень конкурентоспроможності, нижче 25 – є неконкурентоспроможним.

Щоб оцінювання конкурентоспроможності було ефективнішим, його можна проводити у динаміці й у порівнянні з іншими аналогічними компаніями. Такий підхід дає змогу виявляти зміни та тенденції розвитку конкурентного потенціалу. Задля зміцнення позицій на ринку підприємству необхідна розробка стратегій реагування на зміни ринку. Основні групи стратегій розвитку конкурентоспроможності підприємства систематизовано на рис. 1 [2; 3].

Стратегія лідерства має грунтуватися на стійких переваг перед конкурентами у затратах. Підприємство прагне стати одним із постачальників дешевих товарів, які були б привабливими для великої кількості покупців.

В основу стратегії індивідуалізації покладено прагнення повної унікальності продукції, істотно відрізнятися від пропозицій конкурентів на ринку. Стратегія ринкової ніші є зосередженою на вузькій спеціалізації ринку задля задоволення потреб його споживачів.

Для підприємств середнього бізнесу, які всі зусилля спрямовують на обрану нішу, більше підходить стратегія фокусування, чимало закордонних підприємств обирають цю стратегії.

Стратегію, у якій увагу зосереджено на пропозиції споживачам реальної цінності товару через поєднання низьких витрат і диференціації якості, називають стратегією найкращої вартості.

Підприємствам великого бізнесу, які є першими у певній ніші або сегменті, притаманна стратегія інновації, що забезпечує підприємству конкурентну перевагу в отриманні прибутку та гарантуванні швидкого економічного зростання.

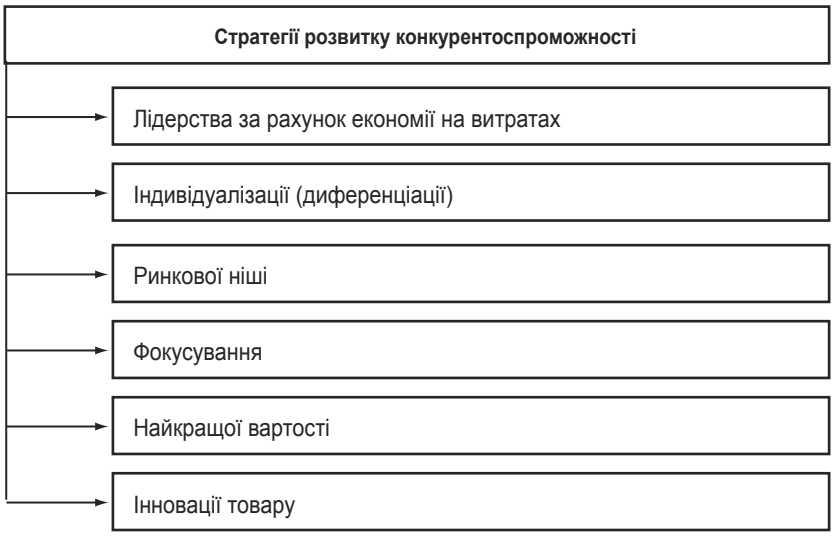

Рис. 1. **Стратегії розвитку підприємства**

Таким чином, оцінка конкурентоспроможності дозволяє вдосконалювати діяльність підприємства, розширювати його потенційні можливості. Визначення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств можливе лише за застосування науково обґрунтованих методів оцінки та конкурентної стратегії. Вибір та одночасна реалізація кількох стратегій є ефективним рішенням, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності. Не існує загальноприйнятої методики оцінки конкурентоспроможності; чим і зумовлено необхідність детальнішого розгляду підходів до оцінки конкурентоспроможності сучасних вітчизняних підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Дименко Р. Конкурентні стратегії як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка розвитку.* 2011. № 3. С. 261–269. **2.** Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність фірми : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2006. 384 с. **3.** Лупак Р. Л., Васильців Т. Г. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Львів : Вид-во ЛКА, 2016. 484 с. **4.** Перфілова О. Є. Проблеми та особливості впровадження SWOT-аналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств. URL: http://vlp.com.ua/files/13_27.pdf. **5.** Симкин Л., Дибб С. SWOT-анализ: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. URL: https://psycho.ru/library/277.

МІСЦЕ ЛОНДОНСЬКОЇ БІРЖІ МЕТАЛІВ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.761

Чорноморд Є. Є.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відосин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено історію розвитку та механізм діяльності Лондонської біржі металів – однієї з найвпливовіших організацій світу. Конкретизовано виконувані нею функції та фінансові результати.*

Ключові слова: *ринок металів, біржова модель, Лондонська біржа металів.*

Аннотация. *Исследованы история развития и механизм деятельности Лондонской биржи металлов – одной из самых влиятельных организаций мира. Конкретизированы выполняемые ею функции и финансовые результаты.*

Ключевые слова: *рынок металлов, биржевая модель, Лондонская биржа металлов.*

Annotation. *The history of development and the mechanism of activity of the London Metal Exchange – one of the most influential organizations in the world, are investigated. The functions performed by her and financial results are specified.*

Keywords: *metal market, exchange model, London Metal Exchange.*

Лондонська біржа дорогоцінних металів (The London Metal Exchange, LME) є однією з найвпливовіших світових організацій, що спеціалізується на укладанні ф'ючерсних та опціонних угод з усіма використовуваними людиною у виробництві металами. Біржу засновано ще у XIX ст. (1877 р.) і за час свого існування вона перетворилася на найпотужніший майданчик, з яким працюють мільйони трейдерів по всьому світу.

Метою написання статті є визначення функцій Лондонської біржі металів, а також з'ясування її місця у світовій економіці.

За міжнародними мірками Лондонська біржа металів є однією з найвпливовіших організацій Лондонського ділового центру. Ця біржа добре не відома широкому загалу. Фінансові спільноти, а також гірської металургії та металів цінують і поважають цей інститут, оскільки біржа надає основні послуги, які згодом відіграють важливу роль у забезпеченні стабільності цін на продукти споживання по всьому світу.

Завдяки високій ліквідності торговельних активів річний обіг біржі становить у середньому 14 000 млрд дол., частина з них відправляється до казни Великої Британії. У торгах беруть участь близько 100 компаній. На Лондонській біржі металів працюють як автономні трейдери, так і транснаціональні корпорації, виробники та споживачі металів. Біржа володіє сховищами запасів кольорових металів, розкиданими по різних куточках планети.

У середині XIX ст. Велика Британія була найбільшим у світі виробником міді й олова. Потреби у сировині промисловості, що розвивалася, покривалися передусім за рахунок поставок з виявлених родовищ у Південній Америці, Африці та Азії. Транспортування сировини через океани було пов'язане з ризиком для продавців і покупців, кораблі з різних причин прибували нерівномірно, що істотно впливало на ціни. У мірі розвитку транспорту та засобів зв'язку (винайдено телеграф, а пізніше телефон) у торговців з'явилася можливість отримувати інформацію про постачання сировини заздалегідь, що сприяло укладенню угод на майбутнє. Обсяги торгівлі зростали, і для здійснення угод торговці стали зустрічатися регулярно. Спочатку торговці зустрічалися у кав'ярні (Jerusalem Coffee House), неподалік від Королівської біржі у центрі Лондонського Сіті, де операції здійснювалися з голосу у колі. У 1876 р. вони заснували Лондонську біржу металів, що розпочала свою роботу від 1 січня 1877 р. у будівлі Lombard Court.

Термінові угоди стали укладатися на тримісячний термін, що приблизно відповідало терміну доставлення міді з Чилі та Сінгапуру до Сполученого Королівства. У 1882 р біржа переїхала до нової будівлі на Віттінгтон Авеню (Whittington Avenue), де вона розміщувалася 98 років, до переїзду у нову будівлю Plantation House. Нині біржа розміщується за адресою Leadenhall Street, 56 [2].

Спочатку на біржі торгували двома металами – міддю й оловом, а від 1897 р. розпочалася торгівля сріблом. Однак, у 1914 р торгівля сріблом припинилася та відновилася лише на короткий період, від 1935 р. до 1939 рр. Потім торгівля сріблом на біржі поновлювалася у 1968 р. і тривала до червня 1989 р. Торгівля свинцем і цинком офіційно розпочалася від 1920 р., хоча неофіційно торгівля відбувалася і до цього. За років Другої світової війни

© Чорноморд Є. Є., 2019

і пізніше, до 1949 р., біржа не функціонувала. У 1978 р. розпочалася торгівля алюмінієм, у 1979 р. – нікелем. Отже, Лондонська біржа металів стала провідним світовим центром торгівлі шістьма кольоровими металами: міддю, алюмінієм, оловом, нікелем, свинцем і цинком. Від 10 квітня 2000 р. укладено контракт на індекси цих шести металів. Постійно розвиваючись і вдосконалюючи методи торгівлі, біржа впровадила нові контракти на торгівлю алюмінієвими сплавами у 2002 р. і пластиком – у 2005 р. [1].

Лондонська біржа металів є найбільшим у світі центром торгівлі кольоровими металами, де понад 95 % угод укладають міжнародні учасники. Торгівля відбувається у режимі відкритого аукціону на торговельному майданчику, так званому рингу. Під найменуванням «кільце» або «ринг», йдеться про п'ятихвилинну операцію, доступну виключно кільцевим учасникам (їх лише 9).

Назва не є випадковою: крісла трейдерів розгорнуті один до одного у такий спосіб, що утворюють коло. У розпорядженні учасників торгів лише п'ять хвилин. Сидячи колом у помаранчевих кріслах, трейдери бачать очі один одного. Угоди укладаються шляхом традиційних вигуків (open outcry), причому доволі емоційних, супроводжуваних бурхливою жестикуляцією та періодичними вискакуваннями з місця: часу занадто мало, щоб розслаблятися. Торгівля підтримується телефонною та моніторною системою LME Select, що працює 24 години на добу, що сприяє максимальній прозорості процесу торгівлі. Система дає змогу гравцям бути впевненими, що ціни, встановлені на біржі, правдоподібні та максимально адекватно відбивають поточний баланс попиту та пропозиції [1].

За своїм організаційно-правовим статусом біржа є товариством з обмеженою відповідальністю. Загальне керівництво діяльністю біржі здійснює біржовий комітет, який щодня за результатами торгів оголошує офіційну ціну дня.

Біржа передбачає різний статус членів біржі. На Лондонській біржі металів існують шість категорій учасників:

– Ring Dealing Members – учасники з максимальними правами, у тому числі з правом здійснювати всі операції на рингу;

– Associate Broker Clearing Members – учасники з усіма правами учасників попередньої категорії, за винятком права укладати угоди на рингу під час торговельної сесії;

– Associate Trade Clearing Members – учасники з правом здійснювати розрахунки через клірингову палату за власними операціями, але без права здійснювати операції на рингу;

– Associate Broker Members – учасники з правом надавати брокерські послуги, однак, вони не мають права здійснювати операції під час торгів;

– Associate Trade Members – учасники з правом здійснювати операції на біржі як клієнти;

– Individual and Honorary Members – індивідуальні та почесні члени, не мають права торгувати на біржі [1–3].

Перелік металів і виробів з них, що продаються на Лондонській біржі металів, дуже широкий, тут як чорні (залізо, сталь, чавун), так і кольорові метали легкої (алюміній, титан) і важкої груп (мідь, олово, цинк та ін.). Як окрему групу виділяють так звані minor metals, наприклад, кобальт і молібден, і, звичайно, дорогоцінні метали, що мають високу вартість і незмінний попит.

Розглянемо детальніше основні функції Лондонської біржі металів як центру світової торгівлі кольоровими металами.

1. Щоденне встановлення ціни на товар. На Лондонській біржі металів формується світова ціна на товари, якими торгують. Оскільки на біржі представлені інтереси найбільших світових фірм, що мають відношення до торгівлі кольоровими металами (виробники, споживачі, торговельні посередники), результати торгів відбивають співвідношення попиту та пропозиції, тобто кон'юнктуру на поточний момент.

2. Хеджування є формою захисту від ризику зміни ціни, за якою продається або купується товар, у майбутньому. Хеджування є однією з найперших функцій біржі понад 130 років: операції хеджування здійснюються від моменту створення біржі у 1877 р.

3. Гарантія постачання товару та виконання зобов'язань за контрактом. Гарантія постачання реального товару (physical metall), купленого або проданого на біржі, забезпечується наявністю достатньої кількості товару, наявного на складах біржі. Так, у Лондонської біржі металів є сім складів на території Сполученого Королівства, десять – у Європі (Роттердам, Генуя, Гамбург, Антверпен та ін.), сім на Далекому Сході (Японія, Сінгапур) і склад у Північній Америці. Гарантія виконання зобов'язань за контрактами, укладеними на біржі (ф'ючерси, опціони), забезпечується створенням спеціальної системи розрахунків, прийняттям законодавства про біржі та розробкою правил здійснення операцій на біржі, контролем за діяльністю бірж з боку державних органів [2; 3].

Поряд з виконанням своїх основних функцій біржі є інститутом ринкової економіки, який надає певні можливості для учасників ринкових відносин.

1. Гра на різниці цін (спекулятивні операції). Такі операції не мають на меті постачання або отримання реального товару (спекулянти відіграють важливу роль у ф'ючерсній торгівлі, сприяючи підвищенню ліквідності ринку та беручи на себе цінові ризики, допомагаючи тим самим хеджерам.

2. Інвестування капіталу у товар. Чимало фірм, зокрема фінансові, інвестиційні та ін., прагнучи убезпечити свої гроші від інфляції, скуповують партії товару. У разі підвищення цін на товар це допомагає їм не тільки убезпечити гроші від інфляції, а іноді отримати більший дохід, ніж на традиційному ринку капіталів.

3. Арбітражні операції. Якщо ціни на товар на різних ринках (біржах у різних країнах) розрізняються, учасники біржової торгівлі одночасно продають і купують товар на різних біржах, отримуючи при цьому додатковий прибуток.

4. Фінансування. Цією послугою біржі можуть користуватися власники варанта – складського свідоцтва біржі, що дає право розпоряджатися товаром. Припустимо, власник не хоче продавати товар, але йому потрібні гроші на певний час. У цьому випадку він може через брокера організувати продаж варанта з одночасною купівлею товару з постачанням у майбутньому. Ця операція, відома як лендінгем (lending), дає змогу зберегти позицію власника товару, отримавши на час грошові кошти [1–3].

Таким чином, Лондонська біржа металів формує вартість металів і виробів з них у всьому світі. Вартість встановлюється згідно з коливаннями попиту та пропозиції, у цьому процесі бере участь кожен трейдер на біржі. У межах Лондонської біржі металів торгують головні представники цього ринку, тому сальдо попиту та пропозиції на біржові активи демонструє поточний стан ринку металів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Степаненко Н. О.

Література: 1. Кравец Ф. Лондонская биржа металлов (LME) в подробностях. URL: https://equity.today/londonskaya-birzha-metallov-lme.html. **2.** Михайлов Н. Лондонская биржа цветных металлов в деталях. URL: https://investment-school.ru/lme-lme-londonskaya-birzha-cvetnyx-metallov. **3.** London Metal Exchange // Official site of the London Metal Exchange. URL: https://www.lme.com.

ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

УДК 657.1

Шепеленко М. Е.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто загальну систему організації фінансового обліку в Україні. Конкретизовано десять принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Визначено головну мету раціональної організації фінансового обліку.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, облік, фінансова звітність, фінансовий облік, бухгалтерський облік, управлінський облік, податковий облік, принципи бухгалтерського обліку.*

Аннотация. *Рассмотрена общая система организации финансового учета в Украине. Конкретизированы десять принципов бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Определена главная цель рациональной организации финансового учета.*

© Шепеленко М. Е., 2019

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, учет, финансовая отчетность, финансовый учет, бухгалтерский учет, управленческий учет, налоговый учет, принципы бухгалтерского учета.*

Annotation. *The general system of organization of financial accounting in Ukraine is considered. Concretized ten principles of accounting and financial reporting. The main goal of the rational organization of financial accounting is determined.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, finance, financial reporting, financial accounting, accounting, management accounting, tax accounting, accounting principles.*

Організація та ведення фінансового обліку в Україні регламентується Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», положеннями (стандартами) бухгалтерського та фінансового обліку, порядком подання фінансової звітності та низкою інших нормативно-правових актів, що затверджуються Міністерством фінансів України. Вони визначають принципи та методи ведення фінансового обліку та складання фінансової звітності [1; 5].

Теоретичні положення щодо організації фінансового обліку в Україні висвітлено у працях Ровенських В. О., Слабинської І. О., Коцупатрого М. М., Ковач С. І., Мельничука В. В. та ін. Дослідженням особливостей організації фінансового обліку займалися і займаються чимало науковців, серед них Верига Ю. А., Виноградова М. О., Гладких Т. В., Ільїна С. Б., Кисла В. І. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є вивчення системи організації фінансового обліку в Україні. Для досягнення мети потрібно вивчити теоретичні основи організації фінансового обліку на окремих підприємствах, а також проаналізувати питання гарантування ефективності ведення фінансової звітності та своєчасного надання звітів відповідним органам контролю.

Раціональна організація фінансового обліку передбачає таку його будову, за якої він забезпечував би своєчасне виконання завдань планування, контролю, управління та надання повної й неупередженої правової інформації за мінімальних витрат засобів і праці.

Фінансовий облік на підприємствах, в установах та організаціях ведеться безперервно з моменту реєстрації підприємства, установи, організації до моменту ліквідації. Єдиною валютою ведення фінансового обліку є грошова одиниця України [1–4].

Початковим етапом в організації фінансового обліку на підприємстві є суцільне відбиття всіх без винятку господарських операцій, що відтворюються методом їх цілісного і безупинного документування на підставі первинних документів, що складають на бланках типових форм, які затверджуються Держкомстатом, а також на бланках спеціалізованих форм, що затверджуються міністерствами і відомствами.

Первинними документами є письмові свідчення, що фіксують і підтверджують господарські операції, у тому числі розпорядження та дозвіл адміністрації на їх проведення.

Обов'язковими реквізитами первинних облікових документів є:

– найменування документа;

– дата складання;

– зміст господарської операції;

– вимірники господарської операції (у кількісному та вартісному вимірюванні);

– підписи службових осіб [1; 3].

Відповідальність за вірогідність даних, внесених до первинних документів, несуть особи, які їх підписали.

Після перевірки первинних документів за формою та змістом інформацію про господарські операції переносять до облікових регістрів. З облікових регістрів інформація у згрупованому вигляді переноситься до балансу й інших форм звітності, порядок складання яких визначається відповідними інструкціями.

Сукупність облікових регістрів, порядок їх побудови, взаємозв'язок, послідовність і засоби облікової реєстрації називають формою фінансового обліку [3].

Систему бухгалтерського обліку в Україні розподіляють на три підсистеми:

– фінансовий облік – сукупність правил і процедур для відображення, обробки й подання інформації згідно з вимогами законодавчих актів і стандартів;

– управлінський облік – система опрацювання та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів;

– податковий облік – система групування інформації для визначення податкової бази за податками на підставі первинних документів, згрупованих згідно з порядком, передбаченим чинним податковим законодавством [4].

Бухгалтерський облік і фінансова звітність грунтуються на принципах:

– повного висвітлення: фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, що можуть вплинути на рішення, які приймаються на її основі;

– автономності: кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв'язку з чим особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства;

– послідовності: постійне (з року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики; зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, міжнародними стандартами фінансової звітності та національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку у державному секторі, і повинна бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності;

– безперервності: оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється з огляду на припущення, що його діяльність триватиме й надалі;

– нарахування: доходи та витрати відбивають у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності у момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів;

– превалювання сутності над формою: операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми;

– єдиного грошового вимірника: вимірювання й узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюються в єдиній грошовій одиниці;

– інших принципах, визначених міжнародними стандартами або національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, або національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі залежно від того, які з наведених стандартів застосовуються підприємством [1–6].

Головною метою ведення бухгалтерського та фінансового обліку є надання відповідним користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів підприємства. Основними користувачами інформації, яка формується у системі фінансового обліку, є:

– адміністрація підприємства: управлінський апарат, менеджери, керівники підрозділів, які несуть відповідальність за діяльність підприємства;

– власники (учасники) підприємства;

– працівники підприємства;

– інвестори, постачальники, банки й інші кредитори;

– органи контролю, у тому числі органи ДПС;

– інші користувачі [7].

Відповідальність за організацію фінансового обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, регістрів і звітності протягом установленого терміну, але не менше трьох років, несе власник або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів [7].

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. бухгалтерський облік на підприємстві може вести:

– бухгалтер або бухгалтерська служба на чолі з головним бухгалтером, які є штатними працівниками підприємства;

– спеціаліст з бухгалтерського обліку, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи;

– аудиторська фірма або централізована бухгалтерія на договірних засадах;

– власник або керівник підприємства, крім підприємств, звітність яких повинна оприлюднюватися [1; 5].

Збір, обробка й систематизація інформації про діяльність суб'єкта господарювання має важливе значення, оскільки на підставі цієї інформації здійснюється контроль за його діяльністю з боку адміністрації, власників, держави, а також приймаються управлінські й інші рішення. Інформація має бути зрозумілою для різних її користувачів, системно та повно відображати господарську діяльність, що потребує застосування відповідних правил, принципів і способів її формування.

Таким чином, фінансовий облік є основним джерелом економічної інформації, важливим засобом контролю фінансово-господарської діяльності підприємства. За сучасних умов господарювання фінансовий облік є обов'язковим до ведення всіма юридичними особами. Порядок його ведення регулюється законодавчими та нормативними актами різних рівнів.

Фінансовий облік встановлює взаємозв'язок між економікою та правом у процесі господарської діяльності. Економічна сторона фінансового обліку дає змогу оцінити ефективність господарських операцій і процесів, а юри-

дична – їх законність і доцільність. Ефективна організація фінансового обліку є запорукою правильного ведення та своєчасного надання фінансової звітності відповідним органам контролю.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасічник І. Ю.

Література: 1. Організація бухгалтерського обліку. URL: http://pidruchniki.com/10020219/ekonomika/organizatsiya_buhgalterskogo_obliku. **2.** Ведення фінансового обліку на підприємстві. URL: https://pidruchniki.com/1417012043946/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/vedennya_finansovogo_obliku_pidpriyemstvi. **3.** Господарські операції. URL: https://pidruchniki.com/69357/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/gospodarski_operatsiyi_vpliv_statti_balansu. **4.** Поняття системи бухгалтерського обліку та її складові. URL: https://pidruchniki.com/16520205/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/ponyattya_sistemi_buhgalterskogo_obliku_skladovi. **5.** Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14. **6.** Щодо відповідальності за організацію ведення бухгалтерського обліку. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/bb/2014/december/issue-46/article-4056.html. **7.** Верхоглядова Н. І., Шило В. П. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2010. 536 с. **8.** Бухгалтерський облік в Україні. URL: http://www.buhoblik.org.ua/uchet/organizacziya-buxgalterskogo-ucheta/1081-buxgalterskij-oblk.html. **9.** Верига Ю. А., Іщенко В. Л. Бухгалтерський облік і аудит : термінологічний словник. Київ : Центр навч. літ., 2015. 368 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338

Шнурко К. О.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено основні підходи до визначення сутності понять фінансової стійкості та механізму управління фінансовою стійкістю підприємства. Конкретизовано основні етапи процесу формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова стійкість, механізм управління фінансовою стійкістю підприємства.*

Аннотация. *Исследованы основные подходы к определению сущности понятий финансовой устойчивости и механизма управления финансовой устойчивостью предприятия. Конкретизированы основные этапы процесса формирования механизма управления финансовой устойчивостью предприятия.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовая устойчивость, механизм управления финансовой устойчивостью предприятия.*

Annotation. *The basic approaches to determining the essence of the concepts of financial stability and the mechanism for managing financial stability of an enterprise are investigated. The main stages of the process of forming a mechanism for managing the financial stability of an enterprise are specified.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, finance, financial stability, mechanism for managing the financial stability of the enterprise.*

© Шнурко К. О., 2019

Система управління фінансовою стійкістю підприємства є головною ланкою всієї діяльності. За умов кризи та соціально-політичної нестабільності підприємствам важко тримати рівень фінансової стійкості, тому визначення механізму управління нею є надзвичайно актуальним питанням.

Значний внесок у розвиток теоретичних та методичних засад фінансової стійкості підприємств зробили Білик М., Бланк І., Покропивний С., Пономаренко В., Савицька Г., Цал-Цалко Ю. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Ефективне фінансове управління дає змогу забезпечувати необхідний рівень кредитоспроможності підприємства та подальший стабільний економічний розвиток. Суттєвим напрямом сталого функціонування суб'єктів господарювання є розробка дієвого механізму управління їх фінансовою стійкістю.

Під механізмом управління фінансовою стійкістю підприємства розуміють сукупність принципів, заходів, методів та інструментів управління, важелів, норм і нормативів, а також нормативно-правового, інформаційного, програмно-технічного та кадрового забезпечення, що є застосовуваними для забезпечення фінансової стійкості підприємства [5; 6; 8].

Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства є складовою загальної системи управління підприємством, що забезпечує вплив на фактори, від яких залежить загальний результат діяльності суб'єкта господарювання (рис. 1) [1; 3; 4].

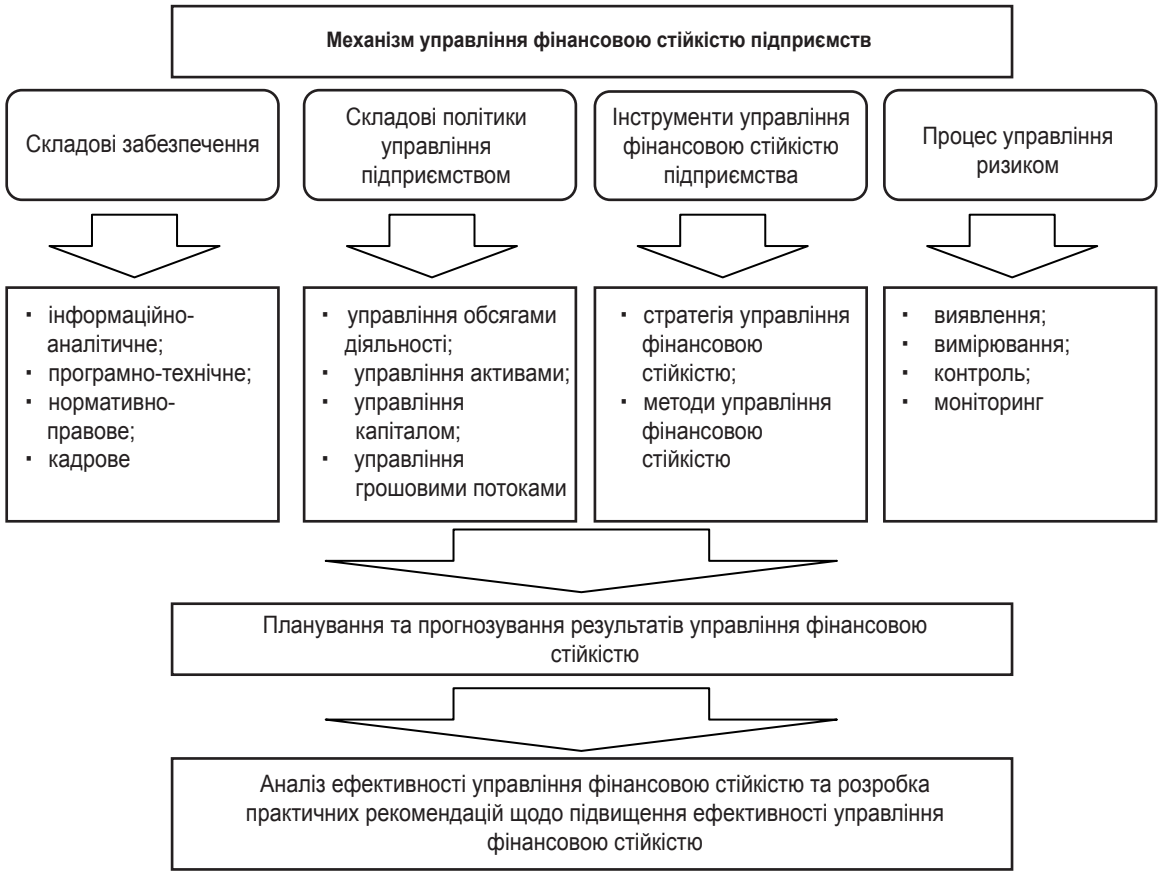

Рис. 1. **Основні складові механізму управління фінансовою стійкістю підприємства**

Мета управління фінансовою стійкістю підприємства органічно поєднується з головною метою фінансового менеджменту загалом, реалізується з нею у єдиному комплексі, є забезпечувальною щодо неї.

Науковець Шандова Н. вважає, що головним завданням управління фінансовою стійкістю підприємства є забезпечення оптимальної структури його активів, що дасть змогу забезпечити платоспроможність підприємства та його фінансову стійкість [10].

Нині на підприємствах промисловості однією з головних проблем є відсутність цілісної стратегії, спрямованої на забезпечення стійкості фінансової й господарської діяльності підприємства та стійкого подальшого розвитку.

Процес реалізації визначеної мети забезпечення фінансової стійкості підприємств має бути спрямований на вирішення основних цілей і задач (табл. 1) [5–10].

Таблиця 1

Цілі та задачі управління фінансовою стійкістю підприємства

Основні цілі	Допоміжні цілі
Збалансованість активів і пасивів	– достатність власного капіталу; – гнучка структура капіталу; – організація руху капіталу; – забезпеченість власного капіталу для фінансування оборотних активів
Збалансованість доходів і витрат	– достатній рівень рентабельності; – зміна структури витратомісткості господарського процесу; – збільшення обсягу товарообігу
Збалансованість грошових потоків	– забезпечення платоспроможності та самофінансування; – зниження дебіторської заборгованості; – забезпечення кредитоспроможності

Запропонована система цілей охоплює весь спектр проблем, пов'язаних з управлінням фінансовою стійкістю, оскільки управління нею полягає не лише в оптимізації структури фінансових ресурсів, але й має забезпечити довгострокову ефективність використання наявних та потенційних ресурсів.

Послідовність етапів упровадження механізму управління фінансовою стійкістю підприємства до його практичної діяльності подано у табл. 2 [1–10].

Таблиця 2

Послідовність етапів упровадження механізму управління фінансовою стійкістю підприємства до його практичної діяльності

Етапи	Характеристика
1. Визначення цілей суб'єктів та об'єктів управління	Об'єктами є діяльність підприємства або його окремого підрозділу, певний виробничий процес, фінансова діяльність, прибуток, фінансові ресурси. Суб'єктами є керівники вищої ланки, фінансові менеджери, фінансові служби та відділи, аналітики з фінансової безпеки. Метою є забезпечення оптимального рівня фінансової стійкості підприємства
2. Виявлення складових об'єкта управління	Оцінювання поточного стану та рівня фінансової стійкості, визначення й оцінювання факторів впливу на складові управління
3. Визначення методів впливу на фактори управління	Застосування інструментарію управління фінансовою стійкістю: засобів, методів, важелів і способів
4. Розробка стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємства	Узгодження цілі розробленої стратегії із загальною стратегією підприємства
5. Реалізація стратегії	
6. Моніторинг	Аналіз фінансової стійкості підприємства, контроль за виконанням завдань і досягненням мети діяльності підприємства, забезпечення оптимального рівня фінансової стійкості підприємства; коригування процесу реалізації стратегії

Таким чином, формування механізму управління фінансовою стійкістю дає змогу керівникам використовувати його для забезпечення стабільного функціонування та прогнозування подальшого розвитку підприємства. Удосконалення фінансово-економічного механізму управління діяльністю підприємства уможливлює досягнення ним визначених довгострокових цілей.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 592 с. **2.** Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2006. 674 с. **3.** Гарасюк О. А., Богачевська К. В. Удосконалення поняття управління фінансовою стійкістю. *Економіка і регіон.* 2012. № 3. С. 228–232. **4.** Єлецьких С. Я. Удосконалення процесу управління фінансово стійким розвитком промислового підприємства. *Економіка промисловості.* 2012. № 3. С. 74–80. **5.** Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект. Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. 252 с. **6.** Покропивний С. Ф. Економіка підприємства :

підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. Київ : КНЕУ. 2001. 528 с. **7.** Прокопишин Л. М. Механізм формування та використання управлінського потенціалу на підприємствах машинобудування. *Актуальні проблеми економіки.* 2009. № 7. С. 138–145. **8.** Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебное пособие. М. : Инфра-М, 2018. 349 с. **9.** Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Центр навч. літ., 2008. 392 с. **10.** Шандова Н. В. Розробка механізму управління стійким розвитком підприємств машинобудування. *Актуальні проблеми економіки.* 2007. № 2. С. 101–105.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 336

Яремчук К. О.

Студент 1 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність, функції, стан та особливості функціонування вітчизняної банківської системи. Визначено основні проблеми діяльності банківської системи України. Запропоновано напрями ефективного розв'язання поточних проблем.*

Ключові слова: *банк, банківська установа, банківська система, інфляція, монетарна політика, валютний ринок.*

Аннотация. *Исследованы сущность, функции, состояние и особенности функционирования отечественной банковской системы. Определены основные проблемы деятельности банковской системы Украины. Предложены направления эффективного решения текущих проблем.*

Ключевые слова: *банк, банковское учреждение, банковская система, инфляция, монетарная политика, валютный рынок.*

Annotation. *The essence, functions, condition and features of the functioning of the domestic banking system are investigated. The main problems of the banking system of Ukraine are identified. The directions of effective solution of current problems are proposed.*

Keywords: *bank, banking institution, banking system, inflation, monetary policy, foreign exchange market.*

За умов економічної дестабілізації вітчизняної економіки важливого значення набуває аналіз функціонування банківської системи, а також чітке правове регулювання всієї банківської діяльності. Сучасна вітчизняна банківська система зазнала помітних змін. Це пов'язано з тим, що у країні відбувся процес становлення ринкової економіки. Як результат, створено дворівневу банківську систему, поступово стали розвиватися інші банки, набирають популярності нетрадиційні сфери банківського капіталу, помітними є зміни якості обслуговування клієнтів, виникають нові види банківських послуг.

Нормативною базою становлення та функціонування будь-якої банківської системи є законодавство, яке ніколи не було стабільним, оскільки держава весь час змінюється. Однак, якщо не формувати процес становлення банківської системи та міжбанківського законодавства, ринкових перетворень не відбудеться.

На сьогодні ще від 2014 р. залишилися нерозв'язані проблеми, які накопичуються та спричиняють загострення кризових явищ. Наприкінці 2014 р. основними проблемами вітчизняної банківської системи було визнано:

– анексію Криму;

– спад економіки;

– знецінення гривні;

– погіршення якості кредитного портфеля [2].

© Яремчук К. О., 2019

Будь-яка ситуація має певні наслідки, тому з огляду на це виокремимо проблеми вітчизняної банківської системи у 2015 р.:

– за зростання негативної заборгованості банки в особі своїх керівників створювали значні резерви за активними операціями, що спричинило негативні процеси капіталізації банківських установ; як наслідок, збитковість становила 53 млрд грн;

– рівень валютного ризику зріс через високий рівень використання іноземної валюти (йдеться про долари);

– через недостовірність даних майже неможливо визначитися із реаліями кредитування;

– відсутність певного комплексу дій та реформ;

– погіршення умов підприємницької діяльності;

– зменшення купівельної спроможності населення;

– стрімке скорочення фінансування з боку держави;

– різке зниження обсягу виробництва основних галузей економіки [2].

Вітчизняна економіка зазнала і негативного впливу інфляційних процесів. Станом на кінець третього кварталу 2015 р. було зафіксовано споживчу інфляцію на рівні 24,9 %. Основним поштовхом до цього є те, що обмінний курс гривні становив 97,3 % за рік. Це було спричинено тим, що через агресію РФ та воєнні дії на сході країни чимало українців піддалися паніці. Базова інфляція зросла до 22,8 %: ціни на сировину зросли на 22,3 %.

Основними причинами різкого зростання цін є:

– зниження ефективності фінансової діяльності підприємств;

– різке зниження рівня заробітної плати;

– зростання цін на імпортні товари [2].

Валютна ситуація у країні є чи не основною складовою для оцінки рівня економіки. Через агресію РФ та воєнні дії на сході країни фактично зупинилася діяльність підприємств хімічної та металургійної промисловості. Оскільки експорт у тимчасово окуповані регіони знизився, відбулося зменшення пропозиції іноземної валюти, як наслідок, сталася дестабілізація курсу гривні. За даними на 2014 р. курс гривні знизився у порівнянні з курсом долара на 97, 3 %, а у порівнянні з євро – на 74,2 % [2].

Обсяг надання банкам ліцензії від Національного банку України скоротився від 180 до 163 (9,4 %). У 2014 р. 33 банки визнали свою неплатоспроможність, 17 було ліквідовано.

Зауважимо, що кількість банків з іноземними капіталами зросли з 49 до 51, тобто на 4,08 %. Загальну частину активів банку збільшено на 112 млрд грн, обсяг кредитів, наданих фізичним особам, зріс на 11 млрд грн, або на 7 % – до 179 млрд грн, у тому числі :

– національна валюта – на 14 млрд грн;

– іноземна валюта – на 13 млрд грн [2].

Обсяг кредитів, наданих юридичним особам, зріс на 103 млрд грн, або на 15 % – до 803 млрд грн, що становить 80 % загального обсягу кредитів.

Важливим також є регулювання грошово-кредитного ринку, що є зумовленим:

– частковою втратою довіри до банківської системи з боку населення;

– зменшенням кількості депозитних операцій;

– виникненням профіциту ліквідності;

– сегментацією міжбанківського ринку.

Інструментами грошово-кредитного ринку є:

– мінімальні резервні вимоги;

– дисконтна ставка;

– рефінансування;

– операції на відкритому ринку.

Окреслені засоби важливо спрямувати у напрямі:

– протидії інфляції;

– перерозподілу ліквідності;

– скасування адміністративних засобів, що здійснюють тиск на платіжний баланс [2].

Близько 40 % збитків у банківській системі становлять самі банки, оскільки більшість з них були віднесені до категорії неплатоспроможних, збитки банківського сектора становили 33,1 млрд грн. Однак, не всі банки зазнали

збитку, найбільшого збитку зазнали банки, які проводили незбалансовану політику та кредитували масштабні проєкти, що призвело до краху банківської установи [2].

Для створення стимулів до повернення коштів у банківську систему, протидії інфляційному та девальваційному тиску на гривню Національний банк України уживав заходи щодо збільшення внутрішньої вартості гривні. Так, у квітні, липні та листопаді було підвищено облікову ставку від 6,5 % до 9,5 %, до 12,5 % та 14 % річних відповідно (і до 19,5 % річних від 06 липня 2015 р.). Для запобігання формуванню додаткового валютного тиску Національний банк України фактично вивів з міжбанківського валютного ринку України найбільшого покупця іноземної валюти – НАК «Нафтогаз України», забезпечивши компанії доступ до іноземної валюти шляхом проведення адресних інтервенцій на суму понад 6,6 млрд дол. США). За два роки Національний банк України підтримав розрахунки компанії за критичний для держави імпорт природного газу на 8,9 млрд дол. США в еквіваленті, що становило майже 73 % від загального сальдо інтервенцій регулятора.

Для зміцнення довіри до банків з боку найкомпетентнішої частини населення важливе значення має послаблення політичних ризиків у їх діяльності. Політичні ризики є найочевиднішими для клієнтів банків і чи не першими застерігають їх від вкладення грошей у банки.

Для вітчизняних банків важливим завданням є забезпечення стабільного розвитку для досягнення найвищих фінансових результатів, підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках, посилення взаємодії банків із реальним сектором економіки країни [2].

На стан банківської системи впливають чимало факторів: зовнішніх, внутрішніх, економічних, неекономічних, чим зумовлено наявність чималої кількості серйозних проблем, що стоять на заваді підвищення конкурентоспроможності вітчизняного банківського сектора.

Проблеми, які стоять перед вітчизняними банками, не є неподоланними, вони потребують лише формалізації та цілеспрямованої роботи як органів державної влади, так і самих комерційних банків. Професіоналізм і накопичений практичний досвід переважної більшості працівників банківської сфери дають підстави сподіватися, що з часом в Україні сформується повноцінна банківська система, що сприятиме активному ринковому розвитку економіки країни.

Таким чином, планомірне та послідовне впровадження у масштабах країни комплексу запропонованих заходів сприятиме розвитку вітчизняної банківської системи, створюватиме реальні передумови для виникнення на фінансових ринках повноцінного конкурентного середовища та формування конкурентоспроможного на світовому рівні банківського сектора.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Шифріна Н. І.

Література: 1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок [...] : Закон України від 23.11.2018 № 2628-VIII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-19/ed20181123. **2.** Банківська система 2015: виклики та перспективи. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document/id=14741673. **3.** Пантелєєв В., Халява С. Фінансова стійкість комерційного банку: проблеми регулювання. *Банківська справа.* 1996. № 1. С. 32–38. **4.** Раєвський К. Інсайдерські ризики в банківській діяльності. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 6. С. 23–29. **5.** Синки Д. Управление финансами в коммерческих банках / пер.с англ. под ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. М. : Catallaxy, 1994. 820 с. **6.** Халява С. Прибутковість і ліквідність комерційних банків та управління грошовою позицією. *Вісник Національного банку України.* 2006. № 5. С. 34–37.

КОНТРОЛІНГ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.915

Яцина М. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено сутність, особливості та функції контролінгу фінансових ризиків підприємства як складової його системи внутрішнього контролю. Проаналізовано взаємозв'язок ризик-менеджменту та контролінгу фінансових ризиків.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, виробництво, фінанси, фінансовий стан, фінансовий менеджмент, контролінг ризиків, ризик-менеджмент.*

Аннотация. *Исследованы сущность, особенности и функции контроллинга финансовых рисков предприятия как составляющей его системы внутреннего контроля. Проанализирована взаимосвязь риск-менеджмента и контроллинга финансовых рисков.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, производство, финансы, финансовое состояние, финансовый менеджмент, контроллинг рисков, риск-менеджмент.*

Annotation. *The essence, features and functions of controlling the financial risks of an enterprise as a component of its internal control system are investigated. The relationship of risk management and controlling of financial risks is analyzed.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, production, finance, financial condition, financial management, risk controlling, risk management.*

За кризового економічного стану, для якого характерними є значні коливання факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ функціонування підприємств, зростання рівня загроз фінансовим інтересам, підвищення рівня фінансових ризиків, однією з актуальних проблем є забезпечення підприємства ефективним корпоративним управлінням. На сучасному етапі становлення корпоративної культури в Україні існує потреба в ефективному, повністю адаптованому під вітчизняні умови, упровадженні нових управлінських інструментів. У зв'язку з цим виникає об'єктивна потреба у застосуванні таких інструментів фінансового управління, які дозволять відстежувати потенційні ризики зовнішнього середовища та діяльності підприємства. Дієвим інструментом на сьогодні є контролінг фінансових ризиків.

Дослідженням особливостей контролінгу фінансових ризиків підприємства займалися і займаються чимало науковців, серед них Бланк І. О., Гончаров Д. С., Филина Ф. Н., Данілочкін Н. Г., Терещенко О. О., Фалько С. Г. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є аналіз сутності, особливості та функцій контролінгу фінансових ризиків підприємства як складової його системи внутрішнього контролю.

Науковець Маєр Е. визначає контролінг як концепцію ефективного управління підприємством і забезпечення її довгострокового існування. Контролінг забезпечує виживання підприємства у двох аспектах: короткостроковому – через оптимізацію прибутку і довгостроковому – як збереження та підтримку гармонійних відносин і взаємозв'язків підприємства з суспільними сферами: природною, соціальною, господарською. Градов А. стверджує, що контролінг є необхідним для забезпечення виживання підприємства на етапах стратегічного і тактичного управління. Анташов В. вважає, що контролінг як певна концепція управління підприємством є орієнтованою на його довготривале й ефективне функціонування за постійно змінюваних умов господарювання. Попченко Е. Л. розглядає контролінг як новітню концепцію ефективного управління підприємством для забезпечення його довготермінового існування на ринку.

У наукових працях існує підхід до визначення сутності контролінгу з акцентуванням на контроль. Так, Борисов А. стверджує, що контролінг є системою постійної оцінки всіх сторін діяльності підприємства, його підрозділів, керівників, співробітників з точки зору своєчасного та якісного виконання завдань стратегічного плану, виявлення відхилень і вживання невідкладних заходів задля досягнення поставлених цілей за будь-яких змін господарської ситуації.

© Яцина М. В., 2019

Ці підходи до визначення сутності контролінгу є звуженими, оскільки у системі управління бізнесом фінансовий контролінг є концепцією, спрямованою забезпечити підтримку збалансованості економіки підприємства та ефективного розвитку через формування об'єктивної інформації щодо фінансових результатів та витрат з метою прийняття оптимальних управлінських рішень. Він сприяє досягненню прогнозних результатів діяльності та підтримує ефективний зворотний зв'язок, інтегруючи та спрямовуючи функціонал усіх підрозділів підприємства на виконання стратегічних задач [2].

Однією з центральних складових загальної системи фінансового контролінгу на підприємстві є контролінг ризиків. Сам термін «контролінг ризиків» вказує, що положення цієї складової фінансового управління є проміжним між безпосередньо контролінгом та системою ризик-менеджменту. Саме фінансовий ризик-контролінг забезпечує концентрацію контрольних дій на найпріоритетніших напрямах управління фінансовими ризиками підприємства, своєчасному виявленні відхилень фактичних його результатів від запланованих та прийнятті оперативних управлінських рішень, що є спрямованими на його нормалізацію.

Контролінг фінансових ризиків є одним із центральних блоків системи контролінгу на підприємстві, що являє собою регулюючу управлінську підсистему, створену для надання інформаційно-аналітичної підтримки, координації, аналізу, планування та контролю ризиків. Ця підсистема забезпечує підтримку дій ризик-менеджменту на пріоритетних напрямках управління фінансовими ризиками (оперативний контролінг ризиків) та своєчасне виявлення нових ризиків і можливостей для надання відповідних рекомендацій керівництву (стратегічний контролінг ризиків) [3].

Мета і задачі контролінгу ризиків в основі своїй визначаються системою фінансового контролінгу підприємства. Основною метою є забезпечення ефективної та безперервної підтримки апарату управління у процесі прийняття орієнтованих на мінімізацію ризиків рішень.

Конкретні задачі контролінгу ризиків реалізуються через ефективну координацію функцій планування та контролю ризиків, а також інформаційного забезпечення менеджменту у процесі управління ризиками.

Основними функціями контролінгу фінансових ризиків є :

– розробка організаційної політики, стратегії, процедур і регламентів методично забезпечених процесів виявлення та контролю ризиків;

– планування заходів з хеджування ризиків;

– періодична оцінка ефективності прийнятої політики управління ризиками, тобто спостереження за реалізацією прийнятих рішень;

– періодичне визначення та діагностика ступеня й напрямку зміни фінансового стану та стабільності підприємства;

– аудит та оперативна корекція управління ризиковими позиціями, тобто своєчасна розробка оперативних рішень щодо ризиків відповідно до сформульованих цілей та запланованих показників для стабілізації фінансової діяльності об'єкта управління;

– відстеження змін зовнішнього фінансового середовища та внутрішніх умов функціонування підприємства;

– контроль за виконанням установлених процедур управління ризиками відповідними центрами відповідальності [2; 3].

Посилення ролі контролінгу ризиків є природною реакцією апарату управління підприємством на недостатню результативність класичного ризик-менеджменту – процесу прийняття й виконання управлінських рішень, що є спрямованими на зниження ймовірності виникнення несприятливого результату та мінімізацію можливих втрат проєкту, спричинених його реалізацією. Ризик-менеджмент охоплює оцінку несприятливих факторів та управління ними.

Роль контролінгу ризиків можна визначити як поєднувальну ланку між системами ризик-менеджменту й управлінням на підприємстві (рис. 1) [1–4].

Процеси, що є зумовленими функціонуванням систем контролінгу ризиків та ризик-менеджменту, безпосередньо впливають один на одного та мають єдину мету. Побудова системи контролінгу ризиків визначається вимогами ризик-менеджменту підприємства, а сам контролінг ризиків оптимізує роботу апарату управління через методичне забезпечення (розробку методик, регламентів та інструментів) та організацію ефективного планування й контролю управління ризиками. Завдяки контролінгу ризиків система ризик-менеджменту стає дієвим інструментом управління бізнесом [2].

Роль контролінгу ризиків як підсистеми фінансового управління підприємством полягає передусім у підтримці та наданні допомоги керівнику. Спираючись на дані обліку як джерело інформації, спеціалісти з контролінгу вивчають явища та процеси, що відбуваються у компанії, виявляють слабкі місця, порівнюють фактичні параметри із запланованими, аналізують причини відхилень, пропонують обгрунтовані заходи, що мають покращити стан справ на підприємстві та створити передумови ефективного розвитку [1–4].

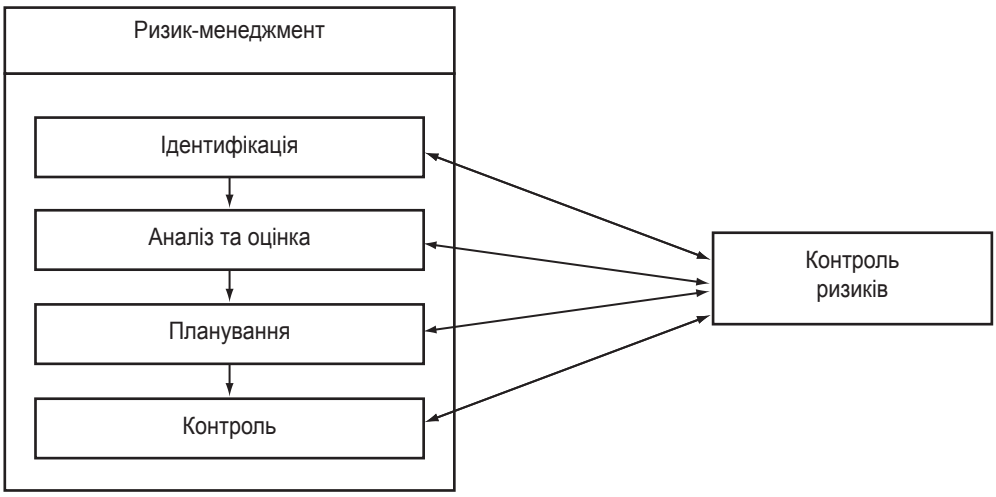

Рис. 1. **Взаємозв'язок ризик-менеджменту та контролінгу ризиків**

Таким чином, упровадження контролінгу фінансових ризиків підприємства дасть змогу істотно підвищити ефективність усього процесу управління фінансовим ризиком, забезпечить стабільне зростання показників фінансової діяльності суб'єкта господарювання, а також максимально сприятиме запобіганню фінансовій кризі та банкрутству суб'єкта господарювання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сабліна Н. В.

Література: 1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками. Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2005. 602 с. **2.** Терещенко О. О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством. *Фінанси України.* 2001. № 12. С. 56–63. **3.** Карцева В. В. Фінансовий контролінг у системі фінансового менеджменту. *Сталий розвиток економіки.* 2011. № 5. С. 195–198. **4.** Коваленко О. В. Функції контролінгу у системі антикризового управління. *Економічний форум*. 2011. № 2. С. 113–119.