

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЖИТОМИРСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
АГРОЕКОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**



***Студентські наукові читання - 2019***

**матеріали конференції  
першого туру Всеукраїнського конкурсу  
студентських наукових робіт на факультетах  
обліку та фінансів і економіки та менеджменту  
Житомирського національного агроєкологічного університету**

**20 листопада 2019 року**

**Житомир – 2019**

*Редакційна колегія:*

- Ковальчук О. Д.** – в.о. декана факультету обліку та фінансів, к. е. н., доцент;
- Дема Д. І.** – завідувач кафедри фінансів і кредиту, к. е. н., професор;
- Мороз Ю. Ю.** – завідувач кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, д. е. н., професор;
- Микитюк В. М.** – завідувач кафедри аналізу і статистики ім. І. В. Поповича, д. е. н., професор
- Бродський Ю. Б.** – завідувач кафедри комп’ютерних технологій і моделювання систем, к. т. н., доцент
- Швець Т. В.** – завідувач кафедри інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності, к. е. н., доцент
- Недільська Л. В.** – заступник декана факультету обліку та фінансів з навчальної роботи, доцент кафедри фінансів і кредиту, к. е. н., доцент
- Абрамова І. В.** – заступник декана факультету обліку та фінансів з наукової роботи, доцент кафедри фінансів і кредиту, к. е. н., доцент (відповідальний секретар)

Комп’ютерна верстка та макетування – **Оленюк Д.О.**

Студентські наукові читання – 2019 : матеріали конференції першого туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт на факультетах обліку та фінансів і економіки та менеджменту Житомирського національного агроекологічного університету, 20 листопада 2019 р. Житомир : ЖНАЕУ, 2019. 360 с.

*Матеріали друкуються в авторській редакції.*

*Відповідальність за науковий рівень публікацій, обґрунтованість висновків, достовірність результатів, наявність плагіату несуть автори.*

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА СТРАХУВАННЯ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА <i>Бугайова Наталка</i> .....	12
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ УКРАЇНИ <i>Ящук Лілія</i> .....	15
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФОНДОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ <i>Мельниченко Оксана</i> .....	17
ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ОДИН З ЧИННИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ <i>Мороз Яна</i> .....	19
ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ПДФО ДО МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ <i>Танська Наталія</i> .....	23
КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА <i>Філінська Яна</i> .....	25
ФІСКАЛЬНА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ <i>Сторожук Олександра</i> .....	28
ОЦІНКА РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ІНТЕГРОВАНОГО ПІДХОДУ <i>Левкович Тетяна</i> .....	30
ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ <i>Костенко Анастасія</i> .....	33
АНАЛІЗ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ <i>Оксенчук Андрій</i> .....	37
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ АКЦІЙ В УКРАЇНІ <i>Артемчук Вікторія</i> .....	39
АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА <i>Панфелюк Юлія</i> .....	41
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ <i>Гаврилюк Вікторія</i> .....	44
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА <i>Лисак Наталія</i> .....	47

ОЦІНКА СТРУКТУРИ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ <i>Ісар Марія</i> .....	50
АНАЛІЗ ДИНАМІКИ НАДХОДЖЕННЯ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ В ДОХОДАХ БЮДЖЕТУ м. ЖИТОМИРА <i>Залуцька Вікторія</i> .....	53
ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ <i>Іоне Костянтин</i> .....	57
ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗМІЦНЕННЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ <i>Кочешкова Олена</i> .....	61
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ФОРМУВАННЯ ТА ЗМІНИ В СТРУКТУРІ УПРАВЛІННЯ <i>Яценко Маргарита</i> .....	63
ФІНАНСУВАННЯ STARTUPS <i>Пташник Роман</i> .....	65
ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ МЕТОДОМ АНКЕТУВАННЯ <i>Ярошинська Юлія</i> .....	69
ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ <i>Суй Ярослав</i> .....	73
СТАН ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ <i>Марков Богдан</i> .....	75
ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ПДВ ТА ВПЛИВУ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ НА ОБСЯГИ ЙОГО ВІДШКОДУВАННЯ <i>Скуратівська Юлія, Литовченко Павло</i> .....	78
СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ <i>Сліпковська Валентина</i> .....	81
СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА <i>Статкевич Олег</i> .....	85
ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ КРЕДИТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ <i>Дмуховська Анастасія</i> .....	87
ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ОКРЕМИХ СКЛАДОВИХ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ МЕТОДОМ МОНТЕ-КАРЛО <i>Верещинський Владислав</i> .....	92

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЙОГО РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ МЕТОДОМ НЕПРЯМОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ДОХОДУ	
<i>Данильчук Каріна</i> .....	94
ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	
<i>Демчук Лілія</i> .....	97
УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	
<i>Рослик Яна</i> .....	99
ОЦІНКА РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ	
<i>Войналович Марина</i> .....	102
ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	
<i>Сіряк Дарина</i> .....	107
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Мала Юлія</i> .....	110
АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ДП «ЖИТОМИРСЬКИЙ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНИЙ ЗАВОД»	
<i>Невмержицька Віра</i> .....	113
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПАТ «КОРОСТЕНСЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД»	
<i>Пархомчук Микола</i> .....	116
ОЦІНКА РИЗИКУ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Петрук Ольга</i> .....	118
ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ НАДХОДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	
<i>Приверенда Тетяна</i> .....	122
ТЕНДЕНЦІЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	
<i>Парфенюк Лілія</i> .....	125
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	
<i>Мельник Юрій</i> .....	127
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ	
<i>Дубровець Яна</i> .....	131
ОСОБЛИВОСТІ КОНЦЕНТРАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	
<i>Куліш Вікторія</i> .....	135

РОЛЬ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ <i>Ковальчук Владислав</i> .....	141
ПРОГНОЗУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ <i>Ковтун Анастасія</i> .....	144
ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ <i>Кононенко Інна</i> .....	147
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СІМЕЙНИХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ <i>Дяченко Андрій</i> .....	150
ПРОГНОЗУВАННЯ СТАНУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ <i>Євган Аліна</i> .....	153
ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ <i>Захарчук Наталія</i> .....	156
ДОСВІД СПОЖИВЧОГО БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ <i>Бистрицька Ірина</i> .....	158
СТРУКТУРНІ ДИСБАЛАНСИ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ВИХОДУ ДЕРЖАВИ З КАПІТАЛУ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ <i>Шадура Лідія</i> .....	161
РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНИХ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ БАНКІВ <i>Слободенюк Наталія</i> .....	166
РОЗРАХУНОК ОПТИМАЛЬНОСТІ ЗОЛОВОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ <i>Андрук Ілля, Костенко Анастасія</i> .....	168
ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА ОЦІНКА МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ <i>Бойко Юлія</i> .....	171
СТРАХОВИЙ РИНОК ЯПОНІЇ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ <i>Вдовиченко Вікторія</i> .....	173
СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ - START-UP <i>Верещак Ольга</i> .....	176
ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РИНКУ ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ <i>Волощук Марія</i> .....	179
ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ДП «ОВРУЦЬКИЙ СПЕЦІЛСГОСП» <i>Демидчук Ольга</i> .....	181

ПРОГНОЗУВАННЯ СПЛАТИ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ В ЧАСТИНІ ЩО ЗАРАХОВУЄТЬСЯ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ <i>Ткаченко Наталія</i> .....	184
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ БІЗНЕСУ <i>Толочко Вікторія</i> .....	186
ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ <i>Риняк Максим, Чус Максим</i> .....	189
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ <i>Василюк Віра</i> .....	192
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ <i>Іванченко Микола</i> .....	194
ФОРМУВАННЯ РИНКУ МАЙНОВИХ ВИДІВ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ <i>Беспалов Богдан</i> .....	197
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ <i>Антонюк Вікторія</i> .....	200
ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ АГРОБІЗНЕСУ <i>Оленюк Дмитро</i> .....	203
ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА І ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ <i>Носальська Людмила</i> .....	205
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА МЕХАНІЗМ ПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ <i>Павлушко Ольга</i> .....	208
СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ КРИПТОВАЛЮТИ <i>Веселов Богдан</i> .....	212
ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА <i>Морнєв Максим</i> .....	216
АНАЛІЗ НЕПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ <i>Нанівська Юлія</i> .....	218
КОРОТКОСТРОКОВІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ <i>Недільська Софія</i> .....	222
ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА <i>Кириченко Віта</i> .....	225

СЕКЦІЯ 2  
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ ТА АУДИТ

ОБЛІК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ <i>Тимошук Владислава</i> .....	228
МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ <i>Чирко Вікторія</i> .....	231
ОБЛІК В ЛОМБАРДАХ <i>Штиль Діана</i> .....	234
ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ <i>Мельник Анна</i> .....	236
ПРОБЛЕМИ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ <i>Торовіна Наталія</i> .....	239
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ <i>Кудра Любов</i> .....	242
ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ: ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ <i>Совик Тетяна</i> .....	245
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ <i>Борисенко Дар'я</i> .....	248
ВНУТРІШНІЙ АУДИТ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ <i>Василенко Ірина</i> .....	250
ПЕРЕВАГИ КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗНАННЯМИ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ <i>Нечай Іванна</i> .....	254
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ <i>Огороднік Анна</i> .....	255
РОЛЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ВИРІШЕННІ ПРАВОВИХ АСПЕКТІВ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ <i>Качковська Олександра</i> .....	258
ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В БАНКАХ <i>Ладощко Олена</i> .....	261
РОЛЬ ПОДАТКІВ У РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ <i>Кравченко Інна</i> .....	264



БЕНЧМАРКІНГ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА <i>Вітченко Вікторія</i> .....	265
РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ <i>Бойко Лілія</i> .....	267
БУХГАЛТЕР І АУДИТОР ЯК ПРОФЕСІЯ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА <i>Гайдамаченко Лілія</i> .....	269
ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: ВІД ПРАКТИКИ ДО ТЕОРІЇ <i>Войченко Вікторія</i> .....	272
НАПРЯМКИ АДАПТАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ <i>Сичевська Яна</i> .....	274
ПРОФЕСІЙНЕ СВЯТО БУХГАЛТЕРА В УКРАЇНІ: ІСТОРІЯ ТА ІМІДЖ СПЕЦІАЛЬНОСТІ <i>Василенко Тетяна</i> .....	276
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ <i>Іванова Анастасія</i> .....	278

### СЕКЦІЯ 3

#### ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ І СИСТЕМ

ОБЛІКОВІ СХЕМИ БІЗНЕС МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА <i>Вітченко Вікторія</i> .....	282
РІШЕННЯ ЗАДАЧІ ОПТИМАЛЬНОГО РОСТУ ВРОЖАЮ <i>Іванова Анастасія</i> .....	284
ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ РОСТУ ХЛІБНИХ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР <i>Торовіна Наталія</i> .....	286
ОПТИМІЗАЦІЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПО СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНІЙ МОДЕЛІ <i>Кудра Любов</i> .....	288
АВТОМАТИЗАЦІЯ РОЗПІЗНАВАННЯ МЕЖ ТЕРИТОРІЙ НА СУПУТНИКОВИХ ЗНІМКАХ <i>Місюра Олександр</i> .....	289
РОЛЬ ПРОГРАММИРОВАНИЯ ВЧЕРА, СЕГОДНЯ И ЗАВТРА <i>Дубина Вадим</i> .....	291
ТЕХНОЛОГІЯ СЕРЦЕВОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЛЮДИНИ <i>Зущик Микола</i> .....	293

АНАЛІЗ ВЕГЕТАЦІЙНИХ ІНДЕКСІВ, ОТРИМАНИХ НА ОСНОВІ ДАНИХ ДЗЗ .....	294
<i>Абасов Георгій</i> .....	
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РОБОТИЗАЦІЇ І АВТОМАТИЗАЦІЇ НА ГІДРОПОННИХ ТА ВЕРТИКАЛЬНИХ ФЕРМАХ	295
<i>Бігдаш Артур</i> .....	
АНАЛІТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВАРТІСНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА .....	298
<i>Борисенко Дар'я</i> .....	
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТОВАРІВ НА ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	300
<i>Степурко Наталія</i> .....	
ПОСЛУГИ АВТОТРАНСПОРТУ: ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	303
<i>Поліщук Валерія</i> .....	
ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	306
<i>Супрунець Олена</i> .....	
ЛОМБАРДИ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ	309
<i>Сухович Ольга</i> .....	

#### **СЕКЦІЯ 4**

#### **ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	313
<i>Марач Г.</i> .....	
ОСОБЛИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ БАГАТОФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ “ДЮПОНА”У ФІНАНСОВОМУ ПЛАНУВАННІ	315
<i>Тригуб С.</i> .....	
ОЦІНКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРОФОРМУВАНЬ	318
<i>Ханенко Л.</i> .....	
ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОНИКНЕННЯ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ	321
<i>Швець Д.</i> .....	
ДІАГНОСТИКА УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ “ЕЛІТААГРО”	323
<i>Климчук О.</i> .....	
ОБҐРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ІТ КОМПАНІЙ	326
<i>Макаров Я.</i> .....	
ОБҐРУНТУВАННЯ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЯК КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	329
<i>Бовсуновський Ю.</i> .....	

ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАТЕГІЧНИХ ЗОН РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ АГРОБІЗНЕСУ <i>Любарчук І.</i> .....	332
ДІАГНОСТИКА СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОВ “ЕКО-ДІМ.” <i>Бондарчук Т.</i> .....	335
АНАЛІЗ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ <i>Лісовський О.</i> .....	338
ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ <i>Шавлович О.</i> .....	340

**СЕКЦІЯ 5**  
**СТАТИСТИКО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**  
**ІННОВАЦІЙНИХ ТРЕНДІВ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ**

АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ І МОЖЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ <i>Головач Тетяна.</i> .....	343
ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА <i>Волощук Анжела.</i> .....	346
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРИРОСТУ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ <i>Куровський Олександр.</i> .....	349
АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ <i>Река Єлизавета.</i> .....	352
АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ <i>Шилюк Дарина.</i> .....	355
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ АГРОБІЗНЕСУ <i>Ткачук К.</i> .....	357

СЕКЦІЯ 1  
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ,  
БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА СТРАХУВАННЯ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ  
РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Бугайова Наталка*

*магістрантка спеціальності «Менеджмент»*

*Науковий керівник – д.е.н., доцент Кравчук І.І.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Однією з ключових умов динамічного розвитку та стабільного функціонування підприємства є наявність ефективної системи управління його фінансовими ресурсами. В сучасних умовах актуальними постають питання зростання прибутковості, підвищення ліквідності, оптимізації витрат, зменшення фінансових ризиків господарської діяльності підприємств. Саме тому доцільним є наукове обґрунтування альтернативних методів, способів та інструментів управління фінансовими ресурсами підприємств, що дозволить підвищити їх прибутковість й конкурентоздатність.

Широке коло питань, пов'язаних з дослідженням сучасних проблем управління фінансовими ресурсами підприємств, знайшли своє віддзеркалення у працях багатьох закордонних та вітчизняних науковців. Серед закордонних дослідників слід відмітити праці Ю.Ф. Бріггема, Д.К. Ван Хорна, О.В. Кнейслера, Д. Колліса, А.А. Мазаракі, С. Монтгомері, Ж. Рішара, Д.Г. Сігела, Р.Н. Холта та ін. Поміж вітчизняних вчених помітними є наукові доробки І.А. Бланка, О.Д. Василика, І.С. Гуцала, О.Д. Заруби, О.Р. Квасовського, В.В. Костецького, О.І. Кулинича, К.В. Павлюка, В.Ф. Палія, А.М. Поддєрьогіна, О.С. Філімоненкова та ін. Незважаючи на значні наукові досягнення у зазначеному напрямі низка питань, пов'язаних з підвищенням ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств, потребують продовження та поглиблення.

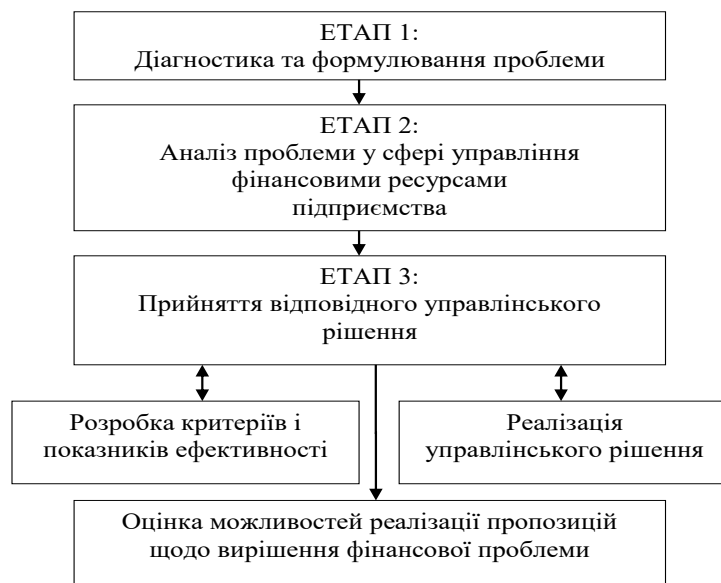
**Результати дослідження.** В сучасних умовах господарські суб'єкти мають право вибору джерел формування та напрямів використання фінансових ресурсів. Проте незадовільне фінансове становище переважної більшості з них пов'язане не з браком джерел фінансових ресурсів, а з відсутністю ефективної системи управління ними. Саме тому ключовим завданням економічного зростання та динамічного розвитку підприємства є формування ефективного механізму управління його фінансовими ресурсами.

Наразі у наукових колах точаться дискусії навколо концептуальних основ формування та функціонування механізму управління фінансовими ресурсами підприємств. Так І.В. Рудченко вважає, що управління фінансовими ресурсами являє собою систему інструментів, методів, форм розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із процесами формування, розподілу й використання фінансових ресурсів для досягнення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства [1]. А.Є. Громова стверджує, що під «механізмом управління фінансовими ресурсами» слід розуміти систему цілей, функцій, принципів, методів, завдань та інструментів управління, що взаємодіють між собою та забезпечують ефективне формування, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства. Механізм управління фінансовими ресурсами підприємств включає суб'єкт і об'єкт управління, тобто керуючу і керовану підсистему. Керуюча підсистема діє за

допомогою організаційних та економічних інструментів та забезпечувальної підсистеми, яка включає кадрове, фінансове, інформаційне, нормативно-правове, методичне, технічне, організаційне забезпечення, здійснює вплив на керовану підсистему, що дозволяє досягти поставленої мети, тобто оптимізувати структуру джерел фінансування діяльності підприємства [2].

А.О. Сігайов та В.Е. Приходько доводять, що метою управління фінансовими ресурсами є забезпечення діяльності підприємства оптимальним обсягом фінансових ресурсів у кожний конкретний період часу відповідно до напрямів його розвитку, організація формування необхідного рівня та раціонального використання фінансових ресурсів, максимізація прибутку та забезпечення підвищення ринкової вартості підприємства. Відповідно до поставленої мети науковці виокремлюють завдання ефективного управління фінансовими ресурсами, серед яких: залучення коштів на найвигідніших для підприємства умовах; визначення оптимальної структури фінансових ресурсів; визначення методів раціонального використання фінансових ресурсів підприємства з метою отримання найкращих фінансових результатів [3].

Отже, можна стверджувати, що механізм управління фінансовими ресурсами підприємства пов'язаний з прийняттям відповідних управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів на підприємстві. Він складається з певних елементів, серед яких найважливішими є методи, способи, прийоми та принципи прийняття управлінських рішень. Крім того, погоджуємося з думкою науковців, які стверджують, що управління фінансовими ресурсами повинно здійснюватися в кілька етапів (рис. 1). На початковому етапі важливо правильно ідентифікувати фінансову проблему, що виникла на підприємстві. Другий етап – аналіз проблеми у сфері управління фінансовими ресурсами. Кінцевий етап, пов'язаний з прийняттям та реалізацією відповідного управлінського рішення шляхом оцінки можливостей реалізації та розробки критеріїв і показників його ефективності.



**Рис. 1. Етапи управління фінансовими ресурсами підприємства**

Джерело: побудовано автором на основі [3].

Крім того, варто зазначити, що підприємство не є замкненою системою, а функціонує під впливом чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Тому фактори зовнішнього впливу (правове поле діяльності підприємства, фінансово-економічна, монетарна, валютна, інвестиційна експортна політика держави тощо) повинні враховуватися при прийнятті управлінського рішення. Підсумовуючи вищевикладене, механізм управління фінансовими ресурсами підприємства схематично зобразимо як певну взаємодію керуючої та керованої підсистем (об'єкта та суб'єкта управління (рис. 2).

Мета його функціонування полягає у забезпеченні оптимальних умов формування, використання, оптимізації складу та структури фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності для максимізації прибутку підприємства в теперішньому і майбутньому періодах. Звідси, удосконалення системи управління фінансовими ресурсами постає одним з ключових факторів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності суб'єкта бізнесу. Від нього залежить стабільне функціонування, динамічний розвиток, ринкова позиція підприємства тощо [4].



**Рис. 2. Механізм управління фінансовими ресурсами підприємства**

Джерело: побудовано автором на основі [5].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, проведене дослідження довело, що управління фінансовими ресурсами підприємства пов'язане з прийняттям відповідних управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів на підприємстві. Воно передбачає методи, способи, прийоми та принципи прийняття відповідних управлінських рішень. Його мета – забезпечення оптимальних умов формування, використання, оптимізації складу та структури фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності для максимізації прибутку підприємства в теперішньому і майбутньому періодах.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з розробкою алгоритму надання консалтингових послуг в процесі управління фінансовими ресурсами підприємства.

#### Список використаних джерел

1. Рудченко І. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства. *Сучасні питання економіки і права*. 2011. Вип. 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sper\\_2011\\_1\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sper_2011_1_5) (дата звернення: 12.09.2019).
2. Громова А. Є. Формування механізму управління фінансовими ресурсами підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2017. № 6(1). URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2017\\_6\(1\)\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_6(1)_16) (дата звернення: 15.09.2019).
3. Сігайов А. О., Приходько В.Е. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 5. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2017\\_5\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2017_5_10) (дата звернення: 28.07.2019).
4. Добринь С. В. Організація системи управління фінансовими ресурсами підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 10. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2015\\_10\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_10_9) (дата звернення: 1.10.2019).
5. Шкробот М. В. Сутність та основи функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 3(2). URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi\\_2011\\_3\(2\)\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_3(2)_35) (дата звернення: 12.09.2019).



СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ УКРАЇНИ

*Ящук Лілія*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Недільська Л.В.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** В сучасних умовах фінансової політики України та з огляду на наявний дефіцит державних ресурсів, державні облигації стали ключовим інструментом ефективного управління бюджетом держави. У результаті такої зорієнтованості на боргові інструменти ринок державних облигацій відіграє вагоме значення у провадженні економічної політики держави та забезпечує розвиток фондового ринку.

Особливості функціонування ринку державних облигацій та тенденції його розвитку посідають належне місце серед досліджень таких науковців як Заруцька О., Камінський А., Кікоть О., Прядко О., Тарасюк М., Тимошенко Н., Шелудько Н. та ін. Водночас не всі аспекти, що пов'язані з сучасними тенденціями розвитку ринку державних облигацій України є достатньо вивченими, що вказує на необхідність проведення окремого дослідження.

**Метою статті** є оцінка сучасних тенденцій розвитку ринку державних облигацій України.

**Результати дослідження.** Ринок державних облигацій України як складова ринку цінних паперів має низку специфічних рис, до яких відносять:

1) переважання первинного ринку, що зумовлює відносно легке первинне розміщення та обмежений перепродаж. Таким чином, формування державних ресурсів здійснюється переважно за рахунок коштів комерційних банків, оскільки переважно саме вони є первинними інвесторами на ринку державних облигацій. В результаті цього проявляється неефективність цінних паперів, що не забезпечують розвитку економіки, а сприяє перерозподілу ресурсів, які акумульовані банківськими установами.

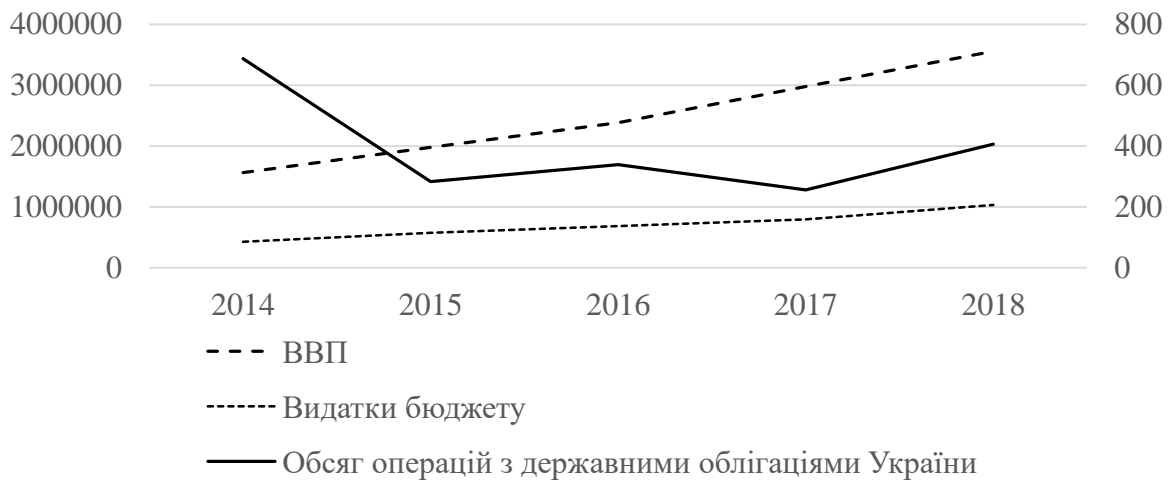
2) суттєва привабливість державних цінних паперів, що пов'язана з державними гарантіями, пільговим оподаткуванням доходів за такими операціями та високою дохідністю у порівнянні з іншими інструментами. Зокрема, за операціями з державними цінними паперами відсутнє оподаткування податком на доходи фізичних осіб (ПДФО) у розмірі 18 %. Поряд з цим, гривневі ОВДП в середньому забезпечують дохідність 18-19 %, тоді як середня ставка за гривневими депозитами становить близько 15,3 %. За валютними ОВДП відсоткова ставка становить 5 % -7,5 % в доларах та 3,5 % -4,6 % в євро, а за депозитами — 3,6 % в доларах та 2,2 % в євро.

Наразі експерти зазначають, що ринок державних облигацій в Україні розвинутий недостатньо [2]. Ключовою проблемою такої ситуації є низька ліквідність через незначну активність вторинного ринку та обмежену кількість укладених угод. В результаті це призводить до підвищення дохідності таких цінних паперів і відповідного боргового навантаження на державу як емітента.

Ця проблема зумовлена особливостями розвитку національної економіки та менталітетом вітчизняних інвесторів. Наукові дослідження впливу окремих параметрів на дохідність ринку ОВДП свідчать про «відсутність зв'язку між дохідністю ОВДП та обліковою ставкою НБУ (коефіцієнт кореляційного зв'язку -11,4 %) та між дохідністю та курсом долара США (11,6 %). Зв'язок між ставками дохідності альтернативних інструментів ринку є більш значним, але не надто високим; кореляція між дохідністю ОВДП і ставками банківських депозитів -38,2%, ставками кредитів -29,9%. Кореляція між ставками банківських депозитів і кредитів становить 86,1%. Найвагомим чинником є показник дефіциту державного бюджету до ВВП (спостерігається кореляція на рівні -56,5%, що свідчить про тісний зворотний зв'язок). Дохідність ОВДП підвищується із зростанням дефіциту бюджету» [1].

Загалом аналіз ринку державних облігацій України за період 2016-2018 рр. свідчить про значне його пожвавлення. Зокрема, у 2018 р. частка торгів державними облігаціями України на ринку цінних паперів продовжувала зростати порівняно з показником 2017 року і становила 69%.

Зважаючи на функціональне призначення державних облігацій, є підстави пов'язувати зростання уваги до них із нарощенням суми видатків із державного бюджету, частина яких покривається саме за рахунок ресурсів, залучених від емісії облігацій (рис. 1). Окрім того, причинно-наслідковий зв'язок вказує на можливість впливу мобілізованих (шляхом випуску облігацій) коштів на нарощення обсягів ВВП.



**Рис. 1. Обсяг ВВП, видатків бюджету та операцій з державними облігаціями України, млн грн**

Однак, парні коефіцієнти кореляції між виділеними факторами: розміром ВВП, обсягом операцій з ОВДП та сумою видатків бюджету України (табл. 1) свідчать про існування зворотного несуттєвого зв'язку між обсягом операцій з ОВДП та двома іншими показниками. Така ситуація пояснюється нестабільністю державної політики та лише початковим становленням ринку ОВДП.

Таблиця 1

Тіснота зв'язку між обраними показниками

	Операції з ОВДП	ВВП	Видатки бюджету
Операції з ОВДП	1	-0,3491	-0,40591
ВВП	-0,3491	1	0,990689
Видатки бюджету	-0,40591	0,990689	1

Наразі, з метою підвищення інтересу до ОВДП та актуалізації ринку державних цінних паперів державою обрана стратегія високих цін на таку форму залучення капіталу, що мотивує інвестора, але значно посилює боргове навантаження держави.

**Висновки.** Ринок ОВДП в Україні є недостатньо розвинутим та нестабільним. Така ситуація призводить до відсутності очікуваного ефекту від залучення ресурсів та необґрунтованого посилення боргових зобов'язань держави.

#### Список використаних джерел

1. Заруцька О. П. Облігації внутрішніх державних позик в Україні: особливості ціноутворення в умовах недосконалого ринку Український соціум. 2018. 1(64).
2. Прядко О. Чому в Україні стали популярними держоблігації. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/415513/chomu-v-ukrayini-staly-populyarnymy-derzhobligatsiyi>



СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ ДІЯЛЬНОСТІ ФОНДОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ

*Мельниченко Оксана*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

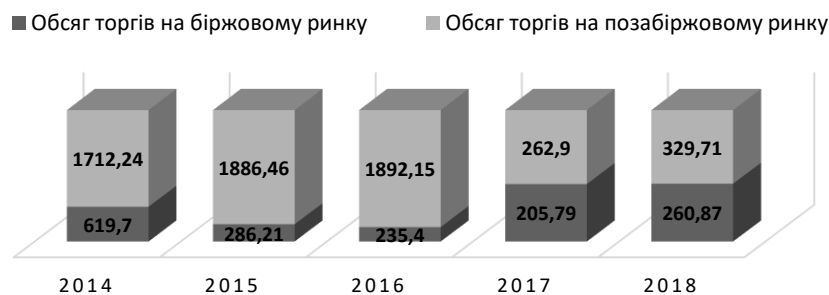
*Науковий керівник – к.е.н., доцент Абрамова І.В.*

**Постановка проблеми.** Однією з головних умов динамічного розвитку фондового ринку є наявність значної кількості учасників, які бажають здійснювати угоди з цінними паперами, та відповідної інфраструктури, де ці угоди можна укласти й реалізувати. Фондова біржа є ключовим елементом ринку цінних паперів, оскільки саме вона є каналом впорядкованого перерозподілу різного роду цінних паперів. Незважаючи на це, в Україні діяльність фондових бірж важко назвати успішною. Їх кількість й обсяги операцій, що на них здійснюються, є відносно незначними, порівняно з країнами Європейського Союзу та Північної Америки. Саме тому дослідження особливостей діяльності фондових бірж в Україні є актуальним та своєчасним.

Дослідженню проблем розвитку біржової торгівлі в Україні та світі присвячені праці М. Бормотова, С. Гаврилюк, М. Гапонюка, В. Глушевського, В. Голомба, Н. Давиденко, О. Денисенко, О. Сущенко, О. Каблова, Т. Котенко, О. Паська та інших. Незважаючи на значні наукові досягнення у зазначеному напрямі низка питань, пов'язаних з діяльністю фондових бірж в Україні, потребують продовження та поглиблення.

**Результати дослідження.** Фондовий ринок в тій чи іншій країні характеризується, насамперед, обсягом біржової торгівлі цінними паперами та кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на біржах. Український фондовий ринок лише розвивається, проте вже має сформовану інфраструктуру, державних регуляторів в особі НКЦПФР та постійних учасників. Операції з цінними паперами здійснюються як на біржовому, так і на позабіржовому сегментах фондового ринку.

В Україні краще розвиненою є позабіржова складова фондового ринку. Так, за даними НКЦПФР у 2018 р. обсяг операцій з цінними паперами на біржовому сегменті фондового ринку становив 44 % загального обсягу торгів цінними паперами. Динаміка та співвідношення обсягів торгів цінними паперами на біржовому та позабіржовому ринках цінних паперів представлено на рис. 1.



**Рис. 1. Динаміка і співвідношення обсягів торгів на біржовому та позабіржовому ринках цінних паперів, млрд грн**

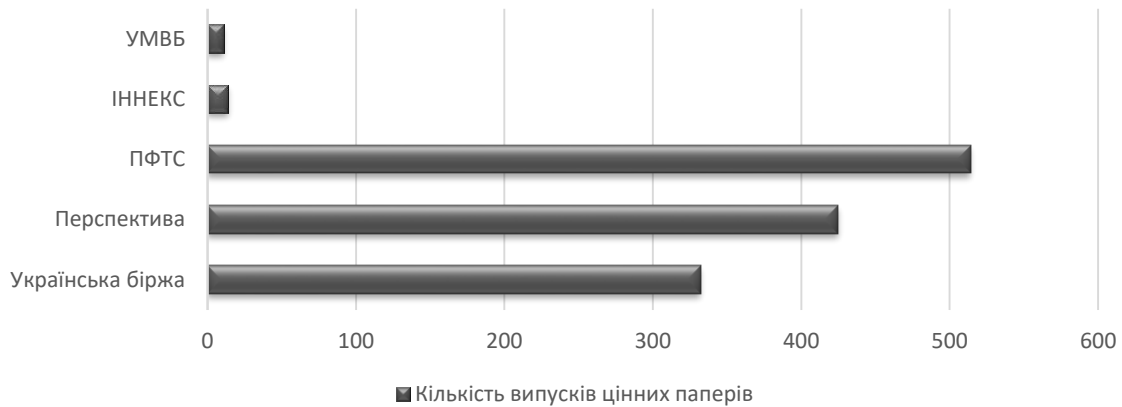
Джерело: побудовано за даними НКЦПФР [1].

Дані рис. 1 свідчать про поступове зростання обсягів операцій з цінними паперами, які здійснюють учасники на біржовому ринку. Так, якщо у 2014 р. обсяг операцій на біржовому ринку складав 619,7 млрд грн або лише 26 % загального обсягу угод з цінними паперами, то у 2018 р., незважаючи на загальне зменшення величини укладених договорів до 260,87 млрд грн, частка біржових операцій збільшилася до 44 %.



**Рис. 2. Динаміка обсягів торгів на біржовому ринку цінних паперів та ВВП, млрд грн**  
Джерело: побудовано за даними НКЦПФР [2].

Про зростання обсягів біржового сегменту ринку цінних паперів свідчить порівняння значень цього показника з ВВП(рис. 2.). Загалом збільшення операцій з цінними паперами саме на біржовому ринку є позитивною тенденцією, оскільки свідчить про впорядкований розвиток ринку цінних паперів, який гарантує його учасникам вищий ступінь захисту, надійність укладених угод, більш прозорі умови роботи порівняно з позабіржовим ринком.



**Рис. 3. Розподіл кількості випусків цінних паперів, які включено до біржових списків організаторів торгів станом на 31.12.2018 р., шт**

Джерело: побудовано за даними НКЦПФР [3].

Наразі ключовими гарцями українського біржового фондового ринку є ПрАТ "ФБ "Перспектива", АТ "Фондова біржа ПФТС", Українська біржа. Наприкінці 2018 р. на фондовій біржі ПФТС було розміщено 40 % випусків цінних паперів, які перебувають у біржовому обігу, на біржі Перспектива – 33 % та на Українській біржі – 26 %. Розподіл кількості випусків цінних паперів, які включено до біржових списків організаторів торгівлі станом на початок 2019 р. представлено на рис. 3. Дані рис. 3 свідчать, що на ПФТС було розміщено 521 випуск цінних паперів, на біржі Перспектива – 425, на Українській біржі – 332. Тобто, очевидним лідером за обсягом кількості розміщених випусків цінних паперів є фондова біржа ПФТС. Аутсайдерами у цьому списку є біржа ІННЕКС, з кількістю випусків цінних паперів – 14 та УМВБ, якій вдалося розмістити лише 11 випусків.

**Висновки.** Обґрунтовано, що фондовий ринок характеризується, насамперед, обсягом біржової торгівлі цінними паперами та кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на біржах. Український фондовий ринок лише розвивається, проте вже має сформовану інфраструктуру, державних регуляторів в особі НКЦПФР та постійних учасників. Операції з цінними паперами здійснюються як на біржовому, так і на позабіржовому сегментах фондового ринку. В Україні краще розвиненою є позабіржова складова фондового ринку. Так, за даними НКЦПФР у 2018 р. обсяг операцій з цінними паперами на біржовому сегменті фондового ринку становив лише 44 % загального обсягу торгів цінними паперами.

Список використаних джерел

1. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics> (дата звернення: 28.08.2019)
2. Загальна інформація щодо обігу цінних паперів на неорганізованому ринку. Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/2018/11/22/byuleteny-shtodo-stanu-rinku-tsnnih-paperv-zhovteny-2018/> (дата звернення: 02.09.2019)
3. Звіт НКЦПФР за 2016-2018 рр. Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку. URL: [https://www.nssmc.gov.ua/user\\_files/content/58/1434454281.pdf](https://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1434454281.pdf) (дата звернення: 20.08.2019)

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ОДИН З ЧИННИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

*Мороз Яна*

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент Шевчук І.В.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** З набуттям чинності Податковим кодексом розпочато податкову реформу, спрямовану на демократизацію податкової системи, активізацію інвестиційної діяльності, створення правових основ для легалізації доходів та наближення податкового законодавства України до законодавства ЄС. Основними шляхами вирішення поставленої мети повинна бути виважена інвестиційно-інноваційна політика заснована на підвищенні конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу, легалізації тіншового сектору, активізації інвестиційних процесів в економіці та адаптації податкового законодавства України до законодавства ЄС.

Відповідно, завданням держави є забезпечення дохідної частини бюджету, яка б покривала видаткову частину. Питання поєднання «податкової політики» та «інвестиційної діяльності», а також теоретико-практичні аспекти державного впливу на інвестиційну діяльність висвітлено у наукових працях: О. Гаврилюка, В. Грушка, В. Мельника, Д. Нікитенка, А. Соколовської, Л. Тарангул, І.Щербатенко та ін.

Проте залишаються недостатньо вивченими питання покращення інвестиційного клімату країни саме за рахунок податкових чинників, тому дана проблема потребує подальшого дослідження.

**Основний матеріал.** У сучасних умовах господарювання підвищується значення впливу держави на інвестиційну діяльність. Одним з основних засобів такого впливу є оподаткування. Однак в Україні податкові методи регулювання економіки використовуються недостатньо ефективно, податкова система не повною мірою виконує регулюючу (стимулюючу) роль. За останні роки в Україні податкова політика носить фіскальний характер, збільшується питома вага податкових надходжень у доходах бюджету країни.

Податкова система, яка фактично забезпечує перерозподіл доходів як суб'єктів господарювання, так і фізичних осіб, є важливим механізмом активізації процесів інноваційно-інвестиційної діяльності. Знизивши рівень оподаткування, держава може забезпечити зростання привабливості цієї діяльності для:

- підприємств, залишаючи в їхньому розпорядженні більшу частину отриманого підприємницького прибутку;

- фізичних осіб, які, забезпечивши певний рівень заощаджень, можуть прийняти рішення про початок підприємницької діяльності, в тому числі венчурної.

Однак, зниження податкового тиску на підприємницький сектор зумовить зменшення доходів до бюджету, тому реформи податкової системи слід розглядати в межах бюджетно-податкової політики.

Оскільки бюджет України в останні роки був дефіцитним, сподіватися на суттєве зниження податкового тиску на виробництво не доводиться. Серед важелів державної підтримки інвестиційної діяльності особливе місце займає податкова політика. На сьогодні в Україні все більшої актуальності набуває проблема створення ефективної системи оподаткування, яка була б здатна забезпечити відповідний рівень стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. При цьому податкове стимулювання інвестиційно-інноваційної активності повинно стати важливою складовою державної інвестиційної політики. У зв'язку з цим постає необхідність дослідження механізму державного впливу на формування та стимулювання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

Сучасна податкова система в Україні залишається фіскально спрямованою та не сприяє економічному зростанню, відродженню вітчизняного товаровиробника та випуску конкурентоспроможної продукції. Відтак, важлива роль в активізації інвестиційної діяльності засобами податкової політики належить загальному рівню оподаткування, ставкам окремих податків, які формують обсяги прибутків господарюючих суб'єктів та рівень цін у суспільстві, а також податковим пільгам. Податок на прибуток господарюючих суб'єктів та податок з доходів фізичних осіб є тими важливими податками, які безпосередньо спричиняють активізацію або гальмування процесів інвестування в державі. Адже підвищення і якісна зміна структури доходів населення і розширення напрямів їх використання впливають на участь громадян у процесі капіталоутворення [4].

Зазначимо, що під податковим регулюванням інвестиційної діяльності слід розуміти здійснення державою з допомогою механізмів оподаткування певних заходів, спрямованих на поліпшення умов інвестування, зокрема на впорядкування обсягів, якості й напрямів інвестування суб'єктів господарювання всіх форм власності. Відповідно, суб'єктом податкового регулювання виступає держава, об'єктом – інвестиційна діяльність індивідуальних та інституціональних інвесторів будь-яких форм власності й організаційно-правових форм господарювання.

Розглянемо динаміку обсягів інвестицій за джерелами фінансування в Україні (табл. 1). Протягом 2014-2018 рр. відбулося істотне зростання капітальних інвестицій в економіку України з 219,4 млрд. грн. до 578,4 млрд. грн., тобто в 2,5 рази.

Таблиця 1

Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування в Україні

Показник	2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Обсяг інвестицій	219,4	100	273,1	100	359,2	100	448,5	100	578,4	100
<i>за рахунок коштів:</i>										
державного бюджету	2,7	1,2	6,9	2,5	9,3	2,6	15,3	3,4	22,1	3,8
місцевих бюджетів	5,9	2,7	14,3	5,3	26,8	7,5	41,6	9,3	50,3	8,7
власних коштів підприємств	154,6	70,5	184,4	67,5	248,8	69,3	310,1	69,1	409,5	70,8
кредитів банків	21,7	9,9	20,7	7,6	27,1	7,5	29,6	6,6	44,4	7,7
іноземних інвесторів	5,6	2,6	8,2	3	9,8	2,7	6,2	1,4	1,5	0,2

населення на будівництво житла	22,1	10,1	32	11,7	29,9	8,3	32,8	7,3	34,7	6,0
інших джерел	6,7	3	6,7	2,4	7,5	2,1	12,9	2,9	14,7	2,5

Джерело: [2].

Аналізуючи обсяги і загальні тенденції інвестування в основний капітал, можна зробити висновок про його нераціональну структуру та нестабільну динаміку. Дані *табл. 1* свідчать про те, що власні ресурси незмінно залишаються основним джерелом інвестиційного розвитку підприємств. Зокрема, найбільша питома вага 70,5 % у 2014 р. та 70,8 % у 2018 р. припадала на фінансування інвестиційної діяльності за рахунок власних коштів. Це свідчить про значну залежність стану інвестування в країні від фінансового стану підприємств та організацій.

Водночас спостерігалася нестабільна динаміка щодо фінансування інвестиційних проектів за рахунок коштів іноземних інвесторів. Протягом 2014-2015 рр. відповідна частка збільшилась з 2,6 % до 3 %, а потім відбулося істотне падіння показника до 0,3 % у загальній структурі. Таке суттєве зменшення фінансування інвестиційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів свідчить посилення несприятливості інвестиційного середовища в Україні.

Негативним сигналом, на наш погляд, є також стрімке скорочення частки позикових коштів у джерелах фінансування: від 9,9 % у 2014 р. до 6,6 % у 2017 р, які у 2018 р. знову збільшилися до 7,7 %. Таке коливання може свідчити про недостатню довіру до вітчизняної банківської системи, незважаючи на відносну стабілізацію відсоткової політики комерційних банків. Причому, переважну більшість кредитів було використано для забезпечення поточної діяльності суб'єктів господарювання, а не в інвестиційну діяльність.

Щодо частки державного фінансування (коштів державного та місцевих бюджетів), то вона має позитивну динаміку та складає в середньому за 2014-2018 рр. 4,7 % . Слід зауважити, що зростання відповідного показника відбувається значною мірою за рахунок коштів місцевих бюджетів, що пов'язано із розвитком децентралізації у державі, в ході якої разом із повноваженнями передаються на місця також фінансові ресурси. Водночас посилилась тенденція зниження частки видатків державного бюджету на фінансування капітальних інвестицій.

Податкове законодавство передбачає низку елементів, які мають позитивний регулюючий вплив на підприємницьку діяльність. Однак, чи не єдиними заходами стимулюючого характеру щодо інвестування протягом останніх років в Україні, були зниження ставки податку на прибуток та ПДФО до 18 % та запровадження автоматичного бюджетного відшкодування ПДВ.

Згідно з податковим правом пільги – звільнення платника податків від нарахування і сплати податку чи сплата ним податку в меншому розмірі за наявності підстав, визначених законодавством України. За своєю економічною сутністю податки представляють собою систему внутрішнього перерозподілу фінансових ресурсів між окремими суб'єктами оподаткування. З економічної точки зору надання пільг є формою державного регулювання економічного і соціального розвитку. В теорії і практиці передбачено використання таких видів податкових пільг, як неоподатковуваний мінімум об'єкту, вилучення з оподаткування певних елементів об'єкту, звільнення від сплати податків окремих осіб або категорій платників, зниження податкових ставок, цільові податкові пільги та інші (рис. 1).

Раніше з метою стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності Податковим кодексом передбачено такі пільги:

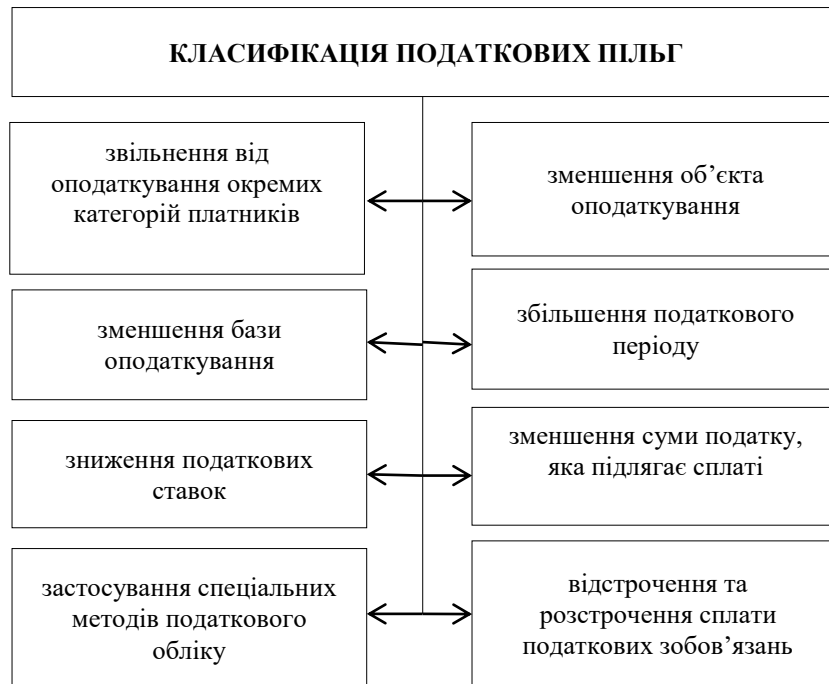
- звільнення від оподаткування прибутку підприємств на 10 років галузей легкої промисловості (крім підприємств, які виробляють продукцію на давальницькій сировині) та суб'єктів господарської діяльності від надання готельних послуг, підприємств суднобудівної



та літакобудівної промисловості, а також машинобудування для агропромислового комплексу;

- пільги з податку на прибуток та податку на додану вартість з енергозбереження та інші [3].

Через гостру недостатність бюджетних коштів в останні роки було прийнято рішення тимчасове обмеження зазначених пільг, проте їх застосування *позитивно вплинуло б на підприємницьку та інвестиційну активність та* зменшить податкове навантаження на бізнес-середовище.



**Рис. 1. Класифікація податкових пільг за елементами податку**

Джерело: адаптовано [4].

**Висновки та пропозиції.** З одного боку сучасна податкова система України за своїм складом та структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн та базується на Податковому Кодексі, розробленому з урахуванням норм європейського податкового законодавства. Проте вона і дотепер не достатньо забезпечує підвищення конкурентоспроможності держави та не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання. Про це свідчить нестабільна та достатньо низька позиція України у численних міжнародних рейтингах, які використовуються більшістю інвесторів у світі для визначення найбільш перспективних проектів капіталовкладень. Пріоритетними завданнями податкової політики та, зокрема, системи оподаткування, є стимулювання накопичення капіталу, інвестиційної активності, інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності національної продукції, розвитку окремих галузей економіки, розширення експорту, збільшення зайнятості та для вирішення багатьох інших проблем. Держава має створити прийнятні умови для залучення коштів на такі цілі як за рахунок диференціації ставок податків, так і за рахунок застосування розгалуженої системи пільг.

Таким чином, для реалізації мети гармонізації податкової політики потрібен насамперед науковий підхід в побудові адекватної та раціональної податкової системи, яка по-перше має носити характер системності, осново будівної бази (соціально-економічного розвитку), мати відповідне правове забезпечення, об'єднувати в собі принципи соціальної справедливості, стабільності, рівності, раціональності, відповідності, законності, системності, економічної вигоди та обґрунтованості, зручності адміністрування, платоспроможності, стимулювання підприємницької виробничої та інвестиційної діяльності, доступності та єдиного підходу.

## Список використаних джерел

1. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України/ О. В. Гаврилюк // *Фінанси України*. - 2008. - № 2. - С. 68-81.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sfs.gov.ua>.
4. Шевчук І.В. Вплив податкової політики на інвестиційний клімат країни / І.В. Шевчук / Наукові читання – 2014. - Житомир: Вид-во «Житомирський національний агроєкологічний університет», 2014. – Т. 3. – С. 36–40.
5. Щербатенко І. В., Рябошапка В.А. Вплив податків на інвестиційну діяльність. – 2015. – № 1 – С. 95 – 98

## ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ПДФО ДО МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ

*Танська Наталія*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Шевчук І. В.*

**Постановка проблеми.** Планування бюджетів усіх рівнів буде ефективним тільки за реалістичного та успішного прогнозування соціально-економічного розвитку на місцях, яке може бути досягнуте тільки за умови використання інтенсивних методів управління наявними ресурсами. Для прогнозування тенденцій розвитку показників доходів місцевих бюджетів слід обрати метод прогнозування, за допомогою якого здійснюється згладжування та вирівнювання досліджуваного, яке зводиться до заміни фактичного рівня динамічного ряду розрахунковими показниками, які мають значно менший діапазон змін, ніж вихідні дані.

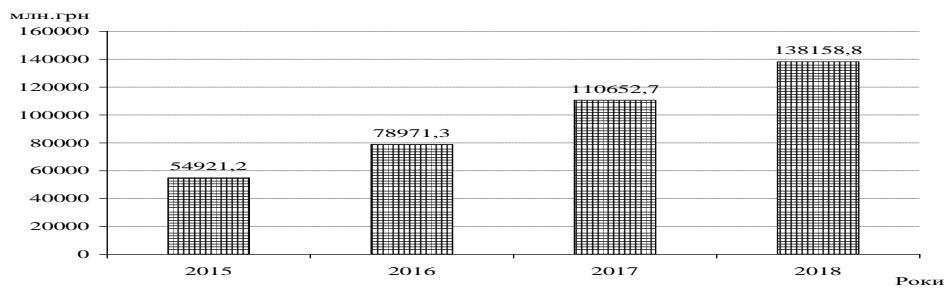
**Аналіз останніх досліджень.** Важливий внесок в дослідження проблеми прогнозування доходів бюджету зробили А. В. Гусаковська, В. Ю. Дорош, І. М. Рибалка, О. М. Русакова, П. М. Полупан, Л. В. Феценко, В. В. Щербіна та ін. Незважаючи на велику увагу з боку провідних вчених до прогнозування доходів державного бюджету питання вибору найкращого методу прогнозування залишається актуальним.

*Метою статті є прогноз надходжень податку з доходів фізичних осіб до місцевого бюджету України за допомогою застосування математичних моделей та методів.*

**Основний матеріал.** Бюджетному прогнозуванню у бюджетному процесі відведено значну роль, оскільки від правильного визначення планових показників бюджету залежить якість виконання бюджету. Бюджетне прогнозування являє собою визначення майбутніх показників доходів на перспективу за допомогою спеціальних методів [1]. Прогнозування створює базу для прийняття планових рішень, генерує варіанти вірогідного розвитку системи на основі можливих напрямів управління [3].

Серед вітчизняних науковців поки ще немає єдиної думки в питанні вибору найкращого методу прогнозування доходів бюджету, оскільки кожен з них має свої переваги й недоліки. Проте всі науковці переконані, що обраний метод, з одного боку, повинен забезпечити функціональну повноту, достовірність і достатню точність прогнозних розрахунків, а з іншого – зменшити затрати часу й фінансових ресурсів на сам процес прогнозування, тобто бути економічно ефективним [2].

Щоб обрати метод прогнозування надходження ПДФО до місцевого бюджету розглянемо рис. 1.



**Рис. 1. Динаміка надходжень ПДФО до місцевого бюджету за 2017 рік**  
Джерело: побудовано на основі даних Державної казначейської служби України [4].

Дані рис. 1 дають підставу для прогнозування тенденцій розвитку надходження ПДФО до місцевого бюджету використати метод прогнозування способом найменших квадратів за лінійним трендом, оскільки зображення показує лінійне зростання надходжень ПДФО до місцевого бюджету.

Розрахунки надходжень ПДФО до місцевого бюджету проведено в програмному забезпеченні «Microsoft excel» а результати прогнозу відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

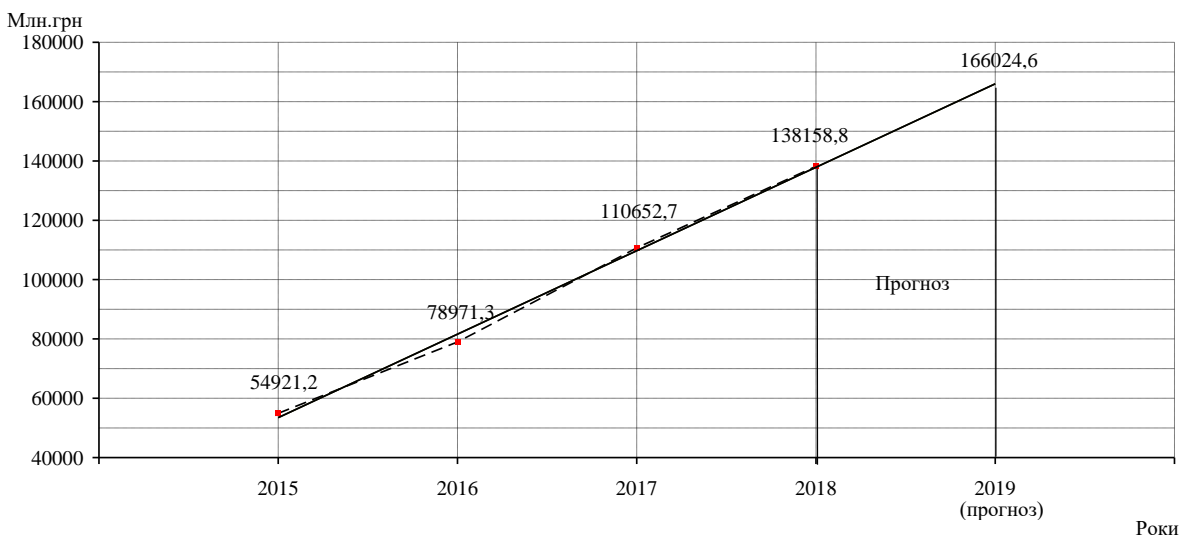
Результати прогнозу надходжень ПДФО до місцевого бюджет за лінійним трендом способом найменших квадратів

Роки	Надходження ПДФО до місцевого бюджет, млн.грн, Y	Рівняння регресії	t	Вирівняне значення надходжень ПДФО до місцевого бюджет, млн.грн
2015	54921,2	$Y_t = 25327,45 + 23139,42t$	1	53466,9
2016	78971,3		2	81606,3
2017	110652,7		3	109745,7
2018	138158,8		4	137885,1
2019 (прогноз)	-		5	166024,6

Джерело: розраховано на основі даних Державної казначейської служби України [4].

Розрахований коефіцієнт регресії  $a_1 = 23139,42$  показує, що в середньому надходження ПДФО до місцевого бюджету щорічно зростали на 23139,42 млн.грн.

Зобразимо графічно вирівняний ряд динаміки на рис. 2.



**Рис. 2. Прогноз надходжень ПДФО до місцевого бюджету.**

Джерело: побудовано на основі даних Державної казначейської служби України [4].



Проведене прогнозування показує, що в 2019 році сума надходжень ПДФО до місцевого бюджету буде рівна 166024,6 млн.грн.

Результати прогнозування надходження ПДФО до місцевих бюджетів можуть бути застосовані в управлінській діяльності місцевого самоврядування для планування доходів і видатків місцевого бюджету.

**Висновки.** В результаті проведеного дослідження було виявлено, для прогнозування тенденцій розвитку надходження ПДФО до місцевого бюджету слід використати метод прогнозування способом найменших квадратів за лінійним трендом, оскільки було зафіксовано лінійне зростання надходжень ПДФО до місцевого бюджету. Розрахований коефіцієнт регресії  $a_1 = 23139,42$  показує, що в середньому надходження ПДФО до місцевого бюджету щорічно зростали на 23139,42 млн.грн. Проведене прогнозування показує, що в 2019 році сума надходжень ПДФО до місцевого бюджету дорівнюватиме 166024,6 млн.грн.

#### Список використаних джерел

1. Феценко Л. В. Вдосконалення організації планування і прогнозування доходів місцевих бюджетів / Л. В. Феценко, І. М. Рибалка // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2013. - Вип. 41. - С. 63-67.

2. Феценко Л. В. Застосування математичних методів і моделей для прогнозування доходів місцевого бюджету / Л. В. Феценко, П. М. Полупан, А. В. Гусаковська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. - 2015. - Вип. 15(4). - С. 47-50.

3. Щербіна В. В. Макроекономічне прогнозування і планування доходів бюджету: системний підхід / В. В. Щербіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2017. - Вип. 58. - С. 59-65.

4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=400657>

## КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**Філінська Яна**

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Куровська Н. О.*

**Актуальність дослідження.** Вартість бізнесу визначається як основа економічних відносин між зацікавленими особами (покупцями, продавцями, акціонерами, менеджерами, кредитором тощо), віддзеркалюючи погляд ринку на вигоди від функціонування підприємства (його майна, корпоративних та інших прав). Джерелом вартості слугує здатність підприємства генерувати грошові потоки та отримувати прибуток на основі цих грошових потоків.

Аспекти оцінювання вартості бізнесу підприємства були у колі дослідницьких зацікавлень таких українських учених, як Н. Алейнікова, І. Дерун, О. Ізмайлова, К. Красовська, Я. Маркус, І. Мельник, О. Мендрул, Г. Мисака, Т. Момот, С. Пида, К. Сердюков [1-3] та ін. Не зважаючи на досягнення закордонних і вітчизняних учених, актуальними залишаються подальші дослідження підходів і технологій оцінювання вартості бізнесу підприємства.

**Основний матеріал.** Основними чинниками створення вартості бізнесу підприємства є фактори виробництва – саме завдяки їх дії вона виникає. Праця, засоби виробництва, капітал,

підприємництво та інформація виступають як потенціал вартості, а їх використання проявляється в створенні нових категорій, що характеризують показники та результати діяльності конкретного підприємства. Вплив факторів виробництва на сталий розвиток підприємства через оцінку ринкової вартості досліджено за матеріалами ТОВ «Межиріченський гірничо-збагачувальний комбінат», основним видом діяльності якого є видобуток титанової руди (ільменіт) з випуском та реалізацією титанового концентрату.

Комплексним критерієм рівня розвитку ТОВ «Межиріченський гірничо-збагачувальний комбінат» є його ринкова вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансового стану підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. В ході оцінки вартості підприємства використовується значна кількість методів і прийомів такої оцінки. Оцінку вартості ТОВ «Межиріченський гірничо-збагачувальний комбінат» здійснено за такими напрямками:

- вплив ресурсного потенціалу на вартість підприємства;
- оцінка потенційних доходів підприємства (метод капіталізації);
- оцінка майна підприємства (витратний метод).

Для реальної вартості бізнесу підприємства необхідна інформація про об'єкти пасивів та джерела їх формування. Від походження, величини, оптимальності структури пасивів і доцільності їх трансформації в активи залежать досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку підприємства. Частка власного капіталу ТОВ «Межиріченський гірничо-збагачувальний комбінат» свідчить про високу ринкову вартість (табл. 1).

Ринкова вартість підприємства за наявності власного капіталу за період дослідження зросла на 62187 тис.грн чи на 43,6%. Основною складовою власного капіталу у 2018 р. був зареєстрований (пайовий) капітал – 207370 тис.грн, що склало 101,2 % від загального обсягу власного капіталу. Проте впродовж усього періоду дослідження мав місце непокритий збиток, який підприємство значно скоротило, однак покрити повністю поки не вдалось.

Згідно з майновим підходом вартість підприємства розраховується як сума вартостей усіх активів (основних засобів, запасів, вимог, нематеріальних активів тощо), що складають цілісний майновий комплекс, за мінусом зобов'язань. Вартість ТОВ «Межиріченський гірничо-збагачувальний комбінат» розрахована майновим підходом (табл. 2) в 2018 р. становила 204864 тис. грн., що більше ніж у 2016 р. на 62187 тис. грн. ( 43,6%).

Таблиця 1

Структура чистих активів за об'єктами власного капіталу  
ТОВ «Межиріченський гірничо-збагачувальний комбінат» (станом на 31.12)

Показник	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. до 2016 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	+, -	в %
Зареєстрований (пайовий) капітал	207370	145,3	207370	128,3	207370	101,2	0	100,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-64693	-45,3	-45720	-28,3	-2506	-1,2	62187	3,9
Усього власного капіталу	142677	100,0	161650	100,0	204864	100,0	62187	143,6

Джерело: розраховано на основі даних ТОВ «Межиріченський гірничо-збагачувальний комбінат»

Таблиця 2

Розрахунок вартості ТОВ «Межиріченський гірничо-збагачувальний комбінат»  
за майновим підходом

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2016 р.	
				+, -	у %
Необоротні активи, тис. грн.	163739	243212	254621	90882	155,5
Оборотні активи, тис. грн.	177754	98178	133250	-44504	75,0

Довгострокові зобов'язання і забезпечення, тис. грн.	51273	8	-	-51273	-
Поточні зобов'язання і забезпечення, тис. грн.	147543	179732	183007	35464	124,0
Вартість підприємства, тис. грн.	142677	161650	204864	62187	143,6

Джерело: дані ТОВ «Межиріченський гірничо-збагачувальний комбінат»

Застосовуючи метод капіталізації використовується ставка капіталізації як очікувана інвесторами ставка дохідності за вкладеннями у корпоративні права підприємства. Методом капіталізації передбачено використання бруто- та нетто-підходів. За нетто-підходу вартість підприємства визначено як відношення чистого прибутку до ставки капіталізації. За бруто-підходу вартість підприємства розраховано як різницю частки від ділення прибутку до сплати процентів на середньозважену вартість капіталу та суми позичкового капіталу. Таким чином, вартість підприємства з використанням методу капіталізації за бруто підходом (табл. 3) в 2018 р. становить 225350,4 тис. грн, що більше ніж у 2016 р. на 81960,0 тис. грн чи на 57,2%.

Таблиця 3

Розрахунок вартості ТОВ «Межиріченський гірничо-збагачувальний комбінат» з використанням методу капіталізації

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. +, – до 2016 р.
Власний капітал, тис. грн.	142677	161650	204864	62187
Позиковий капітал, тис. грн.	198816	179740	183007	-15809
Чистий прибуток, тис. грн.	1247	18973	43214	41967
Вартість власного капіталу (капіталізація), %	0,9	11,7	21,1	20,2
Середньозважена вартість капіталу, %	0,4	5,6	11,1	10,7
Вартість підприємства (брутто підхід), тис. грн.	143390,4	171510,7	225350,4	81960,0

\* необхідна або очікувана прибутковість від позикових коштів 25%

Джерело: розраховано на основі даних ТОВ «Межиріченський гірничо-збагачувальний комбінат»

Слід акцентувати увагу, що нарощення ринкової вартості методом капіталізації відбулося за рахунок нарощення обсягу чистого прибутку та власного капіталу, а також зниження обсягів позикового.

**Висновки.** Отже, найвищою серед проведених оцінок є вартість розрахована методом капіталізації. Загалом, досліджуване підприємство має високу ринкову вартість, а збільшення вартості бізнесу – один з найважливіших критеріїв сучасного ефективного управління товариства.

#### Список використаних джерел

1. Мисака Г. В. Вплив даних фінансової звітності на формування ринкової вартості компанії [Електронний ресурс] / Г. В. Мисака, І. А. Дерун // Економіка України. - 2018. - № 5. - С. 35-48. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk\\_2018\\_5\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2018_5_4)
2. Ізмайлова О. В. Підвищення достовірності оцінок значущості критеріїв при визначенні ринкової вартості об'єктів нерухомості [Електронний ресурс] / О. В. Ізмайлова, І. М. Мельник, С. В. Пида, К. К. Красовська // Управління розвитком складних систем. - 2017. - Вип. 29. - С. 121-128. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss\\_2017\\_29\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2017_29_20)
3. Сердюков К. Г. Вдосконалення оцінки вартості акціонерного товариства за ринковим підходом [Електронний ресурс] / К. Г. Сердюков, Н. М. Алейнікова // Управління розвитком. - 2017. - № 3-4. - С. 88-96. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz\\_2017\\_3-4\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2017_3-4_14)

**ФІСКАЛЬНА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

*Сторожук Олександра*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Шевчук І.В.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Оподаткування доходів юридичних осіб крім великого фіскального значення (наповнення державного та місцевих бюджетів), має й широкі можливості впливу на економічні процеси (інвестиційну активність, накопичення капіталу, сукупне споживання, ділову активність). Цей вплив реалізується як через диференціацію ставок оподаткування по різних видах діяльності, так і через механізм податкових пільг у виробництві пріоритетних товарів. Тому, уміле використання даного інструменту податкової політики здатне забезпечити наповнення бюджету, ріст економіки, покращення добробуту населення і посилення фінансово-економічної безпеки країни в цілому.

Високий рівень тінізації вітчизняної економіки, негативні тенденції в динаміці притоку прямих іноземних інвестицій, низька фіскальна ефективність податку на прибуток підприємств потребують оцінки політики оподаткування доходів бізнесу, постійної уваги до чинників даних явищ, пошуку важелів їх усунення. Дані проблеми висвітлені у працях В. Андрущенко, Г. Даценко, Т. Бутенко, О.Мелих, Я. Ярема та ін.

**Основний матеріал.** Попри номінального зростання обсягу надходжень від податку на прибуток підприємств у 2015–2018 рр. у 2,7 рази, його частка в структурі доходів, податкових надходжень та у ВВП зростала меншими темпами (табл. 1).

Таблиця 1

**Фіскальна ефективність податку на прибуток підприємств у 2015-2018 рр.**

Показник	Роки				Зміна	
	2015	2016	2017	2018	+ / -	рази
Податок на прибуток, млрд грн	39,1	60,2	66,9	106,2	67,1	2,7
% до ВВП	2,0	2,5	2,2	3,0	1,0	1,5
% до доходів Зведеного бюджету	6,0	7,7	8,4	9,0	3,0	1,5
% до ПН Зведеного бюджету	7,7	9,2	10,7	10,8	3,1	1,4

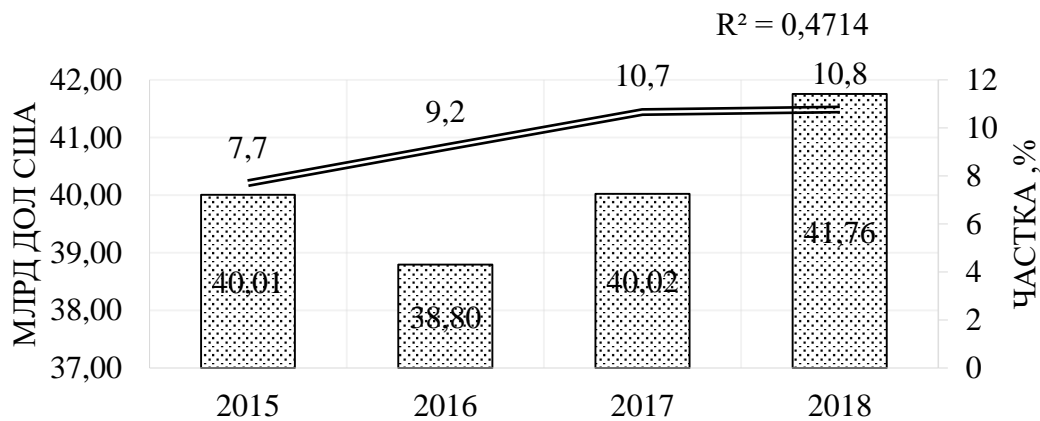
Джерело: розраховано за даними ДКСУ [2].

За результатами 2015-2018 р., частка податку в валовому внутрішньому продукті зросла в 1,5 рази, та станом на початок 2019 р. становить 3,0%, а частка в загальних доходах зведеного бюджету – 9,0 % та у податкових надходженнях – 10,8%. Фіскальна роль податку на прибуток поступово збільшується, що можна вважати негативним трендом з огляду на необхідність стимулювання інвестиційної та підприємницької активності підприємств. Розмір ставки податку на прибуток є важливою передумовою для залучення іноземних інвестицій та створення нових робочих місць.

Незважаючи на те, що завдяки реформі податкової системи, Україна, за останні три роки, піднялась на тридцять дві позиції у світовому рейтингу легкості ведення бізнесу й за підсумками 2018 року посіла 76 місце серед 190 країн, приплив іноземних інвестицій в вітчизняну економіку не є суттєвим.

В період 2015-2018 рр. прямі іноземні інвестиції зросли на 1,75 млрд дол США, або на 4,3% та на кінець 2018 р. становили 41,76 млрд дол США. Нами проведено дослідження по

визначенню степеню впливу податку на прибуток підприємств на обсяги інвестицій в країні (рис. 1).



**Рис. 1. Степінь кореляційної залежності між інвестиціями та податком на прибуток підприємств в Україні**

Джерело: власні дослідження.

Розрахований коефіцієнт кореляції ( $R^2 = 0,4714$ ) дає змогу констатувати факт слабого взаємозв'язку між обсягом іноземних інвестицій в економіку України та часткою податку на прибуток підприємств в податкових надходженнях зведеного бюджету. Покращення ситуації можливе лише за умови пошуку та впровадження у вітчизняну практику альтернативних моделей оподаткування доходів бізнесу.

Починаючи з 2015 року в нашій країні запроваджена європейська класична модель оподаткування прибутку підприємств. Проте в Україні і надалі існують тіньові механізми ухилення від його сплати і, як наслідок, зниження його фіскальної ефективності. За розрахунками Мінекономрозвитку, у 2018 року рівень тіньової економіки України склав 30% від офіційного ВВП. Це найнижчий рівень за останні 10 років [1]. Для порівняння ситуації в різних країнах через відсутність більш свіжої статистики доведеться оперувати даними з дослідження МВФ за 2015 рік. Наприклад, у сусідній Польщі рівень тіньової економіки становив 16,7%, Чехії – 10,5%, Словаччині – 11,2%, Латвії – 16,6%, Естонії – 18,5%, Литві – 18,6%, Угорщині – 20,5%, Болгарії – 20,8%, Румунії – 22% в Німеччині – 7,7%, Швейцарії – 6,9%, Голландії – 7,8% Великобританії – 8,3%, Ірландії – 9,6% [4].

Міжнародний центр перспективних досліджень наголошує на тому, що одним з чинників тінізації економіки нашої країни є неефективне адміністрування податків, а саме податку на прибуток підприємств. Іншою важливою причиною залишається відсутність ефективних механізмів покарання за недотримання податкового законодавства, що створює додаткові стимули до мінімізації та ухилення від сплати податку на прибуток [5].

В даному контексті доволі показовим для України є досвід трансформації податкової системи Естонії, яка у 2000 році змінила підхід до оподаткування прибутку підприємницьких структур і, на даний час, за значенням індикатора сприятливості умов ведення бізнесу в країні посідає 12 місце в світовому рейтингу «DoingBusiness». Головним завданням «естонської моделі» оподаткування прибутку підприємств є забезпечення економіки країни інвестиційними ресурсами та позбавлення підприємств адміністративного тягаря. Загалом різниця між діючим в Україні податком на прибуток підприємств та податком на виведений капітал (ПнВК) – в Естонії, полягає у визначенні бази оподаткування. Зокрема, в Естонії податком на виведений капітал, ставка якого становить 20%, оподатковуються дивіденди або розподілений прибуток, а не фінансові результати від звичайної діяльності [3, с. 6].

**Висновки та пропозиції.** Таким чином, на даний час, механізм справляння податку на прибуток підприємств в Україні є ефективним з фіскальної точки зору, та має слабкий вплив на стимулювання інвестиційної діяльності. Тому одним із аргументів на користь застосування в Україні податку на виведений капітал є стимулювання інвестиційних



процесів, що, як наслідок, позитивно позначиться на динаміці доходів Державного бюджету України. При цьому, основним недоліком естонської моделі в реаліях України експерти називають загрозу недоотримання бюджетом в короткостроковій перспективі значної суми коштів.

#### Список використаних джерел

1. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki> (дата звернення: 24.09.2019).
2. Звіт про виконання Зведеного бюджету України Державна казначейська служба України. – Режим доступу : <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення: 24.09.2019).
3. Мелих О.Ю. Фіскальна та економічна ефективність оподаткування прибутку підприємств: вітчизняні реалії та шляхи подолання проблем [Текст] / О. Ю. Мелих // Ефективна економіка. – 2018. – № 12. – DOI: 10.32702/2307-2105-2018.12.117 (дата звернення: 24.09.2019).
4. На темній стороні. Чому скорочення тіньової економіки України рано вважати досягненням [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/444319/na-temnij-storoni-chomu-skorochennya-tinovoyi-ekonomiky-ukrayiny-rano-vvazhaty-dosyagnenniam> (дата звернення: 24.09.2019).
5. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс]: Міжнародний центр перспективних досліджень. – Режим доступу: [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t\\_novaekonom\\_kaukra\\_ni.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf) (дата звернення: 24.09.2019).

## ОЦІНКА РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ІНТЕГРОВАНОГО ПІДХОДУ

*Левкович Тетяна*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

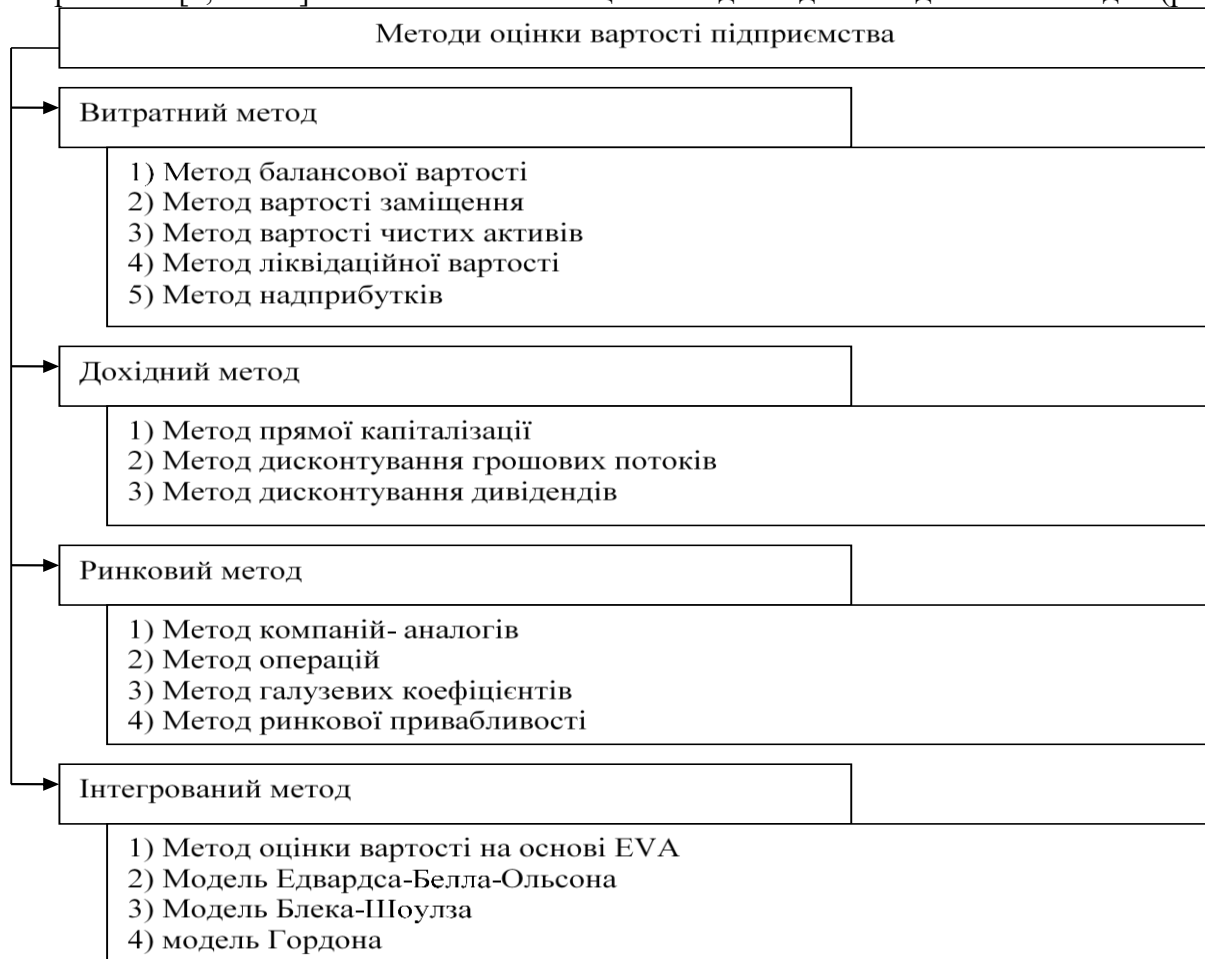
*Науковий керівник – к.е.н., доцент Шевчук І.В.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Ринкова вартість суб'єктів господарювання є основою для встановлення їх ціни у тому випадку, якщо вони стають об'єктом купівлі або продажу. Ефективний продаж чи вигідна купівля підприємств обумовлює необхідність постійного моніторингу за величиною їх ринкової вартості. Також важливим є правильність визначення ціни суб'єкта господарювання для інвесторів, оскільки в сучасних економічних умовах саме вартість підприємств виступає одним з факторів, на основі якого здійснюється прийняття про інвестування. Достовірність результатів оцінки напряму залежить або від компетентності особи, яка проводить оцінку вартості підприємства, точніше від обраного нею методу оцінки.

Методологію оцінки вартості підприємства присвятили увагу різні науковці: 1. Андрійчук В. та Білич А. досліджували методичні підходи та специфіку оцінювання виробничих підприємств [1]; Єфремова Л. та Алейнікова Н. розкрили особливості методичних підходів, що використовуються при оцінці ринкової вартості підприємства [2]; Кошель О. розглянуто доходні та порівняльні методи визначення ринкової вартості майна [3]; Лаговською О. проведено аналіз витратного та інтегрованого методів оцінка вартості підприємства [4]; та ін. Однак, відсутність єдиної думки в дослідженнях фахівців та недосконалість універсальної методики оцінки вартості підприємства робить актуальними дослідження у цьому напрямі.

**Виклад основного матеріалу.** Для оцінки вартості підприємства застосовуються різні методи. Традиційними методами, на думку Кошель О. [3, с. 193]., що застосовуються в

оціночній практиці вважається доходний та порівняльний підхід. Єфремова Л. та Алейнікова Н. [2, с. 286] та Порожня В., Бирський В. і Жулід А. [5, с. 74] основними при оцінювання ринкової вартості суб'єктів господарювання є такі методи: витратний (майновий), ринковий (порівняльний) і доходний. Лаговська О. доповнює ці методи ще інтегрованим [4, с. 414]. У межах кожного з цих методів виділяють декілька методик (рис. 1).



**Рис. 1. Методи оцінки вартості підприємства**

Вибір методу оцінки ринкової вартості підприємств залежить від цілей такої оцінки. Наприклад, методи, використовувані для оцінки підприємства з метою його купівлі-продажу, можуть значно відрізнятися від тих, що будуть використані при його банкрутстві, тому що в першому випадку об'єкт оцінюється як діюче підприємство, а іншому як те що ліквідується чи реорганізується.

У ході дослідження [1, 2, 3, 4, 5] визначено, що доходні і витратні методи мають свої переваги і недоліки. Завдання мінімізації недоліків вищезгаданих методів оцінки ринкової вартості суб'єктів господарювання передбачають застосування інтегрованих методів, в яких поєднано переваги витратного та доходного методів оцінки вартості підприємств, а саме дають змогу безпосередньо оцінити вартість матеріальних та нематеріальних складових вартості підприємства.

Опишемо інтегровані методи:

- модель Едвардса-Белла-Ольсона передбачає комбінацію методів чистих активів та моделі надлишкових прибутків, через що даному методу надається особлива перевагу у виборі методів оцінки вартості бізнесу;

- модель Блека-Шоулза базується на теорії опціонів – продаж підприємством права викупити назад свої акції/активи за ціною боргу. Дана модель має п'ять перемінних – строк боргу, вартість активів та зобов'язань, безризикова ставка доходності, середньоквадратичні відхилення вартості активів;

- модель Гордона базується на довгостроковому рості доходів та постійних реінвестицій економічного прибутку. Ця модель характеризує ріст вільних грошових потоків у постпрогнозний період з урахуванням темпу довгострокового зростання. Основою моделі є прогноз отримання стабільних доходів у постпрогнозний період, а величини амортизації та капітальних інвестицій є еквівалентними:

- модель EVA. Економічна додана вартість є модифікацією показника економічного прибутку (залишкового доходу), який вимірює досягнутий фінансовий результат діяльності компанії з урахуванням не лише бухгалтерських витрат, але й альтернативних витрат інвестованого капіталу. Модель передбачає, що бізнес вважається ефективним тільки у тому випадку, коли отриманий прибуток є вищим за вартість інвестованого для його отримання капіталу. В іншому випадку підприємство не створює вартості для своїх акціонерів [1, с. 108]

Найбільш пріоритетною до застосування вважаємо модель оцінки вартості підприємства на основі EVA.

**Висновки.** Отже вибір методу оцінки залежить від мети оцінки. Пріоритети щодо використання того чи іншого методу оцінки ринкової вартості підприємств зумовлені цілями оцінки вартості підприємства, наявністю інформаційної бази, особливостями рівня розвитку ринкових відносин та іншими макро- і мікроекономічними факторами. На точність результатів оцінки вартості підприємства при виборі будь-якого з методів впливає специфіка оцінюваного об'єкта, цілі проведення оцінки та наявність необхідної інформації, а також динаміка розвитку підприємства щодо формування відповідних складових його вартості. Застосовування інтегрованих методів поєднують переваги витратного та доходного методів оцінки вартості підприємств, а саме дають змогу безпосередньо оцінити вартість матеріальних та нематеріальних складових вартості підприємства. Найбільш пріоритетною до застосування вважаємо модель оцінки вартості підприємства на основі EVA, яка вимірює досягнутий фінансовий результат діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням не лише бухгалтерських витрат, але й альтернативних витрат інвестованого капіталу.

#### Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г., Білич А.В. Вартість аграрного підприємства: методичні підходи та специфіка оцінювання. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 5. С. 107-114.
2. Єфремова Л.В., Алейнікова Н.М. Особливості використання методичних підходів з оцінки при визначенні ринкової вартості підприємства. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 6. С. 284-288.
3. Кошель О.О. Методи визначення ринкової вартості майна підприємств Укрзалізниці в умовах реформування галузі. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління*. 2012. Вип. 21-22(1). С. 192-199.
4. Лаговська О. Оцінка вартості підприємства: аналіз підходів та методів. *Економічний аналіз*. 2012. Т. 10(2). С. 414-417.
5. Порохня В. М., Бирський В. В., А. Є.Жулід. Концептуальні основи оцінювання та збільшення ринкової вартості підприємства. *Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво*. 2013. № 5. С. 74-82.



ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ  
ДІЯЛЬНІСТЬ

*Костенко Анастасія*

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент Шевчук І.В.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Інвестиції – найважливіший чинник економічного зростання, що забезпечує збільшення певної частини щорічного реального продукту країни. Однак нині стан цієї сфери є досить складним унаслідок зниження ділової активності більшості суб'єктів господарювання, остаточного погіршення інвестиційного клімату та можливостей бюджетів усіх рівнів.

В Україні на сучасному етапі для підприємств існує ряд проблем, які гальмують розвиток економіки. До них відносять зношені основні засоби, великі затрати ресурсів та енергії у процесі здійснення виробництва, низький технічний рівень та ін. Усе це вказує на те, що підприємства потребують ресурсів для розвитку. Основним методом подолання проблеми є здійснення інвестування коштів в національну економіку, яке допоможе підприємствам здійснити модернізаційні процеси. При цьому у державі повинен бути привабливий інвестиційний клімат, який би стимулював іноземних та вітчизняних інвесторів здійснювати вклади в економічний розвиток України. Для того, щоб створити сприятливе інвестиційне середовище держава використовує безліч інструментів, серед яких основне місце займає грошово-кредитна політика.

Проблеми активізації інвестиційних процесів в економіці та їх грошово-кредитного регулювання розглядали у своїх працях С. В. Захаріна [1], М. І. Мельник [5], Н. Ю. Рекова [11], Л. В. Лисяк, Л. Л. Тарангул [12] та ін.

Проте, недостатньо дослідженими є питання впливу інструментів грошово-кредитної політики на економіку країни, а також характер їх взаємозв'язку з інвестиційною активністю в реальному секторі економіки. Окремі питання потребують уточнення з метою визначення шляхів підвищення інвестиційної активності комерційних банків.

**Виклад основного матеріалу.** Державним органом, який розробляє і впроваджує грошово-кредитну політику є Національний банк України. Проведення грошово-кредитної політики здійснюється у двох формах: кредитна експансія та кредитна рестрикція.

Кредитну експансію застосовують тоді, коли прослідковується період економічного спаду з метою активізації кон'юнктури ринку та збільшення обсягів виробництва. При цьому відбувається зниження облікової ставки НБУ, зміна норми обов'язкових резервів кредитних установ, купівля цінних паперів на відкритому ринку, збільшення купівлі комерційними банками іноземної валюти.

Кредитна рестрикція застосовується у тому випадку, коли необхідно запобігти надвиробництву за економічного підйому. Нині в Україні спостерігається ситуація при якій доцільним є застосування кредитної експансії.

Серед усіх існуючих інструментів впливу грошово-кредитної політики держави на інвестиційну привабливість найбільш актуальними є:

- процентна політика;
- політика обов'язкових резервів;
- операції на відкритому ринку;
- політика рефінансування;
- курсова політика (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив інструментів грошово-кредитної політики НБУ на інвестиційну привабливість

Інструменти	Дія інструменту	Вплив на інвестиційну привабливість
Процентна політика	– за зменшення ставки рефінансування кредити стають більш дешевими, що збільшує кількість грошей та потенційно можливий обсяг інвестицій	– сприяє підвищенню інвестиційної привабливості за допомогою низьких ставок на кредити
	– за збільшення ставки рефінансування кредити стають більш дорогими, що зменшує кількість грошей та потенційно можливий обсяг інвестицій	– знижує інвестиційну привабливість за рахунок високих ставок на кредити
Політика обов'язкових резервів	– за збільшення норми обов'язкових резервів зменшуються резерви банків, які потенційно можуть бути спрямовані на кредитування реального сектору економіки, що зменшує пропозицію грошей, потенційне інвестування за рахунок кредитних ресурсів	– зменшує обсяг потенційно можливих інвестицій за рахунок кредитних коштів
	– за зменшення норми обов'язкових резервів збільшуються резерви банків, які потенційно можуть бути спрямовані на кредитування реального сектору економіки, що збільшує пропозицію грошей, потенційне інвестування за рахунок кредитних ресурсів	– збільшує обсяг потенційно можливих інвестицій а рахунок кредитних коштів
Операції на відкритому ринку	– за купівлі центральним банком цінних паперів збільшуються кредитні можливості банків, що збільшує пропозицію грошей та потенційні можливості інвесторів	– сприяє підвищенню інвестиційної привабливості
	– за продажу центральним банком цінних паперів зменшуються кредитні можливості банків, що зменшує пропозицію грошей та потенційні можливості інвесторів	– знижує потенційну можливість інвестувати кошти
Курсова політика	– забезпечення стабільності національної валюти	– регулювання динаміки валютного курсу сприяє стабільності національної валюти

Джерело: [3, С. 27].

Під час проведення політики рефінансування (процентної політики) за зменшення ставки рефінансування кредити стають більш дешевими, що призводить до збільшення кількості грошей і потенційно можливий обсяг інвестицій та сприяє підвищенню інвестиційної привабливості за допомогою низьких ставок на кредити.

Збільшення норми обов'язкових резервів означає те, що збільшуються резерви банків, які потенційно можуть бути спрямовані на кредитування реального сектору економіки, що зменшує пропозицію грошей та потенційне інвестування за рахунок кредитних ресурсів. При цьому вплив на інвестиційну привабливість полягає у зменшенні обсягу потенційно можливих інвестицій за рахунок кредитних коштів.

Операції на відкритому ринку сприяють підвищенню інвестиційної привабливості під час купівлі центральним банком цінних паперів, що збільшує кредитні можливості банків і збільшує пропозицію грошей та потенційні можливості інвесторів. За продажу центральним банком цінних паперів зменшуються кредитні можливості банків, що зменшує пропозицію грошей та потенційні можливості інвесторів.

Державне регулювання інвестиційної привабливості передбачає використання диференційованого впливу на чинники її формування. Для регулювання макроекономічних, ресурсних, інноваційних та соціальних чинників доцільно використовувати інструменти

різних форм регулювання (адміністративно-економічне регулювання, бюджетну, грошово-кредитну, податкову, фінансову політику та важелі державно-приватного партнерства).

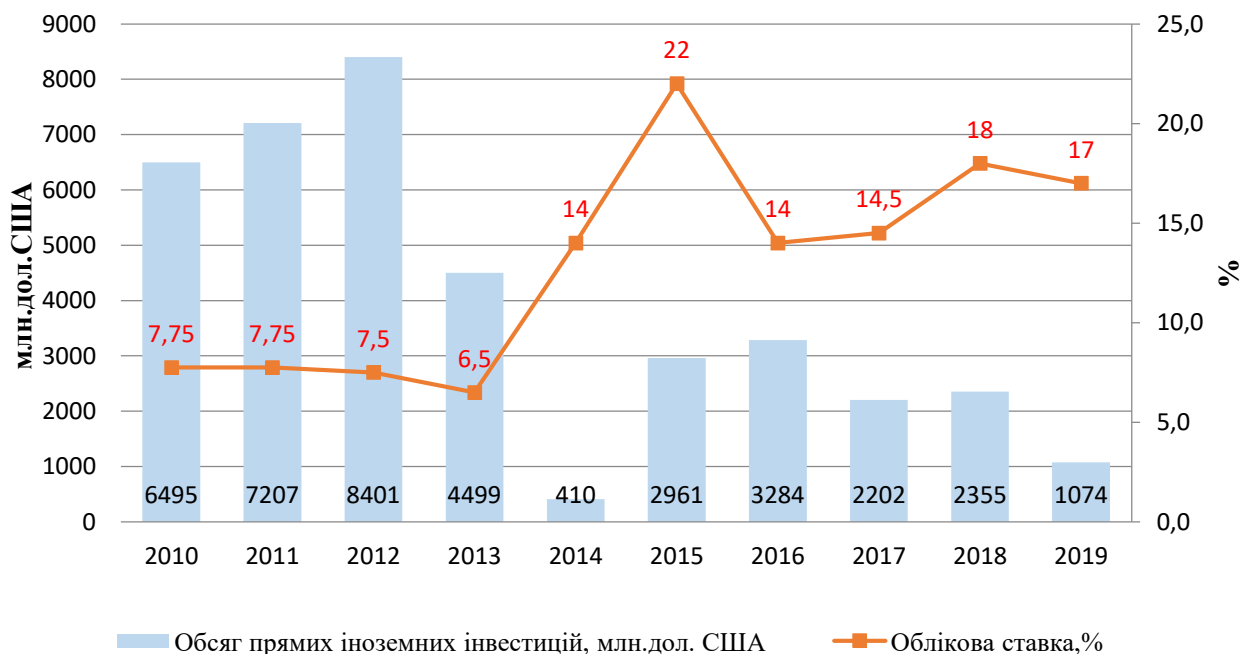
Що стосується інструментів соціальної політики, то вони переважно діють на макроекономічні та соціальні чинники. Встановлюючи вигідні умови (у вигляді ціни чи дивідендів) для своїх цінних паперів, держава стимулює їх купівлю юридичними та фізичними особами і цим зменшує кількість вільних грошей, які можуть бути використані для фінансування інвестицій через банківську систему [2, С. 145].

Слід зазначити, що особливості поточної кризової (нестабільної) економічної ситуації обмежують масштаби участі комерційних банків в інвестиційній діяльності. На даний процес впливає наступні чинники: протиріччя між ставками процента і ризиками надання позик, відсутність достатніх резервів під зростаючі кредитні ризики [6, С. 96].

Якщо брати до уваги світову практику, то довгострокові кредити, як найбільш надійні, мають ставки процента нижчі, а в Україні вони відносяться до найбільш ризикових. У банків існує високододатна альтернатива вкладень у державні короткострокові облігації, а також можливість використання їх в інших прибутковіших короткострокових операціях. Ринок корпоративних цінних паперів України розвинений недостатньо, і вкладення в акції та облігації акціонерних товариств на нинішньому етапі розвитку економіки вважаються банками неліквідними. [6, С. 97].

Отже, стосовно механізму підвищення частки довгострокового кредитування доцільно прийняти низку заходів: зменшити податки на прибуток від довгострокових кредитів; встановити, що банки в яких частка цих інвестиційних кредитів перевищує певну межу, отримують додаткові податкові пільги тощо.

Для того, щоб проаналізувати як впливають інструменти грошово-кредитної політики на обсяги прямих іноземних інвестицій необхідно графічно зобразити їх динаміку. Наприклад, розглянемо динаміку прямих іноземних інвестицій відносно динаміки облікової ставки (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка облікової ставки та прямих іноземних інвестицій в Україні**  
Джерело: [7, 10].

Дані рисунку показують, що при зменшенні облікової ставки обсяги прямих іноземних інвестицій збільшуються, а при збільшенні облікової ставки – зменшуються. Наприклад, у період з 2010-2013 рр., коли облікова ставка поступово зменшувалась, а отже відсоткові ставки по кредитах теж, створювався привабливий інвестиційний клімат для

інвесторів – обсяги ПІІ стрімко росли, а у період з 2016-2018рр. усе відбувається навпаки. Тобто НБУ використовуючи облікову ставку, значною мірою впливає як на іноземного, так і на вітчизняного інвестора, а отже і на інвестування в цілому.

**Висновки.** Інвестування є гнучким та складним, але дуже необхідним процесом в економіці України. Обсяги інвестицій значною мірою регулює НБУ за допомогою грошово-кредитної політики, яка у свою чергу базується на різноманітних інструментах. Масштаби участі комерційних банків в інвестиційній діяльності обмежує нестабільна економічна ситуація в Україні. Основними засобами впливу грошово-кредитної політики на інвестиційний клімат є облікова ставка НБУ.

НБУ може також впливати на розвиток мережі спеціалізованих банків та стимулювати їх до участі в інвестиційних процесах, адже сьогодні основна частка капітальних інвестицій реалізується за рахунок власних коштів підприємств та організацій. Ключовим моментом активізації іноземного інвестування в економіку України залишається питання формування елементів сприятливого інвестиційного клімату, зокрема стримування інфляційних процесів.

### Список використаних джерел

1. Захарін С. В. Фінансові інструменти управління інвестиційною діяльністю в регіоні / С.В. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3(141). – С. 102–108.
2. Касич А. О. Вплив бюджетно-податкової політики на інвестиційно-інноваційну активність підприємств / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №11. – С. 144–152.
3. Конакова К. М. Перспективи використання інструментів фінансової та грошово-кредитної політики під час формування інвестиційної привабливості України / К. М. Конакова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2018. – № 5 (17) – С. 24–28.
4. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України / Л.В. Лисяк [монографія] – К.: ДНУ АФУ, 2009. – 594 с.
5. Мельник М. І., Мединська Т. В. Вплив податкових чинників на активізацію інвестиційних процесів в Україні / М. І. Мельник, Т. В. Мединська // Український соціум. – 2011. – № 2. – С. 126–134.
6. Непочатенко О. О. Державна підтримка підприємств АПК через удосконалення системи кредитування / О. О. Непочатенко // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 95-100.
7. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=53647](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647)
8. Олійник, А. В. Проблеми діяльності банків на ринку кредитування в умовах фінансової нестабільності [Текст] / А. В. Олійник, Ю. І. Атаманова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – №1. – С. 135-141.
9. Орищин Т. М., Тришак Л. С. Особливості застосування різних видів та режимів грошово-кредитної політики в сучасних реаліях / Т. М. Орищин, Л. С. Тришак // Економіка та держава. – 2018. – № 6. – С. 47 – 50.
10. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>
11. Рекова Н. Ю., Талан Г. О. Інструменти регулювання інвестиційної діяльності в рамках податкової політики. / Н. Ю. Рекова, Г. О. Талан // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 1–2(2). – С. 12–15.
12. Тарангул Л. Л. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України / Л. Л. Тарангул [монографія] – К.: Фенікс, 2012. – 532 с.

## АНАЛІЗ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

*Оксенчук Андрій*

*магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Сус Ю.Ю.*

**Актуальність теми дослідження.** Посередниками ринку фінансових послуг України є банківські та небанківські фінансово-кредитні установи. Незважаючи на те, що кількісно небанківські установи переважають, більшість фінансових послуг на вітчизняних ринках надають банківські установи. Така ситуація пояснюється вищим ступенем довіри населення до банків та обумовлюється наявністю системи державних гарантій за депозитними вкладками фізичних осіб. Бажаючи диверсифікувати напрями своєї роботи, банки активно долучаються до нетрадиційних банківських послуг в цілому та до факторингових зокрема.

Серед дослідників не існує спільної думки щодо змісту факторингової послуги. Зокрема, С. Єш вважає, що факторинг є різновидом посередницької діяльності, яка пов'язана з короткостроковим кредитуванням оборотних коштів, що полягає в інкасуванні дебіторської заборгованості покупця [1]. М. Дубина стверджує, що «факторингова послуга – вид фінансової послуги, нематеріальний результат взаємодії між суб'єктами в процесі задоволення з метою отримання доходу одним учасником (виробником факторингової послуги) потреби в додаткових фінансових ресурсах іншого (споживача факторингової послуги, клієнта), що реалізується шляхом викупу достроково несплаченої дебіторської заборгованості з дисконтом за власний рахунок з подальшим її отриманням від боржника в обумовлений період [2]».

О. Григораш та Д. Тарасюк зауважують: «одним із найбільш дієвих інструментів миттєвого отримання заборгованого платежу є факторинг, який забезпечує близько 20% усіх фінансових послуг, що надаються фінансовими компаніями в Україні [3]». Т. Каракой, проаналізувавши різні підходи до визначення поняття «факторинг», робить висновок, що немає чіткого формулювання даної фінансової діяльності, оскільки факторинг включає значну кількість супровідних фінансових послуг, які можуть змінюватися в залежності від вимог ринку та змін законодавства, тому розробка універсального визначення є неможливою [4].

**Результати дослідження.** Факторингові послуги банків наразі набули поширення у різних галузях національної економіки. Факторинг активно використовується у будівництві, легкій промисловості, машинобудуванні, металургії, сільському господарстві, сфері послуг, хімічній та харчовій промисловості тощо. Динаміку обсягів укладених угод факторингу банківськими установами в розрізі галузей національної економіки представлено в табл. 1. Дані таблиці свідчать, що впродовж 2016-2018 рр. загальний обсяг укладених банками договорів факторингу зріс майже у 2 рази.

В розрізі окремих галузей економіки найбільше зростання обсягів угод факторингу, укладених банками, спостерігалось у сільському господарстві, впродовж 2016-2018 рр. воно становило понад 11,3 рази. У сфері послуг впродовж трьох останніх років зростання сягнуло 7,5 разів, у транспортній галузі – у 4,9 рази, у будівельній – у 2,4 рази. У харчовій та інших галузях економіки зростання було незначним і склало 5 % і 60% відповідно. Не уклалися у 2018 р. договори факторингу у легкій та хімічній промисловості, водночас у машинобудівній галузі у звітному році вперше було укладено договорів факторингу на суму 26,7 млн грн.

За даними Центру економічних досліджень та прогнозування “Фінансовий пульс” у першому півріччі 2018 р., факторингові послуги надавали 24 фінансові установи України. Станом на 01.07.2018, в п'ятірку лідерів за обсягом вимог за договорами факторингу входили: «ПУМБ», «УКРЕКСІМБАНК», «ТАСКОМБАНК», «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» та «ОТП БАНК». Їх сумарна ринкова частка формувала 73% загального обсягу банківського портфеля факторингових операцій [6].



Динаміка обсягу укладених угод факторингу банківськими установами в розрізі галузей національної економіки

Галузі економіки	Обсяг укладених угод, млн грн			2018 р. у % до 2016 р.
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	
Будівельна	91,3	382,4	221,6	у 2,4 рази
Добувна	-	7,6	12,0	-
Легка промисловість	-	1,5	-	-
Машинобудівна	-	-	26,7	-
Металургійна	-	7	87,0	-
Сільськогосподарська	26,7	68,2	302,0	у 11,3 рази
Сфера послуг	738,3	1121,2	5504,9	у 7,5 разів
Транспортна	50,0	0,7	245,0	у 4,9 рази
Харчова	105,0	92,0	154,6	105
Хімічна	-	54,9	-	-
Інші	15541,5	15151,8	24809,2	160
Разом	16552,8	16887,3	31363,2	189

Джерело: побудовано за даними [5].

Загальний обсяг вимог за договорами факторингу на балансі банків на початок третього кварталу становив 2,3 млрд. грн. У порівнянні з початком року, він скоротився на 587 млн. грн. При цьому приріст факторингового портфеля за січень-червень продемонстрували 9 банків. У п'ятірку лідерів за обсягом приросту увійшли: «ПУМБ», «СІТІБАНК», «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ», «УКРСОЦБАНК» та «БАНК ВОСТОК», який відзначився також найбільш високим темпом приросту портфеля [6].

**Висновки.** Отже, наразі банківські установи активно долучаються до надання послуг факторингу. Лідерами на ринку факторингових послуг за обсягом приросту факторингового портфеля є банки: «ПУМБ», «СІТІБАНК», «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ», «УКРСОЦБАНК» та «БАНК ВОСТОК», разом вони обслуговують 73% цього ринку. Загальний обсяг вимог за договорами факторингу на балансі банків на початок 2018 р. становив 2,3 млрд. грн. При наданні послуг факторингу банки звертають увагу на фінансовий стан позичальника, його досвід роботи на ринку факторингових послуг та відсутність простроченої дебіторської заборгованості.

#### Список використаних джерел

1. Еш С. М. Роль і місце факторингу на ринку фінансових послуг України // *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. № 8. С. 37-42. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2015\\_8\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2015_8_11)
2. Дубина М., Жаворонок А., Дубина П. Аналіз сучасного стану ринку факторингових послуг в Україні // *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2017. № 4. С. 134-145. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu\\_2017\\_4\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu_2017_4_19)
3. Григораш О. В., Тарасюк Д. В. Розвиток ринку факторингових послуг в Україні та у світі // *Молодий вчений*. 2017. № 9. С. 510-514. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2017\\_9\\_116](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_9_116)
4. Каракой Т. С. Правове регулювання факторингу в Україні як специфічної фінансової послуги // *Молодий вчений*. 2018. № 4(2). С. 677-680. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2018\\_4\(2\)\\_77](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_4(2)_77)
5. Факторинг по-українськи: що стримує зростання? Центр економічних досліджень та прогнозування “фінансовий пульс”. – URL: <http://finpuls.com/upload/docs/news/financial/reviews/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5%201.pdf>
6. Факторинг по-українськи: що стримує зростання? Центр економічних досліджень та прогнозування “фінансовий пульс”. – URL: <http://finpuls.com/ua/financial/reviews/news/Factoring-po-ukranski-shcho-strimu-zrostannya.htm>

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ АКЦІЙ В УКРАЇНІ

*Артемчук Вікторія*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

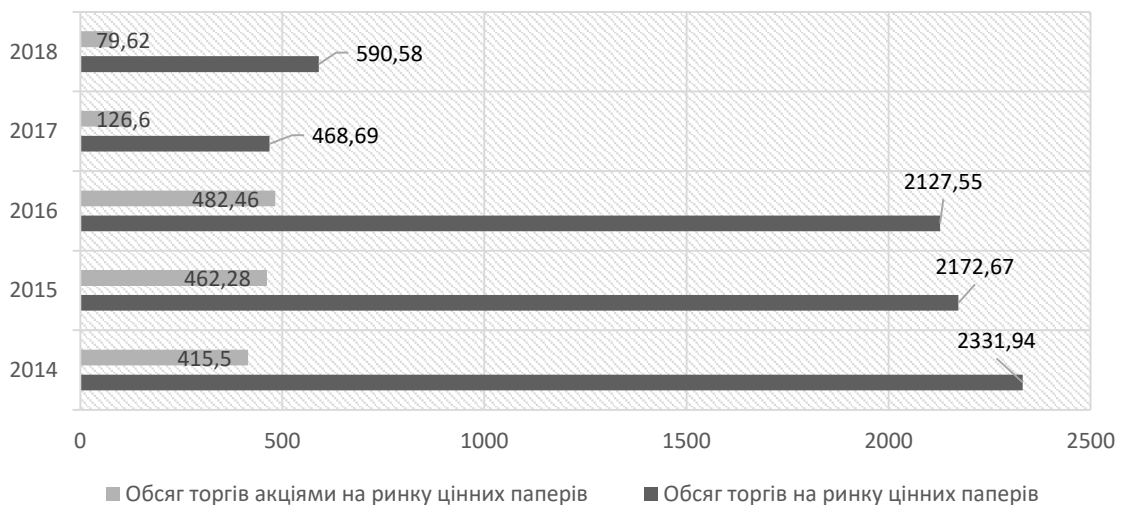
*Науковий керівник – к.е.н., доцент Абрамова І.В.*

**Актуальність теми та аналіз останніх досліджень.** Ринок цінних паперів є механізмом, який забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів між секторами та сегментами економіки. Він має досить складну архітектуру, багаточисельних учасників, які використовують широкий спектр інструментів, здійснюючи операції купівлі-продажу цінних паперів. Ринок акцій є однією з найбільш розвинених та динамічних складових ринку цінних, саме тому дослідження особливостей її функціонування є актуальним і своєчасним.

Вивченню проблем розвитку ринку цінних паперів в цілому та ринку акцій зокрема присвячені праці І. Абрамової, М. Бормотова, Д. Деми, О. Зоценко, С. Мошенського, Я. Міркіна, Л. Недільської, В. Оскольського, С. Павлова, І. Сороки та інших. Незважаючи на значні наукові досягнення у зазначеному напрямі низка питань, пов'язаних з функціонуванням ринку акцій, потребують продовження та поглиблення.

**Результати дослідження.** Ринок акцій в Україні перебуває у стадії розвитку. Найбільш характерними ознаками його сучасного стану є значна волатильність та низька ліквідність. Акції вітчизняних компаній пройшовши процедуру IPO, не завжди потрапляють на вторинний ринок цінних паперів. Впродовж останніх трьох років спостерігалось істотне падіння українського ринку акцій, яке у 2018 р. досягло свого мінімуму з обсягом емісії у розмірі лише 22,28 млрд грн. Серед емітентів, значні випуски акцій реєстрували банки, зокрема АТ «СБЕРБАНК» на суму 11600 млн грн або 52,07 % загального обсягу емісії та АТ «ВТБ БАНК» – 2580 млн грн або 11,58 %. З поміж юридичних осіб найбільші обсяги емісії були зафіксовані ПАТ «НАЦІОНАЛЬНА СУСПІЛЬНА ТЕЛЕРАДІОКОМПАНІЯ УКРАЇНИ» та ПрАТ «Чумак».

Аналізуючи ринок акцій слід звернути увагу на те, що він є невід'ємною складовою фондового ринку. Тому падіння ринку акцій впродовж 2014-2018 рр. було наслідком суттєвого зменшення обсягів торгів на ринку цінних паперів в цілому. Дані рис. 1 свідчать про те, що обсяг торгів на ринку цінних паперів зменшився з 2331,94 млн грн у 2014 р. до 590,58 млн грн у 2018 р. або майже у 4 рази. Щодо обсягів торгів акціями, то у 2014 р. вони становили 415,5 млн грн, а у 2018 р. лише 79,62 млн грн.



**Рис. 1. Динаміка і співвідношення обсягів торгів акціями на ринку цінних паперів, млрд грн**

Джерело: побудовано за даними НКЦПФР [1].

За даними НКЦПФР у 2018 р. торгівля акціями становила 13,48 % сукупного обсягу торгів фондового ринку. Це найнижчий показник за останні п'ять років. Варто звернути увагу на те, що торгівля акціями здійснюється як на біржовому, так і на позабіржовому сегментах ринку цінних паперів. В Україні акції переважно котируються на позабіржовому ринку.

Таблиця 1

Обсяг торгів акціями на біржовому та позабіржовому ринках, 2014-2018 рр., млрд грн

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Позабіржовий ринок	391,04	457,06	480,38	121,56	78,44
Біржовий ринок	24,26	5,22	2,08	5,02	1,18
Всього	415,5	462,28	482,46	126,61	79,62

Джерело: побудовано за даними НКЦПФР [1].

Дані табл. 1 свідчать, що на фоні загального падіння ринку акцій з 415,5 млрд грн у 2014 р. до 79,62 млрд грн у 2018 р., торги даним фінансовим інструментом здійснювалися переважно на позабіржовому сегменті ринку цінних паперів. Обсяг укладених операцій з акціями на позабіржовому ринку хоч і зменшився з 391,04 млрд грн у 2014 р. до 78,44 млрд грн у 2018 р., проте був у понад 70 разів вищим ніж на біржовому. Водночас, закордонний досвід свідчить, що більш надійною та впорядкованою є торгівля акціями саме на біржовому ринку.

За даними НКЦПФР на початок 2019 р. до біржових списків українських бірж було включено 376 випусків акцій емітентів і лише 4 з них пройшли процедуру лістингу. Загалом, процедура лістингу передбачає перевірку якості та надійності цінних паперів. У 2018 р. лістингові випуски акцій становили лише 4 од. Це пов'язано як із загальним падінням фондового ринку, так і з впровадженням нових вимог до процедури лістингу та перебування акцій у біржовому списку. Якщо розглядати розподіл випусків акцій у розрізі фондових бірж, яких в Україні функціонує лише п'ять, то можна стверджувати, що лідером у торгівлі акціями є фондова біржа ПФТС, на другому місці – Перспектива.

Біржова торгівля акціями передбачає перевірку надійності емітентів, а, відповідно, і акцій, які вони емітують. Також біржа виступає гарантом за укладеними угодами. Найбільшою довірою на біржовому ринку користувалися акції таких емітентів як ПАТ «Центренерго», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Мотор Січ» та ін. У 2018 р. ПАТ «Центренерго» було укладено 7718 біржових контрактів на загальну суму 245,33 млн грн, АТ «Райффайзен Банк Аваль» - 6070 контрактів на суму 245,17 млн грн, ПАТ «Моторсіч» - 2405 контракти на суму 240,85 млн грн. Проте варто відмітити, що популярність акцій цих компаній не є свідченням найбільшого обсягу торгів їх фінансовими інструментами. Хоча акції СП ТОВ «ДРАГОН КАПІТАЛ» не користувалися великою популярністю, підприємство було лідером за обсягом торгів у 2018 р. Ним було укладено контрактів на біржовому ринку на суму 735,25 млн грн.

На організаторах торгівлі найбільшим попитом користувалися державні облігації України, облігації підприємств і акції. Обсяг торгів державними облігаціями у 2018 р. становив 245733,26 млн грн, облігаціями підприємств – 10267,01 млн грн, акціями – 1180,38 млн грн. Найменшим попитом користувалися деривативи з обсягом торгів у 2018 р. – 1839,36 млн грн. У розрізі бірж, лідером у торгівлі цінними паперами в цілому була ПЕРСПЕКТИВА з обсягом торгів 127325 млн грн. Щодо торгівлі акціями, то найбільший обсяг угод було укладено на фондовій біржі ПФТС у розмірі 338,79 млн грн.

Позабіржовий ринок акцій або неорганізований в Україні є більш розвинений в порівнянні з біржовим. Переважна більшість емітентів здійснюють торгівлю акціями саме на позабіржовому ринку. Лідером за обсягів торгів на позабіржовому ринку є облігації підприємств, державні облігації України та акції. Серед емітентів найбільшим попитом користувалися акції ФК Трійка Інвес та Інжбудсервіс.



Порівнюючи ціноутворення на акції на біржовому та позабіржовому ринку, можна констатувати, що спред цін на неорганізованому ринку значно ширше. На неорганізованому ринку обсяг середньозваженої угоди був набагато вище біржового, а середньоденний обсяг торгів складав понад 500 млн грн.

**Висновки.** Встановлено, що найбільш характерними ознаками сучасного стану українського ринку акцій є значна волатильність та низька ліквідність. Впродовж останніх трьох років спостерігалось його істотне падіння, яке у 2018 р. досягло свого мінімуму. Загального зниження обсягів торгів на ринку акцій зменшилося з 415,5 млрд грн у 2014 р. до 79,62 млрд грн у 2018 р. Серед емітентів у 2018 р., найбільші за обсягами випуски акцій реєстрували банки, зокрема АТ «СБЕРБАНК» на суму 11600 млн грн або 52,07 % загального обсягу емісії та АТ «ВТБ БАНК» – 2580 млн грн або 11,58 %.

Обґрунтовано, що торги акціями здійснювалися переважно на позабіржовому сегменті ринку цінних паперів. Обсяг укладених операцій з акціями на позабіржовому ринку зменшився з 391,04 млрд грн у 2014 р. до 78,44 млрд грн у 2018 р., проте був у понад 70 разів вищим ніж на біржовому. Основним фінансовим інструментом, який котирувався на офіційних організаторах торгів були державні облігації України та облігації підприємств, акції посіли лише третє місце. Водночас, закордонний досвід свідчить, що більш надійною та впорядкованою є торгівля акціями саме на біржовому ринку.

#### Список використаних джерел

1. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics> (дата звернення: 28.08.2019)
2. Загальна інформація щодо обігу цінних паперів на неорганізованому ринку. Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/2018/11/22/byuleteny-shtodo-stanu-rinku-tsnnih-paperv-zhovteny-2018/> (дата звернення: 02.09.2019)
3. Загальна інформація щодо обігу цінних паперів на організованому ринку. Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/2018/11/22/byuleteny-shtodo-stanu-rinku-tsnnih-paperv-zhovteny-2018/> (дата звернення: 02.09.2019)
4. Звіт НКЦПФР за 2016-2018 рр. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку. URL: [https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit\\_2018.pdf](https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf) (дата звернення: 20.08.2019)
5. Індекс ПФТС. Сайт фондової біржі ПФТС. URL: <https://pfts.ua/trade-info/indexes> (дата звернення: 28.10.2019).

## АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Панфелюк Юлія*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Абрамова І.В.*

**Актуальність теми.** Результативність діяльності підприємства виявляється через низку фінансово-економічних показників, які в узагальненому вигляді відображають потенціал розвитку суб'єкта господарювання. Аналітична оцінка фінансово-господарської діяльності

підприємства здійснюється шляхом аналізу зазначених показників та формулювання відповідних висновків спрямованих на поліпшення результатів його роботи. З огляду на важливість аналітичної діяльності на підприємстві, вважаємо тему дослідження своєчасною та актуальною.

**Аналіз досліджень.** Проблеми аналітичної діяльності та її вплив на результати роботи підприємств досліджували М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, В. В. Сопка, Л. М. Мних, М. Г. Чумаченко, В. О. Шевчук та ін. Водночас не всі питання, пов'язані з аналітичною діяльністю на підприємстві є достатньо вивченими та висвітленими у літературних джерелах. Метою статті є аналітична оцінка фінансових результатів діяльності підприємства та розробка практичних рекомендацій щодо їх підвищення на основі методів економіко-математичного моделювання.

**Результати дослідження.** Аналізуючи фінансовий стан підприємства можна визначити тенденції зміни фінансових результатів, загрози банкрутства або ж розрахувати рівень ризику вкладення капіталу підприємства. Аналітичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства було здійснено за матеріалами ПП «Галекс-Агро», головною метою функціонування якого є отримання прибутку шляхом здійснення виробничої, торгівельної, посередницької, комерційної, зовнішньо-економічної та іншої діяльності.

В ході аналізу фінансового стану ПП «Галекс-Агро» було проведено експертне опитування провідних фахівців у галузі фінансів підприємств: керівників підприємств, фінансових аналітиків, фінансистів тощо. Експертна оцінка стану управління формуванням та розподілом прибутку підприємств, в процесі якої було опитано 20 респондентів, показала, що найбільш важливими факторами, які зумовлюють недоліки у системі управління прибутком підприємства є: по-перше – затримка розроблення та ухвалення окремих нормативних внутрішніх та зовнішніх документів ; по-друге – дефіцит фінансових ресурсів; по-третє – відсутність єдиного методичного підходу щодо формування системи управління прибутком.

Такі дані було отримано в результаті обробки експертних анкет методом ранжування: найвагомішому напрямку, відміченому експертом присвоювалось 6 балів (табл. 1). При цьому, важливим параметром достовірності отриманих результатів стала оцінка узагальненої міри узгодженості думок експертів, розрахована за коефіцієнтом конкордації:

$$K_{\text{кон}} = \frac{12 S}{m^2 (n^3 - n)} \quad (1)$$

де  $S = \sum_{i=1}^n d_i^2$ ,  $m$  – кількість експертів чи груп експертів,  $n$  – кількість рангів (напрямів, що досліджуються).

Коефіцієнт конкордації показав, що ступінь узгодженості думок експертів досить високий, оскільки його величина становить 0,4 . ( $K_{\text{кон}} = \frac{12 * 17,5}{5^2 (6^3 - 6)} = \frac{210}{5250} = 0,04$ ). Розрахований коефіцієнт конкордації є статистично істотним, оскільки критерій Пірсона становить 1,04 при табличному значенні 1,15 (за умови 6–1 ступенів свободи та  $P = 0,95$ ).

$$(\chi^2 =) \frac{12S}{mn(n+1) - \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^L T_i} \quad (2)$$

Оскільки, діяльність сільськогосподарських підприємств є високо ризиковою і її результати залежать від низки зовнішніх нерегульованих факторів, вважаємо за доцільне здійснювати планування показників формування і використання фінансових ресурсів методом імітаційного моделювання. При цьому важливо поєднати аналіз чутливості обраних параметрів змінам зовнішнього та внутрішнього середовища з методом сценаріїв, що дозволить змоделювати найбільш реальну ситуацію щодо формування і використання фінансових ресурсів згідно потреб підприємства. В економічному моделюванні таку стохастичну імітацію називають методом Монте-Карло.

Таблиця 1

Оцінка напрямів удосконалення фінансової політики сільськогосподарських підприємств методом експертних оцінок

Фактори, що зумовлюють недоліки у системі управління прибутком підприємства	Бальна оцінка					Сума балів	Ранги згідно кількості балів, $S_i$	$d_i - S_i - S^-$	$d_i^2$
	1	2	3	4	5				
1. Недостатній досвід підприємств в умовах ринкової економіки	2	1	4	2	5	14	2	-1,5	2,25
2. Недостатня кількість досвідчених і підготовлених фахівців	4	3	3	4	2	16	3	-0,5	0,25
3. Затримка розроблення та ухвалення окремих нормативних внутрішніх та зовнішніх документів	6	6	5	6	4	27	6	2,5	6,25
4. Дефіцит фінансових ресурсів	5	5	6	3	1	20	5	1,5	2,25
5. Відсутність єдиного методичного підходу щодо формування системи управління прибутком	3	4	1	5	6	19	4	0,5	0,25
6. Інші фактори	1	2	2	1	3	9	1	-2,5	6,25
<b>Разом</b>	x	x	x	x	x	x	21	x	17,5
<b>У середньому</b>	x	x	x	x	x	x	3,5	x	x

Джерело: власні дослідження.

Отримані в результаті імітації дані можна сформувати таким чином, щоб відобразити можливість перебігу подій за трьома сценаріями: песимістичним, оптимістичним і найбільш імовірним (табл. 2). При цьому, песимістичний прогноз передбачає розвиток підприємств з мінімальними темпами приросту, які були виявлені за період 2015–2017 рр., оптимістичний – з максимальними темпами приросту, а найбільш імовірний – отриманий результат імітаційного моделювання.

Таблиця 2

Ключові параметри планування фінансового забезпечення та ефективності використання фінансових ресурсів у ПП «Галекс-Агро», тис грн.

Показники	Сценарії		
	Песимістичний	Оптимістичний	Найбільш імовірний
Обсяг загальних фінансових ресурсів, тис. грн.	121113	210215	165663,2
Чистий прибуток, тис. грн.	31423	60705	46217,79
Рівень рентабельності авансованого капіталу, %	0,16	0,47	0,29

Джерело: власні дослідження.

Отже, фінансове планування включає всі операційні процеси, пронизує і зв'язує в єдиний ланцюг маркетинг, кадрове та виробниче планування. За допомогою фінансового планування конкретизуються намічені прогнози, визначаються взаємопов'язані завдання і послідовність їх реалізації в досягненні обраної мети [2]. Водночас, поглиблена оцінка результатів роботи підприємства потребує визначення показників рентабельності. Будучи узагальнюючими показниками економічної ефективності вони відображають ефективність спожитих ресурсів, рівень управління й організації виробництва та праці, кількість, якість і

результати реалізації продукції, можливості здійснення розширеного відтворення й економічного стимулювання працівників [1].

**Висновки.** Отримані результати дають змогу вчасно скористатися позитивними моментами або реагувати на негативні прояви. Зокрема, ПП «Галекс-Агро» має значні резерви до збільшення чистого прибутку та підвищення рівня рентабельності, адже оптимістичний прогноз передбачає більш як у два рази вищий показник аніж найбільш імовірний. У цьому випадку необхідно конкретизувати можливі шляхи покращення ситуації і чітко їх дотримуватися.

#### Список використаних джерел

1. Барішевська І. В. Особливості формування та обліку фінансових результатів сільськогосподарських підприємств. *Економічний форум*. 2015. № 1. С. 250-254.
2. Гриньова В.М. *Фінанси підприємств*. К. : Знання-Прес, 2013
3. Карпунь І.Н. *Управління фінансовою санацією підприємства*. Львів: «Магнолія-2006», 2007. 418 с.

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

*Гаврилюк Вікторія*

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент Шевчук І.В.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Протягом останніх двох десятиліть організаціям необхідно оперативно реагувати на тенденції та зміни в бізнес-середовищі новішими та застосовувати кращі підходи до управління своїм бізнесом. Ці нові підходи впроваджуються в організаціях за такими напрямками, як: загальне управління якістю, залучення та розширення можливостей працівників, реінжиніринг бізнес-процесів, постійне вдосконалення та інші підходи. Ці підходи вимагають від організацій бути передбачливими, швидкими та гнучкими у вигідному наданні клієнтам продуктів та послуг із меншими витратами та конкурентними цінами. Таким чином, успішні організації повинні мати можливості керувати складним і швидко мінливим бізнес-середовищем без значних витрат. Значного успіху в цьому напрямку можливо досягнути стратегічним підходом до управління витратами.

Стратегічне управління витратами висвітлене в багатьох працях вітчизняних і закордонних науковців. Цю проблему вивчали Н.С. Беляєва, Ю.В. Дубей, С.М. Крапівницька, І.І. Криштопа Л.Г. Цимбалюк та ін. Вищезазначені вчені у своїх роботах висвітлюють сутність та основні складові базових концепцій стратегічного управління витратами.

**Основний матеріал.** Стратегічне управління витратами має широке значення, воно не тільки характеризується постійним скороченням витрат і контролем витрат, а насамперед стосується використання інформації про витрати для прийняття управлінських рішень. Стратегічне управління витратами важливе для організацій, оскільки воно більше акцентоване на витратах; в успішних компаніях ХХІ століття витрати поряд вартістю та доходом вважають найважливішим фактором, успіху організацій [3, с. 18]

Стратегічне управління витратами в Україні та за кордоном розуміється по-різному. Беляєва Н.С. вважає, що концепція стратегічного управління витратами полягає у включенні до сфери управлінського обліку та аналізу витрат детальної інформації про стратегічний розвиток організації, галузі й економіки в цілому. Тобто, на думку автора, стратегічне

управління витратами «має здійснюватися в тісному зв'язку й узгоджено зі стратегічною спрямованістю організації; універсальною певною мірою є така систематизація можливих варіантів стратегічної спрямованості: нарощування, підтримування, використання досягнень»; напрям стратегічного управління обраний організацією задає раціональну модель управління витратами, планування надходжень і пов'язаними з ними витратами [1, с. 200-203].

Дубей Ю. В. вважає, що стратегічне управління витратами є невід'ємним елементом стратегічного менеджменту організації і являє собою процес прийняття і здійснення стратегічного вибору за витратами, заснованого на зіставленні власного ресурсного потенціалу організації з можливостями і загрозами зовнішнього оточення. Стратегічне управління також тісно пов'язане зі створенням конкурентної переваги за витратами, що означає здатність організації виконувати всі бізнес-функції з меншими, ніж у конкурентів, сукупними витратами. Як вважає науковець, принциповим стає розширювальний підхід до формування та управління витратами, що враховує витратоутворюючі чинники на всьому ланцюжку цінностей [2, с. 18].

Cooper R. і Slagmulder R. [4, с. 14] стверджували, що стратегічне управління витратами – це "застосування методів управління витратами, щоб вони одночасно покращували стратегічну позицію фірми і зменшували витрати". Автори розглядають три види ініціативи управління витратами, виходячи з того, чи є вплив на конкурентну позицію організації позитивним, негативним чи нейтральним. Приклад стратегічного управління витратами, що зміцнює позиції організації, демонструється наступним чином. Лікарня переробляє процедуру прийому пацієнтів, щоб вона стала більш ефективною та легшою для пацієнтів. Лікарня стане відомою своєю легкою процедурою прийому, тому в цю лікарню прийде більше людей, якщо у пацієнта є вибір. Стратегічне становище лікарні щойно збільшилось над конкурентами. Другий приклад стратегічного управління витратами, яка не впливає на конкурентну позицію організації, пояснюється наступним чином. Страхова компанія вирішує переоцінити систему кредиторської заборгованості, щоб зробити її ефективнішою. Оцінка не має позитивних переваг для страхової компанії на зовнішньому ринку. Мета змін – зробити фінансову установу більш вигідною. Третій приклад стратегічного управління витратами, яка послабить конкурентні позиції організації, проілюстровано так. Велика авіакомпанія має лише два столи для адміністрування та продажу квитків. Така установка викликає довгі лінії для клієнта авіакомпанії, що в кінцевому рахунку може призвести до високого незадоволення та поганої репутації авіакомпанії. Це може зменшити кількість продажів квитків у порівнянні з конкурентами авіакомпанії. Навіть незважаючи на те, що для клієнтів доступні лише два столи, спочатку це може бути економічно вигідним, але в перспективі це зашкодить компанії. Як правило, успішна компанія ніколи не повинна застосовувати будь-яку практику, яка, як передбачається, послабить її конкурентну позицію. Крім того, автори вважають, що стратегічне управління витратами повинно включати всі аспекти проектування, виробництва, розповсюдження та постачання товару. Отже, стратегічне управління витратами повинно бути притаманне кожному етапу життєвого циклу товару, тобто під час розробки, виготовлення, розповсюдження та впродовж терміну служби товару.

За словами Horvath, P. та Brokemper, A. [7, с. 14], стратегічне управління витратами стало ключовим елементом для досягнення та підтримання стратегічної конкурентної переваги організацій завдяки довгостроковому передбаченню та формуванню рівня витрат, структури витрат та структури поведінки витрат на продукти, процеси, а також спонукає. Для цього стратегічне управління витратами повинно надавати менеджерам різну інформацію. Стратегічне управління витратами розглядає самі продукти, процеси та ресурси як творчі об'єкти для досягнення стратегічної конкурентної переваги. Ця мета не може бути досягнута на основі традиційного управління витратами. Науковці також стверджують, що стратегічне управління витратами повинно визначати та аналізувати довгострокові детермінанти витрат (економія від масштабу, досвід тощо) та їх вплив на рівень витрат,



структуру витрат та поведінку витрат. Нарешті, стратегічне управління витратами повинно починатися з участі на етапах НДДКР та проектування продукту, щоб уникнути витрат на початку життєвого циклу продукту.

У своєму дослідженні Hinterhuber Н. [5, с. 11-13], стверджував, що управління витратами – це "необхідний спосіб дій, який набуває стратегічного значення, тому що збільшує кількість варіантів для знаходження нових можливостей або виходу на нові ринки. Крім того, автор дійшов висновку, що стратегічне управління витратами має бути частиною стратегії бізнесу для досягнення радикального та довгострокового збільшення вартості компанії. Стратегічне управління витратами потребує підтримки працівників, вищого керівництва, а також інформаційних технологій, оскільки ефективна та своєчасна комунікація є необхідною умовою для її впровадження. Нарешті, стратегічне управління витратами має враховувати системи цінностей, переконання та бачення працівників; зміни в бізнес-процесах та в способах здійснення діяльності повинні підтримуватися стимулюючими та іншими немонетарними заходами – стратегічне управління витратами повинно створювати виграшні ситуації для ти хто його впроваджує та бути ефективним для всіх залучених в цей процес. Термін стратегічне управління витратами має широке значення, він не обмежується постійним скороченням витрат і контролем витрат, і він набагато більше стосується використання інформації про витрати керівництвом для прийняття рішень. Стратегічне управління витратами також не обмежується використанням методів управління витратами, які зменшують витрати та покращують їх стратегічне становище компанії водночас.

Hilton, R виступає за те, щоб стратегічне управління витратами – це філософія, ставлення та набір методів, що сприяють формуванню майбутнього компанії (рис. 1) [6, с.8].

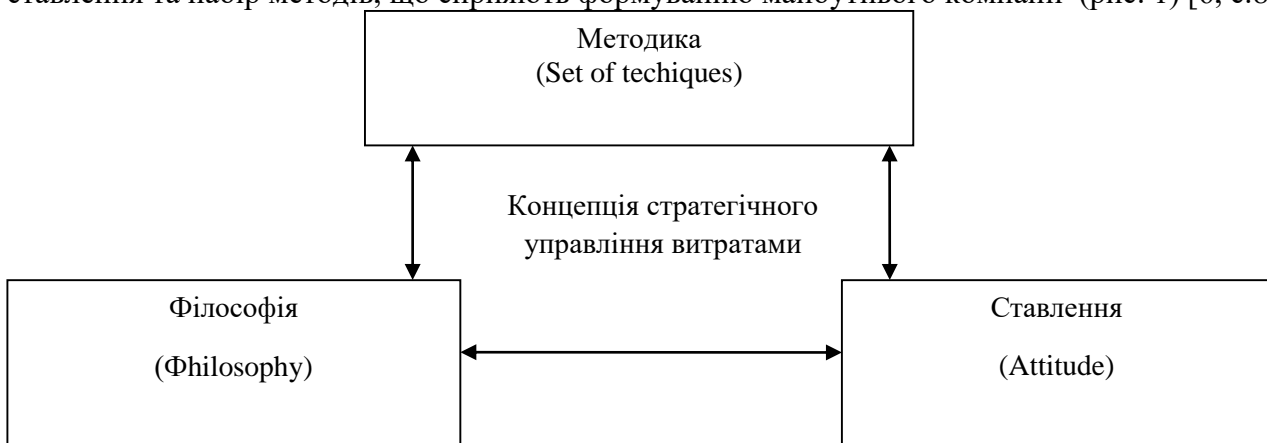


Рис. 1. Концепція стратегічного управління витратами

Стратегічне управління витратами – це філософія покращення витрат і доходів; стратегічне управління витратами – це не тільки управління витратами, але й управління доходами, тому воно прагне до підвищення продуктивності праці, максимізації прибутку та підвищення задоволеності клієнтів. Ця філософія відіграє життєво важливу роль у визначенні майбутнього компанії, оскільки вона просуває ідею постійного пошуку способів допомогти організаціям приймати правильні рішення для створення більшої доданої вартості за менших витрат.

Стратегічне управління витратами представляє активне ставлення до того, що всі витрати на продукцію та послуги є результатом управлінських рішень всередині компанії та з клієнтами та постачальниками.

**Висновки.** Коли більшість авторів говорять про стратегічне управління витратами, вони дійсно думають про зниження витрат. Однак часто важко підкреслити важливість фактору витрат для успіху компанії, проте якщо завдання полягає у збільшенні доходу, що може бути полегшене стратегічним управлінням витратами. Знання та інформація щодо управління витратами мають вирішальне значення для успіху організацій.



Список використаних джерел

- 1.Беляєва Н. С. Адаптація концепції стратегічного управління витратами на вітчизняних промислових організаціях / Н. С. Беляєва // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 200-204.
- 2.Дубей Ю. В. Оперативне і стратегічне управління витратами на промисловому організації / Ю. В. Дубей // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2017. – № 1. – С. 125-132.
- 3.Ashvine Kumar and Shafali Nagpal (April 2011). Strategic cost management – suggested framework for 21st Century, Journal of Business and Retail Management Research (JBRMR) Vol 5 Issue 2, pp 118-130.
- 4.Cooper, R. and Slagmulder, R. (1998a). Strategic Cost Management: What is Strategic Cost Management? Management Accounting, Jan. Vol. 79 No. 7, pp.14-16.
- 5.Hinterhuber, H. H. (1997): Strategic cost management: Preliminary Lessons form European Companies. International journal Technology Management, special Issue on Strategic Cost Management, Vol.13, No.1, pp.1-14.
- 6.Hilton, R., Maher, M., Selto, F. and Sainy, B. (2001): Cost Management: Strategies for Business Decisions. 1st ed., The McGraw-Hill Ryerson, New York Horvath, P. and Brokemper, A. (1998). Strategieorientiertes Kostenmanagement. Zeitschrift fur Betriebswirtschaft 68(1998)6, S. 581-604

**ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ  
ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Лисак Наталія*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент Абрамова І.В.*

**Постановка проблеми.** Наразі діяльність підприємств як в Україні, так і в інших державах зорієнтована на досягнення максимальних прибутків. Прибуток є основою і джерелом доходів, які в свою чергу гарантують підприємству фінансове благополуччя. Ефективна система управління на підприємстві відіграє ключову роль у забезпеченні прибутковості його діяльності в умовах жорсткої ринкової конкуренції.

Слід зазначити, що у працях українських та закордонних дослідників висвітлені ґрунтовні розробки ефективних способів управління підприємством в загальному та в окремих напрямках. Питанням управління формуванням прибутків присвячені праці І. О. Бланка, М. Д. Білика, Л. Д. Буряка, Ф. Ф. Бутинця, В. І. Іващенко, Г. Г. Кірейцева, Л. О. Лігоненка, А. М. Поддєрьогіна, С. Ф. Покропивного, Н. М. Ткаченка, В. П. Савчука, Н. М. Цал-Цалка та ін. Проте потреба в подальших дослідженнях питань, пов'язаних з управлінням формуванням прибутку підприємства, залишається актуальною.

**Виклад основного матеріалу.** Для належного функціонування сучасних підприємств, які діють в умовах постійної конкуренції та інноваційного розвитку, прибутки виступають першими та головними аспектами підприємницької діяльності, критеріями ефективності конкретних виробничих діяльностей, внутрішніми джерелами в формуванні фінансових ресурсів, завдяки яким відбувається розвиток підприємств, основним джерелом покращення ринкової вартості та головними захисними механізмами в протидії банкрутства [5].

Комерційне підприємство створюється та функціонує з ціллю отримання прибутку. Тому постійний пошук нових інструментів управління капіталом, доходами і витратами, правильних рішень у сфері капітальних вкладень не обходять фінансовому менеджеру, де однією з головних задач є підвищення прибутків. Важливість пошуку новітніх підходів до управління формуванням прибутку зумовлено прогресом ринкових відносин в українській економіці.

Прибутковість є складовою ефективності підприємств, в основу якої покладено прибуток. Хоч прибуток і відомий з давніх часів, однак в сучасних умовах розвитку економіки та формування реальної самостійності суб'єктів господарювання він отримав новий зміст. Будучи головною рушійною силою ринкової економіки, ця категорія забезпечує інтереси держави, власників та персоналу підприємства. Проте, враховуючи вагомість даного показника, між вченими триває полеміка щодо його змісту.

Поддерьогін А.М. вважає, що прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Після того, як вартість, втілена у створеному продукті, буде реалізована і набере грошової форми – підприємство одержить прибуток. Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту [3].

Покропивний С.Ф. визначає прибуток як залишену після відшкодування на виробничу і комерційну діяльність підприємства усіх витрат частину виручки [4]. Але лише кількісне визначення категорії не розкриває усієї економічної природи прибутку та обмежує його розуміння.

Бланк І.А. у своїй праці «Управління прибутком» відзначає, що в процесі підприємницької діяльності створений у сфері виробництва та послуг чистий дохід є відображенням прибутку як економічної категорії. Він вважає, що готова продукція є результатом поєднання факторів виробництва (капіталу, праці та природних ресурсів) і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів, що за умови продажу споживачу стає товаром. Вартість живої праці і минулої упреждженої вартості включається в вартість товару на стадії продажу. Вартість живої праці поділяється на дві частини, відображаючи знову створену вартість. До першої відноситься заробітна плата, беручих участь у виробництві продукції працівників. Необхідність відтворення робочої сили обумовлюється рядом факторів, за допомогою яких визначається її величина. У цьому змісті для підприємця вона представляє частину витрат по виробництву продукції. До другої частини знову створеної вартості відноситься чистий дохід, що реалізується тільки в результаті продажу продукції, яке означає визнання суспільством її корисності [2].

Стосовно поглядів на сутність терміна «прибуток» вчених-економістів можемо стверджувати, що деякі із них є тотожними, але і існують суттєві відмінності. Аналіз визначення терміну «прибуток» різними вченими довів, що немає єдиного підходу щодо визначення сутності цієї економічної категорії. Тому задля успішного управління процесом формування прибутку підприємства потрібно чітко визначити сутність поняття «прибуток», його складові елементи та чинники, що на нього впливають.

Значення прибутку проявляється і в його функціях, які він виконує.

Перша функція, за якою отриманий прибуток виступає мірилом успіху діяльності підприємства. Тобто вона, насамперед, використовується як показник оцінки підсумків виробничої і комерційної діяльності підприємства.

Друга функція прибутку – розподільна. Прибуток застосовується як знаряддя розподілу додаткового продукту і його грошової форми – чистого доходу між підприємством і галуззю, між підприємством і його працівниками, між підприємством та державою, між сферою матеріального виробництва, де створюється додатковий продукт, і невиробничою сферою, оскільки частина отриманого прибутку є джерелом самофінансування розвитку самого підприємства.

Третя функція прибутку пов'язана з процесом економічного стимулювання підприємства і його працівників. Прибуток використовується як джерело і умова формування

заохочувальних фондів підприємств і як фінансовий ресурс розширеного відтворення на базі технічного прогресу. Частина прибутку виступає як винагорода власникам капіталу.

Четверта функція відноситься до очікуваного прибутку – очікуваний (плановий) прибуток є основою ухвалення різноманітних інвестиційних рішень. Ця функція тісно взаємозв'язана з першою, оскільки має сенс лише за умови її існування.

В управлінні формуванням прибутку важливу роль відіграють фактори, які впливають на розмір і величину прибутку. Дані чинники можна розподілити на: зовнішні – підприємство не має впливу на них, і внутрішні – підприємство може їх контролювати (рис.1).



**Рис.1. Фактори впливу на прибуток підприємств**

Джерело: побудовано на основі [1]

Регулювання величини доходу є складним завданням і не може бути реалізовано тільки на рівні поточного управління. Дослідження показали, що при всьому різноманітті причин зниження прибутку на вітчизняних підприємствах, головні з них криються в слабкому менеджменті, неправильно обраних і здійснюваних стратегіях розвитку підприємства, у відсутності висококваліфікованих топ-менеджерів і інноваційно підготовлених кадрів. Найбільш слабкою ланкою в системі управління прибутком підприємства залишається її стратегічний рівень. Проблема впровадження в практику вітчизняних підприємств стратегічного управління погіршується тим, що навіть при його наявності економічні методи управління на цьому рівні не використовуються загалом.

Для отримання позитивного кінцевого результату діяльності підприємства суб'єкти господарювання зобов'язані забезпечувати збільшення обсягів виробництва, впровадити систему керування витратами що дасть змогу регулювати абсолютно всі витрати та раціонально використовувати власні ресурси і, як наслідок, безпосередньо управляти прибутком фірми, модернізувати матеріально-технічну базу, застосовувати найсучасніші механізмовані і автоматизовані засоби для аналізу прибутку і рентабельності.

В умовах фінансово-економічної нестабільності, постійної зміни цін та коливань економіки багато підприємств не займаються плануванням фінансових результатів,

пов'язуючи це із складнощами прогнозування. Однак управляти фінансовими результатами та надіятися на їх позитивний результат без процесу планування неможливо.

Без прорахунку планових показників підприємство не буде в змозі контролювати доходи і витрати, і вчасно приймати управлінські рішення. Тобто, лише об'єктивне планування господарської діяльності забезпечує успішність підприємства на ринку.

*Висновки.* Отже, відповідно до вище викладеного варто зазначити наступне.

Забезпечення інноваційного розвитку підприємств в Україні потребують вдосконалення управління формуванням прибутків кожного суб'єкта господарювання на основі досліджень теоретичних засадах реалізації прикладних питань. Варто зазначити, що покращення управління формуванням прибутків мають бути орієнтованими на оцінку реальних спроможностей ринку щодо поглинання товарних обсягів на різних стадіях економічного циклу, оптимізацію витрат підприємства; покращення структур прибутків та досягнення оптимальних співвідношень прибутковостей та ліквідностей із врахуванням сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів.

#### Список використаних джерел

1. Мірошниченко О. Ю., Корконос Ю. В. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств, 2017. URL: [http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2014&abstract=2014\\_05\\_0&lang=ua&stqa=48](http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2014&abstract=2014_05_0&lang=ua&stqa=48)
2. Нагрецькіс А. Ю. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. Вип. 2. 2017. С. 125-131.
3. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підручник: 8-е вид. К. : КНЕУ, 2013. 385 с.
4. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. К. : КНЕУ, 2001. 457 с.
5. Управление прибылью: 2-е изд. /Бланк І. О. / К.: Ника-Центр, Эльга, Т-1. 2012. 752 с.

## ОЦІНКА СТРУКТУРИ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Ісар Марія*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Шевчук І.В.*

**Постановка проблеми.** Однією з ключових умов динамічного розвитку та стабільного функціонування підприємства є наявність ефективної системи управління його активами. В сучасних умовах актуальними постають питання обсягів, складу та структури активів підприємства, наявності ефективної системи управління ними тощо. Саме тому доцільним є наукове обґрунтування стратегічних основ управління активами підприємства в цілому та необоротними активами зокрема. Це дозволить підприємствам підвищити прибутковість та отримати ринкові переваги в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Широке коло питань, пов'язаних з дослідженням сучасних проблем управління необоротними активами підприємств, знайшли своє віддзеркалення у працях багатьох науковців. Серед дослідників слід відмітити праці Г. Башнянина, Г. Крамаренко, Н. Мичака, А. Поддєрьогіна, Н. Смирнова, Е. Соколова, Г. Скляра, В. Федорова, О. Чорної та ін [1-3]. Незважаючи на значні наукові досягнення у

зазначеному напрямі низка питань, пов'язаних з оцінкою структури необоротних активів сільськогосподарських підприємств, потребують продовження та поглиблення.

**Результати дослідження.** Управління необоротними активами підприємства передбачає аналіз їх структури з метою вибору форм фінансування, оптимізації складу, визначення потреби у нарощенні різних їх видів тощо. В аграрній галузі менеджмент необоротних активів набуває особливого значення, оскільки диспропорції у величині різних видів активів сільськогосподарських підприємств є очевидними. Така ситуація може мати негативний вплив на роботу підприємств галузі. Нестача необоротних активів може погіршити економічний потенціал аграріїв внаслідок нестачі робочих приміщень або обладнання, водночас їх надлишок може свідчити про зниження корисного використання об'єктів основних засобів. Аналіз динаміки та структури необоротних активів сільськогосподарських підприємств представлено в табл. 1. Дані табл. 1 вказують на те, що у структурі необоротних активів сільськогосподарських підприємств України домінують основні засоби. Так у 2018 р. залишкова вартість основних засобів аграріїв у загальній величині необоротних активів становила 67,6 %, а її абсолютна величина впродовж 2015-2018 рр. збільшилася у 2 рази. Другим за величиною елементом необоротних активів є довгострокові фінансові інвестиції, їх питома вага у 2018 р. становила 18,2 %, а величина зросла порівняно з 2015 р. на 20 %.

Таблиця 1

Аналіз динаміки та структури необоротних активів сільськогосподарських підприємств України, млн грн

Вид необоротного активу	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. у % до 2015 р.
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	
Основні засоби та нематеріальні активи: залишкова вартість	85247,1	75,6	106332,6	62,1	141341,9	66,2	184137,9	67,6	у 2 рази
знос	61172,5	54,6	78332,8	45,7	91386,9	42,8	112341,9	41,2	183
інвестиційна нерухомість: залишкова вартість	5,2	0,0	7,7	0,0	5,9	0,0	44,5	0,0	у 8,5 разів
довгострокові біологічні активи: залишкова вартість	6804,0	6,0	8099,7	4,7	9019,5	4,2	10472,5	3,8	153
незавершені капітальні інвестиції	7569,9	7,1	10254,8	6,0	12947,0	6,0	18134,4	6,6	у 2 рази
довгострокові фінансові інвестиції	41334,4	36,8	39714,3	23,2	42515,3	19,9	49813,7	18,2	120
інші необоротні активи	5117,8	5,2	5230,4	3,1	7571,7	3,4	9910,7	3,6	193
Необоротні активи – усього	112152,4	100	171147,0	100	213401,3	100	272513,7	100	-

Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики України [4].



Найменш чисельною групою необоротних активів сільськогосподарських підприємств є інвестиційна нерухомість, її питома вага впродовж досліджуваного періоду становила менше 1%, водночас абсолютна величина збільшилася у понад 8,5 разів. Частка довгострокових біологічних активів у 2018 р. становила 3,8 %, а абсолютна величина збільшилася впродовж досліджуваного періоду на 53 %. Питома вага незавершених капітальних інвестицій у звітному році становила 6,6 % і зросла у порівнянні з 2015 р. у 2 рази. Інші необоротні активи в структурі необоротних активів сільськогосподарських підприємств займали 3,6 %, а їх величина за 4 останні роки збільшилася на 93 %.

Менеджмент необоротних активів передбачає аналіз ефективності їх використання. Адже саме від ефективності використання різних груп необоротних активів підприємства залежить його фінансове становище в цілому. В процесі управління особливу увагу менеджер підприємства повинен приділити ефективності використання операційної складової необоротних активів, в складі яких ключове місце посідають основні засоби виробництва. Аналіз ефективності використання основних засобів, як правило, проводять з використання таких показників як фондовіддача, фондоозброєність, фондомісткість, коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності основних засобів (табл. 2). На основі їх розрахунку менеджер робить відповідні висновки.

Таблиця 2

Аналіз ефективності використання операційних необоротних активів сільськогосподарських підприємств України, млн грн

Вид необоротного активу	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. у % до 2015 р
Залишкова вартість основних засобів, млн грн	85247,1	106332,6	141341,9	184137,9	у 2 рази
Знос основних засобів, млн грн	61172,5	78332,8	91386,9	112341,9	183
Вартість виробленої продукції, млн грн	280926,7	409113,1	465002,9	511162,8	182
Чистий прибуток, млн грн	21481,3	102849,1	90613,2	68858,5	у 3,2 рази
Середньооблікова чисельність працівників, тис чол	563,3	530,4	545,4	525,2	93,2
Фондомісткість	0,3	0,26	0,3	0,36	120
Фондоозброєність	0,15	0,2	0,26	0,35	у 2,3 рази
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,71	0,73	0,65	0,61	85,9
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,29	0,27	0,35	0,39	134,4
Фондовіддача	3,29	3,8	3,28	2,77	84,3
Рентабельність основних засобів, %	25	96	64	37	148

Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики України [5].

Аналіз ефективності використання операційних необоротних активів сільськогосподарських підприємств України показав, що фондомісткість галузі у 2018 р. становила 0,36, тобто на одну грн виробленої продукції припадає 0,36 грн основних засобів. У динаміці значення цього показника зросло на 20 %. В 2018 р. на одного працівника, задіяного у роботі аграрних підприємств, припадало 0,15 грн основних засобів, в динаміці спостерігається збільшення даного показника більш ніж у 2 рази. Коефіцієнт зносу показує, що у 2018 р. в сільському господарстві зношеними слід вважати 61 % основних засобів. Проте позитивним є те, що в динаміці ступінь зношеності основних засобів зменшився на 14 %. Придатними до використання у 2018 р. було лише 39 % основних засобів виробництва. У динаміці ступінь придатності засобів зростає до 34 % впродовж 2015-2018 рр. Показник



фондовіддачі свідчить, що на 1 грн основних засобів у 2018 р. припадало 2,77 грн виробленої продукції. Впродовж досліджуваного періоду значення цього показника знизилося на майже 15 %. Рентабельність основних засобів у 2018 р. становила 37 % та зросла у порівнянні з 2015 р. на 48 %.

**Висновки.** Отже, доведено, що найбільш чисельною групою серед необоротних активів сільськогосподарських підприємств є основні засоби виробництва, їх питома вага складає понад 67 %. Незважаючи на значну частку основних засобів, придатними до використання вважаються менше 40 % основних засобів. Це вказує на відсутність ефективної системи управління необоротними активами підприємств галузі, необхідність модернізації та інтенсифікації виробничих процесів, пошуку альтернативних джерел фінансування придбання основних засобів виробництва.

#### Список використаних джерел

1. Мичак Н. О. Порядок розкриття інформації про необоротні активи, утримувані для продажу, у фінансовій звітності підприємств. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 2. С. 139-143.  
URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia\\_2018\\_2\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2018_2_29)
2. Башнянин Г. І. Політика управління необоротними активами малих і середніх підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.8. С. 162-167.  
URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvntu\\_2012\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvntu_2012_22)
3. Смирнова Н. В. Стан управління операційними необоротними активами сільськогосподарських підприємств України. *Економічний аналіз*. 2017. Т. 27(2). С. 192-200.  
URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan\\_2017\\_27\(2\)\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2017_27(2)_26)
4. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності/Державний комітет статистики України.  
URL: [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/fin/sbp/sbp\\_u/sbp\\_219\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/fin/sbp/sbp_u/sbp_219_u.htm)
5. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства /Державний комітет статистики України.  
URL: [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/kp\\_ed\\_u\\_2018.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kp_ed_u_2018.htm)

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ НАДХОДЖЕННЯ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ В ДОХОДАХ БЮДЖЕТУ М. ЖИТОМИРА

*Залуцька Вікторія*

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – Дем'янюк І. В.*

**Постановка проблеми.** Соціально-економічний розвиток територій України, в тому числі і м. Житомир залежить від бюджетних ресурсів, що отримують у своє розпорядження місцеві органи влади. Місцеві бюджети в сучасних умовах є одним із джерел задоволення життєвих потреб населення. Основним джерелом надходжень місцевих бюджетів на даний момент є місцеві податки і збори, які включають в себе єдиний податок та єдиний податок з фізичних осіб – підприємців (ФОП). Також нові Закони про касові апарати для ФОП і про «кешбек» займають важливу роль.

Відповідно, все це потребує детального науково-теоретичного обґрунтування і перегляду системи місцевого оподаткування. Чим більша роль у формуванні місцевих

бюджетів відводиться місцевим податкам, тим вище рівень розвитку держави, тому їх питома вага у доходах місцевих бюджетів має визначальне значення.

**Аналіз останніх публікацій.** Дослідженню теоретичних і практичних аспектів формування доходів до місцевих бюджетів присвячені праці таких українських вчених, як: О. Кириленко, В. Кравченко, Т. Демченко, І. Ткачук, Н. Шевчук, І. Луніна, В. Федосов, С. Слухай та ін.. Вказані науковці особливу увагу відводили ролі місцевого оподаткування у фінансовому забезпеченні повноважень органів місцевого самоврядування.

**Постановка завдання.** Метою статті є висвітлення сучасного стану місцевих податків і зборів, єдиного податку, а також єдиного податку з фізичних осіб - підприємців в Україні, зокрема в м. Житомир.

**Виклад основного матеріалу.** Левова частка державного бюджету України формується з податкових надходжень. За період з 2011 року по 2018 рік податкові надходження у відсотковому відношенні змінилися з 83% - 2011 року, до 88% - 2018 року [1]. Це свідчить про те що суб'єкти підприємницької діяльності та фізичні особи – підприємці розвиваються та виходять із тіньового сектору економіки.

Відповідно до Бюджетного Кодексу України [2] «Місцеві бюджети - бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування». **Місцевий бюджет** – це державний фонд фінансових ресурсів, який формується і використовується для забезпечення виконання функцій держави на місцевому рівні. Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок податкових чи неподаткових надходження від підприємств усіх форм власності та від населення. Податки є основним джерелом формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Кошти місцевого бюджету витрачаються на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення, державні культурно-освітні та театральні - видовищні програми, фізичну культуру і спорт.

Аналіз податкових надходжень до бюджету держави представлено в табл.1.

Таблиця 1

Аналіз податкових надходжень до державного бюджету

Показники	Роки				Відхилення 2018р. до 2016р. %
	2011	2016	2017	2018	
Податкові надходження держави: місцевий бюджет млн. грн.	62386	146902	201005	229815	156
Місцеві податки та збори, бюджету держави млн. грн.	2550	42261	52587	58902	139
Доходи місцевого бюджету м. Житомир, млн. грн.	23,6	224,1	312,5	371,9	165

*Джерело: складено автором на основі даних [1].*

Як свідчать дані таблиці 1 динаміка податкових надходжень бюджету позитивна. Якщо в 2016 році вони становили 146902 млн. грн. то в 2018 році збільшення пройшло на 56% (+ 82913) і становить 229815 млн. грн. Податкові надходження у період 2011-2018 рр. збільшилися майже у 4 рази, а саме на 167429 млн. грн..

Надходження місцевих податків та зборів за період який аналізується збільшилися. У 2018 році вони становлять 58902 млн. грн, що на 16641 млн. грн більше ніж в 2016 році (+ 39%). Місцеві податки та збори з 2011р по 2018р збільшилися в 23 рази. Це свідчить про те що, місцеве самоврядування отримало можливість самостійного розпоряджатися коштами, які вони отримують на своїй території. Що ж стосується доходів місцевого бюджету м. Житомир порівнюючи 2011р до 2018 р вони зросли майже в 16 разів. Період з 2016 р до 2018 р збільшив доходи на 65% (+ 147, 8 млн. грн).

Місцеві фінансові ресурси це сума коштів, яка формується за рахунок неподаткових та податкових надходжень, які включають в себе місцеві податки та збори. Ці кошти використовуються на соціальний і економічний розвиток області.

Бюджетним кодексом України визначено, що доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ). Податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори та місцеві податки і збори. [3].

В таблиці 2 представлено доходи місцевих податків і зборів до бюджету м. Житомира.

Таблиця 2

Доходи місцевих податків і зборів до бюджету м. Житомира, млн. грн.

№	Рік	План	Виконання	Відсоток виконання відповідно до плану, %
1	2011	20130,50	23653,80	117,5
2	2016	233740,60	224073,40	100,1
3	2017	396766,60	312548,80	78,8
4	2018	413235,60	371888,20	90
5	2019(I квартал)	410973,40	110935,50	27

Джерело: складено автором на основі даних [4].

Аналізуючи таблицю 2, можна відмітити, що починаючи з 2016 року місцеві податки та збори мають тенденцію до зменшення порівняно з 2018 роком (- 10.1%). На нашу думку це пов'язано з нестабільною ситуацією в країні та малою купівельною спроможністю людей. Але не зважаючи на це за результатами I кварталу 2019 року передбачається тенденція до збільшення надходжень до місцевого бюджету (+2%).

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності - особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів. Юридична особа чи фізична особа - підприємець може самостійно обрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає вимогам, встановленим Податковим кодексом та реєструється платником єдиного податку [5].

Надходження єдиного податку до бюджету м. Житомира та єдиного податку з фізичних осіб – підприємців проаналізовано в таблицях 3 і 4.

Таблиця 3

Доходи бюджету м. Житомира по єдиному податку, млн. грн.

№	Рік	План	Виконання	Відсоток виконання відповідно до плану, %
1	2011	15824,50	18032,40	114
2	2016	123622,00	134159,70	100,4
3	2017	174700,00	176043,60	100,8
4	2018	210733,60	226818,40	107,6
5	2019(I квартал)	250654,20	70922,70	28,3

Джерело: складено автором на основі даних [4].

Виходячи з даних таблиці 3, доходи бюджету м. Житомира по єдиному податку, впродовж років відсоток виконання плану становив більше 100%. Здійснюючі аналіз показників за 2016 – 2018 рр. надходження збільшились на 92658,7 млн. грн. Відсоток виконання відповідно до плану за період 2016 – 2018 рр. збільшився на 7.2%. Лише за I квартал 2019 року виконано план на 28,3 %, враховуючи таку тенденцію на кінці 2019 року відсоток виконання плану може бути перевищений на 12%.

Єдиний податок (ЄП) — податок, що сплачують суб'єкти господарської діяльності на спрощеній системі оподаткування, основний підприємницький податок [6].

Таблиця 4

Доходи бюджету м. Житомира по єдиному податку з фізичних осіб – підприємців, млн. грн.

№	Рік	План	Виконання	Відсоток виконання
---	-----	------	-----------	--------------------

				Відповідно до плану, %
1	2011	9824,50	9618,60	97,9
2	2016	90150,00	90741,20	100,7
3	2017	137700,00	140003,50	101,7
4	2018	167365,60	184790,80	110,7
5	2019(I квартал)	204945,60	58327,20	28,5

Джерело: складено автором на основі даних [4].

Згідно з даними таблиці 4 доходи бюджету по єдиному податку з фізичних осіб – підприємців збільшуються. Це говорить про те що, самозайнятість населення збільшується. У 2011 році план не виконано повністю – лише на 97,9%. За період з 2016р. до 2018р. виконання бюджету збільшилось на 94049,6 млн. грн. Порівнюючи 2018 р. до 2016 р. доходи зросли на 10%. Лише за I квартал 2019 року відсоток виконання становить 28,5%, тобто майже третину усього плану.

Єдиний податок для фізичних осіб – підприємців первісно планувався та був єдиним відрахуванням, передбаченим у рамках спрощеної системи оподаткування, та поєднував у собі відрахування до місцевого податкового бюджету, Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування. Зараз єдиний податок сплачується тільки до місцевого бюджету, а решта відрахувань включені до єдиного соціального внеску [6].

На основі таблиць 2 - 4 складено рисунок 1.

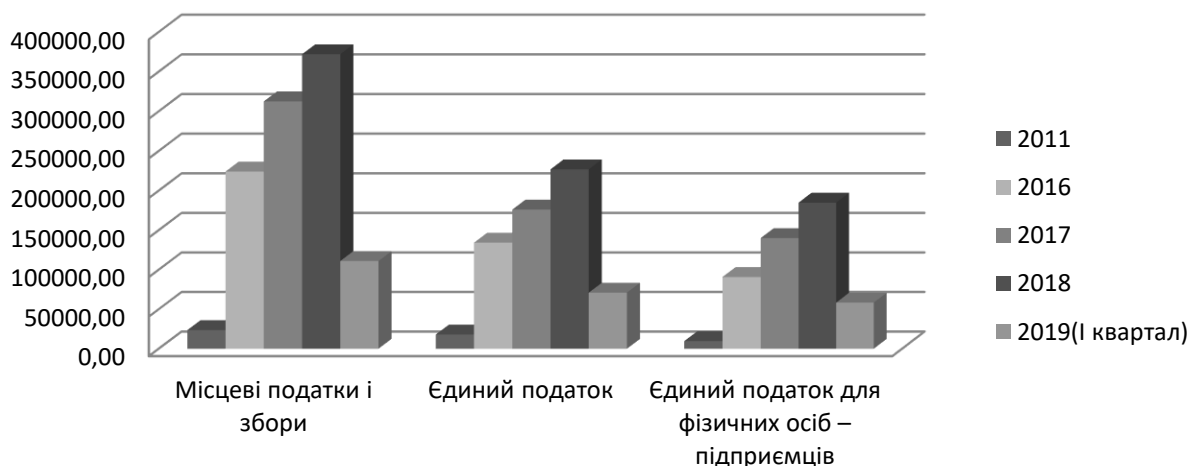


Рис. 1. Надходження місцевих податків та зборів в бюджет м. Житомира.

Джерело: складено автором на основі даних [4].

Найбільші надходження до місцевого бюджету були в 2018 році. Єдиний податок (226818,40 млн. грн.) у структурі виконання місцевих податків і зборів (371888,20 млн. грн.) в 2018 році становить 61%. У 2017 році він становив 56%: єдиний податок (176043,60 млн. грн.) у структурі виконання місцевих податків і зборів (312548,80 млн. грн.). У 2016 році він становив 60%: єдиний податок (134159,70 млн. грн.) у структурі виконання місцевих податків і зборів (224073,40 млн. грн.).

Єдиний податок для фізичних осіб – підприємців (184790,80 млн. грн.) у структурі єдиного податку (226818,40 млн. грн.) у 2018 році складає 81%. У 2017 році він становив 79%: єдиний податок для фізичних осіб – підприємців (140003,50 млн. грн.) у структурі єдиного податку (176043,60 млн. грн.). У 2016 році він становив 67%: єдиний податок для фізичних осіб – підприємців (90741,20 млн. грн.) у структурі єдиного податку (134159,70 млн. грн.). Як видно із аналізу 2018 р. до 2016 р. єдиний податок для фізичних осіб – підприємців збільшився на 14%.

Нові Закони про касові апарати для ФОП і про «кешбек» вже офіційно опубліковано в «Голосі України». Вони почнуть діяти через півроку, за винятком окремих норм, що стосуються, зокрема, найменування контролюючого органу (Державна податкова служба), які набули чинності 20 жовтня і щодо застосування механізму кешбек - з 1 жовтня 2020 року, а також збільшення річного ліміту для ФОП другої групи - з 1 січня 2021 року. Касові апарати (РРО - Реєстратори розрахункових операцій) зобов'язані мати підприємці, що сплачують єдиний податок, і мають дохід у понад 1 млн. грн. на рік. Також 1 жовтня 2020 року буде діяти механізм «кешбеку». Його метою є привчити покупців вимагати чеки. Якщо покупка від 850 грн частково фіскалізована або нефіскалізована то покупець може звернутися зі скаргою. Якщо порушення дійсно були то накладають штраф у розмірі 150%, частина з яких іде в бюджет, а частина – заявнику. [7].

**Висновки.** Левова частка доходів до місцевого бюджету м. Житомира формується за рахунок єдиного податку. І це є позитивним для держави. Це свідчить про те що, фізичні особи самостійно забезпечують себе роботою. Надходження місцевих податків та зборів з кожним роком збільшуються. Це свідчить про те що, місцеве самоврядування отримало можливість самостійного розпоряджатися коштами, які вони отримують на своїй території. Що ж стосується доходів місцевого бюджету м. Житомир порівнюючи 2011р до 2018 р вони зросли майже в 16 разів. Але не зважаючи на це за результатами 1 кварталу 2019 року передбачається тенденція до збільшення надходжень до місцевого бюджету (+2%). Доходи бюджету м. Житомира по єдиному податку, впродовж років відсоток виконання плану становив більше 100%. Найбільші надходження до місцевого бюджету були в 2018 році. Доходи бюджету по єдиному податку з фізичних осіб – підприємців збільшуються. Це говорить про те що, самозайнятість населення збільшується.

#### Список використаних джерел

1. Доходи бюджету України - Ціна держави. URL: [cost.ua/budget/revenue](http://cost.ua/budget/revenue)
2. [Бюджетний кодекс України Ред. від 01.01.2019](#) URL: [zakon.help > law > edition01.01.2019 >](#)
3. Джерела доходів місцевих бюджетів URL: [storage.decentralization.gov.ua > uploads > attachment > document](#)
4. Звіт про виконання бюджету / Житомирська Міська Рада. URL: [zt-rada.gov.ua > ...](#)
5. Спрощена система оподаткування. URL: [buhgalter911.com >](#)
6. [Taxer.ua](#) — База знань — Єдиний податок. URL: [taxer.ua > ..](#)
7. До чого готуватися ФОПам: головні нововведення законів ...[https://biz.ligazakon.net >](https://biz.ligazakon.net) Головна > Аналітика

## ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*Іоне Костянтин*

*Студент спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник – Дем'янюк І. В.*

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день через видатки та прибутки місцевої влади та центрального уряду, тобто через бюджетну систему, здійснюється пряме державне регулювання економіки. Фінансовий механізм є одним з основних елементів системи державного регулювання, що ґрунтуються безпосередньо на сучасній податковій політиці



будь-якої держави.

Головною та постійною проблемою податкової політики завжди був пошук ідеального та оптимального оподаткування. З одного боку, податки повинні надавати державі сталий фінансовий дохід для того щоб вона могла виконувати свої функції, з іншого-залишити достатню суму коштів фізичним та юридичним особам для збереження їх зацікавленості платити податки до бюджету та залишених коштів вистачало для своїх потреб. Але сьогодні податкова політика України не виконує завдання для її розвитку, вона не враховує розвиток та досвід податкової системи економічно розвинених держав не показує специфіки періоду побудови ринкової економіки. Тому на сьогодні основним завданням забезпечити формування такої системи оподаткування в Україні, яка сприяла б розвитку економічного життя, досягнення фінансової стабілізації з подальшим переходом до економічного зростання та формуванню повноцінних суб'єктів ринку з одночасним поступовим вирішенням проблеми скорочення дефіцитності бюджету.

Приведення існуючої податкової політики у відповідності з соціальними-економічними потребами суспільства і визначення пріоритетів розвитку не тільки для економічного зростання країни, але і для забезпечення хорошого якісного рівня життя населення є сьогодні головним завданням

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** На сучасному етапі у вітчизняній науці дослідженням питання стану, проблем та принципів податкової політики займалися багато науковців, зокрема: В.Л. Андрущенко, Л.Я. Бенч, Ю.О. Волкова, Ю.Б. Іванова, І.М. Іваська, Л.О. Кизилової, О.Ю. Кудріної, І.О. Лютого, О.В. Отрошко, С.В. Онишко, О.М. Ковалюк, Л.П. Максимова, А.М. Соколовської, М.І. Стецишин, Л.Л. Тарангул, О.М. Тищенко тощо. Але питання стану, проблем податкової політики та шляхів їх вирішення залишається актуальним і сьогодні.

**Виклад основного матеріалу.** Маючи у своєму розпорядженні певні грошові ресурси держава може впливати на економічне життя. Ці грошові ресурси формуються за рахунок фізичних та юридичних осіб які проживають або тимчасово знаходяться в цій державі. Саме за рахунок цих надходжень держава втручається в “роботу” ринку, регулює розвиток виробництва, сприяючи прискореному зростанню одних галузей або форм власності і “погіршенню” інших. Податкова політика в Україні належить до найболючіших питань, як в соціальному, економічному так і політичному контексті. На сьогоднішній день існує понад сто визначень “податкової політики”, ось деякі з них (табл. 1.).

Таблиця 1

Визначення “податкової політики” згідно поглядів вчених

	Визначення “податкової політики”
Пансков В. Г.	<b>Податкова політика</b> являє собою сукупність економічних, фінансових і правових заходів держави щодо формування податкової системи країни з метою забезпечення потреб держави, окремих соціальних груп суспільства, а також розвитку економіки країни за рахунок перерозподілу ресурсів [4].
А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко.	<b>податкова політика</b> – це сукупність дії держави, які спрямовані на формування фінансових ресурсів бюджету з метою досягнення економічних та соціальних цілей [5].
А.І. Крисоватий	зазначає, що податкова політика є основним інструментом реалізації фіскальних інтересів держави [6].

Так, узагальнивши погляди вчених, варто зазначити, що податкова політика являє собою систему державних заходів в області регулювання оподаткування. Її зміст і мета зумовлені соціально-економічним ладом суспільства, стратегічними цілями, які визначають розвиток національної економіки, соціальними групами, що стоять при владі та міжнародними зобов'язаннями в сфері державних фінансів [7].



В Україні встановлюються місцеві податки та збори та загальнодержавні. До загальнодержавних належать податки та збори, що встановлені Податковим кодексом і є обов'язковими до сплати на усій території України, крім випадків, передбачених Кодексом. Так, до місцевих податків належать: податок на майно, єдиний податок, збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір. До основних загальнодержавних податків належать: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість (ПДВ), акцизний податок, екологічний податок, мито та рентна плата [2].

Для дослідження ефективності податкової політики необхідно проаналізувати обсягів планових показників та фактичних показників до зведеного бюджету України, вважають більшість. Адже в умовах ринкового господарювання надходження за податки до державного та місцевого бюджету є однією з необхідних умов виконання державою своїх функцій

Податкові надходження – це сума коштів яка надходить до бюджету країни. Сплачується фізичними та юридичними особами згідно діючого податкового законодавства. Динаміка податкових надходжень наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка податкових надходжень до зведеного бюджету України, млн. грн.

Роки	Податкові надходження, млн. грн.
2016	745 187
2017	948 219
2018	1 111 636
січень-серпень 2019р	1 125 086

*Джерело: сформовано автором на основі даних [3]*

Так, за даними Web-сайту “Ціна Держави” [3], до зведеного державного бюджету за 2016 р. надійшло 745 187 млн. грн. податкових надходжень. Протягом 2017 - 2018 рр. ми спостерігали збільшення податкових надходжень до зведеного бюджету України, що у 2017 році становили 948 219 млн. грн. В 2018 році сума податкових надходжень до зведеного бюджету України збільшувалась і становила 1 111 636 млн. грн. Досліджуючи найактуальніші дані 2019 року, варто відмітити, що за січень-серпень 2019 року до Зведеного бюджету України надійшло 1 125 086 млн. грн. Якщо порівняти динаміку податкових надходжень до зведеного бюджету України у відсотках та відобразити 2016 рік, як 100% то за 2017 рік податкові надходження збільшилися на 27,24% або на 203 032 млн. грн. порівняно з минулим, у 2018 році податкові надходження збільшилися вже на 49,18%, тобто майже на половину порівнюючи з 2016 роком або на 366 449 млн. грн. більше. За січень-серпень 2019 року податкові надходження вже перебільшили минулий рік на 13 450 млн. грн., а порівняно з 2016 роком вони збільшилися у 50,98% або на 379 899 млн. грн., але такі великі цифри не показують економічного зростання за ці декілька років, тому - що бюджетний дефіцит також виріс якщо порівнювати його з 2016 роком він становив 55 млн. грн., а вже в 2018 році 140 млн. грн.

Варто підкреслити, що у 2016-2019 роках надходження від місцевих податків та зборів стрімко збільшилися в порівнянні з минулими роками. Причиною цього є зміни в Бюджетному кодексі, що призвели до передачі додаткових джерел доходів місцевим бюджетам; упорядкування окремих видатків; розширення переліку джерел бюджету розвитку; стимулювання місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування.

В таблиці 3 показано динаміку надходження місцевих податків і зборів до бюджету України.

Динаміка надходжень місцевих податків і зборів до зведеного бюджету України, млн. грн.

Роки	Місцеві податки і збори, млн. грн.
2015	98 218
2016	146 902
2017	201 005
2018	229 815
січень-серпень 2019	258 344

*Джерело: сформовано автором на основі даних [3]*

Так, надходження від місцевих податків і зборів у 2015 році становить 98218 млн. грн., а в 2016 році вже становили 146 902 млн. грн. Порівнюючи 2016 рік з 2015 різниця надходжень місцевих податків і зборів до зведеного бюджету збільшилася майже в 1,5 рази, або на 48 684 млн. грн., що є досить великою сумою, у 2017 році різниця порівняно з 2016 роком становить 54 103 млн. грн., тобто становила 201 005 млн. грн. надходжень місцевих податків і зборів до зведеного бюджету України. У 2018 році спостерігалось збільшення надходжень від місцевих податків та зборів на 28 810 млн. грн. порівняно з 2017 роком (229 815 млн. грн.), а станом на січень-серпень 2019 року до зведеного бюджету надійшло 258 344 млн. грн., що вже перевищило місцеві податки та збори за 2018 рік

У податковій політиці та податковій системи України є деякі особливості які потрібно проаналізувати. Варто відмітити, що головними проблемами сучасної моделі податкової політики є: нерівномірність, надобтяжливість і несправедливість розподілу податкового навантаження; чиновницькі викривлення норм законодавства; однією з головних проблем які терміново потрібно вирішити це - корумпованість і каральний зміст податкових відносин. А відтак податкова система та податкова політика, що має в нашій державі чинного законодавства, продовжує заважати ефективному та стабільному розвитку українського суспільства. Вона була і є високим частоколом між владою і народом та використовується як засіб пригнічення платників податків [2].

**Висновки.** Отже, підводячи підсумки варто виділити такі шляхи реформування податкової політики України на сучасному етапі для ефективного розвитку: зменшити витрати часу, кількість платежів на рік й коштів на сплату податків і ведення податкового обліку; покращити відносини між платниками та податковими органами на засадах партнерства, щоб всі платили податки без ухилень та тіньового бізнесу; знизити загальне податкове навантаження на економіку; оптимізувати систему податкових пільг; забезпечити детінізацію доходів фізичних осіб; зменшити можливості ухилення від сплати акцизного податку; забезпечити місцеві бюджети надійними джерелами надходжень та виконати реформу децентралізації в Україні тощо.

#### Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Податкова політика України на сучасному етапі - allbest URL: [https://knowledge.allbest.ru/finance/3c0a65625b2ad79a5c53b88421316d26\\_0.html](https://knowledge.allbest.ru/finance/3c0a65625b2ad79a5c53b88421316d26_0.html).
3. Доходи бюджету України - Ціна держави. URL: [cost.ua/budget/revenue](http://cost.ua/budget/revenue)
4. Пансков В. Г. Податки і оподаткування: теорія і практика: навчальн., посібник для бакалаврату. М.: Юрайт, 2011. С. 81.
5. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – К.: Знання, 2000. – С. 587
6. Податкова система - Навчальні матеріали онлайн <https://pidruchniki.com> > [ekonomika > podatкова politika sistemi derzha...](https://pidruchniki.com/ekonomika/podatкова-politika-sistemi-derzha...)
7. Чиж В.І., Корецька-Гармаш В.О. Організація податкового контролю за своєчасністю сплати та правильністю нарахування податку на прибуток в органах Державної податкової адміністрації. Економіка: проблеми теорії та практики. наук. праць Дніпропетровського національного університету. Вип. 260. Т. 4. Дніпропетровськ, 2010. С. 1068–1080.

## ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗМІЦНЕННЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

*Кочешкова Олена*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Шубенко І.А.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Недостатній обсяг самостійних доходів разом з обмеженим обсягом міжбюджетних трансфертів негативно впливає на дохідну частину місцевих бюджетів. Значна частина їх доходів витрачається на виплату заробітної плати та оплату комунальних послуг, в той час як, наприклад, на інвестиційні цілі витрачається не більше двох-трьох відсотків всіх доходів місцевих бюджетів. Сьогодні є актуальною проблемою зміцнення власної доходної бази місцевих бюджетів.

Ця теза є ключовою у різноманітних науково-практичних дослідженнях. Вона розглядається у працях таких вітчизняних науковців як: С. В. Березовської, С. О. Коваленко, Є. Ю. Кузькіна, О. В. Неізвєстної та Є. О. Чечета, О. С. Сокирко та В. В. Плахотнюка, О. М. Підхомного та О. Ю. Журби та інших авторів.

**Основний матеріал.** Істотне збільшення доходної частини бюджетів місцевого самоврядування і самостійність місцевих бюджетів передбачалося стане фінальним етапом бюджетної децентралізації. Отриманий результат не виправдав очікувань. Позитивні зміни в ході проведення реформи децентралізації відбулися, основною з яких треба назвати збільшення доходів місцевих бюджетів, але ні про яку самостійність місцевих бюджетів говорити на даний момент не доводиться [3].

В 2016 році податкові надходження формували 40,1% (146902,2 млн. грн) доходів місцевих бюджетів, в 2017 році частка податків зменшилася на 0,1% та дорівнювала 40,0% (201005,1 млн. грн), і в 2018 році порівняно до попереднього року зросла на 1,3% до 41,3% (232532,9 млн. грн). Неподаткові надходження займають незначну частку у формуванні доходної бази місцевих бюджетів України. В 2016 році неподаткові надходження формували 6,0% (21859,2 млн. грн) доходів місцевих бюджетів, в 2017 році частка відмінних від податків надходжень зменшилася на 0,8% та дорівнювала 5,2% (25973,0 млн. грн), і в 2018 році порівняно до попереднього року стала ще меншою на 0,2% до 5,0% (28033,5 млн. грн). Нині офіційні трансферти є головним джерелом формування доходної бази місцевих бюджетів України. В 2016 році офіційні трансферти формували 53,4% (195395,3 млн. грн) доходів місцевих бюджетів, в 2017 році частка офіційних трансфертів зросла на 0,9% та дорівнювала 54,3% (272602,9 млн. грн), і в 2018 році порівняно до попереднього року зменшилася на 1,1% до 53,2% (298939,7 млн. грн) [2].

Отже, доходи місцевих бюджетів в Україні формуються за рахунок податкових і неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом, надходжень цільових фондів та офіційних трансфертів. Податкові надходження є головним власним джерелом формування доходної бази місцевих бюджетів України.

Для укріплення самостійності місцевих бюджетів, варто їх фінансово зміцнювати, про що наголошують Підхомний О.М. та Журба О.Ю. [7]. Вони пропонують вжити такі заходи: перерозподілити частину податкових надходжень (по податку на прибуток, по ресурсних платежах, по збору за забруднення навколишнього природного середовища) з державного на користь місцевих бюджетів, зокрема, прорахувати можливості збільшення частки цільових субвенцій у трансфертах з Державного бюджету; підвищити доходи від операцій з капіталом тощо.

З нашої позиції, а саме збільшення відсотка відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів не є вирішенням проблеми. Пропонуємо розглянути два основні підходи зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів. Перший підхід – це регулювання – встановлення податкових пільг для суб'єктів господарювання які створюють робочі місця на конкретній території та наповнюють місцеві бюджети. У зв'язку з цим доцільно було б розробити порядок оцінки ефективності податкових пільг по місцевих

податках з урахуванням фінансових індикаторів. Погоджуємося з Березовською С. В. [1], що критеріями такої оцінки ефективності повинні бути:

- забезпечення економічної зацікавленості господарюючих суб'єктів в розширенні пріоритетних напрямків господарської діяльності та стимулювання учасників реалізації програм соціально-економічного розвитку територіальних громад;

- створення економічних умов для реалізації інноваційної та інвестиційної діяльності;

- створення сприятливих економічних умов для підприємств, що застосовують працю соціально незахищених категорій населення.

Введення порядку оцінки ефективності обумовлює також введення процедури заборони розгляду проектів рішень, які б передбачали введення або пролонгацію податкових пільг без оцінки їх ефективності.

Другий підхід – це скорочення витрат на утримання органів місцевого самоврядування. Безумовно, оптимізація штату адміністративно-управлінської складової органів місцевого самоврядування благотворно вплине на місцеві бюджети. Заслужовує на увагу пропозиція Жовнірчика Я.Ф. [3], який пропонує штат органів місцевого самоврядування визначати так:

- розробити перелік основних повноважень виконавчо-розпорядчих органів місцевого самоврядування;

- визначити відповідно до переліку повноважень функції виконавчо-розпорядчих органів місцевого самоврядування;

- визначити експертним шляхом середні трудовитрати на виконання покладених на органи місцевого самоврядування функцій.

- на основі отриманих даних розробити методичні рекомендації оптимізації штату органів місцевого самоврядування.

Збільшивши доходи місцевих бюджетів, держава отримає можливість зберігати значні кошти на регіональному рівні, направляючи їх на вирішення проблем місцевого рівня, тим самим, забезпечуючи збільшення самостійності місцевих бюджетів.

**Висновки і пропозиції.** Необхідно зміцнювати власну дохідну базу місцевих бюджетів. Було визначено два основні підходи до цієї проблеми. Перший стосується розширення пільг по сплаті місцевих податків, для тих суб'єктів господарювання, які створюють робочі місця та регіональному рівні, заохочення таких підприємців пільгами на регіональному рівні буде сприяти розширенню їх діяльності. Другий напрямок зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів стосується раціонального витрачання коштів на адміністративний ресурс, де має дотримуватися принцип за мінімальних коштів, які витрачаються на цю мету, має бути досягнутим максимальний ефект.

#### Список використаних джерел

1. Березовська С. В. Вплив змін до бюджетного та податкового кодексів України на зміцнення дохідної частини бюджетів місцевого самоврядування. Право і суспільство. 2015. № 5(2). С. 84-90.

2. Державна казначейська служба України  
URL:<http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=400657> – сайт.

3. Жовнірчик Я. Ф. Сучасна кадрова політика в органах державної влади та органах місцевого самоврядування. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 12. С. 102-107.

4. Коваленко С. О. Фінансова децентралізація в Україні та її перспективи. Бізнес Інформ. 2019. № 4. С. 300-306.

5. Кузькін Є. Ю. Місцеве оподаткування як інструмент зміцнення власної дохідної бази місцевого самоврядування. Фінанси України. 2015. № 4. С. 34-47.

6. Неізнана О. В. Чечета Є. О. Дослідження сучасного стану формування доходів місцевих бюджетів України. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 25(2). С. 102-108.

7. Підхомний О. М., Журба О. Ю. Проблеми забезпечення та шляхи збільшення доходів місцевих бюджетів. Молодий вчений. 2017. № 10. С. 996-1000.

8. Сокирко О. С., Плахотнюк В. В. Аналіз стану доходів місцевих бюджетів при реалізації реформи бюджетної децентралізації. Бізнес Інформ. 2019. № 7. С. 304-311.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ФОРМУВАННЯ ТА ЗМІНИ  
В СТРУКТУРІ УПРАВЛІННЯ

*Яценко Маргарита*

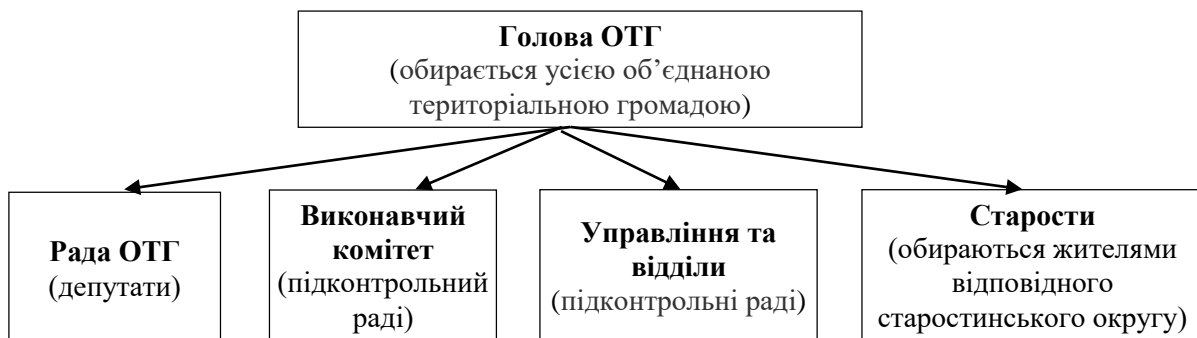
*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – Дем'янюк І.В.*

**Постановка проблеми.** Процес децентралізації спрямований на боротьбу за демократією, відсутністю політичної волі, деградацією сільського населення та централізацією влади. Він спрямований на формування місцевого самоврядування та надання повноважень та ресурсів для задоволення людських потреб, активізації членів громади, розвитку сільської місцевості, а також являється одним з найефективніших умов громадської діяльності органів місцевої влади. Децентралізація є невід'ємною частиною формування влади, і в період кардинальних змін в державі постановка цієї проблеми має неабияку актуальність, адже може забезпечити політичну стабільність та стрімкий економічний розвиток України.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** На даному етапі дослідженням явища децентралізації займалися: Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е., Шевченко О. В., Павленко І. А., Романова В. В., Даниляк О. О., Макаров Г. В., Жаліло Я. А., Трипольська М. І., які дослідили децентралізацію публічної влади, досвід європейських країн та перспективи України в цьому напрямку.

**Вклад основного матеріалу.** 2014 року був запущений процес децентралізації – утворення ОТГ, тобто передачі повноважень до місцевої влади, можливість самостійно розпоряджатись місцевим бюджетом, реалізовувати його, самостійно нести відповідальність за свої дії та рішення органам місцевого самоврядування. Реформа проводиться за рахунок об'єднання міст, сіл, селищ в територіальні громади. Процес відбувається на добровільних засадах, шляхом голосування та вподобань місцевих жителів, але для запобігання проблем, були розроблені плани формування територій для кожної області України. Структура органів управління ОТГ показано на рис. 1.



**Рис. 1. Структура органів управління ОТГ**

Відмінним між головою ОТГ і старостою є обсяг їхніх повноважень, що визначені законодавством про місцеве самоврядування, та територія, на яку поширюється їхня юрисдикція. Хоча староста має декілька повноважень, які він здійснює за межами старостинського округу, зокрема:

- участь у пленарних засіданнях сільської, селищної, міської ради та засіданнях її постійних комісій;

- право гарантованого виступу на пленарних засіданнях сільської, селищної, міської ради, засіданнях її постійних комісій з питань, що стосуються інтересів жителів відповідного села, селища;



- представлення інтересів жителів відповідного села, селища у виконавчих органах сільської, селищної, міської ради шляхом участі у засіданнях виконавчого комітету.[1]

Зміни внаслідок реформи: децентралізація дала можливість органам управління ОТГ самостійно розпоряджатися ресурсами на їх реалізацію. Поступово почали формуватися відносини між центром та ОТГ. В результаті децентралізаційного процесу спостерігається економічна активність на місцевому рівні. Виникають нові робочі місця та посади непритаманні сільській місцевості України. Спостерігається підвищення якості послуг. Також завдяки збільшенню повноважень місцевої влади відбувається стрімкий розвиток підприємницької діяльності, що позитивно впливає на формування місцевих бюджетів.

Процес децентралізації доволі стрімкий по всій території України, але найбільш активними лідерами є Житомирська, Хмельницька Дніпропетровська, Чернігівська та Запорізька області. В таблиці 1 показано рейтинг областей щодо формування спроможних громад.

Таблиця 1.

Рейтинг областей щодо формування спроможних громад

Область	Загальний рейтинг	Рейтинг областей щодо формування спроможних громад						
		К-сть насел-я ОТГ тис. осіб	Площа ОТГ	К-сть громад, що не об'єдналися	Не приєднані райони	ОТГ з чисельністю менше 5 тис. осіб	ОТГ з адмін. центрами у містах	Покриття перспективними планами
Житомирська	1	5	3	2	1	10	3	4
Хмельницька	2	8	5	5	2	6	4	1
Дніпропетровська	3	2	2	3	1	14	9	1
Чернігівська	4	4	4	4	1	13	1	6
Запорізька	5	3	1	1	1	19	7	1

Джерело: сформовано автором на основі даних [2]

Станом на 10 жовтня в Україні сформовано 975 об'єднаних територіальних громад (ОТГ). З них 93 ОТГ очікують рішення Центрвиборчкому про призначення на їх території перших місцевих виборів. 37 ОТГ утворилися з центрами у містах обласного значення. До них приєдналося 108 довколишніх сільських і селищних рад. Ще сім міст обласного значення розпочали процедуру приєднання сусідніх громад. [2]

До складу ОТГ входить близько 21% населення України. Найбільша частка мешканців проживає в Житомирській ОТГ (65% області). Найповільніше триває процес у Київській, Закарпатській, Вінницькій, Одеській та Полтавській областях. Причинами є розбіжності між місцевим керівництвом з приводу формувань територіальних об'єднань.

Станом на 10.10.2019 сформована така кількість ОТГ: Вінницька – 42, Волинська – 51, Дніпропетровська – 62, Донецька – 11, Житомирська – 55, Закарпатська – 6, Запорізька – 48, Івано-Франківська – 32, Київська – 22, Кіровоградська – 21, Луганська – 17, Львівська – 40, Миколаївська – 41, Одеська – 32, Полтавська – 47, Рівненська – 36, Сумська – 36, Тернопільська – 49, Харківська – 19, Херсонська – 31, Хмельницька – 47, Черкаська – 57, Чернівецька – 35, Чернігівська – 45. [2]

**Висновки.** Децентралізація в Україні інтенсивно розвивається та досі триває. Але станом на 2019 рік створено лише дві третини запланованих урядом територіальних об'єднань. Для подальшого формування ОТГ потрібно врегулювати питання пов'язані з адміністративно-територіальним устроєм, контролювати процес спеціальними органами, надати ОМС більшої автономії, вдосконалити процедуру планів формування ОТГ.

Децентралізація є запорукою добробуту та стабільності кожної території, дає громадянам можливість обирати, приймати рішення, оцінювати свої потреби та розпоряджатись бюджетом, є інструментом регіонального та економічного розвитку. То ж держава і місцеві органи мають робити все можливе для подальшого формування територіальних громад в Україні.

#### Список використаних джерел

1. Голова ОТГ і староста: повноваження, субординація та службові відносини. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/8755>
2. Децентралізація в цифрах: нові дані Моніторингу реформи від Мінрегіону. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/11737>



ФІНАНСУВАННЯ STARTUPS

**Пташник Роман**

*студент спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Абрамова І.В.*

**Постановка проблеми.** Інновації є одним з головних факторів розвитку як будь-якої окремої держави так і людства в цілому. Інновації базуються на ідеї, яка при певних обставинах може перетворитися на потрібний ринку продукт. Основою реалізації такої ідеї є її фінансове забезпечення. Тому актуальним є питання щодо пошуку фінансових ресурсів для підтримки та розвитку стартапів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогоднішній день для України стартапи є відносно новим поняттям, тому вітчизняними науковцями приділено мало уваги дослідженню цього питання. В свою ж чергу багато зарубіжних науковців відомі своїми дослідженнями. Такими науковцями є: Пітер Тіль, Боб Дорф, Пол Грем, Шахар Вайсер, Пол Беллефлемм та інші, праці яких присвячені різним аспектам поняття “стартап” в тому числі й його фінансуванню. В свою чергу серед вітчизняних науковців, які приділяли свою увагу вивченню даного питання можна відмітити таких: Дмитро Ставицький, Олексій Мась, Олександр Кардаков, Васильчук І та інші. Погляд на цю тему у всіх авторів різний, що є показником того, що дана тема є актуальною.

**Результати дослідження.** Стартап походить від англійського поняття “start up”, що в перекладі означає “запускати”. Під словом “стартап” зазвичай розуміється тільки створена компанія, яка має обмежену кількість ресурсів, як людських так і фінансових, та планує виходити на ринок. Стартапом може називатись будь-яка компанія не залежно від виду її діяльності. Поняття “стартап” виникло ще в кінці 30-х років минулого століття. Тоді, коли два студенти: Хьюлетт і Паккард - заснували в гаражі крихітне підприємство і назвали його «start up».

В Україні поняття «Startup» зявилося відносно недавно проте з кожним роком набуває все більшої популярності. Згідно з рейтингом Startup Ranking, Україна займає 43 місце у світі з показником 256 стартапів. Рейтинг найуспішніших Українських стартапів згідно з рейтингом Startup Ranking наведений в таблиці 1.

*Таблиця 1*

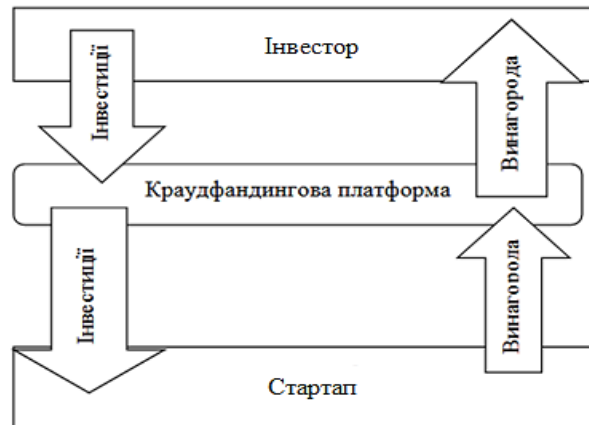
Успішні Українські стартапи згідно з рейтингом Startup Ranking

№ в рейтингу Українських стартапів	№ в міжнародному рейтингу стартапів	Стартап	Опис стартапу
1	283	SendPulse	Email-маркетингова платформа, що надає можливість робити автоматичні розсилки через email, SMS, Facebook, Viber та інші канали комунікації.
2	319	Serpstat	Платформа пошукової оптимізації, яка надає дослідження ключових слів, відстеження рангів, аналіз зворотних посилань, аудит сайту
3	544	uKit	Інструмент для створення веб-сайтів
4	548	Snovio	Платформа для сейлз та маркетингових команд.
5	596	Mailtrap	Фальшивий SMTP-сервер для команд розробників для тестування, перегляду та обміну повідомленнями електронної пошти, що надсилаються з середовищ розробки та інсценування без спаму справжніх клієнтів.

Джерело: систематизовано на основі [1].

Нажаль не завжди оригінальна ідея виживає на ринку. Розробникам стартапів потрібно докласти не мало зусиль для того, щоб знайти джерело фінансування. Основними шляхами фінансування стартапів в Україні є: краудфандингові платформи, бізнес-інкубатори (бізнес-акселератори), бізнес-янгели та венчурні фонди.

Краудфандингові платформи, які є досить популярними на заході. Суть краудфандингу полягає у тому, що люди добровільно об'єднують свої гроші, як правило через Інтернет з метою розробки нових продуктів або послуг. Для залучення коштів потрібно розмістити опис проекту на такій платформі та визначити мінімальну необхідну суму. Після розміщення проекту на сайті не можна змінювати необхідну суму грошових коштів та строків їх збору. За свої послуги краудфандингові платформи беруть відповідні відсотки. В цілому рух коштів краудфандингових платформ можна відобразити за допомогою рис. 1.



**Рис. 1. Рух коштів в краудфандингових платформах**

Зазвичай краудфандингові платформи функціонують за двома моделями збору коштів. При першій, розробник проекту вказує необхідну йому суму, у разі недобору кошти повертаються інвесторам. У другій моделі власник стартапу приймає всі кошти, які надійшли. Очевидним є те, що для стартаперів другий варіант є більш привабливим, при цьому для інвесторів навпаки, перший варіант викликає більшу довіру. До того ж, краудфандингові платформи можуть дати відповідь на питання актуальності майбутнього продукту.

Краудфандинг використовується не лише стартаперами-початківцями, не рідко буває, що краудфандинг використовують й досвідчені компанії. Механізм краудфандингу є досить простим, підприємець має можливість залучити кошти без допомоги банків або інших фінансово-кредитних установ на більш вигідних умовах. Найбільш популярними в світі краудфандинговими платформами є Kickstarter та IndieGoGo.

В останні роки краудфандинг в Україні стрімко розвивається. Українські краудфандингові платформи переважно націлені на соціальні, культурні, гуманітарні та екологічні проекти. Українці більш схильні інвестувати в благодійні проекти ніж в комерційні. Це пов'язано з недовірою до таких проектів через можливість шахрайства. Ще однією перешкодою розвитку краудфандингу є відсутність законодавчої бази, що регулює краудфандинг, як окремий вид діяльності. У стартапера можуть виникнути труднощі з оподаткуванням та з іншими формальностями. Звісно ж ці фактори стримують розвиток українських краудфандингових платформ. Проекти, що мають комерційний характер стартапери змушені виставляти на зарубіжних платформах.

Ще одним джерелом фінансової допомоги стартапам можуть бути бізнес-акселератори (бізнес-інкубатори). Діяльність таких організацій полягає у тому, що вони беруть стартапи під свою опіку. Бізнес-акселератори являють собою певну програму розвитку через менторство, інформаційну та фінансову підтримку, яка націлена на допомогу команді стартаперів в відпрацюванні своєї бізнес-моделі. Таким чином, стартапери мають можливість прийняти участь в майстер-класах, лекціях, стажуванні, мають можливість

попрацювати з досвідченими фахівцями різних галузей та отримати знання, які стануть у нагоді для розвитку свого стартапу у майбутньому.

Різні бізнес-інкубатори пропонують різні умови, серед яких: фінансова підтримка, пільгова оренда приміщень, консультація експертів, навчання по відповідним напрямкам, допомога в пошуку інвесторів, партнерів та співробітників.

Фінансова підтримка не означає, що стартаперу просто так дадуть гроші. Але організатори бізнес-інкубатора допоможуть довести проєкт стартапера до інвесторів, розробити бізнес-план, стратегію, отримати кредит з найкращими умовами. Пільгова оренда приміщень передбачає надання учасникам інкубатора на вигідних умовах таких приміщень в оренду, як офіси та меблі, склади та інше. Зрозуміло, що серед розробників-одиначок ця послуга не буде користуватись популярністю, проте для команди стартаперів це буде досить актуально.

Консультація експертів. Мається на увазі, що кожен учасник бізнес-інкубатора може звернутись до досвідчених бізнесменів, топ-менеджерів компаній, менторів та отримати цінну інформацію. Навчання ніколи не буде зайвим, тим паче на початкових етапах розвитку власного бізнесу. Навчання може здійснюватись по різних напрямкам, таким як: менеджмент, маркетинг, продажі та інше. Допомога в пошуку інвесторів, партнерів та співробітників передбачає розширення кола знайомств та пошуку односторонців. В Україні функціонує понад 20 бізнес-акселераторів (бізнес-інкубаторів). В табл. 2 наведений аналіз найбільш розвинутих з них.

Таблиця 2

Аналіз діяльності Українських бізнес-інкубаторів.

Назва	Розмір інвестицій бізнес-інкубатора	Частка в капіталі, %	Спектр інтересів
<b>GrowthUP</b>	15,5 млн.дол.	5	Сфера інтернет-сервісів, hardware-проєктів в сфері інтернету, робототехніка, 3D-друку
<b>WannaBiz</b>	-	Частка в компанії варіюється	Фінтех-стартапи, проєкти в сфері інтернету, робототехніка
<b>Continuum</b>	-	Визначається індивідуально	software&hardware, агробізнес, фінанси.
<b>Happy Farm</b>	8,4 млн.дол.	15	мобільні технології, електронна комерція, технологія обробки масивів, великих даних (big data), медіа-технології
<b>InnovationBox</b>	-	5-10 в залежності від спектру необхідних послуг.	web, mobile, hardware, gaming, social, SaaS, енергозбереження.

Джерело: власна розробка на основі [2].

Приймати участь у бізнес-інкубаторі можуть навіть команди на початковому етапі своєї діяльності, навіть без продуманої стратегії бізнесу і продуктового прообразу. Найбільшу вагу мають ідея та велике бажання. Як правило, такі організації надають свою допомогу в обмін на частку в капіталі компанії, хоча бувають виключання. Відсоток може бути різний, в зарубіжних програмах зазвичай варіюється в межах 10 %, в Українських програмах відсоток зазвичай вище та може сягати навіть 20-30 %.

Бізнес-ангелами називають, як правило заможних осіб, які вкладають свої гроші в стартапи в обмін на частку капіталу майбутнього підприємства. Саме завдяки таким бізнес-ангелам стартували такі всесвітньо відомі компанії як: Google, Facebook, Skype, Twitter та деякі інші. Підтримка бізнес-ангелами стартапів заключається не лише в фінансовій допомозі а й в професійній консультації, професійних зв'язках та іншій підтримці, адже вони зацікавлені в успіху проєкту.

Зазвичай бізнес-ангели інвестують в декілька проектів враховуючи, що деякі з цих проектів не окуплять вкладені кошти, проте прибуткові проекти покрийють загальний обсяг вкладень. Більшість бізнес-ангелів працюють самостійно, надаючи перевагу самостійному пошуку проектів. Деякі бізнес-ангели об'єднуються в асоціації.

В Україні цей вид діяльності з'явився недавно і не є дуже розвинутим. В Україні сьогодні діють такі майданчики для зустрічі бізнес-ангелів з стартаперами: UAngel, Startup.ua, InvestmentMosaic а також асоціація приватних інвесторів України (АПІУ), яка є членом найбільшої в Європі мережі ангелів European Business Angel Network (EBAN), яка складається з 62 асоціацій інвесторів в 22 країнах Європи. Проте насправді в Україні бізнес-ангелів набагато більше, просто вони не афішують свою діяльність. Ця ситуація трохи ускладнює пошук стартаперам. Таким чином, основним завданням бізнес ангелів є розвиток стартапів шляхом безпосередньої участі на всіх етапах реалізації ідеї.

Венчурні фонди. Взагалі, венчурними компаніями вважаються компанії, що займаються довгостроковим інвестуванням в малорозвинені компанії, що мають великий потенціал росту. Такі компанії націлені на отримання основної частини прибутку за рахунок продажу своєї частки компанії після виходу продукту на ринок. Останні роки венчурне фінансування в Україні активно розвивається. Венчурні компанії активно інвестують великі суми коштів на всіх етапах розвитку проектів. Серед усіх вище наведених способів залучення коштів венчурне фінансування є найбільш реальним вибором для залучення великих сум коштів. Існує тенденція венчурних компаній до фінансування в високотехнологічній галузі. Цей факт є негативним для різних креативних стартапів оскільки в них менше шансів для отримання інвестицій від венчурних компаній. В Україні найбільш відомими венчурними фондами є: TaVenture, AVentures Capital, Vostok Ventures та Chernovetskyi Investment Group.

Оскільки Українська економіка та політична сфера знаходяться в не зовсім стабільному стані, деякі джерела не є можливими для фінансування стартапів. Наприклад, банківське кредитування. Зазвичай банки не кредитують стартапи, оскільки існує велика ймовірність неповернення коштів. Для стартаперів в свою чергу банківське кредитування є не вигідним через високі відсоткові ставки та необхідність надання ліквідної застави чи поручителя. В розвинутих країнах заходу залучення коштів для розвитку стартапу через банківське кредитування є цілком реальним шляхом.

Ще одним шляхом фінансування стартапів, яке є неможливим для реалізації в Україні є державне фінансування. Така форма фінансування в зарубіжних країнах зазвичай здійснюється через надання грантів, тобто безповоротної фінансової допомоги, яка надається на реалізацію певних проектів або інші суспільно-корисні дії. Також державна допомога інноваційним проектам, тобто стартапа може здійснюватись у формі програм пільгового кредитування.

**Висновки.** Таким чином, для України стартапи є відносно новою проте досить перспективною формою ведення бізнесу. На сьогоднішній день питання залучення коштів в інноваційні проекти є досить проблематичним, оскільки існує низка перешкод, серед яких: відсутність адекватної законодавчої бази, основна маса інвесторів зацікавлені лише у власній вигоді і швидко починають диктувати свої умови, стан економіки та політичної сфери перешкоджають урізноманітненню шляхів залучення коштів та інші. Проте, незважаючи на це в Україні спостерігається позитивна динаміка розвитку стартапів.

#### Список використаних джерел

1. startupranking.com – [Електронний ресурс]: [Веб-сайт] – Режим доступу : <https://www.startupranking.com/top/ukraine>
2. igate.com.ua 5 українських бизнес-инкубаторов, где можно найти деньги – [Електронний ресурс]: [Веб-сайт] – Режим доступу : <https://igate.com.ua/news/10132-5-ukrainskih-biznes-inkubatorov-gde-mozhno-najti-dengi>
3. Олексій Мась 10 гріхів стартапера – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://mas.kiev.ua/10\\_grehov\\_startapera.html](https://mas.kiev.ua/10_grehov_startapera.html)
4. Васильчук І.П. краудфандинг як феномен постіндустріальної економіки – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500>

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ  
УКРАЇНИ МЕТОДОМ АНКЕТУВАННЯ

*Ярошинська Юлія*

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н. Сус Л.В.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Основною складовою частиною ефективної діяльності банку є наявність достатнього обсягу депозитних ресурсів. Різка девальвація гривні, нестабільний стан банків, значна кількість банкрутств негативно вплинули на схильність суб'єктів до заощаджень. У банківському секторі склалася критична ситуація, коли вкладники, втративши довіру до банківських установ, почали забирати гроші з депозитних рахунків, а в умовах кризи це питання стає найбільш важливим, адже масове вилучення депозитів значно погіршує ліквідність банків. Для мінімізації ризику і підвищення ефективності депозитної політики банку необхідно постійно аналізувати і вдосконалювати роботу банківської установи по залученню депозитів.

**Аналіз останніх публікацій і досліджень.** Проблемам формування ефективної депозитної політики комерційних банків присвячені дослідження вітчизняних вчених, серед яких: О. Васюренко [1], О. Дмитрієва [2], Д. Олійник [3], Р. Лавров[4], Б. Луців[5], О. Заславська[6], М. Алексеєнко[7], О. Бартош[8] та інші. Незважаючи на велику кількість досліджень проблем розвитку банківської системи та її депозитної політики, певні аспекти даної проблеми залишаються невирішеними та підтверджують актуальність визначеного напрямку дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Загальний депозитний портфель комерційних банків України станом на 01.01.2018 р. становить 854,684 млрд. грн, що на 143,9 млрд. грн більше ніж на початок 2015 р. Зростання залишків на депозитних рахунках в банківських установах на 20,2 % говорить про те, що у населення поступово повертається довіра до банківської системи в цілому. Проте результати діяльності в 2017 р. констатують факт відтоку депозитних ресурсів з банківської системи України. Однією з причин, яка пояснює дану тенденцію можуть бути зменшення депозитних ставок на ринку банківських послуг. Середні відсоткові ставки за новими депозитами в національній та іноземній валюті станом на початок 2018 р. складають відповідно 13,6 % та 3,2 % (20,1 % та 8,8 % на початку 2014 р.). Але в будь-якому випадку вкладник повинен виважено підходити до вибору банку за бажання розмістити свої кошти й аналізувати банк у комплексі, не реагуючи тільки на високу процентну ставку в рекламі.

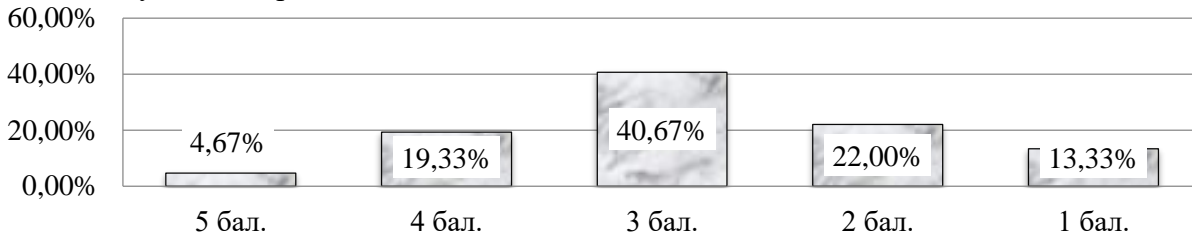
У процесі співпраці між клієнтами і банками особливістю є те, що вкладники тут відіграють активну роль. Адже мова йде про залучені ресурси, а тому в процесі розроблення депозитної політики банком, без врахування інтересів вкладників не обійтись. Інакше це буде просто політика заради політики, а не заради розширення обсягів депозитних ресурсів і головне покращення їх якісного складу. Аналіз депозитної діяльності комерційних банків України вказує на необхідність запровадження нових підходів розширення клієнтської бази при формуванні депозитної політики банку. Проаналізувавши тенденції розвитку ринку депозитних послуг України за 2013 – 2018 рр., автори: О. Васюренко [1], В. Волкова[9], К. Базадзе [10], виявили негативні наслідки депозитних ризиків у вигляді втрати довіри населення до банківської системи.

З метою дослідження цієї гіпотези нами проведено експрес-опитування для оцінки ступеня довіри до банківських установ. Для опитування було використано декілька уточнюючих запитань, які б дозволили проаналізувати ставлення населення до роботи банківських установ по залученню депозитів (рис. 1).

У межах дослідження було виявлено, що ступінь довіри до банківських установ України є середнім і становить 24 %. Але більше 35 % населення старшого віку довіряє



банківським установам нижче середнього рівня. Тоді як серед молоді мають середній та високий ступінь довіри.

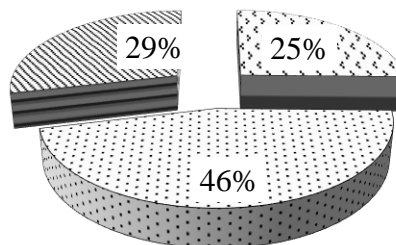


**Рис. 1. Ступінь довіри населення до банківських установ України**

Джерела: власні дослідження.

Г. Зіммель у "Філософії грошей" цитує напис на корсиканській монеті "non aes sed fides" ("не гроші, а довіра"). На думку Г. Зіммеля, довіра є вирішальною для існування грошей, адже, по-перше, слід довіряти, що монета носить певну вартість. По-друге, необхідно бути впевненим, що інші люди приймуть цю монету та погодяться з її вартістю. У свою чергу, довіра до систем грошового обігу ґрунтується не на знанні, раціональному доказі чи власному досвіді. Швидше за все, вона є проявом майже релігійної віри у можливість всезагального обміну матеріальних і нематеріальних благ на гроші [11].

Виходячи з цього, ми вважаємо, що довіра до банківської установи на макрорівні відображає соціально-економічну значимість банківської установи для всієї країни. Втрата довіри до банку на макрорівні може спричинити паніку серед вкладників, фінансову нестабільність і кризові явища, що буде мати негативні наслідки не лише для банківської системи, але й економіки країни в цілому. Крім рівня довіри до банківських установ, важливе значення має зацікавленість населення в інформації про фінансові послуги. Серед опитаних 71 % в більшій чи меншій мірі цікавляться інформацією про банківські продукти. Тим не менш, майже у 30 % відсутній інтерес до фінансових послуг. Це можна пояснити браком коштів для здійснення інвестицій, слабкою довірою до фінансової системи або невмінням користуватися послугами (рис. 2).



а. достатньо; б. частково; в. не цікавлюсь взагалі

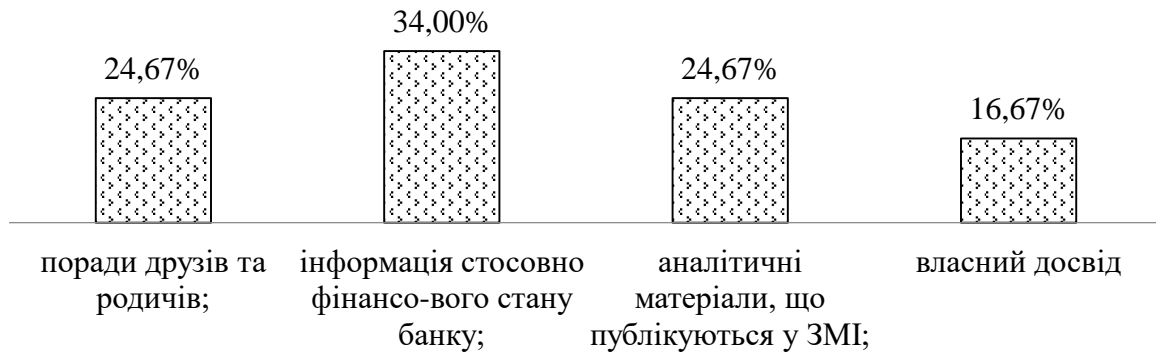
**Рис. 2. Проінформованість населення щодо банківських депозитних послуг**

Джерела: власні дослідження.

Ставлення населення до банків, як інституцій для зберігання власних коштів сьогодні досить насторожене. Здебільшого банку довіряють лише незначну частину власних коштів. Більш відкритою до банків є молодь. Очевидно, що банкам слід звернути увагу саме на молодь і спробувати стимулювати її для подальшої співпраці.

Низький рівень обізнаності громадян України щодо функцій та принципів роботи фінансових установ стає причиною формування певної недовіри до банківської системи в цілому серед населення. Так, при виборі банку для розміщення депозиту, користувачі перш за все звертають увагу на фінансовий стан банку (34 % опитаних). Причому найбільш відповідально підходять до вивчення фінансового стану населення молодого віку. Понад 24 % опитуваних вважають, що перш за все потрібно керуватися порадами рідних, а 17 % звертається до власного досвіду (рис. 3).

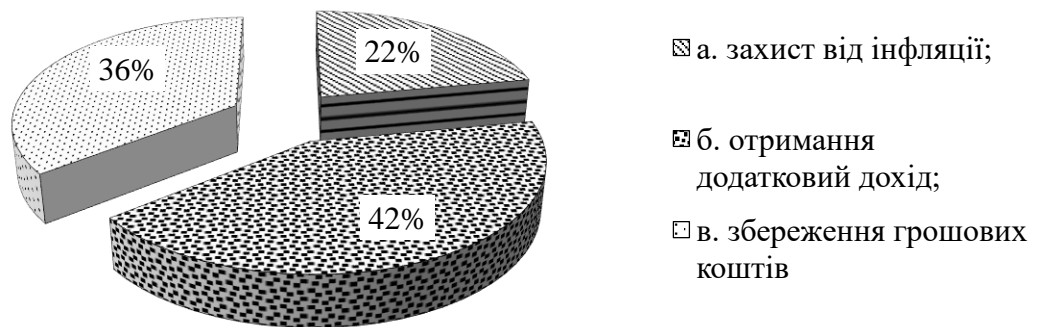




**Рис. 3. Фактори впливу на розміщення депозиту**

Джерела: власні дослідження.

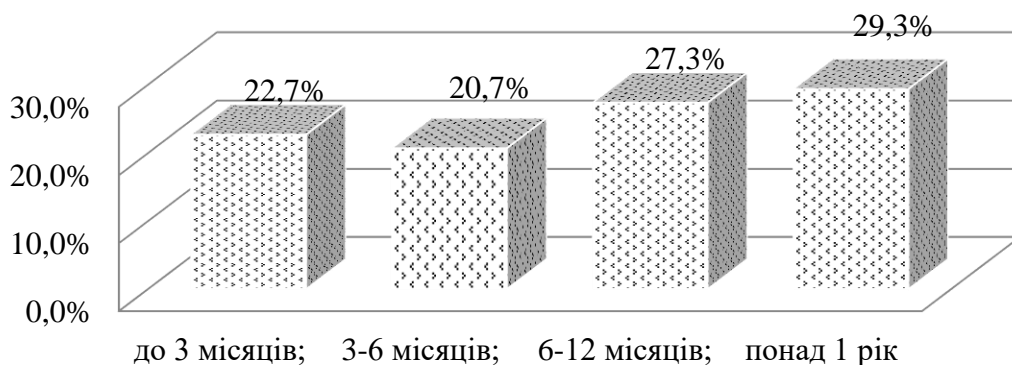
Основною причиною прийняття рішення щодо відкриття банківських депозитних рахунків серед користувачів є отримання додаткового доходу – 42 % опитаних (рис.4).



**Рис. 4 Рейтинг пріоритетності при розміщенні заощаджень**

Джерела: власні дослідження.

Сьогодні все ще існує думка про те, що депозити в банках не є вигідним інструментом інвестування. Багато в чому такій думці сприяє недосконалість фінансової та економічної систем, негативна репутація банків, які постійно оголошують себе банкрутами. Але поряд з цим, наші дослідження підтвердили факт зростання інтересу молоді до банківських депозитних продуктів (рис. 5). Здебільшого користувачі готові розміщувати кошти на депозит на довгий термін від одного року – 29 % опитаних. Однак найбільш популярними при цьому залишаються депозити від 6 до 12 місяців (27 %), але це стосується винятково молоді. Старше покоління не зацікавлене в довгострокових депозитах.



**Рис. 5. Термін розміщення коштів на депозит**

Джерела: власні дослідження.

**Висновки.** Результати проведеного дослідження демонструють, що ринок депозитних послуг є нестабільним та потребує вдосконалення. Для відродження активного розвитку депозитного ринку України слід застосувати дієві заходи. Зокрема підвищення рівня довіри

до банківської системи, адже населенню властиве насторожене ставлення до зберігання коштів у банках. Про це свідчать результати опитування. Також, потрібно вирішити проблему з підвищення поінформованості населення через створення системи доступності та правдивості інформації, яку надають банки щодо ліквідності, платоспроможності, прибутковості і рентабельності своєї діяльності. Слід розширити асортимент депозитних продуктів, удосконалити депозитні програми, покращити якість обслуговування клієнтів та удосконалити систему захисту коштів клієнтів. Таким чином, слід зазначити що для підвищення ефективності і вдосконалення депозитних операцій банки повинні обов'язково розробляти самостійну депозитну політику. Зміст депозитної політики повинен проявлятися в забезпеченості стабільності і стійкості банківської установи, її рентабельності, ліквідності та надійності, а також адекватності її діяльності потребам клієнтів.

#### Список використаних джерел

1. Васюренко О.В. Депозиты как основной источник привлечения средств коммерческими банками / О.В. Васюренко // *Фінанси України*. – 2006. - № 11. - С. 88-92.
2. Дмитрієва О.О. Депозитні операції в системі послуг комерційного банку: проблеми їх ефективно "сти / Е.А. Дмитрієва // *Банківська справа*. - 2005. - № 2. - С. 18-23.
3. Олійник Д. Ресурсна база українських комерційних банків як джерело ліквідності // *Банківська справа* ва. — 2000. — № 2. — С. 42—44.
4. Лавров Р.В. Депозитна політика банку в сучасних умовах // *Науковий вісник ЧДІЕУ*. — 2010. — № 4 (8).— С. 182—187
5. Луців Б. Л. Інвестиційна політика банків: навч. посіб. / Б. Л. Луців, А. О. Тимків. – Тернопіль : Екон. думка, 2010. – 266 с
6. Заславська О. І. Залучені ресурси як вагоме джерело ресурсного забезпечення кредитно-інвестиційної діяльності банків / О. І. Заславська // *Економіка та держава*. – 2012. – № 7. – С. 66–69.
7. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики : монографія / М. Д. Алексеєнко. – К. : КНЕУ, 2002. – 31 с. 9.
8. Бартош О. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О. Бартош // *Вісник УБС НБУ*.— 2008. — № 3. — С. 97—101.
9. Волкова В. В. Тенденції управління депозитними ризиками банку в умовах нестійкого ринкового середовища / В. В. Волкова, Г. О. Манятовська // *Економіка і регіон : наук. вісн. ПолтНТУ*. – Полтава : ПолтНТУ, 2017. – № 5 (66). – С. 15-19.
10. Базадзе К. М. Відновлення довіри до банківської системи: міф чи реальність / К. М. Базадзе // *Фінансовий простір*. – 2015. – № 1. – С. 18–22.
11. Simmel G. The Philosophy of money [Електронний ре- сурс]. — Режим доступу: [http://eddiejackson.net/web\\_documents/Philosophy%20of%20Money.pdf](http://eddiejackson.net/web_documents/Philosophy%20of%20Money.pdf)

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Суй Ярослав

магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент Куровська Н.О.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Валютний ринок відіграє важливу роль у сфері економічних відносин. Будь-яка іноземна інвестиція, незалежно від того, з якими вона ринками пов’язана, – ринком цінних паперів, нерухомості чи банківських депозитів – неодмінно повинна пройти через валютний ринок. Тут відбувається узгодження інтересів як покупців, так і продавців валютних коштів.

Значний внесок у структурне дослідження валютно-курсової політики Національного банку України зробили такі відомі вітчизняні науковці та практики, як О. Береславська, А. Гальчинський, О. Жук [2] та ін.

**Результати дослідження.** Валютний ринок України, як і валютні ринки більшості країн світу, значною мірою відображає стан економіки країни. Його коротка (за світовими мірками) історія представлена кількома періодами, коли застосовувалися різні підходи до його регулювання. Формування валютного ринку в Україні безпосередньо пов’язане з процесами розбудови української держави та реформуванням її економіки [1].

Сьогодні українська економіка є характерним прикладом неофіційної доларизації. Для здійснення аналізу доларизації економіки використовують такі показники, як: доларизація грошової маси, доларизація депозитів, доларизація кредитів. Відповідно до неї, рівень доларизації економіки визначають на підставі співвідношення депозитів у іноземній валюті до грошової маси. Високоризикованою вважають економіку країни, якщо значення цього показника перевищує 30 %. Рівень доларизації економіки України, розрахований за методикою МВФ, є високим, що створює загрозу до зниження ліквідності національної грошової одиниці [3].

Окрім того, стан валютного ринку України можна охарактеризувати такими показниками: офіційний курс гривні щодо інших валют та обсяг операцій (готівкових і безготівкових) на міжбанківському валютному ринку України. Динаміку офіційного курсу долара (на останій день місяця) проаналізуємо в табл. 1.

Таблиця 1

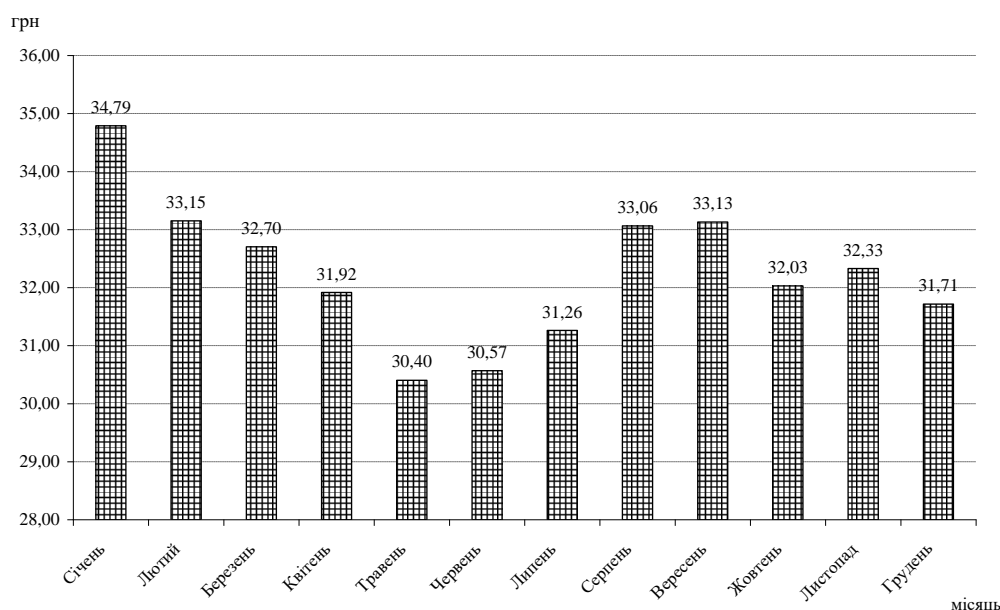
Показники динаміки офіційного курсу долара (на останій день місяця) у 2018 р.

Місяць	Вартість одиниці валюти, грн	Абсолютний приріст (зниження), грн		Темп зростання		Темп приросту, %	
		базис.	ланц.	базис.	ланц.	базис.	ланц.
Січень	28,009	-	-	-	-	-	-
Лютий	26,948	-1,061	-1,061	0,962	0,962	-3,8	-3,8
Березень	26,543	-1,465	-0,405	0,948	0,985	-5,2	-1,5
Квітень	26,230	-1,779	-0,313	0,936	0,988	-6,4	-1,2
Травень	26,136	-1,873	-0,094	0,933	0,996	-6,7	-0,4
Червень	26,189	-1,820	0,053	0,935	1,002	-6,5	0,2
Липень	26,755	-1,254	0,566	0,955	1,022	-4,5	2,2
Серпень	28,279	0,271	1,524	1,010	1,057	1,0	5,7
Вересень	28,298	0,289	0,019	1,010	1,001	1,0	0,1
Жовтень	28,164	0,156	-0,134	1,006	0,995	0,6	-0,5
Листопад	28,391	0,382	0,226	1,014	1,008	1,4	0,8
Грудень	27,688	-0,321	-0,703	0,989	0,975	-1,1	-2,5

Джерело: розраховано за даними НБУ.

Дані таблиці 1 показують, що офіційний курс долара на кінець 2018 р. був менший порівняно початку року на 0,321 грн чи на 1,1%. Найвищим курс долара був листопаді – 28,39 грн, а найменший в травні – 26,14 грн. При цьому, до травня спостерігалось щомісячне зниження курсу долара на 0,094-1,061 грн. Впродовж червня-вересня відбулось не значне зростання, яке було згладжено у грудні місяці.

Динаміка офіційного курсу євро (на останій день місяця) (рис. 1) свідчить про такі ж нестабільні тенденції, що і з долларом. Так, офіційний курс євро на кінець 2018 року був менший порівняно початку року на 3,076 грн чи на 8,8%. Найвищим курс євро був у січні – 34,79 грн, а найменший в травні – 30,40 грн.



**Рис. 1. Динаміка офіційного курсу євро (на останій день місяця) за 2018 рік**  
Джерело: розраховано за даними НБУ.

Обсяг торгів валюти на міжбанківському валютному ринку України показано в таблиці 2

Таблиця 2

Показники динаміки купівлі валюти на міжбанківському валютному ринку України за 2018 р.

Місяць	Продано валюти валюти, млн дол. США	Куплено валюти валюти, млн дол. США	Сальдо (продаж мінус купівля), млн дол. США
Січень	4435,2	4692,4	-257,2
Лютий	4773,6	4792,3	-18,6
Березень	4816,3	4921,3	-104,9
Квітень	4916,3	5151,0	-234,7
Травень	5258,6	5609,2	-350,6
Червень	4781,1	5049,8	-268,7
Липень	6030,6	6165,9	-135,3
Серпень	6610,0	6563,9	46,0
Вересень	6030,3	6245,8	-215,4
Жовтень	6970,9	7112,6	-141,7
Листопад	7265,4	7174,9	90,5
Грудень	6203,8	6093,7	110,1
Разом	68092,1	69572,7	-1480,6

Джерело: розраховано за даними НБУ.

Дані таблиці 2 показують, що на міжбанківському валютному ринку України було продано 68092,1 млн дол. США. Найбільше валюти було продано у листопаді – 7265,4 млн дол.США, а найменше у січні – 4435,2 млн дол.США. Сума купленої валюти становила 69572,5 млн дол. США. Найбільше валюти було куплено у листопаді – 7174,9 млн.дол.США, а найменше у січні – 4692,4 млн дол.США. Сальдо 2018 року (продаж мінус купівля) становить 1480,6 млн дол. США.

**Висновки.** Проведений аналіз свідчить, що впродовж 2018 р. спостерігалась відносна стабілізація валютного ринку, яка проявилась у незначних змінах рівня валютного курсу стосовно долара та євро. Окрім того важливим є переважання попиту на іноземну валюту на міжбанківському ринку, що свідчить про її вагоме значення в економіці держави.

#### Список використаної літератури

1. Валютний ризик. Поняття валютного ризику та його види [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.com/1754090659748/finansii/valyutniy\\_rizik](http://pidruchniki.com/1754090659748/finansii/valyutniy_rizik).
2. Жук О. Валютна складова фінансової безпеки України / О. Жук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua/2015>.
3. Офіційний сайт НБУ. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>

## СТАН ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Марков Богдан*

*магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент Абрамова І.В.*

**Постановка проблеми.** Сьогодні, стан логістичного управління на українських підприємствах знаходиться на початковому етапі розвитку, а отже потребує рішучих дій щодо його адаптації та вдосконалення. Як вже показала практика зарубіжних країн, вибір логістичної системи, дає можливість підвищити конкурентоспроможність підприємств, а її грамотне впровадження призведе до виконання довгострокових цілей підприємства та зниження витрат.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наукових публікаціях, на управління підприємством з використанням логістичних систем, приділено недостатньо уваги. Питаннями логістичного управління в окремих аспектах, займались такі вітчизняні вчені, як: С. Боняр, Л. Балабанова, Н. Тюрій, М. Григорак, І. Бабій, О. Тридід, Я. Корнійко, І. Гой, О. Мельник, С. Чурилов тощо. Серед зарубіжних дослідників виділяють: Ф. Котлера, П. Друкера, А. Белоусова, Д. Стаханова, Дж. Койла, М. Портера, М. Кристофера, Д. Ламберта, Д. Бауерсокса, Р. Ван Хоука та інших.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо впровадження логістичної діяльності на українських підприємствах.

**Виклад основного матеріалу.** Логістичне управління – це процес або діяльність, яка підпорядкована наперед окресленим цілям, здійснюється у логічній послідовності, може бути організована на стратегічному й тактичному рівні, здійснюється безперервно і включає планування, організацію, реалізацію та контроль просування товару [1, с. 67]. Логістична діяльність також передбачає проведення SWOT – аналізу.

Розглянемо сильні та слабкі сторони розвитку ПАТ «Виробниче об'єднання «Конті» за допомогою SWOT – аналізу табл. 1, рис. 1 [2].

Таблиця 1.

Сильні та слабкі сторони діяльності підприємства ПАТ «Виробниче об'єднання «Конті»

<b>S</b>	<b>5</b>	<b>W</b>	<b>5</b>
Нарощення обсягів нових видів виробів		Низький попит у населення	
Достатній рівень конкуренції		Низька якість продукції	
Висококваліфіковані кадри		Недостатній рівень прозорості	
Розвиток продуктового ряду		Текучість кадрів, які займають низькі посади	
Нові технології		Низька заробітна плата	
<b>O</b>	<b>4</b>	<b>T</b>	<b>6</b>
Довгострокова перспектива розвитку економіки країни		Недосконалість законодавства та його нестабільність	
Інтеграція у світовий ринок		Високий рівень інфляції	
Погіршення позицій конкурентів		Зміни в потребах і смаках споживачів	
Позитивні оцінки міжнародних рейтингових агенств		Занепад економічної активності споживачів	
		Низька платоспроможність населення	
		Вихід на ринок нових конкурентів	

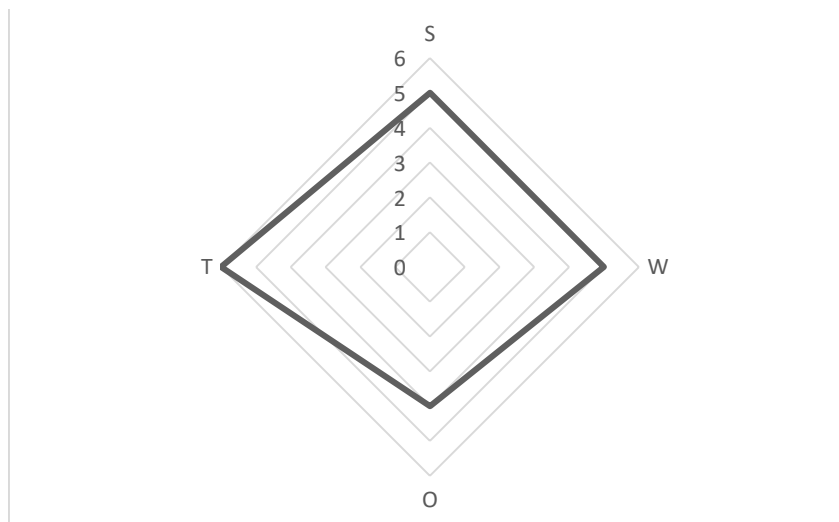


Рис 1. Графік вибору сумарної оцінки виявлених факторів

При складанні SWOT-аналізу встановимо співвідношення між ними за допомогою матриці SWOT-аналізу. Це допоможе розглянути всі можливі парні комбінації і виділити ті, які треба враховувати при розробці стратегії.

На підставі отриманих даних можемо побачити які є можливі варіанти використання сильних сторін і можливостей в розробці стратегій підприємства, нейтралізуючі слабкі сторони та зовнішні загрози. Поле SO потребує стратегії підтримки та розвитку сильних сторін підприємства в напрямку реалізації шансів зовнішнього оточення; поле ST передбачає стратегію використання сильних сторін підприємства з метою пом'якшення загроз зовнішнього середовища; поле WO передбачає розробку стратегії подолання слабостей підприємства за рахунок можливостей зовнішнього середовища; поле WT передбачає розробку стратегії подолання загроз та усунення слабостей підприємства.

Отже, результати SWOT-аналізу свідчать про те, що діяльність підприємств України, потерпає від значного обсягу загроз макrorівня. Це показує найбільш віддалена від центру точка, яка знаходиться на осі T. Проте, за обсягом виявлених можливостей, вони значно поступаються загрозам.

Що стосується мікросередовища функціонування діяльності, то тут теж спостерігається більш сприятлива ситуація, оскільки слабкі сторони дорівнюють сильним. Тому для мінімізації зовнішніх загроз та внутрішніх слабких сторін, необхідно збільшити



сильні сторони та можливості мікро- та макросередовища. Це дозволить збалансувати ризики та покращити ефективність діяльності підприємств.

В першу чергу потрібно організувати логістичну діяльність так, щоб всі сторони економічних відносин були задоволені, а їх спільна праця призводила до розвитку підприємницького сектору. Стратегічним завданням компанії є її вихід на ринок європейських споживачів. Адже через військові дії на сході, кондитерська фабрика зазнала чисельних втрат. Тому необхідно дослідити, чи підприємство в змозі фінансувати свою діяльність.

Головна мета аналізу – своєчасно виявляти і попереджувати недоліки у фінансовій діяльності і знаходити резерви покращення фінансового стану підприємства і його платоспроможності (табл. 2).

Як видно з таблиці 2, коефіцієнт автономії у 2016 р. становив 0,37 і в порівнянні з 2018 р. він збільшився на 0,23. Це означає, що підприємство з кожним роком є менш залежним від зовнішніх джерел фінансування і все більшу частку майна формує власним коштом. Коефіцієнт фінансової залежності у 2016 р. становив 2,68 і в порівнянні з 2018 р. він зменшився на 1,65. Даний показник показує яка сума загальної вартості майна припадає на 1 грн. власних коштів. Коефіцієнт фінансової стійкості показує, що 40% активів підприємство формує за рахунок постійного капіталу та довгострокових зобов'язань. Тому ризик банкрутства підприємства є незначним.

Таблиця 2

Аналіз розрахунку фінансових показників ПАТ «Виробниче об'єднання «Конті» за 2016-2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відхилення "+/-"	Критичне значення
1. Коефіцієнт автономії	0,37	0,56	0,61	0,23	Критичне значення - 0,5
2. Коефіцієнт фінансової залежності	2,68	1,79	1,65	-1,03	Критичне значення - 2
3. Коефіцієнт фінансової стійкості	0,62	0,44	0,40	-0,22	Критичне значення - 1 і вище
4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,07	-0,11	-0,14	-0,21	Критичне значення 0,1 і вище

Отже, оцінка основних показників підприємства ПАТ «ВО «Конті» свідчить про достатню ефективність функціонування підприємства. Але існує необхідність підвищення рівня даних показників в майбутньому для більшої прибутковості та ефективності діяльності підприємства.

**Висновки.** Отже дослідивши логістичну діяльність на прикладі ПАТ «ВО «Конті» та його фінансовий стан, можна стверджувати, що підприємство має достатню рентабельність і високу ділову активність, але в зв'язку з військовими діями на сході, що призвело до необхідності нарощування виробничих потужностей для виходу на світовий ринок кондитерських виробів, значно знизилась платоспроможність підприємства і його фінансова стійкість. Всі показники мають позитивну динаміку, що безумовно, сприятливо позначається на результатах, але необхідно провести ряд заходів, спрямованих на поліпшення фінансового стану ПАТ «ВО «Конті»

За допомогою грамотного вибору логістичної стратегії підприємство істотно збільшило рентабельність бізнесу, а завдяки серйозним вкладенням у розвиток логістичних процесів, компанія кардинально змінила стратегію просування: продукт став позиціонуватися не просто як товар, а був доповнений сервісної складовою на шляху просування його до кінцевого споживача. Таким чином, компанія перейшла на більш високий якісний рівень обслуговування: «виробництво – кінцевий споживач».

#### Список використаних джерел

1. Ларіна Р. Р., Череп О. Г., Грішин І. Ю., Ілаєва А. О. Моделі і методи логістичного управління суб'єктами господарювання й економікою регіону: монографія. Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2011. 234 с.
2. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз [текст] : підручник / Цал-Цалко Ю. С. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 566 с.
3. Річна інформація емітента цінних паперів (річний звіт) за 2018 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.konti.com/upload/konti/content/24/25112243\\_2018\\_fin.pdf](http://www.konti.com/upload/konti/content/24/25112243_2018_fin.pdf)

**ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ПДВ ТА ВПЛИВУ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ НА ОБСЯГИ ЙОГО ВІДШКОДУВАННЯ**

*Скуратівська Юлія, Литовченко Павло*

*магістранти спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Сус Ю.Ю.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Європейський вектор розвитку ставить перед країною ряд проблем з подолання дефіциту бюджету. Разом з тим фіскальні надходження від прямих податків не забезпечують належного рівня державних доходів і тому непрямі податки являються ключовими в наповненні Державного бюджету. У багатьох країнах світу непряме оподаткування розглядається як незамінний фіскальний інструментарій відчуження частини доходів кінцевого споживання, через платника податку, спрямований на формування дохідної частини бюджету.

Засади оподаткування та формування бюджету у т. ч. і його дефіциту знайшли відображення у наукових доробках багатьох вчених та податківців таких як Дема Д., Поддєрьогін А., Оксенюк О., Откаленко О., Сокотенюк С. та інші. Науковців в більшій мірі цікавить не тільки механізм наповнення державного бюджету та фіскальна ефективність податку, а і шляхи мінімізації дефіциту бюджету. Саме ця проблема і стала темою нашого дослідження.

**Основна частина.** Як відомо, непрямі податки, а особливо ПДВ, відіграють провідну роль у формуванні доходів Державного бюджету. Тому ефективне прогнозування даного податку допоможе вирішити проблему, яка пов’язана із плануванням доходів та видатків бюджету. Сама ж ефективність прогнозу ПДВ залежить від вибраних моделей прогнозування податкових надходжень. Оскільки в новий податковий рік держава входить із прогнозними даними та від них в значній мірі залежить ефективність фінансування витрат держави, в тому числі направлення коштів на бюджетне відшкодування.

У контексті нашого дослідження здійснимо прогнозування обсягів надходжень податку на додану вартість до Державного бюджету України за допомогою інструментів економіко-математичного моделювання. Використаємо один із методів екстраполяції тренду – метод побудови трендової моделі на основі кривих зростання. Прогнозування показників здійснимо в програмі Microsoft Excel пакету Microsoft Office 2013 із застосуванням вбудованої функції програми «Лінія тренду» (табл.1).

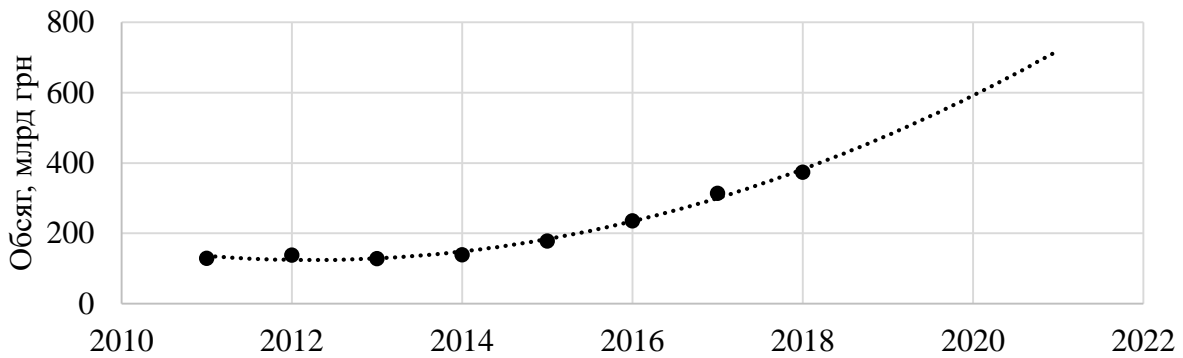
Таблиця 1.

Вихідні дані для прогнозу надходжень податку на додану вартість до Державного бюджету України

Назва показника	Моделі рівняння			
	Лінійна	Логарифмічна	Поліноміальна	Степенева
Рівняння регресії	$y=35177x - 7E+07$	$y=7E+07\ln(x) - 5E+08$	$y = 7744,2x^2 - 3E+07x + 3E+10$	$y = 0x^{326,29}$
Коефіцієнт кореляції	$R^2 = 0,8297$	$R^2 = 0,8294$	$R^2 = 0,9906$	$R^2 = 0,8731$

Джерело: власні дослідження.

Отже, найбільш доцільним, на нашу думку, є використання поліноміального рівняння тренду для прогнозування податкових надходжень в Україні, оскільки відповідно до проведених розрахунків саме ця модель характеризується найбільшою адекватністю (рис. 1).



**Рис. 1. Прогноз обсягів надходжень податку на додану вартість до Зведеного бюджету України у 2019-2021 рр.**

Джерело: власні дослідження.

Згідно прогнозних розрахунків до кінця 2021 р. справляння податку на додану вартість зросте до 700 млрд грн.

З 1 січня 2015 р. запроваджено систему електронного адміністрування ПДВ та змінено критерії автоматичного бюджетного відшкодування. При вивченні та аналізі механізму адміністрування ПДВ, особливу увагу слід приділити системі бюджетного відшкодування. Повернення коштів із бюджету є характерним лише для ПДВ і здійснюється у випадках надмірно сплачених сум до бюджету або наявності від’ємного значення суми податку, що підлягає сплаті до бюджету. Даний механізм вирізняє ПДВ серед інших податків, хоча, з іншого боку, бюджетне відшкодування є додатковим джерелом труднощів, пов’язаних з адмініструванням податку. Здійснення бюджетного відшкодування потребує чіткого планування коштів на дану ціль, а також встановлення та контроль за дотриманням вимог, що дають право на відшкодування податку [2].

Серед експертів з питань податкової політики вже декілька років ведуться дискусії щодо ефективності системи електронного адміністрування ПДВ або системи депонування коштів на спецрахунках. Частина експертів вважають, що запровадження такої системи сприяло ефективній боротьбі з ухилянням від сплати ПДВ та інших податків і привело до зменшення їх оптимізації. У табл. 2 наведено інформацію про відшкодування ПДВ з державного бюджету. Інші експерти вважають, що система неефективна, адже за різними оцінками, рівень тіньової економіки України за останні роки становить 40–45 % від ВВП – це найвищий показник серед європейських країн [7].

Таблиця 2

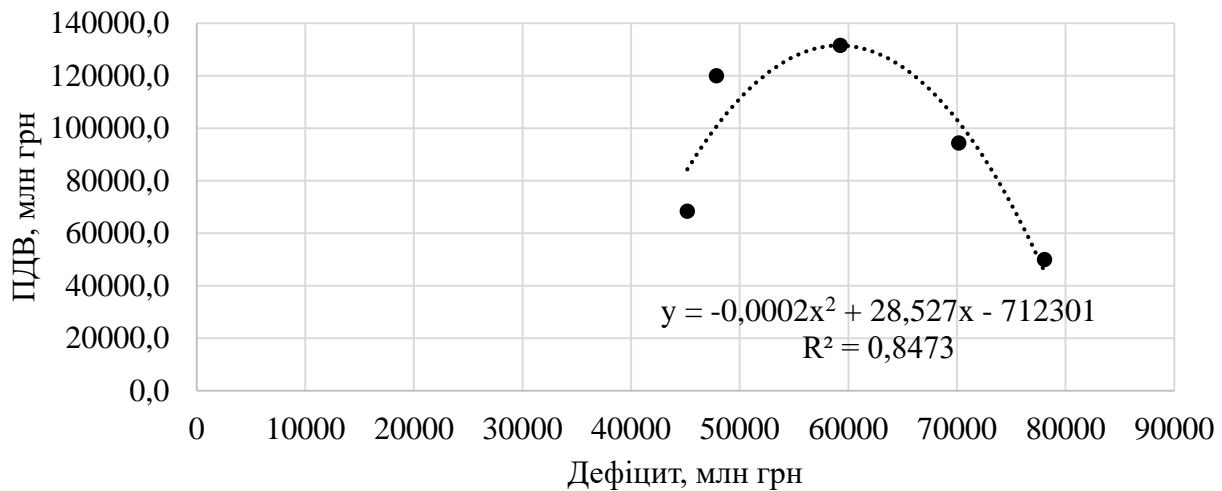
Обсяги відшкодування ПДВ з державного бюджету у 2016–2018 рр., млн грн

Показники	Роки			Зміна 2018/2016	
	2016	2017	2018	+ / -	%
Залишок сум, заявлених до відшкодування на початок року	12876,4	12172,2	15267,1	2390,7	118,6
Відшкодування, виплачені у грошовій формі	94405,4	120060,6	131659,4	37254,0	139,5
Зараховані суми на рахунки платників, у зменшення податкових зобов’язань	1963,0	1000,4	278,7	-1684,3	14,2 рази
Відхиленні суми, заявлені до відшкодування на поточний рахунок	1217,4	1061,7	1399,8	182,4	115,0
Нові суми, заявлені до відшкодування на рахунок платника	94857,6	121034,2	146361,3	51503,7	154,3
Залишок сум, заявлених до відшкодування на кінець періоду	12172,2	15267,1	28705,5	16533,3	235,8

Джерело розраховано за даними Державної фіскальної служби України [1].

Дані табл. 2 свідчать, що впровадження системи електронного адміністрування ПДВ надало можливість в період 2016-2018 рр. зменшити зараховані суми, заявлені на рахунки платників податку, у зменшення податкових зобов'язань в 14 разів. Також у 2018 р. порівняно з 2016 р. спостерігається збільшення відхилених сум, заявлених до відшкодування, на поточний рахунок платника податку на 15,0 %. Внаслідок електронного адміністрування ПДВ спостерігається збільшення відшкодувань ПДВ, виплачених у грошовій формі на 39,5 %.

Нами проведено аналіз впливу дефіциту бюджету на обсяги відшкодування ПДВ в Україні. Слід зазначити, що недостатня деталізація моделі та спрощення при її розробці на даному етапі використовувалася лише для прогнозування тенденцій впливу дефіциту бюджету як одного з чинників (рис. 2).



**Рис. 2. Результати парного кореляційно-регресійного аналізу**

Джерело: власні дослідження.

$R^2 = 0,8473$ . який підтвердив тісний зв'язок між дефіцитом бюджету та обсягами відшкодованого ПДВ. Отже, за умови зменшення дефіциту бюджету України 2020 року, платники податку можуть розраховувати на подальше збільшення бюджетних відшкодувань.

Впровадження системи електронного адміністрування ПДВ у цілому спростило контроль фіскальних органів за розрахунками з ПДВ, але, разом з тим існують певні недоліки, які необхідно найближчим часом усунути спеціалістами в цій сфері. Потрібно не збільшувати контрольну функцію платників податків та штрафні санкції за порушення податкового законодавства, а викреслити «білі плями» із чинних нормативних документів, якими регулюється облік та адміністрування ПДВ, зменшити тіньовий сектор економіки та звести на нуль фіктивний податок. Зокрема варто активізувати роботу щодо детінізації економіки, в рамках якої необхідно вести боротьбу із суб'єктами мінімізації, які формують податковий кредит з ознаками ризику [13, с. 126].

**Висновки.** Згідно прогнозних розрахунків до кінця 2021 р. справляння податку на додану вартість зросте до 700 млрд грн. Зазначимо, що ПДВ повністю зараховується до державного бюджету, тому в наслідок цього, місцеві громади сільських територій позбавляються значних обсягів фінансових ресурсів і ми пропонуємо внести зміни до Бюджетного кодексу і частину податку залишати в бюджетах об'єднаних територіальних громад.

Впровадження системи електронного адміністрування ПДВ надало можливість в період 2016-2018 рр. збільшити відшкодувань ПДВ, виплачених у грошовій формі на 39,5 %. Крім того, прогнозування тенденцій впливу дефіциту бюджету на обсяги відшкодування ПДВ дає підстави стверджувати, що за умови зменшення дефіциту бюджету України, платники податку можуть розраховувати на подальше збільшення бюджетних відшкодувань.

Список використаної літератури

1. [Інформація про обсяги відшкодування податку на додану вартість з державного бюджету. Державна фіскальна служба України. URL : <http://sfs.gov.ua/diyalnist-vidshkoduvannya-pdchv/informatsiya-pro-obsyagi-vidshkoduvannya/>.](http://sfs.gov.ua/diyalnist-vidshkoduvannya-pdchv/informatsiya-pro-obsyagi-vidshkoduvannya/)
2. Оксенюк О. І. Фіскальна ефективність податку на додану вартість в економіці України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. / Оксенюк О. І. – Л., 2015. – 16 с.
3. Откаленко О. Адміністрування податку на додану вартість в умовах євроінтеграції / О. Откаленко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - 2018. - № 5. - С. 116–129.
4. Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2016 рік. Державна казначейська служба України. URL : <https://www.treasury.gov.ua>.
5. Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2017 рік. Державна казначейська служба України. URL : <https://www.treasury.gov.ua>.
6. Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2018 рік. Державна казначейська служба України. URL : <https://www.treasury.gov.ua>.
7. Сокотенюк С. М., Кугій А. А. Особливості прийняття та застосування електронного адміністрування ПДВ в Україні. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4859>.

**СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ**

*Сліпковська Валентина*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к.е.н., доцент Шубенко І. А.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Проблема формування споживчого кредитного ринку, адекватного до сучасних умов розвитку економіки України та максимально стійкого до майбутніх криз. З метою підвищення ефективності системи споживчого кредитування при формуванні взаємозв'язків між її складовими необхідно враховувати інтереси і позичальників, і інвесторів, і кредиторів, а також забезпечувати стійкість цієї системи і фінансової системи держави загалом. Сьогодні необхідно формувати умови, що дають змогу забезпечити ринкове фінансування споживчого кредитування і задовольнити потреби громадян, які можуть обслуговувати споживчий кредит. Для ефективного вирішення зазначених вище проблем слід використовувати можливості стратегічного управління процесами розвитку споживчого кредитування.

Дослідженню питання розвитку споживчого кредитування присвячено багато наукових праць. Цю проблему розглядали: Ю. В. Алескерова, В. М. Геєць, А. Д. Дзюбенко, А. В. Д'яченко, Л. О. Петик, О. І. Завидівська, І. С. Карпа, Ю. І. Кіндрат, О. Ю. Корначук, В. В. Корнеєва, О. О. Коць, В. І. Кравченко, Л. В. Кузнецова, І. О. Лютий, В. І. Савіч, Є. А. Соколовський, О. Р. Тригуб, О. М. Юркевич, Н. Б. Ярошевич та інші. Багато наукових досліджень розкривають питання розвитку споживчого кредитування. Однак завжди існує необхідність напрацювань з даної тематики.

**Основний матеріал.** Споживче кредитування займає важливе місце в загальній діяльності комерційних банків і відіграє провідну роль у сучасній банківській системі. Споживче кредитування населення є однією з найбільш перспективних у сфері наданих



банком послуг, яка з кожним роком повинна отримувати більше поширення і розвиток [1, с. 85].

Споживчий кредит вигідний як банківським установам, так і позичальнику. Для банків привабливість споживчого кредитування населення зумовлюється застосуванням високих процентних ставок, які дають змогу отримувати високий дохід. Для позичальників споживчий кредит служить засобом задоволення різних споживчих потреб при обмеженому забезпеченні фінансовими ресурсами [3].

Для активізації та успішного розвитку споживчого кредитування банківським установам слід використовувати стратегічний підхід, як напрямок посилення його конкурентоспроможності на ринку шляхом досягнення позитивних довгострокових результатів діяльності фінансової установи на основі складання стратегічних планів, контролю за їхньою реалізацією [5]. Необхідність розробки стратегії розвитку системи споживчого кредитування комерційних банків зумовлена такими причинами:

- наявністю позитивної динаміки розвитку економіки України протягом останніх років, що викликає потребу в розширенні споживчого попиту, який може бути реалізованим через споживче кредитування;

- потребою формування довгострокової стратегії розвитку системи споживчого кредитування, що дає змогу акумулювати і використовувати наявні ресурси фінансового ринку, в тому числі банківського, на найбільш необхідних напрямках розвитку споживчого кредитування;

- необхідністю розробки довгострокових програм з розвитку системи споживчого кредитування і пошуку ефективних механізмів для їхньої реалізації; стратегія розвитку системи споживчого кредитування є частиною комплексної державної програми соціально-економічного розвитку країни;

- потребою створення ефективного інструменту, яким є стратегія, для вибудовування довгострокових відносин з усіма учасниками ринку споживчого кредитування: держави, банківських установ, що беруть участь у фінансуванні споживчого кредитування [2].

Основними завданнями стратегії розвитку системи споживчого кредитування є такі:

- створення надійної й ефективної інфраструктури ринку споживчого кредитування;
- урахування регіональних і локальних особливостей розвитку ринку споживчого кредитування;

- подолання існуючої кризи споживчого кредитування та створення умов для запобігання та пом'якшення можливих майбутніх криз;

- створення ефективного ринку споживчого кредитування, що забезпечує баланс інтересів банків, інших кредиторів і позичальників;

- формування стійкої системи залучення довгострокових ресурсів з фінансового ринку на ринок споживчого кредиту [4, с. 135].

Вважаємо, що розробка стратегії розвитку системи споживчого кредитування повинна охопити чотири етапи, реалізація яких дасть змогу зібрати необхідну для прийняття рішення інформацію з метою формування системи цілей, системи критеріїв та обмежень, а також системи показників розвитку процесів споживчого кредитування. Основні етапи розробки стратегії:

1. стратегічне планування та стратегічний аналіз споживчого кредитування.
2. Визначення стратегічних альтернатив споживчого кредитування.
3. Розробка стратегії споживчого кредитування.
4. Реалізація стратегії розвитку системи споживчого кредитування.

Етапи розробки стратегії в стратегічному плануванні розвитку споживчого кредиту пов'язані з етапами розробки управлінських рішень.

На першому етапі важливо визначити склад і роль групи стратегічного планування, учасники якої мають знати основні принципи та підходи до стратегічного планування, володіти навичками в галузі стратегічного планування споживчого кредитування. Зазначимо,



що необхідно використовувати модель стратегічного планування, яка, на відміну від моделі довгострокового планування, передбачає значне прискорення економічних процесів в умовах загальної невизначеності чинників зовнішнього середовища і нестабільності на споживчих кредитних ринках, що виникли за впливу фінансової глобалізації, інформаційних технологій, інновацій кредитних продуктів банків. На цьому етапі банку, який здійснює споживче кредитування слід визначити насамперед місію і стратегічну мету розвитку, а потім - основні його стратегічні напрямки відповідно до сформульованих місії і цільових установок, що охоплюють економічну, соціальну, демографічну і просторову сфери розвитку. Дуже важливо, щоб управлінський персонал банку в процесі стратегічного планування залучав до роботи представників усіх підрозділів банку, що задіюються для забезпечення ефективності кредитування, кожен з яких висловлюватиме свої цілі.

Наступною складовою першого етапу є розробка стратегії соціально-економічного розвитку системи споживчого кредитування – ґрунтовний аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища ринку споживчого кредитування, на основі якого дається комплексна оцінка рівня соціально-економічних умов розвитку споживчого кредитування банку, його фінансових ресурсів, що дає змогу визначити реальні можливості банку.

Стратегічний комплексний аналіз дає змогу з'ясувати, чи володіє економічна система внутрішніми потужностями, щоб скористатися зовнішніми можливостями, і чи існують у неї слабкі сторони, які можуть ускладнити проблеми, пов'язані із зовнішніми загрозами. Визначення специфіки впливу фундаментальних чинників на ринок споживчого кредитування дає змогу формувати такі стратегії його розвитку, сприятимуть усуненню або зниженню сили їхньої негативно дії [7].

Фундаментальний характер чинників виявляється також у тому, що вони істотно впливають на економічні інтереси суб'єктів, що діють на ринку споживчого кредитування, змінюючи їхню економічну поведінку в масштабах, що призводять до глибоких змін у системі ринку споживчого кредитування.

Однак необхідно враховувати, що розвиток ринку споживчого кредитування багато в чому залежить не тільки від зовнішніх фундаментальних чинників, а й від внутрішнього стану ринку. На етапі стратегічного планування та аналізу проводиться дослідження макросередовища і безпосереднього оточення, сильних і слабких сторін комерційного банку, потенційних можливостей і резервів його розвитку, фінансового стану. Таке вивчення загалом дає змогу уявити ситуацію, в якій на цей момент часу перебуває банк, а також окреслити таку траєкторію, відповідно до якої він найбільш повно скористається наявними можливостями та зможе звести до мінімуму недоліки та ризики кредитування.

Другий етап потребує окреслення місії, постановку цілей подальшого розвитку, встановлення способів і засобів їхнього досягнення. Визначення базових орієнтирів діяльності банку на ринку споживчого кредиту та оприлюднення відповідного послання, в якому повідомляється про його призначення (місію), є важливим заходом, оскільки на основі цього встановлюється форма реалізації стратегії і здійснюється її остаточний вибір. Основний задум і підприємницька філософія необхідні для встановлення стратегічних цілей банку.

Важливою складовою третього етапу розробки стратегії є вибір варіантів стратегічного розвитку діяльності банку на ринку споживчого кредитування. Після розгляду різних варіантів стратегічного розвитку комерційний банк здійснює вибір з багатьох можливих найбільш ефективної стратегії для її подальшої реалізації.

На четвертому етапі банк формує конкурентну стратегію, яка має забезпечити максимальне підвищення його довгострокової ефективності на ринку. Після прийняття рішення щодо використання тієї чи іншої стратегії банк здійснює її впровадження. На цьому етапі стратегія реалізовується через виконання раніше розроблених планів, пов'язаних між собою, що відповідають змісту корпоративної стратегії банку загалом за основними напрямками його діяльності.

Після завершення останнього етапу процесу розробки стратегії необхідно оцінити результативність впровадження обраної стратегії, для чого встановлюють механізм контролю, який дасть змогу комерційному банку проводити таке оцінювання [6].

Такий механізм контролю потребує наявності системи зворотного зв'язку і залежно від результатів може сприяти перегляду місії банку, стратегічних цілей або корпоративної стратегії, корегуванню стратегічних та оперативних планів. Важливим моментом оцінювання результативності є якість реалізованої стратегії, тому вимірюванню та оцінюванню при здійсненні стратегії мають підлягати всі результати процесу розробки і реалізації стратегічних рішень розвитку споживчого кредитування: ресурсні, технічні, економічні, соціальні тощо.

Головним питанням в успішній реалізації стратегії розвитку і функціонуванні системи споживчого кредитування, за інших рівних умов, є правильний (оптимальний) підбір нормативів споживчого кредитування, застосування оптимізаційних моделей на засадах комп'ютерних технологій в споживчому кредитуванні дасть змогу:

- оперативно з мінімальними витратами коштів і часу проводити високоякісні дослідження потреб споживачів, використовуючи при цьому обмежену й неточну інформацію у вигляді експертних оцінок;
- розробляти тактику й стратегію споживчого кредитування з урахуванням економічних і соціальних цілей, очікуваних змін кон'юнктури ринку через різні внутрішні й зовнішні причини;
- погоджувати інтереси кредиторів, позичальників і гарантів зобов'язань;
- розробляти методичні рекомендації зі збору інформації й прийняття рішень у сфері споживчого кредитування;
- виконувати аналітичні розрахунки, дослідження й проводити навчання.

Контроль за реалізацією стратегії має здійснюватися неперервно, що підтверджують введені в технологію розробки стратегії процесів такі складові, як стратегічне бачення і стратегічний моніторинг. Стратегічне бачення, засноване на інтуїції, є необхідним на етапах стратегічного аналізу і визначення альтернатив розвитку для прийняття стратегічних рішень, що охоплюють діяльність банку загалом. Стратегічний моніторинг дає змогу наповнити прийняті рішення конкретним змістом, адаптувати їх до умов організації, а організацію споживчого кредитування - до обраного напрямку розвитку. Таким чином, формальні методики доповнюють інтуїтивне бачення, дають змогу визначити орієнтири розвитку системи споживчого кредитування і коригувати їх при зміні зовнішніх і внутрішніх чинників, підвищуючи якість реалізованих стратегічних рішень.

В основу розглянутої моделі були закладені такі принципи: процес розробки стратегії в банку є послідовністю взаємопов'язаних етапів, кожен з яких використовує як базу для прийняття рішень результати попереднього; стратегія – це логічно послідовна й інтегрована схема прийняття рішень, отже, розробка стратегії має запобігати впливам середовища і передувати практичним діям; процес формування стратегії не має завершуватися після вибору і реалізації кращої альтернативи розвитку; стратегія має бути реалізована, а процес реалізації повинен будуватися на системі контролю, що забезпечує оцінюватися результатів впровадження стратегії; процес розробки стратегії має бути неперервним. Для своєчасного розпізнавання ринкових небезпек і пов'язаних з ними змін необхідно здійснювати неперервний контроль за результатами діяльності банку на ринку споживчого кредитування.

**Висновки і пропозиції.** Впровадження стратегічного підходу до розвитку системи споживчого кредитування сприятиме ефективному вирішенню завдань комерційного банку щодо отримання банками стабільно високого прибутку та зменшення ризиків безповоротності грошових коштів, для банків; забезпечить збільшення купівельної платоспроможності населення; буде позитивно впливати на збільшення обсягу продажів торговими організаціями.

## Список використаних джерел

1. Алескерова Ю. В., Дзюбенко А. Д. Особливості розвитку споживчого кредитування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27(2). С. 87-92.
2. Бошота Н. В., Юртин В. В. Проблеми і перспективи кредитування банками фізичних осіб в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 8(2). С. 382-385.
3. Колеснік Я. В., Криворучко А. О. Перспективи розвитку фінансового менеджменту у сфері споживчого та іпотечного кредитування. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 77-80.
4. Коць О. О., Ярошевич Н. Б., Корначук О. Ю. Кредитування фізичних осіб в Україні: сучасний стан та заходи стимулювання. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: Економічні науки*. 2018. № 7. С. 134-139.
5. Чайковський Я. І. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку банківського споживчого кредитування в Україні. *Економічний аналіз*. 2017. Т. 27(1). С. 156-163.
6. Шаповал О.А. Регулювання вартості споживчих кредитів та перспективи його впровадження в Україні. Проблеми та перспективи розвитку фінансів у сучасному світі: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – Полтава: ПУЕТ, 2015. С. 142-143.
7. Сич Є.М. Стратегічний аналіз. Навчальний посібник / Є.М. Сич, О.В. Пилипенко, М. С. Стасишин. К.; Каравела, 2015. 304 с.

## СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

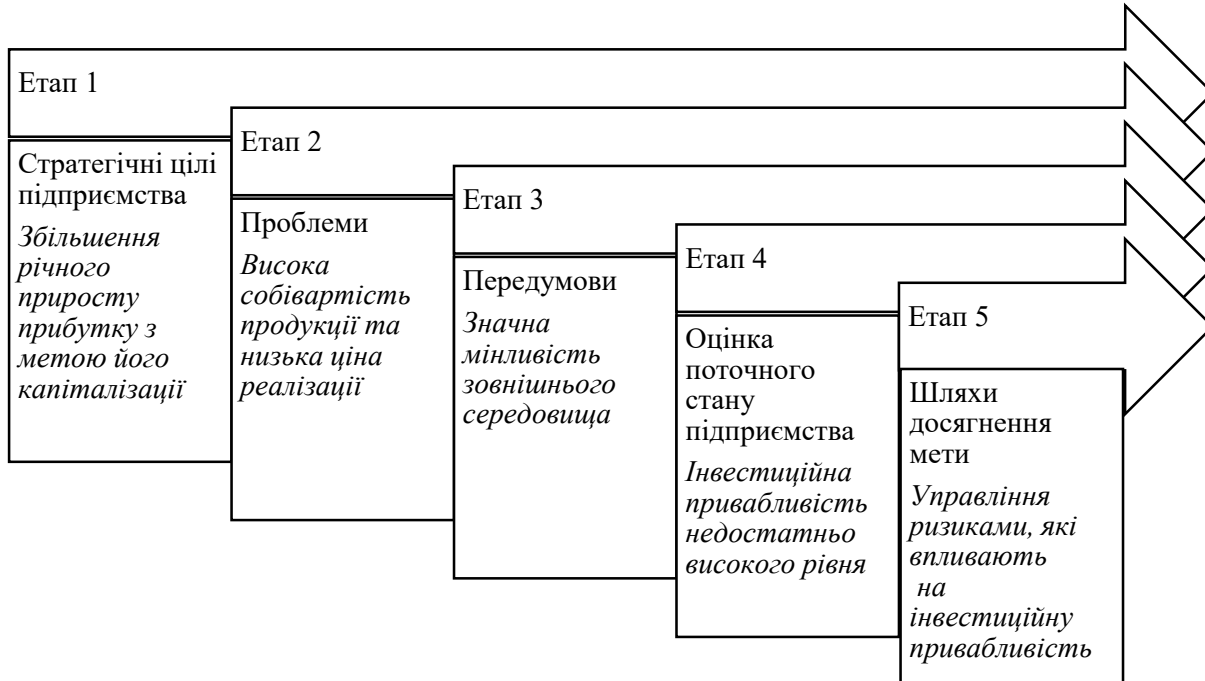
*Статкевич Олег*

*магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник - к.е.н., доцент Недільська Л.В.*

**Актуальність дослідження.** На сучасному етапі розвитку країни інноваційно-інвестиційний фактор відіграє ключову роль у формуванні економічних відносин, забезпеченні позитивного соціального ефекту та економічного зростання. У вітчизняній практиці основним об'єктом інвестування виступають підприємства та покращення їх інвестиційної привабливості є запорукою не лише вдалих капіталовкладень, а й задоволення інтересів усіх зацікавлених осіб. Формування та підтримання на достатньому рівні інвестиційної привабливості впродовж довготривалого періоду досягається на основі відповідної стратегії.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідженню проблем формування інвестиційної привабливості підприємств достатньо уваги приділено у працях як вітчизняних, так і закордонних науковців. Зокрема, Шпортко Г. Ю., Козенкова Н. П., Козенкова В. Д. визначають інвестиційну привабливість як «справедливу кількісну та якісну інтегральну характеристику внутрішніх та зовнішніх можливостей об'єкта потенційного інвестування залучати та використовувати інвестиційні ресурси для свого розвитку і забезпечувати максимізацію економічного ефекту суб'єктам інвестування при мінімальному інвестиційному ризику» [1]. Дослідження Н. Ю. Брюховецької та О.В. Хасанова присвячено теоретичним та методологічним питанням розробки та вдосконалення інвестиційної стратегії акціонерних товариств [2]. І. А. Бланк обґрунтовує, що «інвестиційна стратегія – це процес формування довготермінових цілей інвестиційної діяльності і підбору правильних шляхів для досягнення поставленої мети» [3].

**Основний матеріал.** Інвестиційна привабливість підприємства є динамічною характеристикою, яка формується під впливом низки внутрішніх та зовнішніх чинників. Мінливість зовнішнього середовища спричиняє постійну необхідність перегляду параметрів підвищення інвестиційної привабливості підприємства, а також способів та прийомів досягнення запланованих цілей. У зв'язку з цим будується стратегія управління інвестиційною привабливістю, яка охоплює низку послідовних етапів (рис. 1), які циклічно продовжуються впродовж усього часу функціонування підприємства.



**Рис. 1. Основні етапи стратегії управління інвестиційною привабливістю АТ «Житомирський молокозавод ТМ «Рудь»»**

1. Першим етапом стратегії управління інвестиційною привабливістю підприємства є визначення стратегічних цілей підприємства. Даний етап містить ознайомлення з місією підприємства (основною складовою впливу для визначення цілей) та визначення найбільш пріоритетних цілей (нарощення ринкової вартості, капіталізація підприємства). Метою постановки стратегії є правильне зосередження на глобальному розумінні кінцевої мети (нарощення ринкової вартості підприємства чи досягнення соціальних ефектів, тощо). У ході першого етапу стратегія інвестиційної привабливості повинна узгоджуватись із загальною стратегією розвитку підприємства.

2. На другому етапі стратегії управління інвестиційною привабливістю здійснюється пошук проблем, які стримують підвищення інвестиційної привабливості або навіть погіршують її. Цей етап охоплює сукупність процедур з виявлення конкретної проблематики розвитку підприємства, а також ранжування проблем від найбільш до найменш загрозливих.

3. Третій етап – передумови – передбачає досконалий аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища з метою виділення факторів, які матимуть вагомий вплив на інвестиційну привабливість підприємства.

4. Четвертий етап – оцінка поточного стану підприємства – займає також одну із важливих ролей у стратегії управління інвестиційною привабливістю підприємства. Оцінка поточного стану охоплює діагностику низки показників (майнового стану, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, прибутковості, ділової та ринкової активності інвестованого об'єкта).

5. Кінцевим етапом стратегії управління інвестиційною привабливістю підприємства є етап, на якому проходить визначення основних шляхів досягнення мети та приймається остаточне рішення про вибір найбільш прийнятної стратегії.

Використовуючи таку модель побудови стратегії управління інвестиційною привабливістю підприємства для АТ «Житомирський молокозавод ТМ «Рудь»» (рис. 1), варто акцентувати увагу на можливості виділення однієї із стратегічних цілей: збільшення річного приросту прибутку з метою його капіталізації. У такому контексті, основною проблемою, що стримує процес досягнення цілі буде: висока собівартість продукції та низька ціна реалізації. Окрім того, вагомими є передумови формування проблем: внутрішні (висока вартість та недостатня ефективність роботи обладнання, значні постійні витрати, не повна завантаженість обладнання) та зовнішні (сезонність цін на сировину, нестабільність валютного курсу при експорті продукції, не вигідні умови та ставки кредитування тощо). В результаті ці та інші чинники породжують інвестиційну привабливість підприємства недостатньо високого рівня. За підсумком аналізу попередніх етапів доцільно зосередитись на управлінні фінансовими та інвестиційними ризиками підприємства, які стримують підвищення інвестиційної привабливості.

Окрім того на кожному етапі повинно здійснюватись вагоме обґрунтування (за комплексом показників та критеріїв) адекватності та доцільності вибору окресленої мети чи зазначеної проблеми, що дасть змогу чітко і правильно сформулювати шляхи досягнення мети і обрати оптимальний інструментарій.

**Висновки.** Отже, залучення зовнішніх інвесторів чи додаткове внутрішнє фінансування можливе за умови достатнього рівня інвестиційної привабливості. Окрім того, правильно сформована стратегія управління інвестиційною привабливістю здатна забезпечити міцний фундамент для подальшого успішного розвитку підприємства у будь-яких складних умовах господарювання.

#### Список використаних джерел

1. Шпортько Г. Ю., Козенкова Н. П., Козенкова В. Д. Оцінка інвестиційної привабливості промислового підприємства. *Ефективна економіка*. - 2014. - № 11. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2014\\_11\\_71](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_11_71)
2. Брюховецька Н. Ю. Інвестиційна привабливість публічного акціонерного товариства: теорія та практика: моногр. / Н.Ю. Брюховецька, О.В. Хасанова; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2015. – 212 с.
3. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент. К.: Ельга, Ника-Центр, 2001. – 448 с.

## ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ КРЕДИТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

*Дмуховська Анастасія*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Стойко О.Я*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Для прискорення відтворювальних процесів в економіці важливу роль відіграє банківський кредит як основне джерело забезпечення грошовими коштами поточної та інвестиційної діяльності економічних суб'єктів. Зростання обсягів банківського кредитування реального сектору економіки сприяє збільшенню обсягів ВВП, що насамперед впливає на підвищення добробуту населення.

У сучасних умовах господарювання вітчизняний кредитний ринок є важливою складовою фінансового ринку, основним призначенням якого є акумуляція у найстисліші строки фінансових ресурсів учасників господарських відносин. Наразі економічний стан



нашої країни, зокрема обмежені обсяги кредитування суб'єктів господарювання, дефіцит державного бюджету, зменшення купівельної платоспроможності громадян, зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення даного дослідження.

Проблемами дослідження кредитного ринку та перспектив його розвитку займаються вітчизняні економісти такі як: Білик М. Д., Вовк В. Я., Жукова Н. К., Зражевська Н. В., Івасіва Б. С., Кузнєцова Л. В., Мороз А. П., Савлук М. І., Славюк Р. А., Хмеленко О. В., Юркевич О. М., Шелудько Н. А. та багато ін. Проте, незважаючи на велику кількість досліджень, кредитний ринок потребує постійного аналізу в сучасних умовах розвитку нашої держави.

**Основний матеріал.** Потужний кредитний ринок здатний забезпечити активне економічне зростання у всіх сферах економіки, адже, крім того, що кредитний ринок дозволяє суб'єктам підприємницької діяльності оперативно поповнювати власні обігові кошти та фінансувати інноваційні й інфраструктурні проекти, кредитний ринок також сприяє формуванню та підтримці платоспроможного попиту на продукцію, що також є запорукою економічного росту країни [3].

Головними проблемами розвитку кредитного ринку України нині є:

1) висока вартість кредитів, яка обумовлюється в першу чергу високим темпом інфляції та політикою грошової рестрикції, що проводить Національний банк України;

2) відсутність довгострокової ресурсної бази в банках, що ускладнює розвиток інвестиційного та інноваційного кредитування, а також таких важливих сегментів кредитного ринку як іпотечне кредитування й автокредитування.

Аналіз кредитного ризику показує, що у 2018 р. чисті гривневі кредити 10 корпораціям зросли на 8,1 %, найпомітніше у приватних та іноземних банках: 17,6 % та 7,6 % відповідно. Державні банки (крім ПриватБанку) припинили нарощувати корпоративне гривневе кредитування, і за звітний рік воно скоротилося на 1,5 % проти зростання на 12,7 % у 2017 р. Водночас чисті валютні кредити бізнесу вперше від початку кризи зросли на 2,6 % р/р у доларовому еквіваленті. Ключові позичальники у валюті – підприємства альтернативної енергетики, торгівлі та аграрні компанії-експортери [5, с. 26].

Обсяги чистих кредитів суб'єктам господарювання і фізичним особам за 2017-2018 рр. наведені на рис. 1 і 2.

Динаміка корпоративного кредитного портфеля відрізнялася для різних груп позичальників. Так, кредити сумлінним клієнтам, що не мали дефолтів у 2014-2018 рр., продовжували зростати високими темпами – на 25,8 % р/р у гривні. Кредитування населення зберігало високі темпи приросту – 34,1 % за рік у гривні за вирахуванням резервів. Найвищі темпи зростання було зафіксовано у приватних (54,2 % р/р) та державних банках (49 % р/р) [5, с. 26].



Рис. 1. Чисті кредити суб'єктам господарювання в гривні за 2017-2018 рр.  
Джерело: [5, с. 26].

Чисті кредити фізичним особам у гривні, 2016=100%<sup>11</sup>



Рис. 2. Чисті кредити фізичним особам в гривні за 2017-2018 рр.  
Джерело: [5, с. 26].

Насамперед збільшувалися кредити на поточні потреби, особливо у банків, що постійно та системно займаються цим видом кредитування. Іпотечні кредити у 2018 р. вперше від початку кризи помітно зросли – на близько 6 % за рік, проте їхні обсяги поки залишаються незначними. Водночас роздрібне кредитування на сьогодні залишається найприбутковішим сегментом для банків, у якому є динамічний платоспроможний попит, – у структурі активів їхня частка зросла на 1,5 в. п. – до 8,4 % [5, с. 26].

Значне зростання проблемної заборгованості є негативним явищем для банку, оскільки заборгованість впливає на ліквідність банку, що може привести до його неплатоспроможності та банкрутства. Наявність проблемних кредитів вимагає від банків формування значних резервів. Далі видається доцільним проаналізувати частку непрацюючих кредитів у розрізі груп банків у 2018 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Частка непрацюючих кредитів у банківській системі України за групами банків у 2018 р., %

Показник	На 1 січня 2018 р.	На 1 квітня 2018 р.	На 1 липня 2018 р.	На 1 жовтня 2018 р.
Частка непрацюючих кредитів у банках з державною участю	71,1	72,2	71	69,4
Зокрема, частка кредитів «Приватбанку»	87,6	85,6	84,6	83,3
Державна частка без «Приватбанку»	55,7	60,5	59,1	57,4
Частка непрацюючих кредитів у банках іноземних банківських груп	41	43,4	42,5	41,7
Частка непрацюючих кредитів у банках з приватним капіталом	24	24,8	24	24,7
Частка непрацюючих кредитів у неплатоспроможних банках	43	55,5	69,3	52,2

Джерело: складено автором за даними НБУ [4].

З даних табл. 1 видно, що рівень непрацюючих кредитів у банках з державною участю у 2018 р. продовжує скорочуватися, хоча й незначними темпами, а саме із 71,1 % за станом

на 1 січня 2018 р. до 68,1 % за станом на 1 грудня 2018 р. (в банках з державною участю загалом) [2, с. 808].

Такі тенденції можна пов'язати зі зростанням споживчого кредитування та поступовим покращенням якості кредитного портфеля. У той же період у секторі кредитування підприємств не відбулося покращення ситуації з непрацюючими кредитами, що можемо пов'язати з неможливістю відновити якість непрацюючих кредитів, які надані завідома недобросовісним позичальникам, а також недостатньо активною роботою банків зі списання неякісних активів [2, с. 808].

Крім того, серед чотирьох груп банків, згідно з класифікацією Національного банку України, за станом на 1 січня 2018 р. найбільшу частку непрацюючих кредитів мали саме банки з державною участю, а саме 71,1 % (зокрема, «Приватбанк» мав 87,6 %, а банки з державною участю без «Приватбанку» мали 55,7 %), потім йшли неплатоспроможні банки з показником 43 %, банки іноземних банківських груп, що мали 41 %, та банки з приватним капіталом, що мали 24 % [2, с. 808].

Водночас за станом на 1 грудня 2018 р. ситуація змінилась, а банки з державною участю перемістились на другу позицію в рейтингу за рівнем непрацюючих кредитів, маючи 68,1 % (по банках з державною участю без «Приватбанку» показник склав 55,4 %), хоча найбільша частка непрацюючих кредитів залишається в «Приватбанку», а саме 83,2 % (зменшилась на 4,4 % порівняно з початком року).

Розглядаючи наслідки значного обсягу непрацюючих кредитів у банках з державною участю в Україні, зазначимо, що вони мають негативний вплив на функціонування всієї банківської системи. Водночас банки не мають можливості застосувати повне списання непрацюючих кредитів, оскільки збитки не будуть компенсовані, а праця власними силами з проблемними кредитами передбачає колосальні втрати часу та ресурсів. Крім того, недостатня інфраструктура та обмеженість ресурсів ринку обумовлюють необхідність саме державної участі у вирішенні проблеми непрацюючих кредитів [2, с. 808].

Показники економічних нормативів кредитного ризику вітчизняних комерційних банків на початок 2017-2019 рр. наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Показники економічних нормативів кредитного ризику вітчизняних комерційних банків на початок 2017-2019 рр.

№ з/п	Норматив	На 01.01.2017	На 01.10.2018	На 01.01.2019
Н7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25 %)	22,78	47,77	49,06
Н8	Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу)	364,14	145,07	132,51
Н9	Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25 %)	31,19	20,26	15,27

Джерело: складено автором за даними НБУ [1].

Дані табл. 2 свідчать про невиконання нормативу Н7 на початок 2018-2019 рр. Що стосується початку 2017 р., норматив був виконаний і тримався на рівні 22,78 %, що не перевищує норму 25 %. Економічний норматив Н8 на відповідні дати мав тенденцію до зменшення з 364,14 % на початок 2017 р. до 132,51 % на початок 2019 р., і не перевищує 8-кратного розміру регулятивного капіталу. Зменшення показника Н9 у 2019 р. проти 2017 р.

на 15,92 % свідчить про зниження кредитного ризику в банківській системі України. Рівень кредитного ризику банківської системи є не високим та позитивно впливає на стабільність функціонування усієї банківської системи.

Досить довгий час значні юридичні ризики були однією з ключових перешкод на шляху до відновлення кредитування і найперше – корпоративного. Розроблений Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відновлення кредитування» суттєво усунув прогалини в законодавстві, які використовувалися для неповернення боргів позичальниками чи уникнення відповідальності за їх неповернення [5, с. 26]. Зокрема, він зменшив ризики кредиторів під час здійснення кредитних операцій: права кредитора-іпотекодержателя гарантовані та захищені; інститут поруки став юридично забезпеченим; банки отримуватимуть інформацію про позичальника, важливу для кредитних відносин; відчуження предмета іпотеки без згоди банку-кредитора тепер неможливе; зменшилася можливість ухилитися від кредитних зобов'язань у разі успадкування майна позичальника; удосконалені інструменти позасудового врегулювання [5, с. 26]. Відтак, завдяки цьому Закону банки мають більшу впевненість у юридичній захищеності своїх прав, а відтак висуватимуть лояльніші вимоги до потенційних позичальників. Це сприятиме зростанню обсягів кредитування, зниженню вартості кредитних ресурсів та полегшенню доступу бізнесу та населення до користування банківськими продуктами.

Проаналізувавши сучасний стан кредитного ринку України, можна окреслити такі напрями його подальшого розвитку:

1) нарощувати корпоративне кредитування, головною метою якого повинно стати розширення експортно-орієнтованого виробництва, оскільки внутрішній платоспроможний попит на цьому етапі задоволений;

2) зменшити частку валютних кредитів, що знизить рівень валютних ризиків комерційних банків, а це, у свою чергу, позитивно відобразиться на загальній валютній стабільності у державі та закладе передумови для поступового зростання добробуту населення, який сильно впав в результаті інфляційних процесів;

3) підвищити активність комерційних банків у сфері інвестиційного та інноваційного кредитування, що дозволить суттєво оновити виробництво та підвищити продуктивність праці.

**Висновки та пропозиції.** Аналіз сучасного стану кредитного ринку засвідчує зростання обсягів як корпоративного, так і роздрібного кредитування. Основними проблемами розвитку вітчизняного кредитного ринку є висока вартість кредитів, значна частка непрацюючих активів, відсутність довгострокової ресурсної бази в банках, що ускладнює розвиток довготермінового кредитування. Напрямами подальшого розвитку національного кредитного ринку можуть стати такі заходи: нарощування корпоративного кредитування, пов'язаного насамперед із експортно орієнтованим виробництвом; зменшення частки валютних кредитів та загальне зниження валютних ризиків комерційних банків; зниження частки непрацюючих кредитів за участі держави у вирішенні цієї проблеми; підвищення активності банків у сфері інвестиційного та інноваційного кредитування тощо.

#### Список використаних джерел

1. Значення економічних нормативів в цілому по системі. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2> (дата звернення: 24.10. 2019).
2. Коць О., Ільчук П., Карпів О. Сутність проблемних кредитів банків та управління ними. Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове видання. 2018. № 22. С. 806–810. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/152.pdf> (дата звернення: 24.10. 2019).
3. Мироненко М. Ю. Напрями реалізації кредитно-грошової політики в епоху криз : зб. наук. пр. Вінниц. нац. аграр. ун-ту. Вінниця : ВНАУ, 2012. Вип. 1 (56). Т. 4. С. 211–215.
4. Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів банків України за 2018 рік. *Національний банк України*. URL: <https://beta.bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2> (дата звернення: 24.10. 2019).
5. Річний звіт Національного банку України 2018. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=95170958> (дата звернення: 24.10. 2019).

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ОКРЕМИХ СКЛАДОВИХ ФОНДОВОГО РИНКУ  
УКРАЇНИ МЕТОДОМ МОНТЕ-КАРЛО

*Верецинський Владислав*

*магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Абрамова І.В.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Розвиток фондового ринку України визначає загальний рівень розвитку економіки та її відкритість для встановлення взаємовідносин між країнами з метою здійснення сучасних фінансових операцій. Ефективність прийняття інвестиційних рішень під час діяльності на фондовому ринку України – основний чинник зацікавленості в ньому інвесторів.

При цьому кожен з суб'єктів фондового ринку під час професійної діяльності стикається з характерним спектром проблем, як то: обрання методів оброблення та перетворення первинної інформації, моделювання та прогнозування, а також інтерпретації одержаних результатів, що враховують нестабільність та мінливість динаміки фінансових показників.

Питанням, пов'язаним з прогнозуванням обсягів розвитку фондового ринку, присвячені праці низки закордонних та вітчизняних науковців. Серед них на особливу увагу заслуговують праці Л. Миронова, В. Телятнікова, І.С. Віктора, С.В. Ліпича та інших.

**Результати дослідження.** Загалом метод Монте-Карло є групою кількісних методів, що базуються на отриманні великої кількості варіантів реалізацій стохастичного (випадкового) процесу, який формується таким чином, щоб його імовірнісні характеристики співпадали з аналогічними величинами задачі, що вирішується. Вважається, що метод Монте-Карло з'явився у 1949 році, коли вийшла стаття Метрополіса і Улама "Метод Монте-Карло". Широкого розвитку цей підхід набув з появою перших електронних обчислювальних машин. Спочатку метод широко застосовувався в ядерній фізиці та математиці, однак зараз він часто використовується для вирішення задач в різних галузях, у тому числі для аналітичних досліджень фінансових ринків.

Метод Монте-Карло передбачає моделювання великої кількості сценаріїв зміни цін на активи та повну переоцінку відкритих позицій біржі. Тому порівняно з методами локального оцінювання, що базуються на існуючій вартості позиції та лінійній функції, метод Монте-Карло характеризується вищою точністю результатів і дає можливість розрахунку ризиків для фінансових інструментів з нелінійними ціновими характеристиками. Наприклад, вартість похідних цінних паперів у майбутньому залежить від вартості базового активу, а не тільки від зміни їх поточної ціни.

Оскільки, діяльність фондових бірж є ризиковою і її результати залежать від цілого ряду факторів, вважаємо за доцільне здійснювати планування показників формування і використання фінансових ресурсів саме за методом імітаційного моделювання. При цьому важливо поєднати аналіз чутливості обраних параметрів змінам зовнішнього та внутрішнього середовища з методом сценаріїв, що дозволить змодельовати найбільш реальну ситуацію щодо формування і використання фінансових ресурсів згідно потреб. В економічному моделюванні таку стохастичну імітацію називають методом Монте-Карло.

В контексті нашого дослідження використано метод Монте Карло з метою моделювання ключових параметрів результатів діяльності фондової біржі. Зокрема, використовуючи фактичні дані про чистий прибуток, власний капітал, обсяги активів та доходи ПФТС було змодельовано можливі тенденції розвитку цих індикаторів та встановлено відповідну рентабельність власного капіталу цієї біржі (табл. 1).



Таблиця 1

Результати моделювання ключових параметрів діяльності ПАТ «Фондова біржа ПФТС»

Показник	Позначення	Min (за останні 5 років)	Max (за останні 5 років)
Чистий прибуток	ЧП	815	5440
Власний капітал	ВК	52746	115648
Обсяги активів	ОА	25793	80124
Доходи	ЧД	5350	9449
Рентабельність власного капіталу	РВК	РАК=ЧП/ВК	

Джерело: власні дослідження.

Результати аналізу свідчать про репрезентативність отриманих даних, оскільки стандартне відхилення усіх показників у всіх п'яти випадках значно нижче середнього відхилення, усі коефіцієнти варіації нижчі за 1. Таким чином, достовірність того, що розрахований прогноз здійсниться є досить високою (табл. 2). Результати імовірнісного аналізу свідчать, що ризик отримання збитку не перевищує 0 %.

Таблиця 2

Аналіз результатів прогнозування для ПАТ «Фондова біржа ПФТС» за методом Монте-Карло

Показник	ЧП, тис. грн	ВК, тис. грн	ОА, тис. грн	ЧД, тис. грн	РАК, %
Середнє відхилення	3196,92	85071,95	52478,18	7413,13	3,92
Стандартне відхилення	1357,51	18111,47	16062,07	1164,08	1,86
Коеф. Варіації	0,424	0,212	0,306	0,157	47,53
Мінімум	815	52766	25901	5357	0,77
Максимум	5432	115551	80049	9444	9,58
Ймовірність $h(\text{рентабельність} \leq 0) = 0$					

Джерело: власні дослідження.

Отримані в результаті імітації дані можна сформулювати таким чином, щоб відобразити можливість перебігу подій за трьома сценаріями: песимістичним, оптимістичним і найбільш імовірним (табл. 3). При цьому, песимістичний прогноз передбачає розвиток підприємств з мінімальними темпами приросту, які були виявлені за період 2014–2018 рр., оптимістичний – з максимальними темпами приросту, а найбільш імовірний – отриманий результат імітаційного моделювання.

Таблиця 3

Ключові параметри прогнозування фінансового забезпечення ПАТ "Фондова біржа ПФТС", тис. грн.

Показники	Сценарії		
	Песимістичний	Оптимістичний	Найбільш імовірний
Обсяг активів, тис. грн.	25901	80049	52478,18
Чистий дохід, тис. грн.	5357	9444	7413,13
Чистий прибуток, тис. грн.	815	5432	3196,92
Рівень рентабельності власного капіталу, %	0,77	9,58	3,92

Джерело: власні дослідження.

Отримані результати дають змогу вчасно скористатися позитивними моментами або реагувати на негативні прояви.

**Висновки та пропозиції.** Оскільки, діяльність фондових бірж є ризиковою і її результати залежать від цілого ряду факторів, вважаємо за доцільне здійснювати планування показників формування і використання фінансових ресурсів саме за методом імітаційного моделювання. В контексті нашого дослідження використано метод Монте Карло з метою моделювання ключових параметрів результатів діяльності фондової біржі.

Зокрема, ПАТ «Фондова біржа ПФТС» має значні резерви до збільшення чистого прибутку та підвищення рівня рентабельності, адже оптимістичний прогноз передбачає більш як у два рази вищий показник аніж найбільш імовірний. У цьому випадку необхідно конкретизувати можливі шляхи покращення ситуації і чітко їх дотримуватися.

#### Список використаних джерел

1. Загальний огляд фондового ринку України за січень-лютий 2017 р. / Національний банк України. Генеральний департамент грошово-кредитної політики [Електронний ресурс].- Режим доступу <http://www.bank.gov.ua>
2. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>
3. Фінансовий ринок: навч. посібник / Д. І. Дема, І. В. Абрамова, Л. В. Недільська. – Житомир: ЖНАЕУ, 2017. – 448 с.

## ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЙОГО РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ МЕТОДОМ НЕПРЯМОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ДОХОДУ

*Данильчук Каріна*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к.е.н., доцент Стойко О. Я.*

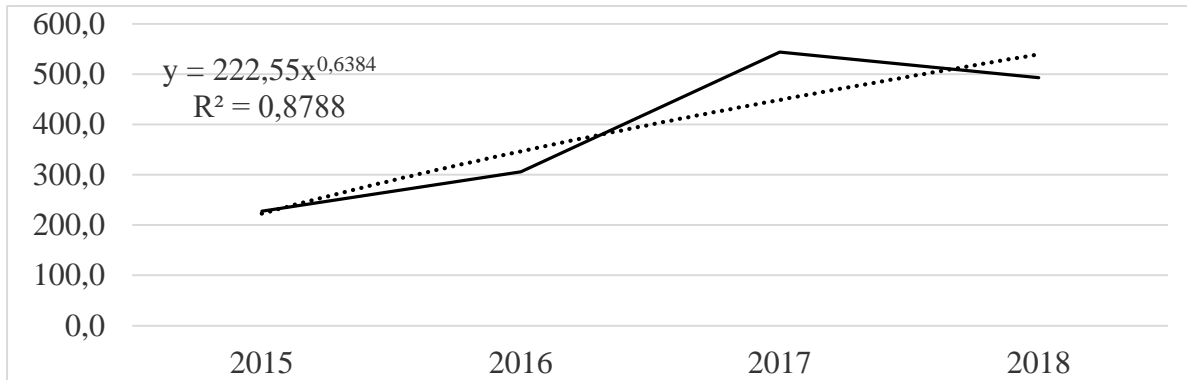
**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Традиційне розуміння цільових орієнтирів суб'єктів господарювання зазнало певних уточнень – від отримання максимального прибутку до максимізації вартості підприємства. Оцінка вартості підприємства, його майна належить до найскладніших питань фінансів підприємств. Обираючи метод оцінки ринкової вартості підприємства важливо правильно визначити формуючі фактори та достовірно оцінити їх вплив на очікуваний результат.

Теоретико-методичні засади оцінки ринкової вартості підприємства знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: О. В. Брезіцької, Н. Ю. Брюховецької, Л. А. Лейфер, О. В. Мілінчук, А. М. Турило, О. О. Уколова. Проте проблеми об'єктивної оцінки ринкової вартості завжди залишатимуться актуальними, зважаючи на мінливість технологій та факторів, що впливають на середовище функціонування підприємства.

**Основний матеріал.** Оцінка вартості підприємства повинна, перш за все, починатися з обґрунтування цілей її проведення, обрання підходу і методу для розрахунку необхідного виду вартості. Для більш об'єктивної оцінки слід використовувати декілька підходів і методів, проводячи їх подальше зіставлення для отриманні інтегральної оцінки [2]. Аналіз ринкової вартості підприємства традиційно базується на трьох методичних підходах: витратному, дохідному та порівняльному. Однак лише підхід непрямой капіталізації доходу (дохідного методу) передбачає оцінку можливої вигоди для інвестора від успішного

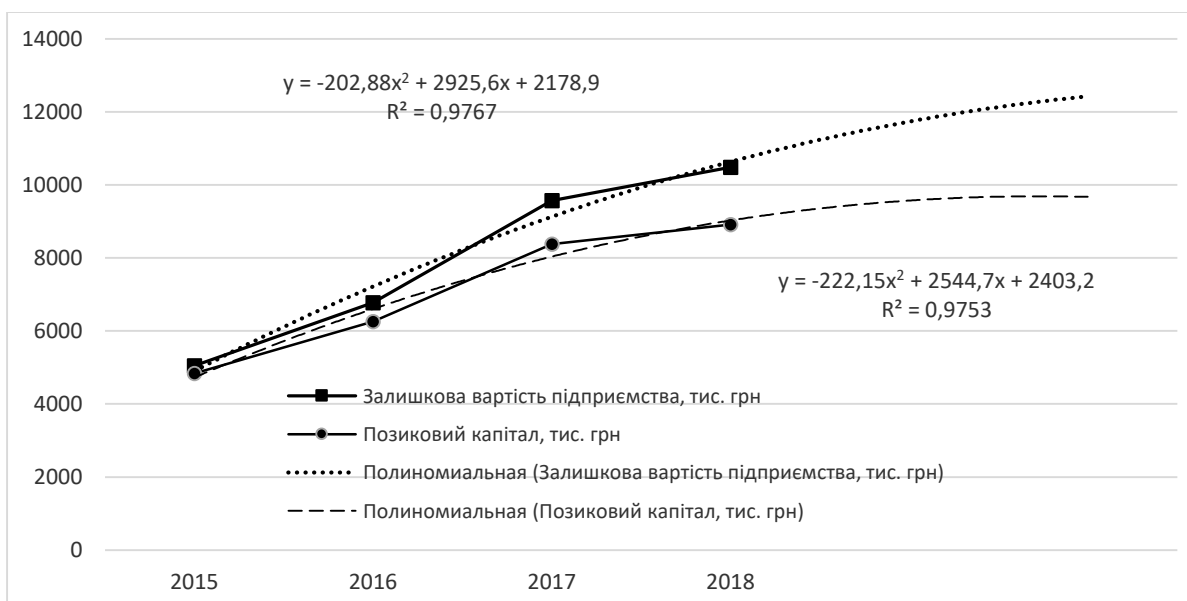
функціонування підприємства у найближчій перспективі. В межах такого підходу, передусім, важливо здійснити встановлення планових показників розвитку підприємства в майбутньому та нарощення його ринкової вартості, що може бути виконано методом екстраполяції тренду. Цей метод дозволяє продовжити виявлені в динаміці тенденції на необхідний проміжок часу.

Скориставшись даною методикою та методом експерименту за допомогою ППП Excel визначено основні функції та ступінь їх апроксимації до динаміки обсягу Cash-flow, залишкової вартості активів та обсягу позикового капіталу досліджуваного підприємства (ТОВ «Корпорація «Майс»»). Так, аналітичні дані про залишок грошових коштів (рис. 1) дали змогу виявити закономірність і побудувати тренд за степеневою функцією  $y = 222,55x^{0,6384}$  з рівнем ймовірності 88% ( $R^2 = 0,8788$ ).



**Рис. 1. Динаміка і прогнозування обсягів Cash-flow ТОВ «Корпорація «Майс»», тис грн**  
Джерело: власні дослідження.

Поряд з цим, динаміка залишкової вартості активів, згідно з аналітичними даними за період 2014-2018 рр., дала змогу побудувати тренд за поліноміальною функцією другого порядку:  $y = -202,88x^2 + 2925,6x + 2178,9$  з рівнем апроксимації  $R^2 = 0,9767$  (рис. 2). Тренд обсягів позикового капіталу побудовано також за поліноміальною функцією другого порядку:  $y = -222,15x^2 + 2544,7x + 2403,2$  з рівнем апроксимації  $R^2 = 0,9753$  (рис. 2). Таким чином, за законами регресії досліджуваних показників виявлено прогнозу тенденцію ключових параметрів нарощення ринкової вартості підприємства.



**Рис. 2. Динаміка і прогнозування залишкової вартості активів та обсягу позикового капіталу, тис. грн**

Джерело: власні дослідження.

На основі концепції теперішньої вартості майбутнього Cash-flow оцінюваного підприємства в розрізі окремих періодів здійснюється оцінка ринкової вартості підприємства методом дисконтування грошових потоків (метод непрямої капіталізації доходів). Метод непрямої капіталізації доходу (дисконтування грошових потоків) застосовується у разі, коли прогнозовані грошові потоки від використання об'єкта оцінки є неоднаковими за величиною, непостійними протягом визначеного періоду прогнозування або якщо отримання їх обмежується у часі [1, с. 78.]. Так, для оцінки ринкової вартості ТОВ «Корпорація «Майс»» методом непрямої капіталізації доходу було використано вище встановлені тенденції і закономірності (табл. 1).

Таблиця 1

Ринкова вартість ТОВ «Корпорація «Майс»»  
за дохідним методом (непрямої капіталізації доходу), тис. грн

Показник, рівняння вирівнювання та коефіцієнт регресії	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	На кінець терміну
Планові показники							
FCFt (Cash-flow), тис. грн $y = 222,55x^{0,6384}$ $R^2 = 0,8788$	227,5	306,1	543,9	492,6	621,8	698,6	770,8
Залишкова вартість підприємства, тис. грн $y = -202,88x^2 + 2925,6x + 2178,9$ $R^2 = 0,9767$	5049,9	6773,9	9574,7	10487,2	11734,9	12428,8	12717,0
Позиковий капітал, тис. грн $y = -222,15x^2 + 2544,7x + 2403,2$ $R^2 = 0,9753$	4840,8	6258,7	8383,1	8912,4	9573,0	9674,0	9330,8
WACC, %	44,2	59,4	45,3	31,3	28,8	25,4	x
Дисконтовані показники							
FCFt (Cash-flow), тис. грн	192,8	219,8	331,0	254,1	271,8	258,8	1528,3
Залишкова вартість підприємства, тис. грн	4279,6	4864,9	5827,5	5409,2	5129,4	4604,0	x
Ринкова вартість підприємства, тис. грн	-3198,4						

Джерело: власні дослідження методом побудови прогнозних трендів на основі даних фінансової звітності ТОВ «Корпорація «Майс»» за 2015-2018 рр.

Спрогнозувавши таким чином грошові потоки, залишкову вартість підприємства і вартість позикового капіталу на період до 2020, було визначено величини цих показників з врахуванням ризику і часу. На основі розрахунків за формулою чистої вартості підприємства на дату оцінки за непрямим методом визначено, що вартість підприємства у 2020 р. буде мати від'ємне значення, тобто кредитори зможуть оголосити підприємство банкрутом і стягнути з нього свої борги. Однак, такий метод застосовується не лише інвестором, щоб оцінити можливу вигоду, а й власником, щоб віднайти резерви в управлінні та відновити успішний розвиток підприємства.

**Висновки та пропозиції.** Оцінку можливої вигоди для інвестора від успішного функціонування підприємства у найближчій перспективі можна здійснити за допомогою дохідного методу (методу непрямої капіталізації доходу). В рамках такого підходу необхідно здійснити встановлення планових показників розвитку підприємства в майбутньому та нарощення його ринкової вартості, що може бути виконано методом екстраполяції тренду. Дослідження ринкової вартості підприємства методом непрямої капіталізації доходу є базовим підходом при управлінні підприємством, оскільки дозволяє достовірно спрогнозувати можливі результати господарювання та виявити аспекти, які потребують удосконалення фінансового менеджменту.

Список використаних джерел

1. Лиса О. М., Говорушко Т. А. Порівняльний аналіз вартості підприємств за допомогою методу дисконтування грошових потоків. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. Вип. 5, ч. 4. С. 77-80.
2. Уколова О. О. Сучасні методичні підходи до оцінки вартості підприємства URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua> (дата звернення: 09.11. 2019).

**ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

*Демчук Лілія*

*магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник - к.е.н., доцент Шубенко І. А.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Нині малий та середній бізнес займає чільне місце у формуванні ВВП. Як свідчать засоби масової інформації нині малий та середній бізнес формує ВВП на 55%, а на заході ці цифри ще вище [2]. Формування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу потребує чіткого методологічного обґрунтування. Адже за умов обмежених ресурсів, підприємства малого та середнього бізнесу потребують економного витрачання та чіткого планування трудових, фінансових та інших ресурсів що не можливо без їх планування і, зокрема, фінансового.

Окремі методологічні й організаційні аспекти фінансового планування були досліджені такими українськими вченими як О. Г. Біла, В. М. Білик, І. О. Бондар, В. М. Бондаренко, З. Варналій, В. Гончар, М. Деркач, О. Кужель, Л. В. Малік, К. І. Павлова, В. В. Мареніченко, О. П. Бутенко, В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, А. Равенков, О. Сороківська, Г. Машлій, Р. К. Теличко, Т. О. Пожуєва та ін., а також зарубіжними дослідниками, такими як Н. В. Афанасьєв, І. Бланк, О. Н. Лихачева, Л. Ожерельєва, В. П. Савчук та ін. Не дивлячись на таке велике коло дослідників у сфері фінансового планування поза сферою їх досліджень залишаються питання методології фінансового планування для підприємств малого та середнього бізнесу. Крім того, не маючи чітко опрацьованих методик фінансового планування саме для підприємств малого та середнього бізнесу, а наразі вже актуальним є переведення фінансового планування у площину оцифрування. З огляду на це обрана тема є актуальною.

**Основний матеріал.** В Україні сьогодні зареєстровано 1,8 мільйонів фізичних осіб підприємців та 1,2 мільйони юридичних осіб. Малий і середній бізнес забезпечує робочими місцями 80% українців [5]. Така велика кількість підприємств малого та середнього бізнесу потребує розроблення організаційних аспектів фінансового планування. Як зазначають окремі науковці, для багатьох малих підприємств в Україні є характерним суміщення функцій у сфері фінансового планування або його відсутність [6; с.615].

Але всі без винятку вчені-економісти наголошують на необхідності та розроблені сучасних методик для фінансового планування саме у сфері малого та середнього бізнесу. Адже сучасна економічна система досить швидко змінюється, і підприємці, іноді, не здатні швидко переорієнтуватися на нові умови. Використання фінансового плану сприяє чіткій діяльності та дає змогу оперативно реагувати на зовнішні та внутрішні зміни.

Фінансове планування нині зосереджене у сфері встановлення чітких цілей, що зображується у формі конкретних фінансових показників і забезпечується фінансовими



ресурсами, які закладені у виробничому плані підприємства. Нині можна виділити з нашої позиції чотири основних напрямки вдосконалення процесу фінансового планування, це впровадження контролю на фінансовим плануванням та розроблення системи бюджетів. Перший напрямок відповідає, системному контролю за видатками та доходами підприємства у процесі реалізації фінансового планування. Метою даного контролю є сприяння мобілізації всіх коштів, які передбачені фінансовим планом та витрачання їх на визначені потреби. Контроль має здійснюватися на всіх етапах та сферах фінансової діяльності підприємства: від формування і до використання оборотних коштів і основних фондів, введенням в дію об'єктів капітального будівництва, важливою складовою є контроль за собівартістю продукції, надходженням коштів від виручки та розподілом прибутку.

Ще одним із напрямків удосконалення фінансового планування на підприємствах малого та середнього бізнесу є впровадження бюджетування, яке є і способом контролю за основними показниками підприємства. У фінансово-господарській діяльності зарубіжних підприємств вже давно значне місце відводиться системі складання бюджетів підприємств, які орієнтуються на збереження позицій підприємства на ринку товарів та послуг та отримання оптимального прибутку.

Традиційно під бюджетуванням розуміють – процес планування майбутньої діяльності підприємств, результати якого оформляються системою бюджетів [4; с.76]. Інший науковець О. Є. Федорченко підкреслює, що система бюджетування підприємства як інструмент внутрішньогосподарського фінансового планування та контролю, суттєво підвищує ефективність управління фінансами підприємства, попереджаючи про нераціональне використання фінансових ресурсів як на стадії планування, так і на стадії контролю за їх використанням [9].

Створення системи окремих бюджетів може здійснюватися для окреслення напрямків діяльності підприємства, їх об'єднання дає змогу проаналізувати основні фінансові потоки підприємства та проконтролювати всі напрямки господарської та фінансової діяльності. Тому система бюджетів може суттєво підвищити рівень управління підприємством, особливо в умовах їх оцифрування.

Третім напрямком вдосконалення фінансового планування, ми вважаємо має стати, розроблення мобільних додатків з основних фінансових постійних платежів підприємства. Сплата податків, зборів завдяки одному із планових документів податковому календарю може здійснюватися автоматично завдяки мобільному додатку, за аналогічною схемою може проводитися і розподіл доходів підприємства. Такі додатки сприятимуть економії коштів та часу суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Четвертий напрямок удосконалення фінансового планування є об'єднуючим стосовно попередніх – та полягає у розробленні типових методик для підприємств малого та середнього бізнесу. З нашої позиції, такі методики мають бути розробленими для підприємств за різними галузями та напрямками діяльності: торгівля, виробництво, надання послуг. Це сприятиме систематизації існуючих напрацювань у сфері фінансового планування та знайде саме практичне його використання у фінансовій діяльності малих та середніх підприємств.

**Висновки і пропозиції.** Виділено чотири основні напрямки вдосконалення фінансового планування перші три лежать у площині вдосконалення власне механізму фінансового планування, інший напрямок є технічним і пов'язаний із розробкою спільно із фахівцями ІТ-сфери програм для суб'єктів малого та середнього бізнесу. Вдосконалення оперативного контролю за постійними і змінними витратами, раціональне використання і розподіл фінансових ресурсів, координація дій окремих підрозділів і відділів підприємств у системі бюджетування підвищує якість та оперативність прийняття управлінських рішень допомагає узгоджувати велике коло рішень між структурними підрозділами підприємства. Впровадження процесу бюджетування в діяльності підприємств малого та середнього бізнесу дозволить поліпшити основні фінансові показники підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками.

## Список використаних джерел

1. Бутенко О. П., Головченко К. В. Підвищення конкурентоспроможності малого підприємства за рахунок використання бюджетування реклами. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 60. С. 121-127.
2. Малий та середній бізнес в Україні дає 55 % ВВП – Кабмін. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/10596576-maliy-ta-seredniy-biznes-v-ukrajini-daye-55-vvp-kabmin.html> (дата звернення 17.11.2019).
3. Офіційний сайт Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва URL: <http://www.dkrp.gov.ua>. (дата звернення 10.11.2019).
4. Пожуєва Т.О. Бюджетування як напрямок удосконалення системи управління діяльністю підприємств. Вісник економічної науки. 2017. №1. С. 73-77.
5. Правила успіху для малого та середнього бізнесу. Форум МСБ URL: [https://biz.ligazakon.net/ua/news/186701\\_pravila-uspkh-dlya-malogo-ta-serednogo-bznesu-forum-msb](https://biz.ligazakon.net/ua/news/186701_pravila-uspkh-dlya-malogo-ta-serednogo-bznesu-forum-msb) (дата звернення 20.11.2019).
6. Рубаха М.В., Галайко А.М. Вдосконалення фінансового планування як передумова ефективної діяльності підприємств у сучасних економічних умовах. Економіка і суспільство. Випуск 9. 2017. С. 614-618.
7. Солованюк С. М. Розвиток малого бізнесу в Україні в сучасних умовах. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2017. № 2 (24). 2 т. С.130-133.
8. Удалих О. О. Бюджетування як метод економічного управління діяльністю Фінансові дослідження. 2016. № 1. С. 96-100.
9. Федорченко О. Є. Удосконалення системи бюджетування на підприємстві. Економіка та держава. 2015. Вип. №11. С. 37-39.

## УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

*Рослик Яна*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к.е.н., доцент Стойко О. Я*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Основною метою діяльності комерційних банків, є отримання прибутку, але при її виконанні більшість комерційних банків не завжди приділяють належну увагу підтримці оптимального рівня ліквідності. Нестійкий фінансовий стан, з одного боку і необхідність розширення інвестицій в економіку, з іншого, значно загострює цю проблему, перетворює її в один з найбільш актуальних теоретичних і практичних питань національної економіки. Проблема підтримання достатнього рівня ліквідності комерційним банком є досить актуальною, оскільки втрата ліквідності банком призводить до його неплатоспроможності і надалі – до банкрутства банку. Регулювання банківської ліквідності може здійснюватися шляхом зміни структури вкладень банку.

Дослідженню підходів до удосконалення регулювання та управління ліквідністю комерційних банків присвячено чимало досліджень вітчизняних науковців. Цю проблему вивчали О. І. Коцюба, С. Прасолова, О. Чернявська, О. Фуксман та ін. Розглянуті наукові напрацювання розкривають питання: ефективного управління ліквідністю, досліджують удосконалення управління ризиком ліквідності банків, пропонують удосконалення

механізму управління ліквідністю. Однак, проблема удосконалення управління ліквідністю комерційних банків у сучасних умовах потребує окремого дослідження.

**Основний матеріал.** Ліквідність комерційного банку можна віднести до однієї з ключових якісних характеристик діяльності банку, яка визначає надійність і стабільність банку, саме вона служить основою існування кредитно-банківського сектора економіки. Ліквідність – це свого роду гарантія стабільного функціонування комерційного банку. Ліквідність є важливою системною характеристикою, яка свідчить про фінансову стабільність та спроможність банку протистояти негативним наслідкам кризових ситуацій [1, с. 59].

Ліквідність банку має подвійну природу і залежить в цілому від двох факторів, а саме: здатності банку своєчасно виконувати усі наявні та потенційні вимоги клієнтів з одного боку, та спроможності дотримуватися усіх вимог регулятивних органів в частині ліквідності – з іншого [2, с. 50].

З метою підтримки ліквідності комерційний банк зобов'язаний постійно підтримувати необхідний і достатній рівень коштів на кореспондентських рахунках, готівкових коштів в касі, швидкоореалізованих активів, тобто управляти ліквідністю.

Основними елементами з ефективного управління ліквідністю є:

- 1) аналіз стану миттєвої, поточної та довгострокової ліквідності;
- 2) складання короткострокового прогнозу ліквідності;
- 3) проведення аналізу ліквідності та використання негативного для банку розвитку подій (стан ринку, становище позичальників і кредиторів);
- 4) визначення потреби банку в ліквідних коштах;
- 5) визначення надлишку / дефіциту ліквідності і гранично допустимих його значень;
- 6) оцінка впливу на стан ліквідності операцій в іноземній валюті;
- 7) визначення граничних значень коефіцієнтів ліквідності по кожній валюті і по всіх валютах в цілому.

Фактори, що впливають на ефективне управління ліквідністю банку підрозділяють на дві групи: зовнішні і внутрішні. Через зовнішні чинники здійснюється взаємодія зовнішнього середовища на діяльність комерційного банку. Внутрішні фактори діють на рівні самого комерційного банку та пов'язані з його політикою, змінюючи політику банку, можна управляти впливом факторів, що викликають несприятливі зміни в ліквідності. Всі фактори, що впливають на ліквідність комерційного банку необхідно розглядати як єдину систему. Комерційним банкам з метою покращення управління ліквідністю, необхідно приділяти більшу увагу внутрішнім чинникам, так як зовнішні фактори слабо піддаються впливу з боку банку, впливати на них з метою зниження ризику ліквідності.

Успішна діяльність банку багато в чому залежить від вибору стратегії управління ліквідністю, так саме вибір стратегії впливає на стабільність і прибутковість роботи комерційного банку.

Існують три основні стратегії управління ліквідністю: стратегії управління активами, стратегії управління пасивами, стратегії управління активами і пасивами (рис. 1).

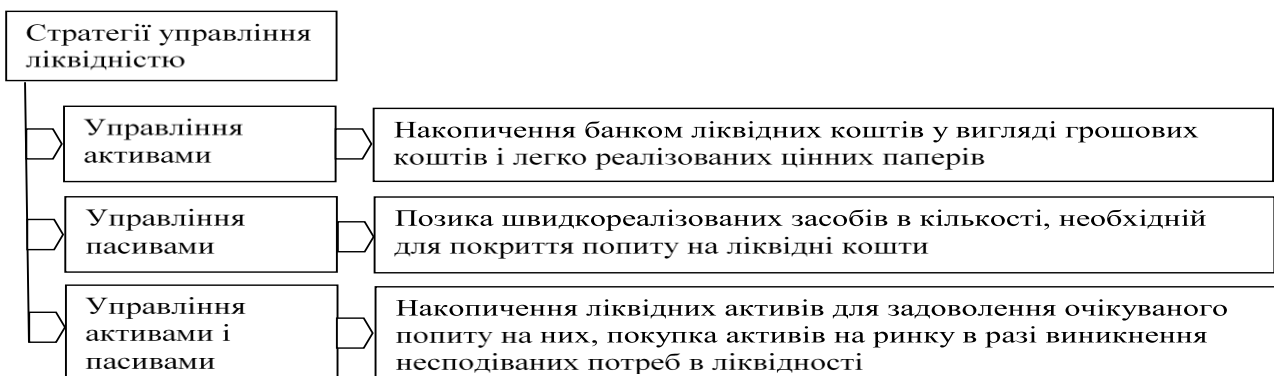


Рис. 1. Стратегії управління ліквідністю комерційного банку

Джерело: власні дослідження.

Для ефективного управління ліквідністю комерційні банки повинні переглянути свої стратегії управління ліквідністю. Реалізація вдосконаленої стратегії допоможе забезпечити підтримку ліквідності на належному рівні, що матиме позитивний вплив на фінансову стійкість банку [3, с. 84].

До ефективного управління ліквідністю комерційного банку слід ставитися як до фундаментальної основи фінансового менеджменту в будь-якому комерційному банку. Ефективне управління ліквідністю комерційного банку полягає в дотриманні такого співвідношення між активами і пасивами, при якому рівень ліквідності є достатнім для виконання банком своїх зобов'язань перед партнерами і клієнтами.

Рівень ліквідності оцінюється в залежності від питомої ваги різних груп активів з різними ступенями ризику в загальній сумі вкладень банку. Очевидно, що стан ліквідності є обернено пропорційним станом високо сумнівних активів його балансу. Також, рівень ліквідності істотно знижується через нездатність клієнтів банків своєчасно виконувати свої зобов'язання, а також з-за надмірно ризикованої кредитної політики банків, спрямованої на забезпечення високих норм прибутку.

За низьких значень частки неризикових активів до загальних, значно підвищується ризик ліквідності, він полягає в ймовірності виникнення збитків для банку внаслідок необхідності швидкої конвертації фінансових активів у платіжні засоби та в зв'язку з цим з дефіцитом готівки ліквідних коштів при крайній необхідності.

Тому регулювання банківської ліквідності може здійснюватися шляхом зміни структури вкладень банку. При цьому комерційний банк може змінювати частку високоризикових або низькоризикових активів, залежно від рівня показників ліквідності в загальному портфелі вкладень, забезпечуючи потрібний стан ліквідності.

Якість управління в значній мірі визначається рівнем збалансованості, а також якістю активів, пасивів і збалансованих операцій.

Для ефективного управління ліквідністю необхідним є дотримання всіх необхідних процедур при розгляді кредитних заявок клієнтів, які потребують позиках; проведення всебічного аналізу кредитоспроможності потенційних позичальників і можливих джерел погашення необхідних позик, що запобігає необґрунтовану видачу позик та дозволяє реально оцінити ризик видаваних позик і зафіксувати в кредитних договорах заходи щодо забезпечення своєчасного їх повернення. В результаті частка прострочених і пролонгованих позик знижується, а якість кредитного портфеля підвищується.

Ліквідність комерційного банку обумовлюється також таким фактором, як імідж. Позитивний імідж банку дає йому перевагу перед іншими банками в залученні ресурсів, забезпечує стабільність депозитної бази і розвиток зв'язків з іноземними партнерами.

Розглянуті фактори набувають більшого або меншого значення в управлінні ліквідністю комерційного банку в залежності від особливостей і тривалості функціонування банку, фінансового стану засновників, кола клієнтів, спеціалізації, якості команди менеджерів тощо.

Фінансова складова удосконалення управління ліквідністю комерційних банків пов'язана зі створенням нових банківських продуктів у традиційних сегментах ринку позикових капіталів і банківських продуктів на нових сегментах (інвестиції в нерухомість, страховий бізнес, фінансовий лізинг, трастові операції); інноваціями в нових сегментах грошово-фінансового ринку, таких як ринки цінних паперів, фінансових ф'ючерсів, фінансових опціонів, іпотечних цінних паперів; управлінням готівкою і використанням нових інформаційних технологій, послугами фінансового посередництва, які спрямовані на зниження операційних витрат і більш ефективного управління активами і зобов'язаннями.

Проблему ліквідності банку можуть створювати структура і якість ресурсної бази, менеджмент, якість активів, сукупність всіх факторів. Визнаючи багатофакторність проблеми важливо враховувати його індивідуальність, виділяти «хворі» місця. Разом з тим, чим більше довіри клієнтів до комерційного банку, тим вище імідж банку на міжбанківському

ринку, забезпечений високою якістю управління банком, тим в меншій мірі порушення цієї умови впливає на ліквідність банку.

**Висновки та пропозиції.** Підтримання достатнього рівня ліквідності комерційним банком є важливим чинником його діяльності, який свідчить про фінансову стабільність та спроможність банку протистояти негативним наслідкам кризових ситуацій з метою поліпшення управління ліквідністю комерційні банки повинні приділяти більшу увагу внутрішнім чинникам і впливати на них для зниження ризику ліквідності, оскільки зовнішні фактори слабо піддаються впливу з боку самого банку. Для ефективного управління ліквідністю комерційні банки повинні дотримуватись зваженої стратегії управління ліквідністю, що матиме позитивний вплив на фінансову стійкість комерційного банку.

#### Список використаних джерел

1. Прасолова С. Чернявська О. Удосконалення управління ризиком ліквідності банків як складова формування концепції їхньої фінансової безпеки. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 4. С. 58-64.
2. Фуксман О. Ю. Удосконалення механізму управління ліквідністю в банках із використанням системи трансфертного ціноутворення. *Академічний огляд*. 2015. № 2. С. 50-57.
3. Коцюба І. І. Управління ліквідністю – основа інтеграції стратегічного управління фінансовою діяльністю у банку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 6. С. 81-85.

## ОЦІНКА РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ

**Войналович Марина**

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Стойко О. Я.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Однією з важливих і складних проблем вітчизняного банківського бізнесу є підвищення його ефективності шляхом постійного моніторингу операцій з платіжними картками. В Україні не має жодного комерційного банку, який би у своїй діяльності не використовував електронні платежі, тому ринок платіжних карток має стійку динаміку розвитку. Темпи його зростання досить високі, але національний ринок має свої особливості, на відмінну від технологічно-розвинутих ринків банківських платіжних карток у розвинених країнах. До таких основних специфічних ознак можна віднести: його не насиченість і нерозвиненість інфраструктури, що заважає повноцінному розвитку ринку в Україні. Також наявні монополія міжнародних платіжних систем, низька фінансова грамотність користувачів, випадки шахрайства, високі тарифи і комісії по картках, небажання бізнес-структур прозоро працювати. Досягнення високого рівня розвитку ринку платіжних карток і питання безпеки електронних розрахунків мають принципове значення для стабільного економічного розвитку та економічної безпеки на національному та світовому рівнях [3].

Проблема оцінювання ринку платіжних карток є досить досліджуваною серед вчених-економістів. В їх роботах досліджується стан ринку платіжних карток в Україні, його фактографічні дані, визначаються проблеми і напрями розвитку ринку. Серед них вказаною проблематикою займаються: Бердишева С. С., Бикмаєв Ш. П., Брегеда О. А., Волосович С. В., Гартінгер О. О., Капралов Р. О., Катюха К. О., Кравець В. М., Кравчук В., Пиріг С. О., Степаник А. О., Успенко В. І., Харченко В. І. та ін. Однак виникає потреба в оцінюванні



ринку платіжних карток, особливо в умовах глобалізації економічних процесів та розвитку новітніх інформаційних технологій.

**Основний матеріал.** Основними ознаками ринку платіжних карток є: 1) наявність та якісна характеристика держателів платіжних карток; 2) забезпеченість інфраструктурою обслуговування платіжними картками; 3) ефективність використання платіжних карток; 4) ризикованість використання платіжних карток. Саме ці ознаки дозволять проаналізувати процеси, що відбуваються на ринку платіжних карток України і дати йому загальну оцінку [2].

Високорозвинений ринок платіжних карток характеризується: наявністю великої кількості різних емітентів; великими обсягами емісії карток; наявністю на ринку різних видів карток; щільністю мережі автоматів самообслуговування; розвинутою торговельно-сервісна інфраструктура обслуговування карток [6]. Ринок платіжних карток в Україні науковці відносять до тих, що розвиваються. Ринок платіжних карток можна вважати концентрованим, тому що більшість операцій припадає на міжнародні платіжні системи VISA та Master Card, які впливають на обіг карток.

В Україні розвиток інфраструктури ринку платіжних карток відбувається паралельно темпу зростання кількості банківських карток. Кількість банкоматів, POS-терміналів, імпринтерів щорічно збільшується. Варто відзначити, що громадяни нашої країни використовують банківські картки здебільшого для зняття готівки (табл. 1).

Із даних табл. 1 видно, що за весь період, що досліджується, громадяни України переважно використовували платіжні картки для отримання готівки і обсяг операцій з отримання готівки стабільно зростає. Так, сума операцій з отримання готівки у 2018 р. проти 2013 р. збільшилася на 108,6 %. Основними причинами цього явища є звичка до готівкових розрахунків, обумовлена консерватизмом та низькою фінансовою грамотою населення щодо безготівкових платежів [1]. Слід зазначити, що на придбання терміналів потрібні значні фінансові витрати, на їх обслуговування достатньо високі тарифи і потрібно сплачувати відповідні податки. Однак, з кожним роком частка безготівкових платежів з використанням платіжних карт збільшується. Звісно це позитивна тенденція, але потрібно покращувати відповідну інфраструктуру та долати низьку обізнаність населення щодо можливості використання електронних платежів.

Таблиця 1

Сума та кількість операцій комерційних банків України з використанням платіжних карток за 2013-2018 рр.

Рік	Сума операцій (млн грн)			Кількість операцій (млн шт.)		
	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього
2013	159 138	756 889	916 027	584	755	1 339
2014	255 194	763 841	1 019 035	879	693	1 573
2015	384 795	848 001	1 232 796	1 287	678	1 965
2016	571 275	1 038 985	1 610 260	1 775	738	2 513
2017	834 957	1 289 721	2 124 678	2 311	780	3 091
2018	1 297 429	1 579 092	2 876 521	3 073	842	3 915

Джерело: [5].

Усі функціонуючі в нашій країні комерційні банки випускають та обслуговують платіжні картки, однак безперечними лідерами ринку впродовж тривалого часу є АТ КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «ПУМБ», АТ «Альфа-Банк». Цим банкам належить близько 80 % ринку платіжних карток. Дані у розрізі окремих банків України щодо кількості електронних платіжних засобів та інфраструктури їх обслуговування за станом на 01.01.2019 р. наведені у табл. 2 і 3.

Таблиця 2

Кількість платіжних карток і банківських пристроїв самообслуговування в окремих банках України за станом на 01.01.2019 р.

Назва банку	Кількість (штук, одиниць)					
	платіжних карток в обігу	активних платіжних карток	Пристроїв самообслуговування			
			загальна	банкоматів	депозитних банкоматів	ПТКС
АТ КБ «ПриватБанк»	29 295 288	20 423 677	19 940	7 144	137	12 659
АТ «Ощадбанк»	11 632 822	6 147 250	6 354	3 118	58	3 178
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	3 402 509	2 284 058	2 825	1 987	420	418
АТ «ПУМБ»	2 446 057	802 618	701	685	16	0
АТ «Альфа-Банк»	2 271 460	2 074 660	909	596	313	0

Джерело: [5].

Таблиця 3

Кількість платіжних терміналів в окремих банках України за станом на 01.01.2019 р.

Назва банку	Кількість платіжних терміналів (штук, одиниць)				
	Загальна	торговельних	із них безконтактних	банківських	із них безконтактних
АТ КБ «ПриватБанк»	174 075	170 538	138 102	3 537	0
АТ «Ощадбанк»	51 243	45 177	37 954	6 066	0
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	27 998	25 185	19 186	2 813	0
АТ «ПУМБ»	4 011	3 622	1 165	389	3
АТ «Альфа-Банк»	5 593	5 125	5 113	468	468

Джерело: [5].

Як видно з даних табл. 2, беззаперечне лідерство тривалий час належить АТ «КБ «ПриватБанк»: станом на 01.01.2019 р. обсяг його емісії становить 29295288 шт. АТ «Ощадбанк», який стоїть на другому місці і має емісію у розмірі 11632822 шт., відстає від нього в 2,5 рази. Така концентрація ринку робить його залежним від фінансового стану та ефективності роботи декількох комерційних банків, і навіть поява слухів про можливе банкрутство одного з них істотно впливає на настрої споживачів, що відображується на стані ринку платіжних карток. Концентрованим можна назвати і світовий ринок платіжних карток, оскільки основна частка операцій припадає на дві міжнародні платіжні системи – VISA та Master Card, які певним чином диктують умови країнам щодо обігу карток [4, с. 315]. АТ «КБ «ПриватБанк» також має найбільшу кількість терміналів як загалом, так і за окремими видами (табл. 3).

Проаналізуємо динаміку кількості банків-учасників карткових платіжних систем, держателів платіжних карток, та кількість платіжних карток в обігу та активних за 2012-2018 рр. для того, аби виявити основні тенденції розвитку платіжних карток (табл. 4).

Таблиця 4

Загальні дані банків-учасників карткових платіжних систем, держателів платіжних карток, а також кількість платіжних карток (в обігу та активних) в Україні за 2012–2018 рр.

Звітна дата	Банки-учасники карткових платіжних систем, од.	Держателі платіжних карток, тис. ос.	Платіжні картки в обігу, тис. шт.	Активні платіжні картки, тис. шт.
01.01.2013	142	44 339	69 826	33 106
01.01.2014	143	49 719	69 726	35 622
01.01.2015	128	51 649	70 551	33 042
01.01.2016	98	43 058	59 307	30 838
01.01.2017	87	41 746	57 633	32 389
01.01.2018	77	41 721	59 867	34 858
01.01.2019	73	42 304	59 390	36 949

Джерело: [5].

Дані табл. 4 засвідчують зниження майже усіх показників за період, що досліджується. На фактичних статистичних даних відобразилось зменшення кількості банків учасників платіжних систем, зміна підконтрольних територіальних кордонів та фінансова криза 2013-2014 рр.

Види платіжних карток за видами носіїв інформації, які емітовані українськими банками за 2014–2018 рр. наведені у табл. 5

Таблиця 5

Види платіжних карток за видами носіїв інформації, які емітовані українськими банками за 2014–2018 рр.

Звітна дата	Платіжні картки (тис. шт.)						
	Усього	За видами носіїв інформації					
		з магнітною смугою	з магнітною смугою та чипом	з них безконтактні	з чипом	з них безконтактні	віртуальні
01.01.2015	33 042	30 009	2 370	1 090	416	0	248
01.01.2016	30 838	27 586	2 766	1 406	194	45	291
01.01.2017	32 389	27 994	3 876	1 987	74	6	444
01.01.2018	34 858	27 202	7 407	2 721	24	24	225
01.01.2019	36 949	30 392	6 323	3 946	16	16	219

Джерело: [5].

Як видно з даних табл. 5, за останні роки вітчизняні банки приділили увагу на випуск універсальних платіжних карток. У 3,9 рази зросла кількість безконтактних карток, а також в 2,7 рази зросла кількість платіжних карток з чипом та водночас з магнітною смугою. Щодо дебетових та кредитних карток, то банки практично не змінили своєї політики щодо емісії цих платіжних карт, тому бачимо стабільні обсяги таких карток впродовж аналізованого періоду. Українські банки зробили акцент на універсальності карток, тому платіжні картки виключно для зняття готівки банками практично не емітуються.

Характеристика видів платіжних карток за окремими ознаками, які емітовані українськими банками за 2014–2018 рр. наведені в табл. 6.

Види платіжних карток за окремими ознаками, які емітовані українськими банками за 2014–2018 рр.

Звітна дата	Платіжні картки (тис. шт.)							
	За платіжною схемою		За типами держателів		За типами фінансових операцій			з них з функцією електронних грошей
	з дебетовою функцією	з кредитною функцією	корпоративні	особисті	з функцією видачі готівки	з функцією платежів та видачі грошей	з функцією платежів без видачі грошей	
01.01.2015	25 491	7 551	356	32 686	153	32 654	236	16
01.01.2016	24 794	6 044	390	30 448	123	30 430	285	9
01.01.2017	29 398	2 991	467	31 922	39	31 906	444	54
01.01.2018	27 464	7 395	523	34 335	1	34 609	248	36
01.01.2019	30 135	6 814	606	36 343	0	36 715	234	34

Джерело: [5].

Із даних табл. 6 видно, що і підприємці, і громадяни все активніше користуються платіжними картками для проведення безготівкових операцій, тому динаміка як корпоративних, так і особистих карток є зростаючою. У 2018 р. значно зменшилась кількість платіжних карток з функцією електронних грошей. Це зумовлено законодавчими обмеженнями щодо емісії електронних грошей.

**Висновки та пропозиції.** Національному ринку платіжних карток властива динаміка, постійно з'являються нові учасники, продукти і технології. В Україні розвиток інфраструктури ринку платіжних карток відбувається паралельно темпу зростання кількості банківських карток. Впродовж тривалого часу безперечними лідерами ринку платіжних карток є 5 комерційних банків, яким належить близько 80 % картового ринку. Така концентрація ринку робить його залежним від фінансового стану та ефективності роботи декількох банків. З метою поліпшення використання банківських платіжних карток потрібно удосконалити механізм користування банківськими картками, підвищити ефективність картових технологій, забезпечити подальший розвиток інфраструктури та розвивати фінансову культуру громадян.

#### Список використаних джерел

1. Євдокімова М. О. Ринок платіжних карток в Україні, його розвиток. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 15, ч. 1. С. 106–109.
2. Корецька Н. І., Збирун Д. В. Суть ринку платіжних послуг та основні його ознаки : Актуальні наукові розробки : матеріали XI міжн. наук.-практ. конф., 15–22 січня 2015 р., Софія, Болгарія : Бял ГРАД-БГ, 2015.
3. Невідома Л. О., Марченко О. В. Оцінка діяльності банку на ринку платіжних карток. *Молодий вчений*. 2017. № 5. С. 680–684.
4. Плісак Т. О., Нетребчук Л. О. Ринок платіжних карток : сутність, властивості, показники розвитку. *Вісник Мукачівського державного університету*. 2016. Вип. 4. С. 312–318.
5. Ринок платіжних карток в Україні. Статистичні дані. *Офіційне Інтернет-представництво НБУ*. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=79219](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219) (дата звернення: 13.09. 2019).
6. Харченко В. І. Статистичний аналіз ринку банківських платіжних карток в Україні у контексті країн із розвинутими картоковими ринками. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5. С. 44–52.

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сіряк Дарина

магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник – к.е.н. Мартинюк Г. П.

*Постановка проблеми* Споживче кредитування має вагомий вплив на економічні та соціальні процеси. Але цей вплив може мати різний ефект, як позитивний, так і негативний. Так, збільшення обсягів споживчого кредитного портфеля породжує збільшення сукупного платоспроможного попиту на споживчі товари й послуги. А за правилами ринку підвищення попиту стимулюватиме бізнес розширювати виробництво, полегшуючи процес реалізації продукції, прискорюючи отримання прибутку і надходження доходів до Державного бюджету, що в кінцевому результаті породжуватиме економічне зростання. Разом з тим для планування діяльності всіх сторін зацікавлених в розвитку кредитування необхідно володіти прогнозними показниками його розвитку на найближчий період.

*Аналіз останніх досліджень* Дослідження питання розвитку ринку банківського споживчого кредитування присвячено багато праць науковців України: О. Барановського, У. Владичин, Б. Івасіва, С. Ілляшенка, В. Лагутіна, О. Морозової, А. Мороза, С. Реверчука, М. Савлука, Я. Чайковського та інших. Дослідження науковців в більшій мірі стосується вирішення проблем сучасного стану ринку споживчого кредитування, водночас, прогнозування та пошук ефективних напрямів розвитку в майбутньому залишаються недостатньо досліджені та потребують вивчення.

*Результати дослідження* Сучасний стан розвитку споживчого кредиту мають низку чинників, що гальмують його розвиток в Україні, а саме: економічна й політична невизначеність; підвищення рівня інфляції та зниження реальних доходів і рівня життя населення; нестабільність курсу валют; недосконале законодавство у сфері кредитування фізичних осіб; нерозвиненість інфраструктури кредитного ринку, недовіра населення до вітчизняної банківської системи; зростання кредитного ризику, пов'язаного з необ'єктивною оцінкою кредитоспроможності фізичних осіб-позичальників[3, с. 156]. Нами побудовано органограму впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на процеси споживчого кредитування в Україні (рис. 1).

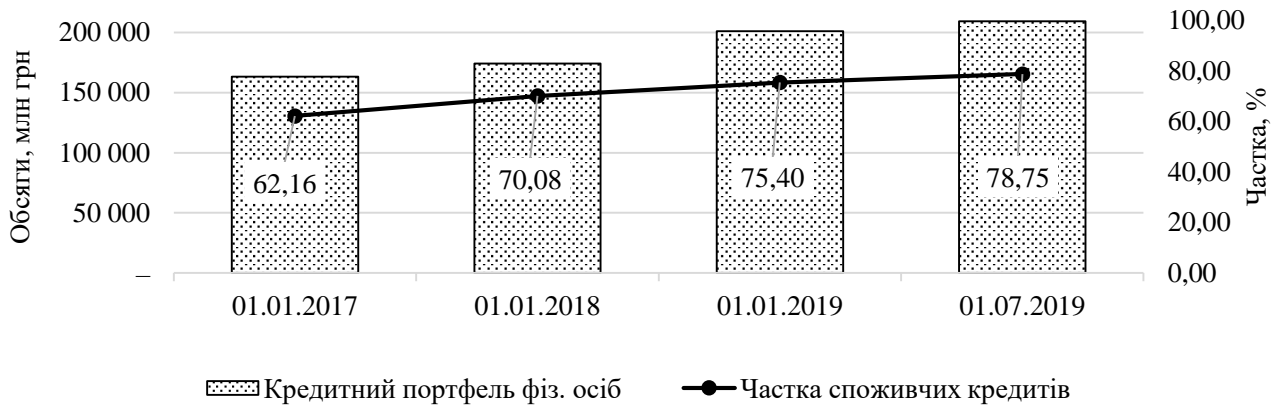


Рис. 1. Органограма споживчого кредитування в Україні

Джерело: власні дослідження.

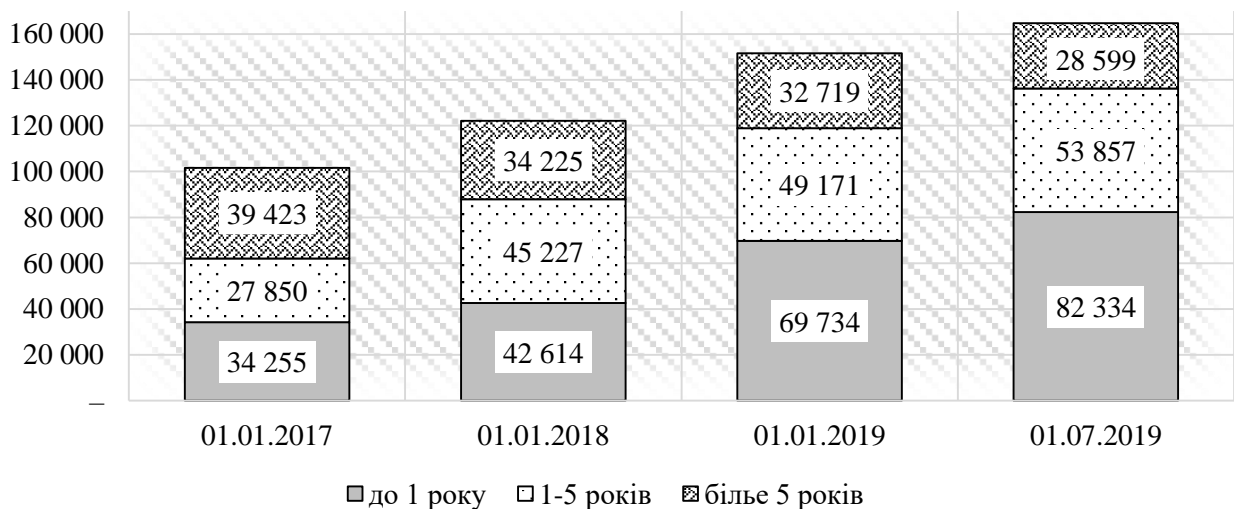


Для оцінювання ролі споживчого кредиту на банківському кредитному ринку України та виявлення його впливу на розвиток вітчизняної економіки першочерговим кроком має стати ретроспективний аналіз обсягів споживчого кредитування (рис. 2 та рис. 3).



**Рис. 2. Частка споживчого кредитування на ринку банківського кредитування**  
Джерело: розраховано автором за даними НБУ [1].

Аналіз даних рис. 2 підтверджує тенденції розвитку споживчого кредитування в Україні. Щороку спостерігається приріст частки обсягів наданих споживчих кредитів в загальному кредитному портфелі банківської системи України – за 2016 р. це 62,16 %, а в 2019 р. – 78,75%. Частка споживчих кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля населення залишалась відносно високою за досліджуваний період.



**Рис. 3. Обсяги споживчого кредитування за строками погашення в Україні за 2016-2019 рр., млн грн.**

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [1].

За даними рис. 3 видно, що з 01.01.2017 р. споживче кредитування зросло на 63262,0 млн грн або на 62,3 %. При цьому в 2,4 рази зросли обсяги кредитування до одного року та зменшилися довгострокові кредити. Це означає, що у 2016-2019 рр. банківське споживче кредитування активізувалося в сегменті дрібних кредитів – це готівкові кредити та карткові кредитні ліміти терміном до 1 року. Вони й стали стимуляторами для активізації ринку споживчого кредитування.

Що стосується структури споживчих кредитів у розрізі валют, то станом на 01.07.2019 р. кредити в національній валюті становлять 87,26 % (143799 млн грн), в дол. США – 12,02% (19813 млн грн), євро та інші валюти становлять менше 1 %. Така структура

споживчого кредитування пояснюється, з одного боку, наявністю ряду заборон щодо валютного кредитування, а з іншого – продиктовані реальним потипом населення на кредити в національній валюті.

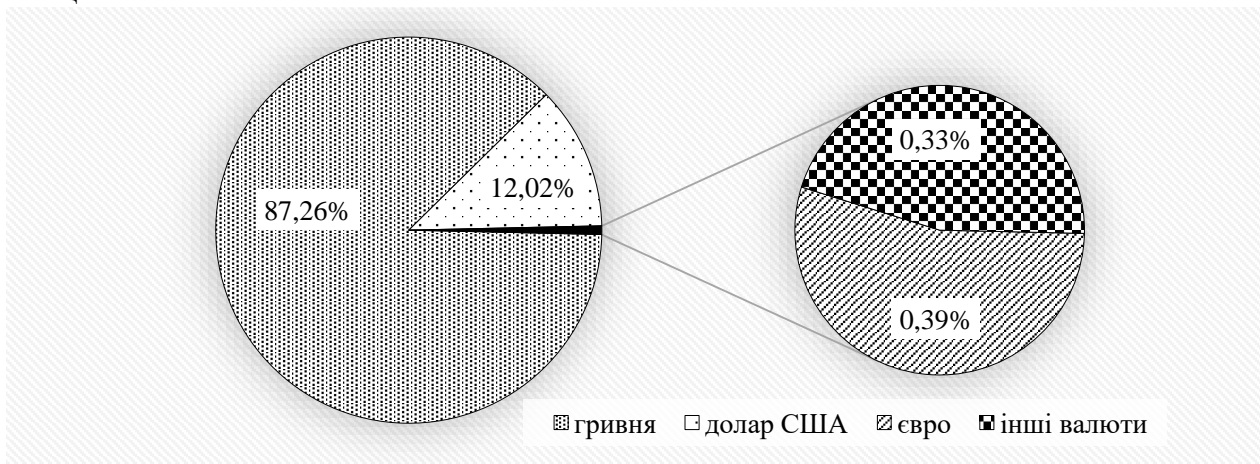


Рис. 4. Структура споживчого кредитування у розрізі видів валют в Україні, %  
Джерело: розраховано автором за даними НБУ [1].

За допомогою інструментів економіко-математичного моделювання здійснимо прогнозування обсягів банківського споживчого кредитування в Україні. За допомогою функції «ПРЕДСКАЗ» в Excel 2010 спрогнозуємо помісячно розмір споживчого кредитного портфеля до січня 2022 року (рис. 5).

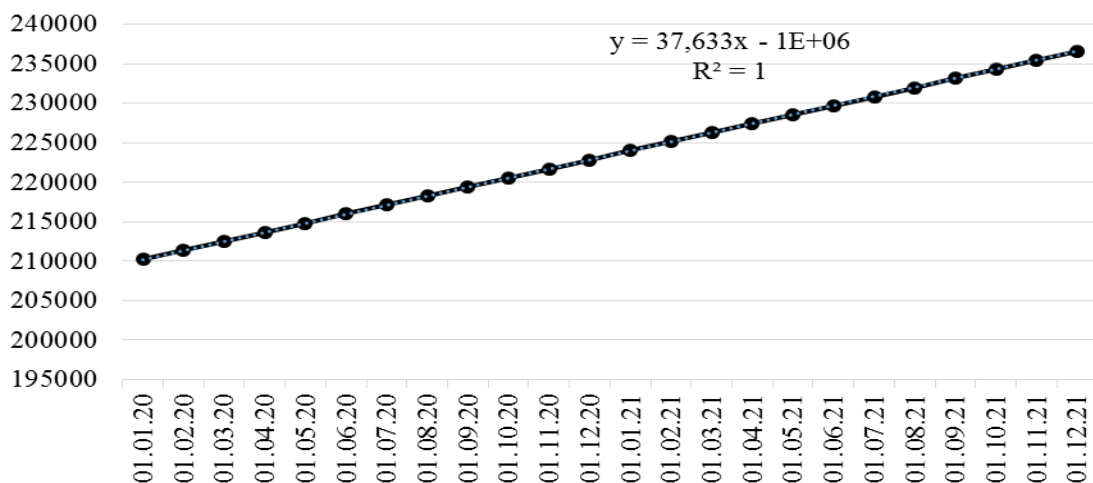


Рис. 5. Прогнозування споживчого кредитування в Україні, млн грн

За даними наших розрахунків спостерігається типовий лінійний тренд росту споживчого кредитного портфеля ( $R^2 = 1$ ). Так, станом на січень 2020 р. споживче кредитування буде в межах 210,2 млрд грн, станом на січень 2021 р. – 224,0 млрд грн, а в січні 2022 р. – 236,6 млрд грн. В цілому обсяг споживчого кредитування в період 2020-2021 рр. зросте на 26,3 млрд грн.

*Результати досліджень* Враховуючи високі темпи росту споживчого кредитування в період 2016-2019 рр. та розраховані тенденції приросту даного виду кредитного портфеля, подальший розвиток кредитування фізичних осіб в Україні має бути спрямований не так на збільшення обсягів, як на удосконалення методичного забезпечення процесу управління кредитним портфелем та банківськими ризиками, які спричиняє споживче кредитування. Враховуючи високий рівень кредитного ризику споживчих кредитів, політика комерційних банків в Україні має бути спрямована на: по-перше, комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників із застосування скоринг-систем, що

спростить процедури отримання споживчого кредиту; по-друге, проведення роботи щодо поліпшення структури кредитного портфеля та створення нових кредитних продуктів для фізичних осіб.

#### Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України. Кредити надані депозитними корпораціями. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs> (дата звернення: 12.08.2019)
2. Захаркін О.О. Шляхи оптимізації споживчого кредитування в Україні в умовах фінансово-економічної кризи / О.О. Захаркін, Т.С. Мякота // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – 2010. – № 1 (8). – С. 79-84.
3. Вовчак О. Д. Споживче кредитування в Україні: сучасний стан та тенденції розвитку в умовах фінансово-економічної нестабільності / О. Д. Вовчак, О. І. Антонюк // Європейські перспективи. - 2016. - Вип. 2. - С. 148-157.

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Мала Юлія*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент Куровська Н. О.*

**Постановка проблеми та актуальність останніх досліджень.** На сучасному етапі розвитку економічних відносин існує небезпека коливання економічної активності та підвищення ризику неплатоспроможності підприємства. Це в свою чергу зумовлює необхідність проведення поглибленого аналізу та прогнозування його фінансової стійкості. Саме такий підхід зумовлює визначення необхідного рівня стабільності розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

Системні дослідження питань забезпечення фінансової стійкості підприємства розглянуто у наукових працях таких вчених, як: О. Головка [2], І. Геращенко [1], Н. Ковальчук, В. Забродський, О. Козлова [3], Г. Крамаренко, Л. Лахтіонова, О. Мельник [4], А. Поддєрьогін, М. Федотова та ін. Проте, окремі питання прогнозування фінансової стійкості підприємства потребують подальшого дослідження.

*Метою* дослідження є застосування методичних підходів до прогнозування фінансової стійкості підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Питання щодо прогнозування фінансової стійкості набувають особливого значення у процесі здійснення аналізу та планування господарської діяльності підприємства. Це обґрунтовано тим, що гарантією безпеки підприємств в ринкових умовах економіки є забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості, що є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства.

Науковці по-різному підходять до визначення фінансової стійкості підприємства, а саме: О. Головка і А. Тараскіна розглядають це поняття у якості комплексної, багатофакторної категорії, яка відображає відтворювальний процес і перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних процесів [2, с. 254]. Існує бачення І. Геращенко, що фінансову стійкість можна трактувати як результат діяльності, який свідчить про забезпечення підприємства власними фінансовими ресурсами, рівень їх використання, напрями їх розміщення та має тісний зв'язок з ефективністю виробництва, а також із

кінцевими результатами діяльності підприємства [1, с. 127]. О. Козлова вбачає дане поняття як спроможність підприємства забезпечувати пропорційний розвиток при збереженні достатнього рівня платоспроможності та кредитоспроможності [3, с. 917].

Таким чином, фінансова стійкість являє собою здатність підприємства ефективно працювати і розвиватися, раціонально використовувати фінансові ресурси та функціонувати у зовнішньому та внутрішньому середовищі, що є передумовою забезпечення високого рівня платоспроможності та мінімізації ризиків.

Важливим є відбір системи показників для оцінки фінансової стійкості, що повинна відображати фінансовий стан підприємства у довгостроковій перспективі, тобто його можливість підтримувати свою платоспроможність протягом тривалого періоду. Система показників має характеризувати загальну фінансову структуру підприємства і ступінь його залежності від кредиторів та інвесторів. Тому аналіз фінансового забезпечення часто називають аналізом довгострокової платоспроможності.

Спрогнозуємо фінансову стійкість підприємства. Проведемо вирівнювання динамічного ряду прибутку способом найменших квадратів. Вирівнювання ряду динаміки способом найменших квадратів полягає у відшуканні рівняння кривої, що найбільше точно відбивала б основну тенденцію зміни рівнів у залежності від часу (t). Параметри рівняння знаходять способом найменших квадратів. Рівняння, що виражає рівні динамічного ряду у виді деякої функції часу t, називають трендом.

Проведемо вирівнювання динамічного ряду по рівнянню прямої лінії (лінійному тренду). Рівняння прямої лінії має вигляд:

$\tilde{y}_t = a_0 + a_1 t$  де  $\tilde{y}_t$  – вирівняні (теоретичні) рівні ряду динаміки; t – час, тобто порядкові номери періодів;  $a_0$  і  $a_1$  – параметри рівняння;  $a_0$  – початок відліку;  $a_1$  – коефіцієнт регресії чи пропорційності, що показує середній щорічний приріст (зниження).

Розрахунки проведемо в середовищі «Microsoft excel». Результати прогнозу фінансової стійкості наведемо у табл. 1.

Таблиця 1

**Результати прогнозу фінансової стійкості за лінійним трендом способом найменших квадратів**

Роки	Коефіцієнт фінансової незалежності	Рівняння регресії	t	Вирівняне (прогнозне) значення коефіцієнту фінансової незалежності
2015	0,892	$Y_t=0,8855+0,0148t$	1	0,900
2016	0,919		2	0,915
2017	0,947		3	0,930
2018	0,932		4	0,945
2019 (прогноз)			5	0,960

За результатами дослідження встановлено, що коефіцієнт регресії  $a_1 = 0,0148$ , який показує, що в середньому фінансова незалежність щорічно зростала на 0,0148 пунктів. Зобразимо графічно вирівняний ряд динаміки на рис. 1.

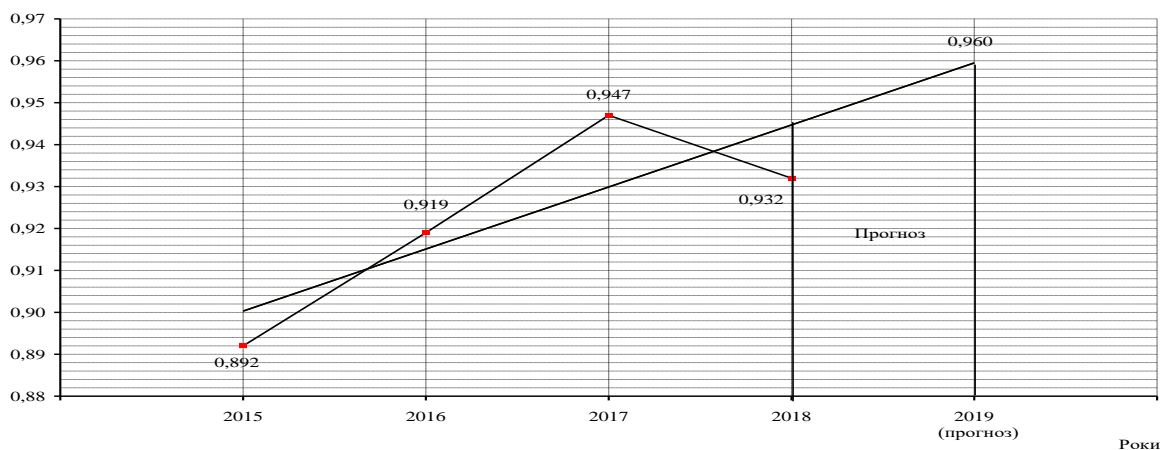


Рис. 1. Прогнозування фінансової незалежності підприємства

Проведене прогнозування показує, що в 2019 році фінансова незалежність ЦТС «Ліски» зросте, а сума власного капіталу становитиме 96 %.

Спрогнозуємо фінансову незалежність методом Монте-Карло. Для імітаційної моделі Монте-Карло використаємо наступні дані, зображені в табл. 2.

Таблиця 2

Дані для моделювання коефіцієнту фінансової незалежності методом Монте-Карло

Показник	Позначення	Мінімум (за остані 4 роки)	Максимум (за остані 4 роки)
Капітал, тис. грн	К	783457	972461
Власний капітал, тис. грн	ВК	699221	906056
Коефіцієнт фінансової незалежності	ФН=ВК/К	0,892	0,932

Джерело: розроблено на основі даних ЦТС «Ліски».

Результати аналізу свідчать про репрезентативність отриманих даних, оскільки стандартне відхилення значно нижче середнього відхилення, а коефіцієнт варіації нижче за 1. Таким чином, достовірність того, що розрахований прогноз здійсниться є досить високою (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз результатів моделювання надходжень прибутку методом Монте-Карло

Показники	К	ВК	ФН=ВК/К
Середнє відхилення	881124,5708	797178,3657	-
Стандартне відхилення	53516,1715	57713,3628	-
Коефіцієнт варіації	0,0607	0,0724	-
Мінімум	783489	699315	0,893
Максимум	972318	905644	0,931
Ймовірність h (коефіцієнт фінансової незалежності $\leq 0,91$ ) = 245 випадків з 500	-	-	49 %

Результати ймовірнісного аналізу свідчать, що із ймовірністю 49 % в ЦТС «Ліски» у 2019 р. власний капітал підприємства буде більше 91 %.

Отримані в результаті імітації дані можна сформулювати таким чином, щоб відобразити можливість перебігу подій за трьома сценаріями: песимістичним, оптимістичним і найбільш ймовірним (табл. 4).

Таблиця 4

Ключові параметри моделювання фінансової незалежності методом Монте-Карло, тис. грн

Сценарії		
Песимістичний	Найбільш ймовірний	Оптимістичний
Капітал, тис. грн		
783489	877904	972318
Власний капітал, тис. грн		
699315	802480	905644
Коефіцієнт фінансової незалежності		
0,893	0,914	0,931

Моделювання фінансової незалежності методом Монте-Карло показало, що найбільш ймовірним є сценарій що в ЦТС «Ліски» у 2019 році, коефіцієнт фінансової незалежності буде рівним 0,914. Такий показник вказує на те, що підприємство може профінансувати 91 % активів за рахунок власного капіталу.



**Висновки.** Отже, результати проведеного дослідження дають підстави стверджувати, що фінансову стійкість підприємства необхідно розглядати як здатність ефективно працювати і розвиватися, раціонально використовувати фінансові ресурси, що є передумовою забезпечення високого рівня платоспроможності та мінімізації ризиків. Проведене прогнозування надає можливість констатувати, що фінансова незалежність підприємства протягом досліджуваного періоду щорічно зростала, а підприємство може фінансуватися за рахунок власних коштів на 91 %, що вказує на те, що у перспективі воно буде фінансово стійким.

#### Список використаних джерел

1. Геращенко І. О. Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства. *Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут»* (економічні науки). Х.: НТУ „ХПИ”. 2017. № 24(1246). С. 124-128.
2. Головка О. Г., Тараскіна А. С. Удосконалення оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах господарювання. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. Серія: Економічні науки. 2012. № 1 (59), Ч. 2. С. 254-258.
3. Козлова О.С. Методика оцінки фінансової стійкості підприємства. *Молодий вчений*. № 10 (50). 2017. С. 914-916.
4. Мельник О. М. Фінансова стійкість підприємства в сучасній економіці. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. 2010. № 691: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 188–192.

### АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ДП «ЖИТОМИРСЬКИЙ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАННИЙ ЗАВОД»

*Невмержицька Віра*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к.е.н., доцент Куровська Н. О.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** В умовах жорсткої ринкової конкуренції підприємства мають потребу в постійному вдосконаленні напрямів управління витратами. Саме вибір механізму управління витратами впливає на загальну діяльність підприємства, його конкурентоздатність і забезпечення споживача необхідною продукцією належної якості у визначені строки з мінімальними витратами. А операційна діяльність має бути організована так, щоб враховувати вимоги споживачів за всіма параметрами споживчих властивостей та вирішувати визначену мету власниками.

Різноманітні аспекти операційної діяльності підприємств та менеджменту висвітлені в працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених: І. Бланка, В. Василенка, Л. Гелловея, О. Гірняка, Ф. Джейкобза, В. Дорофієнка, В. Колосюка, М. Коржа, П. Лазановського, М. Мескона, А. Поддєрьогіна та ін. Проте подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з управлінням операційними витратами підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Операційна діяльність є напрямом дослідження, який ніколи не втратить своєї актуальності. Висока ефективність операційної діяльності сприятиме вирішенню завдань, що виникають у господарській діяльності підприємств в умовах ринкової економіки. Поняття витрат широко зображено у науковій літературі та у різних законодавчих актах.

Відповідно до Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, п. 7, витрати визнаються затратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які не можна прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, у якому вони були здійснені. Якщо актив забезпечує одержання економічної вигоди протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості [4].

Визначення витрат відповідно до затвердженого Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р., витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [2]. Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, витрати визнаються на основі безпосереднього зіставлення між понесеними витратами і прибутками за конкретними статтями доходів, що припускає одночасне визнання прибутків і витрат, що виникають безпосередньо і спільно від одних і тих же операцій або інших подій [5].

Основною складовою фінансових результатів діяльності підприємства є фінансові результати від операційної діяльності – основної діяльності підприємства, а також інших видів діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. За нормальних умов фінансовий результат від операційної діяльності (операційний прибуток) становить, як правило, найбільшу частку у складі чистого прибутку підприємства (90-95%). А продуктивність операційної діяльності визначається як співвідношення виробленої продукції до витрат на сировину, технологію, енергію, капітал, оплату праці або відношення виробленої продукції до затрат часу та інше.

У науковій літературі поняття операційних витрат розглядають у якості виражених у грошовій формі операційних витрат трудових, матеріальних, нематеріальних і фінансових ресурсів на виробництво продукції [1, с. 199]. А отже, витрати, пов'язані з операційною діяльністю підприємств, включають: витрати на продукцію (прямі матеріали, пряма заробітна плата, інші прямі витрати, загально виробничі витрати); витрати періоду (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати) [3, с. 65].

Проаналізуємо структуру витрат від операційної діяльності на прикладі ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод».

Таблиця 1

Аналіз структури витрат від операційної діяльності  
ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод»

Показник	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. до 2016 р.	
	Сума, грн	Пит. вага,%	Сума, грн	Пит. вага,%	Сума, грн	Пит. вага,%	%	Пунктів структури
Собівартість реалізованої продукції	145144	85,53	281800	81,79	202808	66,83	39,73	-18,70
Адміністративні витрати	9166	5,28	14628	4,25	19160	6,31	109,03	1,03
Витрати на збут	13122	7,55	27456	7,97	35183	11,59	168,12	4,04
Інші операційні витрати	6330	3,64	20673	6,00	46333	15,27	6,3 р.	11,63
Разом витрат від операційної діяльності	173762	100,0	344557	100,0	303484	100,0	74,65	x

Джерело: розраховувано за даними ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод».

Таким чином, виходячи із розрахунків, наведених в таблиці, протягом досліджуваного періоду на підприємстві відбулося зростання витрат операційної діяльності на 129722 грн

або на 74,65 %. Зокрема, така зміна зумовлена зростанням собівартості реалізованої продукції на 39,73 %, адміністративних витрат – на 109,03 %, витрат на збут – на 168,12 %. Найбільшу питому вагу серед витрат займає собівартість реалізованої продукції (66,83 % у 2018 р.). Утім, зростання частки собівартості реалізованої продукції на 39,73 % є результатом зростання обсягу реалізації продукції.

Отже, головною функцією економічного механізму підприємства є оптимізація витрат, пошук ефективного використання економічних, трудових і фінансових ресурсів, при цьому зберігаючи високу якість продукції. Управління повинно здійснюватися на основі таких етапів:

- формування моделі ефективного використання витрат;
- забезпечення контролю витрат на підприємстві;
- нормування потреб на певні види ресурсів;
- аналіз конкурентоспроможності продукції підприємства, співставлення споживчих властивостей, ціни, витрат виробництва з аналогічними показниками конкуруючої продукції;
- вдосконалення логістичної системи для мінімізації транспортних витрат;
- удосконалення інформаційного забезпечення.

Перелічені заходи забезпечать підвищення рівня якості продукції підприємства, зменшення матеріаломісткості та постійну технічну готовність підприємства до випуску конкурентоспроможної продукції.

Удосконалення інформаційного забезпечення виробничої діяльності не тільки покращить внутрішні комунікації підприємства, але й суттєво вплине на скорочення виробничого циклу. Це безпосередньо впливатиме на зниження прямих виробничих витрат.

**Висновки.** Операційні витрати безпосередньо впливають на діяльність підприємства, його прибутковості, рівень рентабельності та інші показники. Менеджмент витрат – це механізм, при якому ефективно розподіляються ресурси, мінімізуються втрати і зберігається якість продукції. Отже, менеджерам ДП «Житомирський лікеро-горілчаний завод» необхідно налагодити систему управління витратами, яка підвищить ефективність, результативність і продуктивність операційної діяльності.

#### Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. К.: Ника-Центр; Эльга, 2001. 521 с.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73. *Міністерство фінансів України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. (дата звернення: 11.11.2019).
3. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін. *Фінанси підприємств: підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін*. 6-те вид., перероб. та допов. К.: КНЕУ, 2006. 552 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" URL: [www.ewaudit.com.ua/uk/directories/laws/39-psbo16](http://www.ewaudit.com.ua/uk/directories/laws/39-psbo16).
5. Міжнародні стандарти фінансової звітності від 12.03.2013 р. URL: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_010](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_010).

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ  
ПАТ «КОРОСТЕНСЬКИЙ ХЛБОЗАВОД»

*Пархомчук Микола*

*магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к.е.н., доцент Куровська Н. О.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Сучасний стан економіки характеризується скороченням національного виробництва, що супроводжується кризовими явищами в економіці. Спостерігається недостатній рівень системи управління фінансовими ресурсами – найважливішого чинника ефективного розвитку підприємства. Ефективність системи управління фінансовими ресурсами потребує розробки стратегічних напрямів системи їх формування, розподілу та використання. Нині існує багато невирішених проблем з питання управління фінансовими ресурсами підприємства, а також не зважаючи на усі проведені в цій галузі дослідження, залишаються невирішеними напрями вдосконалення системи управління фінансовими ресурсами підприємства.

Дослідженню питань раціонального використання фінансових ресурсів підприємства присвячено наукові праці таких вчених, як: І. О. Бланк, Д. В. Ванькович, О. Д. Василик, Т. Ф. Григораш, В. І. Головка, Я. Я. Губенко, С. Д. Джерелейко, А. Г. Загородній, Л. В. Недільська, К. В. Панич та ін. Проте питання, пов'язані з вдосконаленням управління фінансовими ресурсами підприємства потребують подальших досліджень.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасних умовах глобальних трансформаційних перетворень соціально-економічний розвиток країни стане можливим лише завдяки ефективному функціонуванню підприємств, що напряму залежить від наявних фінансових ресурсів у підприємства. А отже, достатнє фінансове забезпечення підприємства та вибір найраціональніших шляхів їх застосування сприяє зростанню доходів підприємства на довгострокову перспективу. Відтак, наскільки вдало підприємство розпоряджається фінансовими ресурсами, залежить його успішна діяльність, і в умовах сучасного ринку, ефективність підприємства залежить як від обсягу використовуваних або залучених ресурсів, так і від ефективності використання цих ресурсів та ефективності взаємодії між ними.

У науковій літературі фінансовими ресурсами вважають грошові накопичення та доходи, що створюються в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб [2, с. 17].

У процесі забезпечення діяльності підприємства найважливішого значення набуває процес формування і розподілу фінансових ресурсів. Цінність їх у фінансово-господарській діяльності віддзеркалюється у здатності своєчасно перетворюватися у різноманітні ресурси підприємства, а саме: інноваційні, технологічні, матеріальні, нематеріальні тощо. Проте, нині вітчизняні виробники найчастіше відчують недоступність та недостатність фінансових ресурсів, в той же час неефективно використовують наявні ресурси. Відтак, важливим є питання раціонального розподілу фінансових ресурсів та прийняття ефективних управлінських рішень менеджерами підприємства. Це сприятиме суттєвому зменшенню підприємств, що ведуть збиткову діяльність та мають низький рівень рентабельності, платоспроможності, ліквідності тощо.

Саме тому невід'ємною частиною ефективного функціонування підприємства є процес управління фінансовими ресурсами та програма фінансового оздоровлення, спрямована на створення надійної фінансової бази для прискорення виробничого і соціального розвитку, підвищення активності фінансових стимулів [3].

Управління фінансовими ресурсами повинно бути спрямоване на досягнення таких завдань: виживання фірми в умовах конкурентної боротьби; уникнення банкрутства і великих фінансових невдач; лідерство в боротьбі з конкурентами; збільшення ринкової

вартості фірми; прийнятних темпів зростання економічного потенціалу фірми; зростання обсягів виробництва та реалізації; збільшення прибутку; зменшення витрат; забезпечення рентабельної діяльності тощо [4].

Процес управління фінансовими ресурсами потребує постійного вдосконалення у напрямку покращення фінансових результатів діяльності підприємства. Розглянемо послідовність етапів управління фінансовими ресурсами (рис. 1).

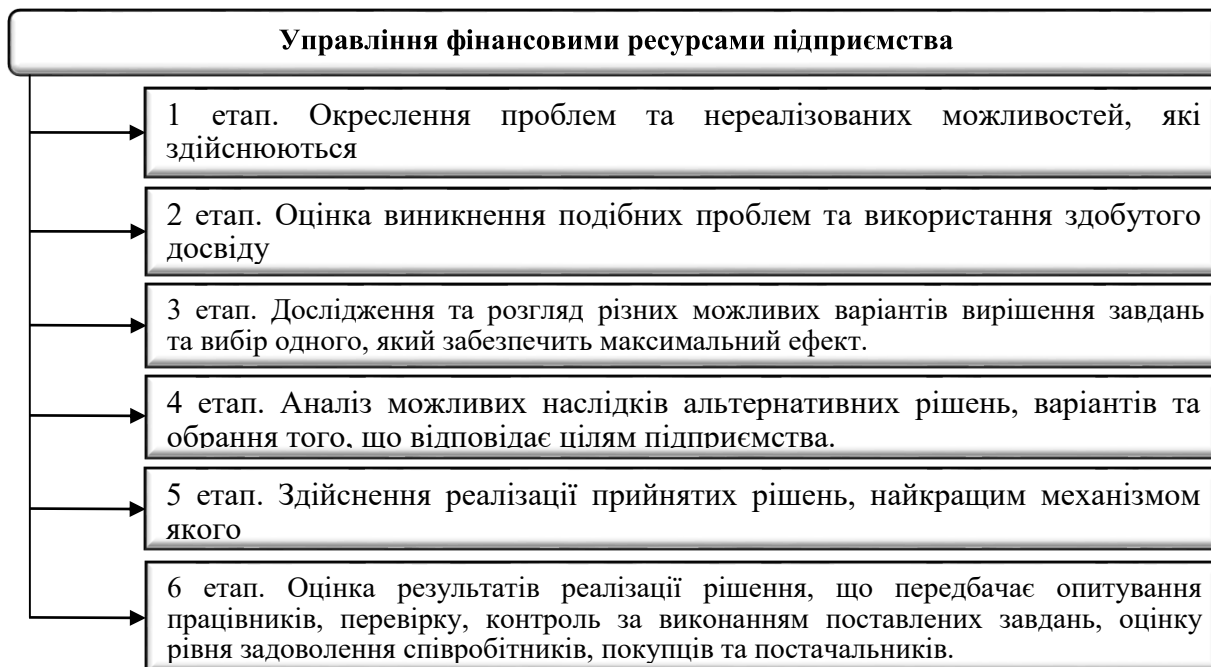


Рис. 1. Етапи управління фінансовими ресурсами ПАТ «Коростенський хлібозавод»

Як видно з рисунка, в ході управління фінансовими ресурсами відбувається окреслення менеджерами виробництва основних проблем та нереалізованих можливостей, які здійснюються на основі оцінки попередніх рішень. Надалі проводиться аналіз виникнення аналогічних питань у попередній період та використання здобутого досвіду у майбутньому. У процесі прийняття управлінських рішень щодо ефективного використання фінансових ресурсів, проводиться дослідження та розглядаються різні варіанти та приймаються альтернативні рішення для вибору того, що найбільш повно сприяє досягненню стратегічних цілей підприємства.

У подальшому відбувається здійснення реалізації прийнятих рішень, найкращим механізмом якого є планування та прогнозування процесу виробництва, а також навчання персоналу. Заключним етапом є оцінювання наслідків виконання прийнятих рішень. Цей процес передбачає проведення опитувань серед працівників стосовно виробничих та соціально-економічних питань, здійснення перевірок, контроль за реалізацією поставлених завдань, а також загальна оцінка стейкхолдерів організації.

Удосконалення реорганізації системи управління фінансовими ресурсами підприємств слід 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 реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств полягає в оптимізації використання фінансових ресурсів підприємства. Система управління фінансовими ресурсами підприємства може вважатися досить ефективною лише у тому разі, коли вона дає змогу не лише раціонально використовувати наявні ресурси, а й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства [1, с. 113].

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження встановлено, що ефективно управління фінансовими ресурсами визначає необхідність поєднання багатьох факторів у



процесі прийняття управлінських рішень, а саме: попередній досвід ефективної діяльності; відповідні умови забезпечення безперебійної діяльності; своєчасне виконання всіх намічених планів; високий рівень підготовки спеціалістів на кожному етапі виробничого процесу тощо. Саме ефективна організація й правильне та своєчасне управління фінансовими ресурсами сприяє покращенню фінансово-економічного стану підприємства в умовах конкурентного середовища. Відтак, удосконалення системи управління фінансовими ресурсами організації варто досліджувати у якості фактору покращення його господарської та комерційної позиції.

#### Список використаних джерел

1. Ванькович Д. В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств. *Фінанси України*. № 9. 2004. С. 112-117.
2. Василик О. Д. *Теорія фінансів: підручник*. К.: НІОС, 2010. 416 с.
3. Григораш Т. Ф., Губенко Я. Я., Панич К. В. Формування джерел фінансових ресурсів підприємства та управління ними. *«Молодий вчений»* № 11. 2014 р. URL: <http://molodyvcheny/files/journal/2015/11/>
4. Джерелейко С. Д. *Управління фінансовими ресурсами промислових підприємств*. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/sre/2010\\_1/156.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/156.pdf)

### ОЦІНКА РИЗИКУ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Петрук Ольга*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник - к.е.н., доцент Недільська Л. В.*

**Постановка проблеми.** Сільськогосподарське виробництво є одним із найбільш ризикових видів підприємницької діяльності. Запобігти ризику у процесі діяльності та розвитку сільськогосподарського підприємства вкрай важко. Особливу увагу потребують ризики, які спричиняють втрату прибутковості та загрожують ліквідацією. Проте, навіть при сприятливих умовах, підприємство повинне надавати належну увагу об'єктивній оцінці можливих ризиків виробничого, фінансового та інвестиційного характеру.

**Аналіз останніх досліджень:** Проблеми прибутковості підприємства та фактори, які впливають на неї, стали об'єктом дослідження багатьох науковців: Джеджули В. В., Спіфанової І. Ю., Іванчик Т. В., Мельник Л. Л. та ін. Поряд з цим, оцінка ризику прибутковості сільськогосподарського підприємства залишається актуальною і потребує детальних досліджень.

**Виклад основного матеріалу.** Абсолютним вимірником прибутковості підприємства є прибуток. Прибуток є формою доходу підприємця, який вклав свій капітал для досягнення певного комерційного успіху, проте він характеризує лише ту частину доходу, яка «очищена» від затрат, понесених на здійснення цієї діяльності. Наявність прибутку свідчить про ефективність діяльності, але лише за значенням прибутку неможливо визначити її рівень. Для цього потрібно зіставити показник прибутку з показником витрат ресурсів і за відносним значенням визначити рівень прибутковості підприємства [2].

Прибутковість підприємства знаходиться під впливом значної кількості факторів. У сукупності вони утворюють систему взаємопов'язаного, інтегрованого та комбінованого впливу на прибутковість підприємства. Передусім, на прибутковість підприємства впливає

низка факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, серед яких виділяють прямі та не прямі (рис. 1).

Фактори впливу на прибуток		
	Внутрішні	Зовнішні
Прямий вплив	Рівень витрат	Рівень інфляції
	Обсяг реалізованої продукції	Інфраструктура та кон'юнктура ринку
	Чисельність працівників та їх продуктивність	Податкова політика держави
	Цінові зміни	Кредитна політика держави
	Дотримання темпів зростання оплати праці, реалізації та виробництва	Рівень конкуренції у даній галузі
	Зміна вимог до якості продукції	Розмір цін, що встановлюються постачальниками
Не прямий вплив	Репутація підприємства	Зміни в уподобаннях споживачів
	Моральний і фізичний знос основних засобів	Купівельна спроможність населення
	Погіршення умов праці	Політичні обставини
	Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві	Природні умови
	Система маркетингу	Рівень розвитку технологій
	Фондовіддача	Стан економіки в державі
		Міжнародні події
		Соціально-культурні зміни

**Рис. 1. Внутрішні та зовнішні фактори прямого і непрямого впливу на прибуток підприємства**

*Джерело: власні дослідження*

До внутрішніх факторів прямого впливу варто віднести:

- рівень витрат, який безпосередньо визначає прибутковість підприємства, оскільки висока собівартість продукції значно знижує очікуваний прибуток;
- обсяг реалізованої продукції – може мати як позитивний, так і негативний вплив на прибуток. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції призводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу її реалізації відбувається зменшення суми прибутку, отриманого від реалізації рентабельної продукції;
- склад і чисельність працівників та їх продуктивність. Достатня чисельність, компетентних та професійних працівників забезпечує повну реалізацію виробничої програми підприємства, в той час як непропорційний розподіл обов'язків, нераціональне використання робочої сили спричиняє збільшення витрат, що знижує прибутковість;
- цінові зміни на ринку безпосередньо формують прибутковість, оскільки рівень витрат у кожного виробника індивідуальний і прибуток буде залежати від ціни реалізації.
- дотримання темпів зростання оплати праці, реалізації та виробництва обумовлює необхідність здійснення регулювання фонду оплати праці, оскільки існує певна можливість втрати стимулюючого ефекту заробітної плати;
- зміна вимог до якості спричиняє відповідну зміну обсягів реалізації – при посиленні таких вимог, споживання продуктів зростає, але й собівартість може зрости, натомість зниження вимог може призвести до погіршення якості продукції з відповідним скороченням обсягів споживання.

До внутрішніх факторів непрямого впливу відносять:

– репутацію підприємства, яка є відображенням позитивного уявлення у споживачів про потенційні можливості підприємства, що сприятиме збільшенню обсягів реалізації та відповідно, прибутковості;

– моральний і фізичний знос основних засобів. Використання фізично та морально застарілого устаткування безперечно не призведе до збільшення обсягів виробництва і випуску сучасної продукції. Акцент на інновації та прискорене реагування на зміни зовнішнього середовища – гарантія стабільного функціонування підприємства на ринку;

- погіршення умов праці призводить до зменшення продуктивності праці, що у підсумку спричинить скорочення обсягів виробництва і реалізації;

- управління дебіторською заборгованістю на підприємстві є складовою частиною управління оборотним капіталом підприємства, що забезпечує фінансову стійкість;

- маркетинг як система організації діяльності підприємства з розробки, виробництва і збуту товарів на основі вивчення запитів споживачів забезпечує одержання високого прибутку;

— фондовіддача – підприємство повинно максимально використовувати власні основні засоби, оскільки нераціональне управління призводить до зниження прибутковості.

До зовнішніх факторів прямого впливу на прибутковість підприємства відносять:

– рівень інфляції, який збільшує ризик знецінення майбутніх доходів;

– розвиненість інфраструктури ринку, яка обслуговує і забезпечує рух матеріальних і нематеріальних цінностей, що сприяє нарощенню обсягів реалізації і прибутковості за рахунок зростання попиту та пропозиції в умовах оптимальних цін;

– податкова політика – здатна стимулювати чи стримувати обсяги виробництва та реалізації зменшуючи, відповідно, прибутковість. При цьому, постійні зміни податкового законодавства перешкоджають можливості достовірного планування доходів і прибутку підприємства;

- кредитна політика – забезпечує доступність до фінансових ресурсів, які використовуються на розширення виробництва, стимулюючи підприємство до прибутковості;

– рівень конкуренції у даній галузі – сприяє формуванню оптимальної кон'юнктури, мотивуючи виробників до прибутковості;

- розмір цін, що встановлюються постачальниками – безпосередньо впливає на обсяги закупівель сировини і масштаби виробництва;

- зміни в уподобаннях споживачів – визначають вибір у споживанні тих чи інших благ, що може раптово скоротити чи, навпаки, наростити обсяги реалізації;

- купівельна спроможність населення може визначати прибутковість через рівень цін.

Зовнішні фактори не прямого впливу також відіграють вагомую роль у формуванні прибутковості підприємства. До них варто віднести:

- політичні обставини – сукупність конкретних обставин у політичному житті в певний період розвитку суспільства, які впливають на рівень факторів прямої дії та опосередковано визначають рівень прибутковості конкретного підприємства;

– природні умови – велике значення цей чинник має в сільському господарстві, оскільки через несприятливі природні умови, може зменшитися врожай, зростатимуть ціни на сировину переробних підприємств і, як результат, збільшення витрат призведе до зменшення доходу підприємства;

- рівень розвитку технологій – характеризують стан сировини, матеріалів, напівфабрикатів чи виробів у процесі отримання продукції із заданими показниками якості, що впливає на собівартість та рівень доходу;

- стан економіки держави здійснює відповідний вплив на достаток населення та господарюючих суб'єктів, їх платоспроможність та ділову активність;

- міжнародні події чинять відповідний вплив на соціально-економічні процеси в державі, визначаючи межі та параметри розвитку;

- соціально-культурні зміни спричиняють зміну уподобань споживачів, що спонукає до пошуку нових ринків збуту чи до розробки готових товарів.

Для прикладу рівень впливу цих та інших факторів на прибутковість виробничого підприємства досліджувався на прикладі ПАФ «Дружба».

Таблиця 1

Прибутковість операцій реалізації ПАФ «Дружба»

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення
Чистий прибуток, тис грн	2342	2049	3333	991
Чистий дохід, тис. грн	6195	8949	14795	8600
Рентабельність реалізації, %	0,38	0,23	0,23	-0,152

Скорочення рентабельності ПАФ «Дружба» впродовж 2016-2018 рр. на 15 в. п. було спричинено значним переважанням темпів зростання доходу над темпами зростання прибутку. У зв'язку з цим, зроблено припущення, що вплив різних факторів мікро- та макrorівня визначає у підсумку обсяг чистого прибутку та рівень прибутковості

У табл. 2 представлено розрахунки рівня ризику прибутковості ПАФ «Дружба» виходячи з фактичних даних 2018 р.

Таблиця 2

Прогнозування рівня ризику прибутковості ПАФ «Дружба»

Очікуваний стан економічного середовища	Імовірність Настання ризику втраг	R Ймовірний дохід після впливу ризику	Чистий дохід 2018 р Ri	Відхилення Ri - R̄	Середньо кварталне відхилення (Ri - R̄) <sup>2</sup>
Значне піднесення	0,05	739,75	14795	14055,25	197550053
Незначне піднесення	0,1	1479,5	14795	13315,5	177302540
Стабільність	0,2	2959,0	14795	11836	140090896
Незначне погіршення	0,5	7397,5	14795	7397,5	54723006,3
Суттєве погіршення	0,55	8137,25	14795	6657,75	44325635,1
$\sigma^2$	613992130,4				
CV	1,67				

У результаті можемо зробити висновок, що у підприємства у 2019 р. існує ризик недоотримання прибутку у розмірі 1,67 тис. грн.

**Висновок.** Здійснивши дослідження факторів впливу на прибутковість сільськогосподарського підприємства варто зауважити про вагомість впливу макро- та мікросередовища, що проявляється у можливості недоотримання частини запланованого прибутку. Такий ризик залежатиме не лише від внутрішніх умов господарювання, а й низки чинників, які є некерованими та суттєво впливають на прибутковість підприємства.

Список використаних джерел

- 1 Джеджула В. В. Єпіфанова І. Ю. Іванчик Т. В Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Modern Economics*. 2019. №14. С. 81-86.
2. Математичне моделювання в управлінні інвестиційною привабливістю dspace.uzhnu.edu.ua 2019 С.55
- 3.Мельник Л. Л Факторний аналіз прибутковості сільськогосподарських підприємств *Агросвіт 2016 №9 С-8*.
4. Левченко М.О. Оцінка рівня фінансового ризику машинобудівних підприємств 2011 №3 С.170

**ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ НАДХОДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

*Приверенда Тетяна*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к.е.н. Мартинюк Г.П.*

**Постановка проблеми** Реформування податкової системи України піддається впливу процесів євроінтеграції, фінансової глобалізації, що має суттєвий вплив на формування доходів місцевих бюджетів. Прогнозування доходів місцевих органів самоврядування забезпечує інформаційні потреби щодо майбутнього фінансового забезпечення виконання покладених на них функцій. Прогнозування доходів місцевих бюджетів через прогноз надходжень від податку на доходи фізичних осіб визначає чільне місце та дає можливості удосконалення податкового менеджменту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** Вирішення проблем наповнення дохідної частини місцевих бюджетів, знайшли своє відображення у працях відомих фінансистів таких як В. Андрущенко, Д. Дема, К. Швабій, О. Василик, В. Вишневський, І. Шевчук, Г. Мартинюк та інших. Дослідження науковців в більшій мірі стосується вирішення проблем наповнення дохідної частини місцевих бюджетів, водночас, прогнозування майбутніх надходжень через оподаткування доходів фізичних осіб залишаються недостатньо досліджені, що уповільнює адміністративну та податкові реформи.

**Мета, завдання та методика досліджень** Метою дослідження є розгляд теоретико - методичних та практичних аспектів прогнозування обсягів надходження ПДФО до місцевих бюджетів. У процесі наукового дослідження, для досягнення поставлених цілей передбачається вирішити завдання:

- дослідити динаміку надходжень до місцевих бюджетів ПДФО;
- провести аналіз адекватності прогнозних моделей;
- вирівняний тренд функцію.

Теоретичною і методологічною основою дослідження є системний підхід до вивчення понятійних норм та практичних аспектів прогнозування обсягів надходження ПДФО до місцевих бюджетів.

**Результати досліджень** Податок на доходи фізичних осіб нині в Україні формує майже половину власних доходів місцевих бюджетів, тобто доходів без урахування міжбюджетних трансфертів [3] і тому вибір даного податку для прогнозування являється обумовленим через високу питому вагу в надходженнях місцевих бюджетів різних рівнів. Загальновідомо що прогнозування це метод, в якому використовується досвід попереднього періоду так і припущення щодо майбутнього на основі розроблених комплексних моделей що використовуються на практиці, як інструментарій для прогнозних розрахунків доходів бюджету [2]. Для цього, передусім, необхідно володіти прогнозними показниками.

Швидкість розвитку бюджетного процесу в межах періоду, що вивчається, неоднакова, порівнянням однойменних характеристик швидкості вимірюється прискорення чи уповільнення динаміки [1] і тому для прогнозування доходів бюджету від ПДФО за допомогою кількісних методів, зокрема статистичного сформуємо вибірку досліджуваних даних за останні п'ять років. В таблиці 1 подано динаміку надходжень податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів України.

Таблиця 1

Динаміка надходжень податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів України, млрд грн.

Показник	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.
Сума надходжень податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів України млрд грн.	62,6	54,9	79	110,7	135,6

Джерело: побудовано на основі даних [4].



Прогнозування виконаємо методом найменших квадратів (побудова тренду), тобто, визначення тренду в минулому та продовження його в майбутньому. Для підвищення якості прогнозу надходжень в бюджет дотримуємося наступних рекомендацій:

1. Визначення тренду за кількома аналітичними моделями;
2. Використання коефіцієнта детермінації;

3. Прогнозні значення наповнення бюджетів розраховано за найкращою (з найменшою похибкою) моделлю.

Прогнозування виконано з допомогою табличного процесора MS Excel (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз адекватності прогнозних моделей наповнення доходів місцевих бюджетів за допомогою ПДФО

Показник	Модель	Специфікація моделі	Оцінка побудованої моделі (коефіцієнт детермінації)
Наповнення місцевих бюджетів через оподаткування доходів фізичних осіб	$y = 42585e^{-0,2247x}$	експоненційна	$R^2 = 0,878$
	$y = 2018x + 28,02$	лінійна	$R^2 = 0,885$
	$y = 44,919 \ln(x) + 45,55$	логарифмічна	$R^2 = 0,9356$
	$y = 1,78x^2 - 59,77x + 547,74$	поліноміальна	$R^2 = 0,9673$
	$y = 51,526x^{-0,95}$	степенева	$R^2 = 0,7147$

Джерело: власні розрахунки.

Порівняльний аналіз наповнення місцевих бюджетів завдяки ПДФО та отриманих прогнозних моделей дозволяє зробити висновки, що за усіма показниками для подальших досліджень доцільно використовувати поліноміальну модель, оскільки параметр адекватності цієї моделі має найбільше значення, а отже похибка за такою моделлю є найменшою.

Побудуємо (рис. 1) вирівняний тренд функцію прогноз надходжень податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів України на майбутніх два роки.

Отже, з імовірністю 96,4% розмір податку на доходи фізичних осіб що надходить до місцевих бюджетів, буде зростати. Ймовірність є високою тому, що динаміка розміру податку на доходи фізичних осіб є рівномірно зростаючою. Як свідчить рисунок, отримана крива точно описує точки на графіку. Виходячи з побудованих трендів, похибка наповнення бюджету за допомогою ПДФО складає менше 3 відсотків.

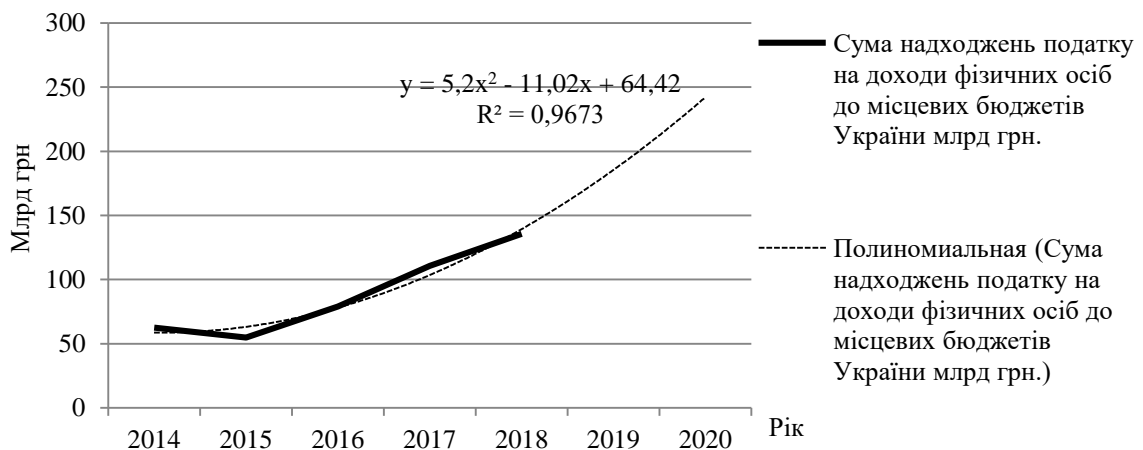


Рис. 1. Функція прогнозу зростання надходжень місцевих бюджетів від ПДФО

Джерело: власні розрахунки.

За таким рівнянням можемо спрогнозувати майбутній розмір надходжень податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів України (табл. 3).

Таблиця 3

Трендовий прогноз зростання надходжень місцевих бюджетів від ПДФО за 2019-2020рр., млрд грн.

Показник	2019 р.	2020 р.
Прогнозована сума доходів місцевих бюджетів через сплату ПДФО, млрд грн.	180	250
темп росту, %	132,7	138,8

Джерело: власні розрахунки.

Отже, як свідчать результати досліджень, сума доходів місцевих бюджетів завдяки оподаткуванню доходів фізичних осіб, податком на доходи буде зростати від 180 млрд грн в 2019р. до 250 млрд грн в 2020р. Як свідчать розрахунки максимальний темп росту 138,8 % надходжень від податку прогнозується в 2020р.

Отримані прогнозні результати дослідження наповнення місцевих бюджетів податком на доходи фізичних осіб дають змогу податковому менеджменту вчасно скористатися позитивними моментами та реагувати на негативні прояви у вигляді зменшення доходів місцевих бюджетів від інших податкових надходжень.

Згідно результатів отриманих трендів за найбільш адекватними рівняннями обґрунтовано тенденцію поступового зростання доходів місцевих бюджетів завдяки податку на доходи фізичних осіб протягом найближчих 2-х років. За поліноміальною функцією з імовірністю 97,2% рівень доходів від ПДФО що надходить до місцевих бюджетів, буде зростати. Ймовірність є високою тому, що динаміка розміру податку на доходи фізичних осіб що зараховується до місцевих бюджетів є рівномірно зростаючою до 250 млрд грн в 2020 році. Разом з тим на основі проведених досліджень щодо наповнення бюджету за допомогою, податку на доходи фізичних осіб за останні роки, які характеризуються позитивною динамікою, важливо, узгодити показники наповнення бюджетів за допомогою інших податкових та неподаткових надходжень.

#### Список використаних джерел

1. Захожай К. В. Прогнозування обсягів доходів державного бюджету України. *Агромир*. 2012. № 15. С. 12-16.
2. Лебеда Г. Б. Методичні підходи до побудови комплексу моделей прогнозування доходів бюджету. *Агромир*. 2012. № 23. С. 19-23.
3. Сорока Р.С. Місце податку на доходи фізичних осіб у формуванні доходів місцевих бюджетів. *Соціально-правові студії*. 2019. № 1 (3). С. 130-135.
4. Доходи бюджету України: відомості. Ціна держави: [сайт проекту]– URL: <http://cost.ua/budget/revenue> (дата звернення: 3.11.2019)..

ТЕНДЕНЦІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

*Парфенюк Лілія*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., професор Дема Д. І.*

**Актуальність теми.** Ринок цінних паперів покликаний підвищувати рівень концентрації капіталу, забезпечуючи потреби інвесторів та емітентів у перерозподілі ресурсів на взаємовигідних умовах. У зв'язку з цим, капіталізація ринку цінних паперів формує підґрунтя для відповідного розвитку економіки у національному та світовому масштабах.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Особливості функціонування ринку цінних паперів та тенденції його розвитку посідають чільне місце у дослідженнях Лаптева В., Білаша А., Крусір Т., Осипова В., Ярошевської О. та ін. Водночас сучасні тенденції капіталізації вітчизняного ринку цінних паперів можуть сприяти виявленню нових перспектив, що вказує на необхідність проведення окремого дослідження.

**Метою статті** є оцінка сучасних тенденцій розвитку ринку цінних паперів України.

**Результати дослідження.** Фондовий ринок України впродовж тривалого часу характеризується високою волатильністю, недорозвинутою інфраструктурою, нестабільними темпами розвитку та значно відстає за обсягами капіталу від фондових площадок розвинутих країн. Масштаби операцій на фондовому ринку України залишаються на критично низькому рівні, що стримує обсяги капіталізації. Вітчизняними науковцями капіталізація (capitalization) визначається як сукупна вартість цінних паперів, що обертаються на фондовому ринку країни. Окрім того, капіталізація, визначена у відсотках до ВВП відображає рівень капіталізації фондового ринку.

У дослідженнях Ярошевської О.В. здійснено розмежування двох взаємопов'язаних аспектів капіталізації: реальної та фіктивної. «Реальна капіталізація відображає процес перетворення вартості, втіленої у матеріальних та інших реальних цінностях, у джерело її зростання. Фіктивна капіталізація передбачає відображення реального капіталу в цінних паперах. Дане визначення трактує капіталізацію певного об'єкта як грошовий вираз вартості випущених ним цінних паперів, встановлений котируванням на фондовій біржі. Водночас фіктивна капіталізація відображає очікування потенційних інвесторів, які, відповідно до її рівня, формують власні стратегії забезпечення. Так, на основі вартості фіктивного капіталу, у країнах із розвинутою ринковою економікою визначається капіталізація фондової біржі як сумарна вартість реального капіталу, представленого в акціях чи інших цінних паперах, що обертаються на вторинному ринку» [6].

За підсумками 2018 р. 500 найбільш капіталізованих компаній світу отримали 32,7 трлн \$ доходів і 2,15 трлн \$ прибутку. Натомість у 2017 р. ТОП-500 компаніями було створено 30 трильйонів \$ доходів і 1,9 трлн \$ прибутку. Перелік емітентів із найбільшою ринковою капіталізацією впродовж 2018 р. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

ТОП-10 компаній світу з найбільшою капіталізацією, 2018 р.

№	Назва	Доходи, млн	Прибуток, млн	Активи, млн	Працівники, ос.	Країна
_1	Walmart	\$514,405.00	\$6,670.00	\$219,295.00	2 200 000	_US
_2	Sinopec Group	\$414,649.90	\$5,845.00	\$329,186.30	619 151	_Китай
_3	Royal Dutch Shell	\$396,556.00	\$23,352.00	\$399,194.00	81 000	_Нідерланди
_4	China National Petroleum	\$392,976.60	\$2,270.50	\$601,899.90	1 382 401	_Китай
_5	State Grid	\$387,056.00	\$8,174.80	\$572,309.50	917 717	_Китай

_6	Saudi Aramco	\$355,905.00	\$110,974.50	\$358,872.90	_76 418	_Саудівська Аравія
_7	BP	\$303,738.00	_\$9,383.00	\$282,176.00	_73 000	Великобританія
_8	Exxon Mobil	\$290,212.00	_\$20,840.00	\$346,196.00	_71 000	_US
_9	Volkswagen	\$278,341.50	_\$14,322.50	\$523,672.30	_664 496	_Німеччина
10	Toyota Motor	\$272,612.00	_\$16,982.00	\$469,295.60	_370 870	_Японія

Джерело: наведено за даними [1].

Розвиток емісійної діяльності в Україні ще не досяг такого рівня як в країнах з розвиненими фінансовими ринками. Вітчизняні компанії при залученні фінансових ресурсів рідко виходять на ринок цінних паперів. Капіталізація компаній, що знаходяться у біржовому лістингу Української біржі, складає всього 45 млрд. грн., або 1,66 млрд. дол. США. Для порівняння, капіталізація компаній, що входять в американський індекс S&P 500, перевищує 20 трлн. дол. США. Середньоденний оборот в 2018 році на Нью-Йоркській фондовій біржі складає 64 млрд. дол. США, а на біржі NASDAQ – 44 млрд. дол. США [5].

Показник капіталізації вітчизняних емітентів, акції яких внесено до біржового реєстру станом на 31.12.2018, становив 7,97 млрд грн. Зменшення обсягів капіталізації, що спостерігається останні п'ять років, значною мірою пов'язане із зменшенням кількості випусків акцій, які відповідають вимогам лістингу. Перелік торговців цінними паперами з найбільшим обсягом торгів акціями на біржовому ринку у 2018 р. наведено в таблиці 2.

Незначні об'єми торгів цінними паперами обумовлені низкою вагомих чинників: високим рівнем недовіри інвесторів до фондового ринку та їх невмінням заробляти на ринку цінних паперів. При цьому, фондовий ринок активно використовується для фінансування дефіциту бюджету шляхом емісії державних облігацій, на які припадає 88 % від загального об'єму. А на торгівлю акціями відводиться лише 2 % від об'єму торгів.

В Україні фондовий ринок не виконує свою основну функцію – залучення капіталу для публічних компаній. Компанії, зацікавлені в залученні додаткових інвестицій здійснюють розміщення своїх акцій у Великобританії або Польщі, для прикладу, агрохолдинги «Астарта», «Кернел» і «Миронівський хлібопродукт».

Загалом ситуація з фінансовими інструментами ринку цінних паперів характеризується такими негативними особливостями:

- надто вузький спектр фінансових інструментів, що ускладнює диверсифікацію портфелів і можливостей для інвестування;
- низька якість цінних паперів, що перебувають в обігу;
- низька ліквідність та висока волатильність цін лістингових цінних паперів;
- відсутність в обігу на біржах цінних паперів іноземних емітентів, активи яких розташовані в Україні [3].

Таблиця 2

ТОП – 10 емітентів акцій, які користувалися найбільшим за обсягом попитом на позабіржовому ринку у 2018 р.

№ з/п	Найменування емітента	Обсяг виконаних договорів, млн грн	Відсоток від загального обсягу на позабіржовому ринку, %
1.	ПРАТ «НАФТОГАЗВИДОБУВАННЯ»	12 470,44	3,78%
2.	ПАТ «ШУ «ПОКРОВСЬКЕ»	7 892,48	2,39%
3.	ПРАТ «ПРОМЕТЕЙ-ТЕЛЕКОМ»	7 193,81	2,18%
4.	ПРАТ «ФК «КРЕДИТ СЕРВІС»	6 405,70	1,94%
5.	ПРАТ «МАРШАЛ7»	3 052,44	0,93%
6.	ПРАТ «СК «ЗДОРОВО»	2 785,33	0,84%
7.	ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»	2 101,84	0,64%
8.	ПРАТ «НОВЬЮЕНЕРГО»	1 544,15	0,47%
9.	ПАТ «ЗАПОРІЖНЕРУДПРОМ»	1 525,95	0,46%

10.	ПАТ «КОМІНМЕТ»	1 432,33	0,43%
-----	----------------	----------	-------

З 2017 року у вітчизняних інвесторів з'явилося більше фінансових можливостей для інвестування в своїй країні – їм дозволено торгувати цінними паперами іноземних компаній, зокрема, Microsoft, Apple, Alphabet та ін., адже у такі папери надійніше і цікавіше інвестувати, ніж у папери вітчизняного бізнесу.

У зв'язку зі спрощенням процесу торгівлі та розширенням переліку іноземних цінних паперів, які можуть торгуватися, на українському ринку можуть з'явитися «блакитні фішки» – акції найбільш великих, ліквідних і надійних компаній із стабільними показниками доходності, особливо ті, які на слуху у українських інвесторів. Очікується інтерес до корпоративних єврооблігацій, у тому числі і тих компаній, чий бізнес пов'язаний з Україною [3].

**Висновки.** Сучасний рівень розвитку ринку цінних паперів в Україні доволі низький. Це зумовлено великими проблемами організаційного розвитку фондового ринку, які нерозривно пов'язані зі складним становищем самої країни. Але ринок має потужний потенціал та великі перспективи розвитку. Завдяки рішенням НКЦПФР про спрощення торгів цінними паперами іноземних компаній збільшаться можливості для інвестування. Залучення іноземних цінних паперів дасть змогу реалізувати суспільно значимі проекти та підвищити економіку країни загалом.

#### Список використаних джерел

1. Search Global 500. URL: <https://fortune.com/global500/2019/>
2. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с. – (Інституційні засади розвитку банківської системи України).
3. Лаптев В. Г., Білаш А. В. Особливості розміщення корпоративних цінних паперів в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. № 23/201. С. 55-60.
4. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку : веб-сайт. URL: <http://www.nssmc.gov.ua/>
5. Осипов В. І., Крусір Т. О. Сучасний стан фондового ринку України. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. Том 18. Вип. 1 (41). С. 184-191.
6. Ярошевська О.В. Капіталізація фондового ринку України: проблеми оцінки і зростання. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету* 2015. №12. С. 271-273.

### МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

*Мельник Юрій*

*магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., доцент Віленчук О. М.*

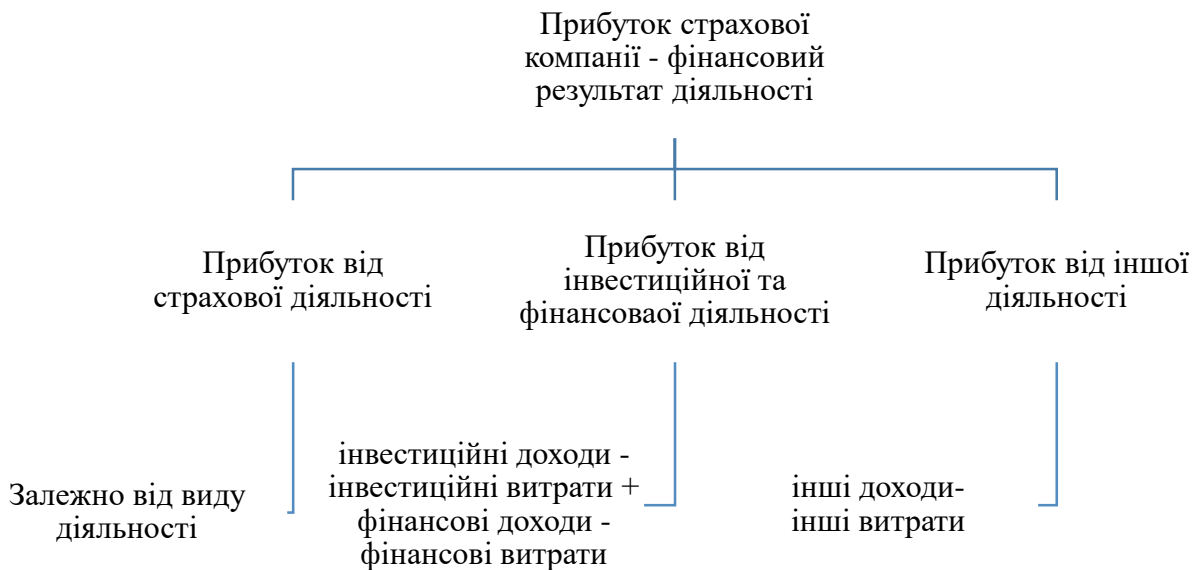
**Постановка проблеми.** Пріоритетним завданням діяльності страхової компанії є максимізація їхнього прибутку. Спроможність формування прибутку залежить від ефективності управління бізнес-процесами, використання сучасних інструментів страхового маркетингу (реклама, просування, позиціонування, імідж, брейдинг тощо), розширення страхового покриття, акумуляції доходів та оптимізації витрат страхової компанії.



Показники прибутковості відображають узагальнюючий фінансово-економічний результат функціонування компанії у ринковому середовищі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий вклад у теорію і методику формування фінансових результатів діяльності страхових компаній внесли такі вчені, як В. Базилевич, В. Борисова, О. Залетов, М. Мниих тощо. Проте, зважаючи на багатогранність процесів формування і використання прибутку страхової компанії постає необхідність в здійсненні подальших досліджень у заданому напрямі.

**Основний матеріал.** Забезпечення прийнятних фінансово-економічних результатів діяльності передбачає формування прибутку страхової компанії. Дана економічна категорія розглядається це якісний показник, величина якого відображає зміну обсягів доходів страхової компанії, рівня використання ресурсів, величини поточних витрат, синтезує всі напрямки діяльності страховика і характеризує ефективність його господарської діяльності.[1.с.95]. Механізм формування прибутку страхової компанії на рис.1.



**Рис.1. Механізм формування прибутку страховика**

Джерело: адаптовано до [1].

Узагальнюючий прибуток страхової компанії забезпечується завдяки прибутку від страхової, інвестиційної та фінансової діяльності. Безумовно найвагомим джерелом формування прибутку є страхові платежі за різними видами страхування. Відповідно до загально прийнятого розподілу видів страхування їх класифікують за спеціалізацією страховика, що передбачає виділення двох сфер діяльності:

- «Life insurance» – страхування життя.
- «Non-life» – загальні види страхування (ризикове страхування).

Страхування життя – це вид особистого страхування, яке передбачає обов’язок страховика здійснити страхову виплату за договором страхування: вразі смерті застрахованої особи; вразі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та /або досягнення застрахованою особою визначеного договором віку[2].

Загальне страхування включає ті види страхування, які не підпадають під ознаки договорів страхування життя. Договори загального страхування є короткостроковими та призначені лише для забезпечення компенсації збитків внаслідок страхових подій певного періоду.

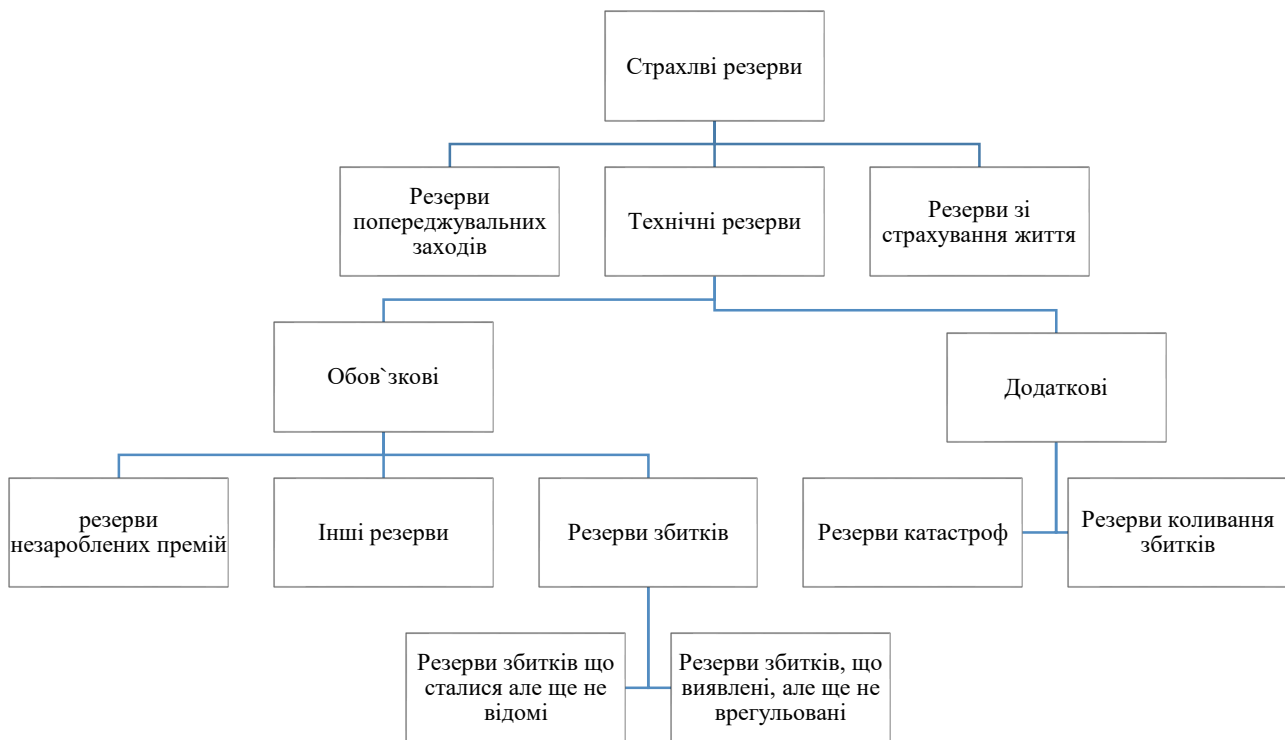
Прибуток від страхової діяльності розраховується за формулою:

$$ПСД = (ЗП + КП + ВП + ПЦД + ПТР) - (ВС + ВЦП + ВТР + ВВС) \quad (1),$$

де: ЗП – зароблені страхові премії за договорами страхування і перестраховування;

КП – комісійні винагороди за перестраховання;  
 ОП – частки страхових виплат, сплачені перестраховиками;  
 ПЦР – повернуті суми із централізованих страхових резервних фондів;  
 ПТР – повернуті суми з технічних резервів, інших, ніж резерв незароблених премій;  
 ВС – виплати страхових сум і страхових відшкодувань;  
 ВЦР – відрахування в централізовані страхові резервні фонди;  
 ВТР – відрахування в технічні резерви, інші ніж резерв незароблених премій;  
 ВТР – витрати на ведення справи. [1.с.95].

Необхідною умовою організації фінансової діяльності страхових компаній виступає процес формування з подальшим використанням страхових резервів, які забезпечують платоспроможність і ліквідність страхових компаній. Порядок формування страхових резервів відображено на рис. 2.



**Рис. 2** Блок-схема формування страхових резервів

Джерело: адаптовано до [2].

Завдяки створенню страхових резервів здійснюються виплати страхових сум та страхових відшкодувань. Ключовим інструментом регулювання обсягів страхових резервів є тарифна політика страховика. У разі застосування високих тарифів на страхові послуги можливе збільшення розмірів страхових резервів, однак це може спричинити зменшення попиту на страхові послуги. Водночас при зниженні тарифів буде зменшуватись величина страхових резервів, що призведе до формування страхових резервів у недостатніх обсягах для здійснення страхових виплат. Таким чином, необхідно дотримуватись певного балансу фінансово-економічних інтересів суб'єктів страхового процесу. Специфіка організації фінансово-економічної діяльності страхових компаній зумовлена тим, що: по-перше виконуються їх фінансові зобов'язання (у разі настання страхових подій) за договорами страхування; по-друге, здійснюється фінансування адміністративних витрат страховика та формується прибуток страховика. Послідовність розрахунку чистого прибутку страхових компаній України за 2016 –2018 рр. відображено на табл.1

Таблиця 1

Послідовність розрахунку чистого прибутку страхових компаній України за 2016-2018 рр., грн

Ззнак	Стаття	Роки			Відхилення 2018/2016 рр.	
		2016р.	2017р.	2018р.	грн	Відн., %
	Страхові премії	32414145,4	40518095,0	45461368,4	13047223,1	40,25
-	Премії, передані у перестраховання	12591598,9	18244889,7	17840345,5	5248746,6	41,68
-	Зміна резерву незароблених премій	2161548,4	950783,1	2855766,7	694218,3	32,12
+	Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	407597,8	66031,9	401356,0	-6241,8	-1,53
=	Чисті зароблені страхові премії	18068595,9	21388454,1	25166612,2	7098016,3	39,28
-	Чисті понесені збитки за страховими виплатами	8839503,7	10536787,9	12863379,9	4023876,2	45,52
±	Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	4940778,2	1594036,7	862885,8	-4077892,4	-82,54
+	Інші операційні доходи	1704055,6	1245349,2	1232912,3	-471143,3	-27,65
-	Адміністративні витрати	3089803,0	3205450,7	3921280,7	831477,7	26,91
-	Витрати на збут	1228435,9	1509486,8	1421799,1	193363,2	15,74
-	Інші операційні витрати	1984312,1	2083096,7	2179792,8	195480,7	9,85
+	Інші фінансові доходи	2021528,6	2004179,5	2408909,7	387381,1	19,16
-	Фінансові витрати	188548,3	164262,2	158836,9	-29711,4	-15,76
-	Інші витрати	7654274,9	5278041,4	4963922,1	-2690352,8	-35,15
-	Податок на прибуток	942800,1	1051002,2	1170064,7	227264,6	24,11
=	Чистий прибуток	2807280,4	2403891,6	2992243,8	184963,5	6,59

Джерело: розраховано до [4].

Аналізуючи дані табл.1, можемо зробити висновки, що у 2018 р. порівняно з 2016 р. загальна сума зароблених страхових премій збільшилася на 39,28%, тоді як страхові виплати зросли на 45,52%. Це свідчить про те, що обсяг страхових виплат зростає швидшими темпами, ніж обсяг страхових премій. Відбулося також зменшення інших операційних доходів на 27,65%, проте зросли інші фінансові доходи на 19,16%, адміністративні витрати та витрати на збут збільшилися на 26,91% та 15,74% відповідно, а інші витрати зменшилися на 35,15%. Податок на прибуток виріс на 24,11%, що привело до збільшення чистого прибутку на 3,59%[4].

У страховому бізнесі ефективне управління залежить не тільки від правильності вибору управлінських рішень, а й від якості й вірогідності фінансового аналізу, методів оцінки й обробки інформації. Управління прибутком є процесом вироблення й прийняття управлінських рішень по всіх основних аспектах його формування, розподілу, використання й планування в процесі здійснення діяльності страхової компанії [5].

Забезпечення прибутковості страхової компанії не лише у короткостроковій, а й у довгостроковій перспективі потребує вжиття заходів тактичного, так і стратегічного спрямування. На тактичному рівні необхідно здійснювати розробку та реалізацію страхових послуг задовольняючи найширші потреби клієнтів у страховому захисті, урізноманітнювати канали збуту (офіс страхової компанії, агенти, брокери інтернет-продажі тощо) Стратегічний рівень передбачає впровадження інноваційних бізнес-процесів здатних забезпечити конкурентоспроможність компаній на страховому ринку.

**Висновки.** Отже, динаміка розвитку фінансово-економічних показників функціонування страхових компаній України засвідчує про наявність досить позитивних тенденцій щодо можливостей до формування і використання прибутків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Посилення позитивних тенденцій на страховому ринку можливо за допомогою розширення страхового поля страховиків, що сприятиме зростанню доходів та оптимізації їх витрат розподілених у просторі та часі.

**Список використаних джерел.**

1. Світлична О.С., Сташкевич Н.М. Управління фінансами страхових організацій: навч. посіб. Одеса: Атлант, 2015. 258 с.
2. Про страхування : Закон України від 7 берез. 1996 р. № 85/96-ВР. URL: <http://portal.rada.gov.ua> (дата звернення 04.08.2018).
3. Джигир Ю. Пряме оподаткування прибутків страховиків: позиції і підходи. *Україна BUSINESS*. 2004. № 36. С. 2-3
4. Офіційний сайт Національної комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг URL: <https://www.nfp.gov.ua/> (дата звернення 10.10. 2019).
5. Секрети афективного управління. - Беннет Р., М. ЛОПІ, 1999. -216 с

**МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ**

*Дубровець Яна*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., професор Дема Д. І.*

**Постановка проблеми.** Як з моменту створення, так і в подальшому процесі існування головною метою підприємства є максимізація прибутку. Державі при цьому слід створити таку податкову систему, яка забезпечуватиме стабільні надходження до бюджету, не створюючи тягар для підприємців. Оскільки податок на прибуток є дієвим інструментом економічного зростання та надійним джерелом доходів державного бюджету, досліджувана тема заслуговує уваги.

Наша країна є молодою державою, податкова система не є досконалою, саме тому виникає необхідність вивчення зарубіжного досвіду та пошук шляхів покращення стягнення та адміністрування податку на прибуток підприємств.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У своїх дослідженнях важливу роль оподаткуванню підприємств надавали багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, а саме: У. Джевонс, Л. Вальрас, А. Сміт, Д. Рікардо, О. Василик, О. Рудь, В. Вишневський, А. Крисоватого тощо.

**Виклад основного матеріалу.** Становище економіки України вимагає підвищеної уваги до оподаткування, розробки розумного підходу до розподілу податкового навантаження на суб'єкти господарювання.

Податок на прибуток – це прямий загальнодержавний податок, який є основним бюджетоутворюючим податком, стягується з прибутку із джерелом походження з України та за її межами і визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку) [1, с. 34].

Розвинуті країни світу за допомогою податку на прибуток регулюють соціально-економічні відносини, який, в свою чергу, має вплив на обсяги виробництва, конкуренцію, інвестиційне середовище та економічний стан загалом.

Саме через нього можна регулювати правову форму організації підприємства; диференціювати прибуток за накопиченням і споживанням; розподіляти ресурси між сферами господарювання; обирати напрями інвестування, розподілу і перерозподілу ВВП; швидкість економічного зростання [2, с. 282].

Якщо прослідкувати закономірності зарубіжного досвіду, то можна помітити фокусування саме на фіскальній складовій існування податку на прибуток, ніж на його регулюючій функції.

Важко не помітити, що за останні роки в Україні деякі суб'єкти господарювання припинили свою діяльність, багато інших ухиляються від сплати податку через неправдиве відображення прибутку у фінансовій звітності чи недосконале законодавство.

Спираючись на офіційні дані, варто зауважити, що 2015 р. характеризується зниженням частки податку на прибуток у Державному бюджеті. Скоріше за все, це відбулося шляхом застосування авансового механізму сплати податку, за яким розмір податкового зобов'язання встановлюється за фінансовими результатами минулих років. У 2016-2017 рр. надходження податку підприємств державного сектору мали, хоч і незначну, але все ж позитивну динаміку, (зросли на 0,1 млрд грн, або на 3,2%). І, як наслідок – вже у 2018 р. податок на прибуток був третім за питомою вагою у доходах бюджету, випереджали його тільки ПДФО та ПДВ.

У зарубіжних країнах податок на прибуток має дещо іншу назву – податок на прибуток корпорацій. На відміну від України, там він має чіткі напрями використання (табл.1). Щодо питомої ваги, то у США його частка складає 8-11% загальної кількості доходів[3], у Франції та Німеччині – до 5,5% та до 11% - у Великобританії[4].

Таблиця 1

Напрями використання корпоративного податку

Країна	Напрямок
Німеччина, Іспанія, Греція, Ірландія, Канада	Стимулювання інвестицій
Бельгія, Люксембург, Франція, Таїланд, Англія, Туркменістан	Розвиток малого бізнесу
Португалія, Італія, Білорусь, Китай	Розвиток депресивних територій
Японія, Росія	Вирівнювання бюджетів різного рівня

Джерело: власні дослідження [3].

Окрім вище згаданої фіскальної функції, податок на прибуток характеризується не менш важливою регулюючою функцією, яка реалізується шляхом застосування податкової ставки.

В Україні вона є досить стабільною, та дорівнює 18%. Для порівняння пропонуємо ознайомитися з відсотковими ставками інших країн протягом 2015-2018 рр. (табл. 2).



Основні ставки податку на прибуток у деяких зарубіжних країнах 2015-2018 рр.

Країни	Ставка, %			
	2015	2016	2017	2018
Австрія	25	25	25	25
США	40	40	40	27
Німеччина	29,72	29,72	29,79	30
Канада	26,5	26,5	26,5	26,5
Кіпр	12,5	12,5	12,5	12,5
Бельгія	33,99	33,99	33,99	29
Японія	33,86	30,86	30,86	30,86
Китай	25	25	25	25
Польща	19	19	19	19
Угорщина	19	19	9	9
Білорусь	18	18	18	18
Словаччина	22	22	21	21

Джерело: власні дослідження [5].

Помітно, що відсотковий коридор значний – від 9% до 55%. Це зумовлено цілями та напрямами податкової політики, яка реалізується у цих країнах. З 2015 по 2018 р. найвища ставка спостерігається у США – 40%, найнижча – в Угорщині – 9%. Значна частина країн у цьому плані характеризується стабільністю, а саме: Австрія, Польща, Білорусія, Китай та Україна.

Ну і, звісно, найнижча ставка податку на прибуток зафіксована в офшорних зонах. На острові Мен, Бермудських та Кайманових островах вона не перевищує 0% [5], що дозволяє проводити там найбільші махінації з фінансовими цінностями.

Високі ставки застосовують країни з усталеною економічною моделлю, економічно сильні та з високим рівнем соціального забезпечення населення. В Україні оптимальним варіантом є знаження ставки до 15% задля залучення інвестицій та розвитку бізнесу.

Міжнародний центр перспективних досліджень вважає, що одним із факторів економіки «в тіні» є нераціональне адміністрування податку на прибуток підприємств, яке дозволяє великим підприємствам ухилятися від податкових зобов'язань, підвищуючи при цьому податковий тягар малого бізнесу. Не менш значною проблемою стало неефективне розширення податкових пільг ще у 2011 р., що призвело до зловживань суб'єктами господарювання і третьою причиною була і залишається відсутність справедливого покарання за недотримання законодачих статей. [6].

І, якщо ми вже говоримо про світовий досвід, то лід розглянути його більш детально. Для прикладу оберемо одну з найбільш розвинених країн. Так, у США податок на прибуток корпорацій, який протягом останніх трьох років займав близько 10% доходів федерального бюджету [7], заснований на шкалі прогресивних ставок, тобто податок на прибуток корпорацій стягується за шкалою: перші 50,0 тис. дол. – 15%, за подальші 25,0 тис. дол. – 25%, і лише на суму, що перевищує 75,0 тис. дол., – 35%. Податковим періодом при цьому є рік. Але сплата здійснюється чотири рази протягом даного періоду. У цьому разі застосовуються оціночні платежі. Суть їх полягає в тому, що підприємство попередньо оцінює можливі річні доходи, витрати та пільги і визначає мінімальну суму платежу. Ця сума сплачується до бюджету рівними частками до 12 квітня, 12 червня і 12 грудня поточного року.

Така диференціація мала б місце і в Україні, та спочатку слід удосконалити механізм контролю за фінансовою звітністю кожного підприємства.

**Висновки і пропозиції.** Провівши дослідження, дійшли висновку, що у нашій країні механізм справляння податку на прибуток потребує вдосконалення як на фіскальному, так і на регулюючому напрямі. Оскільки ми зосереджені більше на першому, цілком зрозуміло,

що підприємці зацікавлені в мінімізації доходів задля зменшення податкового навантаження, або і взагалі «тіньовий» бізнес. А це, в свою чергу, не дає можливості вийти на інший рівень розвитку.

Тому слід проводити податкові реформи, спираючись і на регулюючий інструмент, сприяючи інноваційному зростанню та економічному піднесенню. Щодо пропозицій, то, на нашу думку, найбільш ефективними заходами будуть такі: посилити контрольний механізм; стимулювати зацікавленість розвитку малого бізнесу на територіях місцевих органів влади, встановити для них нижчі відсоткові ставки, оскільки саме даний сектор є найбільш динамічним у своєму розвитку, який дозволяє створювати інновації, розширювати виробництво та забезпечувати робочі місця; спробувати ввести в дію податкові пільги (досвід Канади та Китаю) для суб'єктів, що відносяться до пріоритетних галузей економіки України (аграрна промисловість, машинобудівництво, переробна промисловість тощо).

Введення в дію запропонованих заходів, на наше переконання, сприятиме відновленню та зміцненню податкової системи, стратегічному розвитку та стабільності економіки країни загалом.

### Використана література

1. Ковач С.О. Бухгалтерський облік і аудит. Облік і звітність розрахунків за податком на прибуток підприємств в умовах законодавчих змін / С. О. Ковач, К. В. Безверхий, 2015. № 4. С. 34–43.

2. Податкова система : навчальний посібник / П.В. Мельник ; за заг. ред. П.В. Мельника, В.Л. Андрущенко, І.А. Прокопенко, Ю.В. Панура, О.С. Іванишина, Т.В. Турчак, Т.В. Смірнова, Ю.І. Турянського та ін. Київ : Кондор. 2014. 698 с.

3. United States Federal State and Local Government Revenue : веб-сайт. URL : <http://www.usgovernmentrevenue.com> (дата звернення: 20.03.2019)

4. Сторожук О.В., Панура Ю.В. Податок на прибуток підприємств: вітчизняний та зарубіжний досвід. Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). 2013. № 3. С. 191–196. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu\\_2013\\_3\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu_2013_3_28) (дата звернення: 20.03.2019)

5. KPMG. Corporate tax rates table : веб-сайт. URL : <https://home.kpmg/kh/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html> (дата звернення: 25.03.2019)

6. Міжнародний центр перспективних досліджень. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання. URL : [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t\\_novaekonom\\_kaukra\\_ni.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf) (дата звернення: 26.03.2019)

7. Асоціація платників податків України. Податкова система США : веб-сайт. URL : [http://www.appu.org.ua/main2/shkola\\_platnyka\\_podatkiv/vse\\_pro\\_podatki/zarybizhnuy\\_dosvid/USA.html](http://www.appu.org.ua/main2/shkola_platnyka_podatkiv/vse_pro_podatki/zarybizhnuy_dosvid/USA.html) (дата звернення: 24.03.2019)

ОСОБЛИВОСТІ КОНЦЕНТРАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ:  
ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Куліш Вікторія

магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник – к.е.н. Сус Л.В.

**Вступ.** Руйнування невеликих за розміром активів і капіталу комерційних банків, злиття банківських організацій в більші призводять до зміни макроекономічної ролі комерційних банків, які з фінансових посередників перетворюються в регулятори найважливіших економічних процесів. При цьому, сучасні трансформаційні зміни банківської системи України відбуваються під впливом глобальних екзогенних викликів та ендегенних перетворень, які вимагають принципових змін механізмів стратегічного управління банком. Тому швидка зміна умов функціонування, вплив зовнішнього середовища, доцільність внутрішніх перетворень зумовлюють постійне вдосконалення банківської системи.

Так, проблематика консолідації та концентрації банківських систем активно досліджувалася зарубіжними вченими протягом кількох останніх десятиліть. Зацікавленість дослідників і регуляторів цією темою пов'язана з процесами дерегуляції, глобалізації, інтеграції ринків фінансових послуг, а пізніше – з вагомим впливом транснаціональних банків, що виникли внаслідок консолідації, на особливості розгортання глобальної фінансової кризи 2007-2009 рр. [5]. Дослідження рівня концентрації банківської системи України здійснювали такі автори як: І. В. Белова, К. М. Суторміна, В. Рашкован, Р. Корнилюк, М. О. Гасюк, В. Є. Намонюк та інші. Однак, динізм економічних процесів в Україні зумовлює необхідність у подальшому дослідженні в даному напрямі.

**Мета статті** полягає у дослідженні процесів концентрації банківської системи України.

**Виклад основного матеріалу.** Під поняттям «концентрація» мається на увазі ринкова (галузева) концентрація, що означає розподіл ринкових часток. Концентрацію розглядають як результат, певний маркер консолідаційних процесів, а також як один із факторів, що визначає рівень конкуренції в банківській системі та її фінансову стійкість.

В Україні за останні роки різко зменшилася кількість комерційних банків. Так, протягом III кварталу 2019 року кількість діючих банків становила 75 (рис. 1).

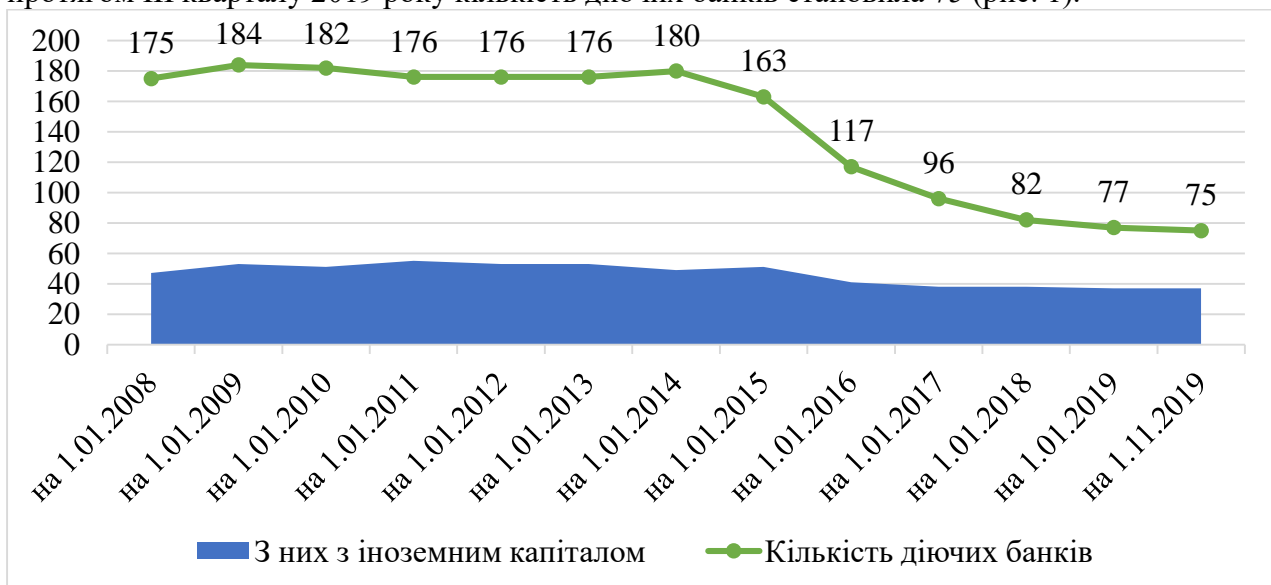
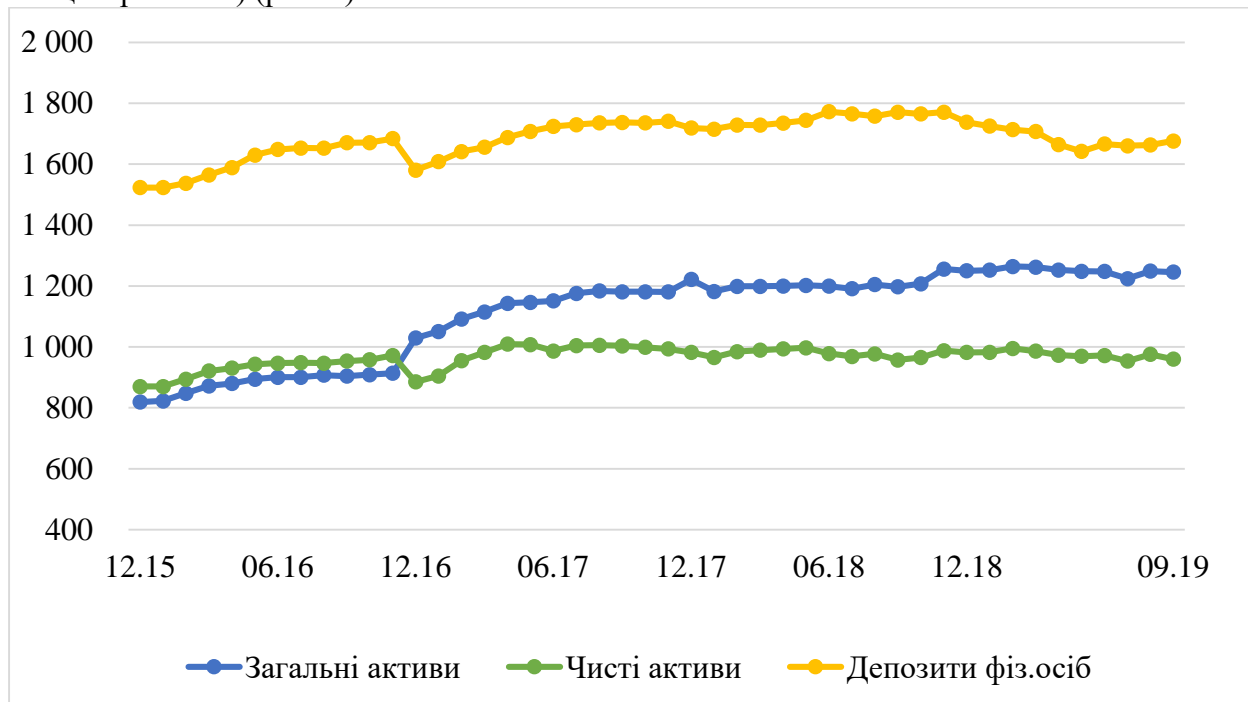


Рис. 1. Динаміка кількості банків в Україні у 2018-2019 рр.

Джерело: [4]

Варто відзначити, що тенденція до збільшення концентрації капіталу в банківському секторі є типовою для більшості розвинених економік. Відмінність лише в тому, що в Україні значна частина зниклих банків збанкрутувала, створивши серйозні проблеми для фінансової системи та державного бюджету. Така ситуація актуалізує проблему оптимальної кількості банків у вітчизняній банківській системі, їх розмірів на ринку [3, с. 7].

Нині найбільш поширеними показниками концентрації банківських систем є: індекс Херфіндаля-Хіршмана (ННІ), що є сумою квадратів часток усіх учасників ринку [1, с. 38; 6; 3, с. 7]. Він може набувати значень від 0 до 10 000 (до 1 000 – ринок є слабо концентрованим) (рис. 2).



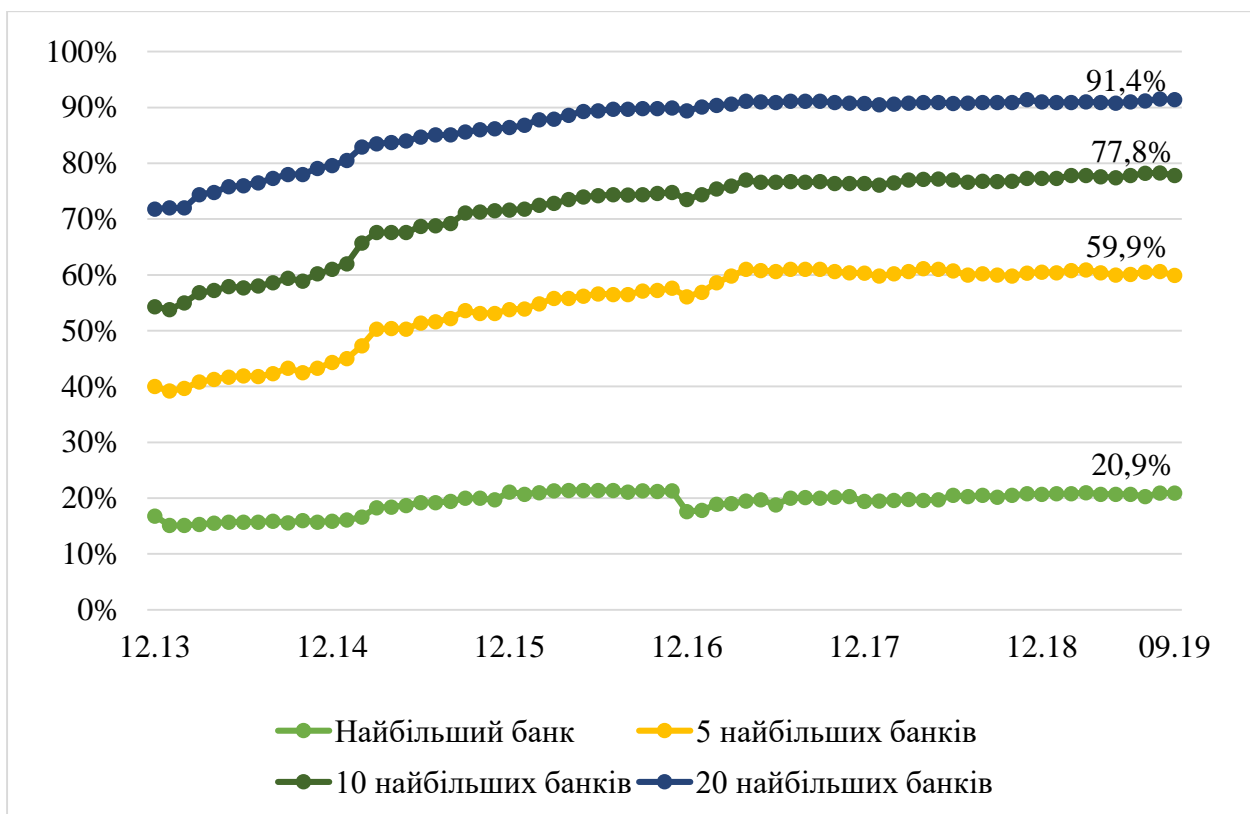
**Рис. 2. Індекс Херфіндаля-Хіршмана банківської системи України**

Джерело: [4]

Дані рис. 2 вказують, що український банківський сектор був неконцентрованим до 2016 року. Проте починаючи з 2016 р., після зникнення 45 банків, емпіричний індекс ННІ суттєво зріс. Це дає підстави говорити про правильність руху, адже до 2015 року проблемою банківської системи України була саме недостатня величина активів найбільших банків. Формування фінансової стійкості банківської системи України починаючи із 2016 року відбувалося при активізації процесів концентрації банківського капіталу під впливом двох основних факторів:

- 1) заходів, прийнятих державою для зниження негативного впливу на банківську систему за допомогою підтримки найбільших банків;
- 2) поступового підвищення мінімального рівня власного капіталу для комерційних банків.

Однак, станом на листопад 2019 року, частка найбільшого банку (ПАТ КБ Приватбанк) становила 20,9%, а 5-ти найбільших банків разом – 59,9 % (рис. 3), при цьому на 20 банків припадає 91% чистих активів., що свідчить про значну концентрацію банківської системи України.



**Рис. 3. Частка найбільших банків в чистих активах сектору**

Джерело: [4]

За обсягом загальних активів станом на 01.10.2019 року найбільшими банками є: АТ КБ «ПРИВАТБАНК» (525745981 тис. грн.), АТ «Ощадбанк» (274609381 тис. грн.), АТ «Укрексімбанк» (205438769 тис. грн.), АБ «УКРГАЗБАНК» (114133205 тис. грн.), АТ «Райффайзен Банк Аваль» (82180049 тис. грн.). Зазначимо, що визначення частки банку на ринку за допомогою активів є більш показовим, ніж за допомогою власного капіталу, так як саме активи визначають величину послуг, що надаються. Однак після посилення вимог щодо достатності власного капіталу банку, йому неможливо збільшити свою ринкову присутність (збільшити активи, кредитний портфель) без відповідного зростання власного капіталу.

Загалом, банківська система віддалилася від теоретичного оптимального рівня для найбільших банків, проте покращила ситуацію у групі малих банків. Це можна пояснити наслідками банкрутств великої кількості банків: переходом активів найбільших банків до державних, зникнення великої кількості дрібних банків. Погодимось із В. Є. Намонюком [3], що банкрутство великої кількості банків не було оптимальним шляхом очищення та оптимізації структури банківського ринку. З точки зору економічної безпеки держави та захисту інтересів вкладників, стратегія злиття та поглинання могла би бути кращим виходом з ситуації.

Однією з найбільш важливих завдань і проблем розвитку банківської системи залишається підвищення її конкурентоспроможності. У конкурентній боротьбі великі банки мають ряд вирішальних переваг перед дрібними: по-перше, володіючи великими можливостями для залучення вкладів, вони виграють і в залученні великих солідних клієнтів; по-друге, володіючи великою мережею філій (відділень, агентств, контор), розташованих у багатьох містах, вони виграють не тільки в кількості залучених клієнтів, але і в витратах по веденню операцій внаслідок більшого їх масштабу; по-третє, перевага великих банків ще більше посилюється через широке застосування сучасних фінансових технологій, комп'ютерів та іншої обчислювальної техніки. Отже, серед безлічі факторів значної популярності ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» можна назвати його інноваційну діяльність – першим в Україні банк запропонував повноцінний додаток для мобільного банкінгу.



Аналізуючи проблеми концентрації банківського капіталу і конкуренції, необхідно розглянути місце і роль у вітчизняній банківській системі АТ «ОЩАДБАНК». За цим банком закріпилося друге місце серед найбільших українських на ринку банківських послуг. Конкурентні переваги АТ «ОЩАДБАНК» будуються на багаторічній історії відносин з населенням; гнучкою асортиментною політикою, що дозволяє пропонувати клієнтам такі види вкладів, які б максимально задовольняли їхні потреби і відображали мету заощаджень; гнучкій ціновій політиці; постійному впровадженні новітніх банківських та інформаційних технологій; наявності широкої філіальної мережі і використанні додаткових офісів банку в поштових відділеннях; вмілої збутової політики, побудованої на широкомасштабній рекламі, яка підтримує імідж банку. В той же час, ці переваги виникли не у відповідності з об'єктивними законами ринку і добросовісною конкуренцією, вони ґрунтувалися на тривалому монопольному становищі державного банку.

Негативний вплив на рівень конкуренції і на ефективність діяльності найбільших банків здійснює також висока частка держави в капіталі банківської системи. Частка ринку державних фінустанов на кінець жовтня 2019 року становила 54,2% та 62,6% за чистими активами та депозитами населення відповідно. Частка чистих активів найбільших 20-ти банків зросла на 0.4 в. п. до 91.4%. [4, с. 1]. Така ситуація може використовуватися для подолання шоків впливів, але з точки зору довгострокового зростання і розвитку для фінансової системи України є обмежуючим фактором.

Проведені емпіричні дослідження наочно демонструють, що чим вищим рівень конкуренції у банківській системі, тим нижчою є ймовірність прояву дестабілізуючих факторів в економіці країни. Зокрема, дослідники центру Світового банку [7] виявили пряму кореляційну залежність між рівнем концентрації на ринку банківських послуг та фінансовою стабільністю в країні, оскільки посилення конкуренції стимулює банки приймати на управління більш диверсифіковані ризики та ухвалювати раціональні управлінські рішення.

Для комерційного банку джерелом формування доходів і прибутку, не меншу, а з точки зору виконання оперативної функції велику роль поряд з власним капіталом відіграють залучені ресурси, тобто позиковий капітал банку. Не володіючи достатнім власним капіталом для кредитування великих інвестиційних проектів, банки потребують залучених коштів. Концентрація банківського капіталу на основі зростання залучених ресурсів в основному здійснюється за рахунок депозитних джерел, позик і боргових цінних паперів власної емісії.

Темпи зростання залучених коштів населення (рис. 4) свідчать про те, що банківська система починає виконувати функцію трансформації заощаджень громадян в кредити реальному сектору економіки. Кошти населення перетворюються в найважливіше джерело пасивів банківського сектора. Однак це джерело фондування в умовах України поки залишається найбільш чутливий для банків. Якщо громадяни налаштовані оптимістично, даний сегмент росте швидко, в той же час під впливом негативних очікувань або інформації він може різко скоротитися. Ще одним недоліком зазначеного виду пасивів є його відносно висока вартість, що призводить до зниження маржі банків при інвестуванні в реальний сектор, кредитні ризики в якому залишаються високими. До того ж невідповідність активів і пасивів комерційних банків за термінами значно посилює ризики кредитування і ризики втрати ліквідності. Перевага тут отримують банки, вже давно займаються роздрібним бізнесом і зробили його стратегічним напрямком своєї діяльності, які мають розгалуженою філіальною мережею.

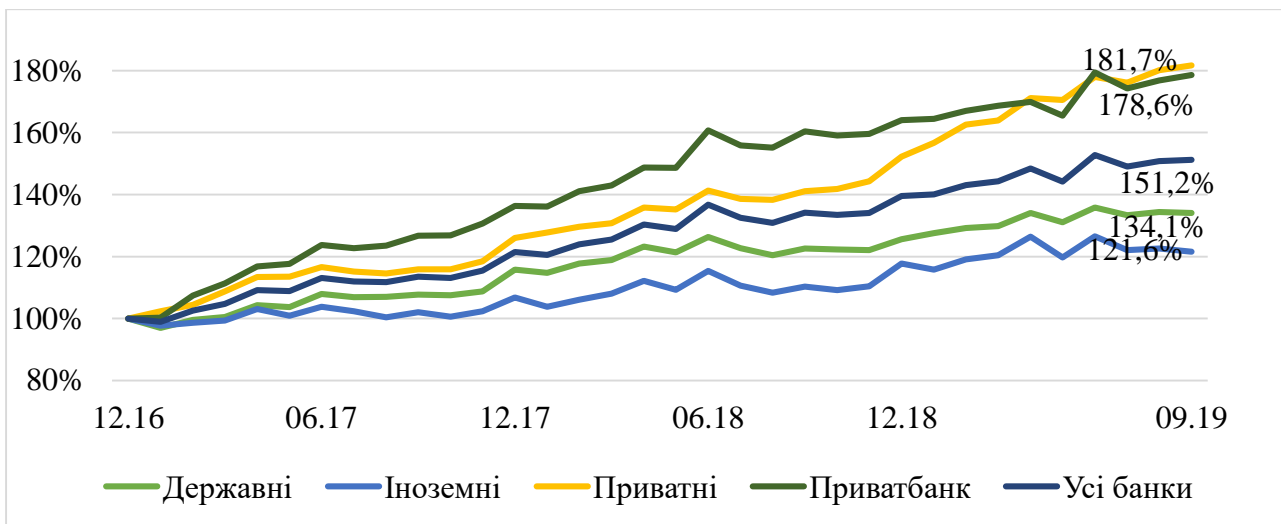


Рис. 4. Динаміка коштів фізичних осіб у національній валюті за групами банків, 2016 = 100%

Джерело: [4]

Спостережуване зростання корпоративних клієнтів також має свої особливості (рис. 5). Це припущення ґрунтується на тому, що до теперішнього часу склалося специфічний розподіл клієнтів між банками.

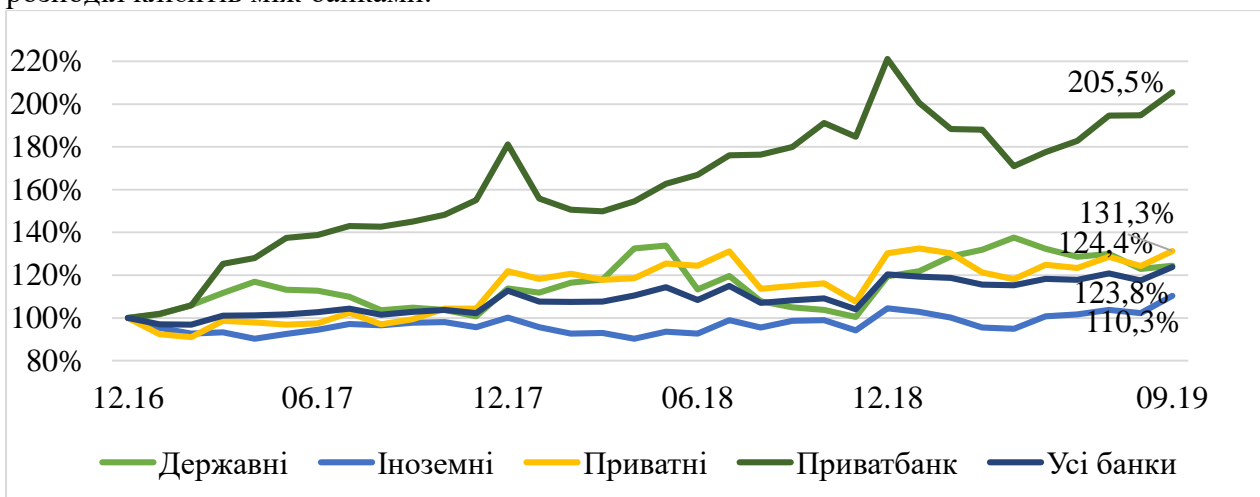


Рис. 5. Динаміка коштів суб'єктів господарювання у національній валюті за групами банків, 2016 = 100%

Джерело: [4]

Пасиви банків, які здійснюють кредитування реального сектора, формуються в основному з коштів тих же підприємств даного сектора, або вони вдаються до іноземних запозичень, приймаючи нові ризики. Наслідком цих особливостей є обмеженість капіталу, наявного у банків для залучення в інвестиційні процеси, необхідні для розвитку економіки країни.

Можна зробити висновки про те, що в Україні відбувається зростання концентрації в банківському секторі. Поступово скорочується кількість і зростає частка найбільших банків. Особливе місце у вітчизняній банківській системі займає ПАТ КБ «Приватбанк», який контролює близько 20% чистих активів всієї банківської системи України. Однак нарощування капіталів відбувалось значними темпами по всій банківській системі.

Зниження кількості учасників ринку призводять до підвищення концентрації в банківській системі, яка, з одного боку, сприяє зростанню ефективності та потужності банківського ринку, а з другого – здатна зумовити появу банків «занадто великих, щоб збанкрутувати», що, у свою чергу, пов'язано з моральним ризиком, оскільки саме існування

банків, які є «надто великі, щоб збанкрутувати», ставить під сумнів основний принцип ринкової економіки – на ринку повинні існувати тільки організації, здатні самостійно розв'язувати свої проблеми. Таким чином, з одного боку, концентрація генерує позитивні результати для клієнтів банків та банківської системи в цілому, яка стає більш стійкішою до впливу зовнішніх ризиків, а з другого – може створити загрози для конкуренції [2, с. 99].

При аналізі процесу концентрації банківської системи слід враховувати закономірності, виявлені в ході дослідження розвитку конкуренції на окремих ринках. Так, високий рівень монополізації може поєднуватися з досить ефективною роботою галузі або її сегментом: збереженням обсягу виробництва продукції (послуг) в умовах кризи, високим рівнем керованості, потужним експортним потенціалом і стабільною ліквідністю. Разом з тим в довгостроковій перспективі високий рівень монополізації виявиться гальмом розвитку фінансового сектору України, так як саме конкуренція являє собою спосіб відбору найкращих варіантів вирішення технологічних, організаційних та фінансових проблем, які стоять перед фінансовою установою, що слід враховувати при антимонопольному регулюванні ринків.

Підводячи підсумки, можна констатувати, що проблема концентрації капіталу носить в українській банківській системі суперечливий характер. З одного боку, концентрація банківського капіталу є наслідком переходу від адміністративно-командної системи, що супроводжувався процесом первісного нагромадження капіталу. В цих умовах говорити про добросовісну конкуренцію не доводиться. З іншого боку, укрупнення капіталу банків об'єктивно необхідне для виживання в конкурентній боротьбі поряд з іноземними банками. НБУ в такій ситуації мусить стимулювати збільшення капіталів банків, що, до того ж, стикається з антимонопольними бар'єрами, і одночасно враховувати, що поряд з великими банками повинні існувати середні та малі, які часто здатні забезпечити краще обслуговування клієнтів, так мають значну фінансову ефективність. Банки зі свого боку вимагають від НБУ протекціоністських заходів для захисту власного бізнесу від проникнення іноземного капіталу.

### Список літератури

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. 208 с.
2. Гасюк М. О. Оцінка індексів концентрації банківської системи України // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2016. Вип. 2- С. 99-104.
3. Намонюк В. Є. Аналіз динаміки концентрації банківської системи України // Економіка. Фінанси. Право. 2017. № 8(2). С. 7-10.
4. Огляд банківського сектору. НБУ. Листопад 2019 р. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Banking\\_Sector\\_Review\\_2019-11.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2019-11.pdf?v=4).
5. Рашкован В., Корнилюк Р. Концентрація банківської системи України: міфи та факти. Вісник Національного банку України. 2015. № 234. С. 6-38.
6. Degryse H., Kim M., Ongena S. Microeconometrics of Banking: Methods, Applications, and Results. – Oxford University Press, 2009. – 221 p.
7. How Does Bank Competition Affect Systemic Stability. Policy Research Working Paper 5981. The World Bank. 2012. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/3267/WPS5981.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

**РОЛЬ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

*Ковальчук Владислав*

*магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., професор Дема Д. І.*

**Постановка проблеми.** Наявність різних рівнів бюджетів вимагає пошуку джерел їх наповнення. Як показує досвід формування державного та місцевих бюджетів, завжди існує протиріччя між ними щодо першочерговості надходжень до них. Головним завданням податків в державі є наповнення державного бюджету, а після місцевого. Виходячи з цього, в податковій системі країни передбачаються загальнодержавні та місцеві податки і збори. Зрозуміло надходження від загальнодержавних податків формують державний бюджет, але не завжди. Бюджетним кодексом України передбачається частину коштів від загальнодержавних податків направляти для наповнення місцевих бюджетів. Іншу частину доходної частини місцевих бюджетів формують місцеві податки та збори. В останні роки значно посилена увага до наповнення місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків і зборів. Разом з тим, можна стверджувати, що на сьогодні місцеві податки і збори не є основними джерелами доходів, хоча надходження від них значно зросли. Все це вимагає пошуку таких механізмів оподаткування, які вирішили протиріччя у формуванні доходів бюджетів різних рівнів. На місцевому рівні повинні запроваджуватися такі податки і збори, які в найбільшій мірі відображають специфіку цих територій та діяльності бізнесу на ній.

**Аналіз останніх літературних досліджень.** Дослідження проблем місцевого оподаткування знайшли відображення у наукових працях вітчизняних вчених, зокрема: В. Андрущенко, Б. Гузара, О. Василюк, Д. Деми, О. Кириленко, А. Крисоватого, В. Павлова, В. Суторміної, Л. Тарангул, В. Федосова, С. Юрія, та інших. Різноманітні аспекти оподаткування нерухомого майна представлені у працях В. Прокопенко, В. Стіпахно, В. Ямпольського, О. Фрадинського та ін.. Разом з тим, процеси, пов'язані з фінансовою децентралізацією місцевого самоврядування вимагають нових підходів до проблем місцевого оподаткування та їх дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Початок розвитку місцевого оподаткування в Україні було закладено Законом України «Про систему оподаткування» від 25 червня 1991 р., №1251, яким було передбачено 2 місцевих податки: податок з реклами та комунальний податок, та 12 місцевих зборів: збір за припаркування автотранспорту; ринковий збір; збір за видачу ордеру на квартиру; курортний збір; збір за участь у бігах на іподромі; збір за виграш на бігах на іподромі; збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі; збір за право використання місцевої символіки; збір за право проведення кіно- і телезйомок; збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей; збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг; збір з власників собак[1]. Вищенаведений перелік показує, що такі податки не могли бути основою формування доходів місцевих бюджетів, а тому більшість з них було відмінено та запроваджено нові. Таким податком був податок на нерухоме майно (нерухомість), відмінне від земельної ділянки, який було запроваджено Законом N 2457-VI від 8 липня 2010 року. Сьогодні перелік місцевих податків та зборів визначено Податковим кодексом України, яким передбачено 2 місцевих податки та 2 місцевих зборів[2]. Зокрема, податок на майно, який складається з: податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортного податку; плати за землю і єдиний податок та туристичний збір і збір за місця для паркування транспортних засобів.

Розкриємо окремі елементи місцевих податків та зборів. Так, платниками податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки є фізичні та юридичні особи, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості. Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка. База оподаткування

об'єктів житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі їх часток, які перебувають у власності фізичних осіб, обчислюється контролюючим органом на підставі даних Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, що безоплатно надаються органами державної реєстрації прав на нерухоме майно та/або на підставі оригіналів відповідних документів платника податків, зокрема документів на право власності. Ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад, залежно від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 1,5 відсотка розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 квадратний метр бази оподаткування. В 2018 р. до місцевих бюджетів надійшло 355,9 млн грн. податку на майно, відмінного від земельної ділянки.

Платниками транспортного податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні власні легкові автомобілі. Об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року. Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль. В 2018 році до місцевих бюджетів надійшло 315 млн грн. транспортного податку, проти 247 млн грн. в 2016 р.

Платниками туристичного збору є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, які прибувають на територію адміністративно-територіальної одиниці, на якій діє рішення сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаної територіальної громади, про встановлення туристичного збору, та тимчасово розміщуються у місцях проживання (ночівлі). Базою справляння збору є загальна кількість днів тимчасового розміщення у місцях проживання (ночівлі). Ставка збору встановлюється за рішенням відповідної сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаної територіальної громади, за кожен добу тимчасового розміщення особи у місцях проживання (ночівлі), у розмірі до 0,5 відсотка - для внутрішнього туризму та до 5 відсотків - для в'їзного туризму від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, для однієї особи за одну добу тимчасового розміщення. Надходження туристичного збору в 2018 р. до місцевих бюджетів склало лише 90,7 млн грн..

Платниками збору за місця для паркування транспортних засобів є юридичні особи, їх філії (відділення, представництва), фізичні особи - підприємці, які згідно з рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад, організують та провадять діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на майданчиках для платного паркування та спеціально відведених автостоянках. Базою оподаткування є площа земельної ділянки, відведена для паркування, а також площа комунальних гаражів, стоянок, паркінгів (будівель, споруд, їх частин), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету. Об'єктом оподаткування є земельна ділянка, яка згідно з рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад, спеціально відведена для забезпечення паркування транспортних засобів на автомобільних дорогах загального користування, тротуарах або інших місцях, а також комунальні гаражі, стоянки, паркінги (будівлі, споруди, їх частини), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету. Ставки збору встановлюються за кожний день провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 кв. метр площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, у розмірі до 0,075 відсотка мінімальної заробітної плати, установленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

Важливим джерелом доходів місцевих бюджетів є земельний податок. Його платниками є: власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі.. Об'єктами оподаткування є: земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні



та земельні частки (паї), які перебувають у власності. Базою оподаткування є: нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного відповідно до порядку, встановленого Податковим кодексом та площа земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено. Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі не більше 3 відсотків від їх нормативної грошової оцінки, для земель загального користування - не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь - не менше 0,3 відсотка та не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки, а для лісових земель - не більше 0,1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки. Ставка податку за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів або в межах населених пунктів, встановлюється у розмірі не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по області, а для сільськогосподарських угідь - не менше 0,3 відсотка та не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по області, а для лісових земель - не більше 0,1 відсотка від нормативної грошової оцінки площі ріллі по області.[2]. В 2018 році до місцевих бюджетів надійшло 27,3 млрд грн. плати за землю, проти 23.3 млрд грн. в 2016р.

Протягом 2018 року надходження власних доходів до загального фонду місцевих бюджетів України (доходи без урахування міжбюджетних трансфертів) склали 234,1 млрд грн, що на 41,4 млрд грн або на 21,5% більше, у порівнянні з 2017 роком. З початку фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів стрімко зростають: якщо у 2014 році їх обсяг становив 68,6 млрд грн, то за п'ять років, очікується, що зростуть майже в 4 рази та за підсумками 2019 року складатимуть 267 млрд грн. Такі результати стали можливими завдяки розширенню повноважень і підвищенню зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, реалізації заходів щодо залучення резервів їх наповнення та підвищення ефективності адміністрування податків і зборів. У структурі доходів загального фонду 26,1% складає частка місцевих податків і зборів, яких у 2018 року надійшло 60,9 млрд грн. По усіх місцевих бюджетах України приріст місцевих податків і зборів відносно 2017 року складає 16,1% [3].

**Висновки.** Таким чином, підводячи підсумки слід відмітити, що система місцевого оподаткування за роки незалежності України зазнала позитивних змін. Значна частина місцевих податків, які мали декларативний характер зникли, як такі що не є ефективними. З іншої сторони, запроваджено ряд місцевих податків, зокрема податок на майно, які відіграють важливу роль у формуванні місцевих бюджетів. Посилюється роль місцевих податків та зборів в умовах проведення фінансової децентралізації органів місцевого самоврядування.

#### Список використаних літературних джерел

1. Закон України «Про систему оподаткування» від 25 червня 1991 р., №1251. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1251-12>
2. Податковий кодекс України Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Фінансова децентралізація: експерти розповіли про результати 2018 року та перспективи 2019 Електронний ресурс. Режим доступу: [//decentralization.gov.ua/news/10670](https://decentralization.gov.ua/news/10670)

ПРОГНОЗУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

**Ковтун Анастасія**

магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник - к. е. н., доцент Куровська Н. О.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** У системі управління підприємствами обґрунтування фінансових показників, виконаних фінансових операцій і результати великої кількості управлінських рішень досягаються з урахуванням результатів фінансового прогнозування та планування. Такі показники виступають важливими складниками процесу управління підприємством і підрозділами у напрямі виявлення можливостей та загроз, рівня платоспроможності підприємства. Можливе формування майбутньої стратегії розвитку підприємства та корегування короткострокових планів за рахунок внесення змін тактичних завдань та цілей. Основні ідеї щодо фінансового прогнозування та прогнозування фінансового стану підприємства, важливі методи прогнозування в умовах ринку розглянуто у працях Г. Земитана [1], А. Єріної [2], Е. Бреслава [3], Е. Тихонова, В. Горлачука, О. Єфимова, В. Касьяненко, О. Клементьєвої, Г. Савицької, Л. Старченко, Е. Альтман, І. Бланка, Р. Таффлера та ін.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо прогнозування власного капіталу комерційного банку.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансове прогнозування являє собою процес розроблення і складання прогнозів, тобто науково обґрунтованих гіпотез про ймовірний майбутній стан економічної системи та економічних об'єктів, а також характеристик цього стану. Спрогнозуємо власний капітал на прикладі окремого банку. Прогнозування власного капіталу АТ «Ощадбанк» (за умови збереження динаміки розвитку розглянутих складових власного капіталу) покажемо в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Прогнозування власного капіталу (за умови збереження динаміки розвитку розглянутих складових власного капіталу) АТ «Ощадбанк», тис. грн

Показник	2017 р.	В середньому за 2015-2017 роки	Зміна 2017 р. в середньому за 2015-2017 роки	Середня зміна за рік	Прогноз на 2019 р.
1	2	3	$4=2р.-3р.$		$6=2р.+5р. \times 2$
Статутний капітал	49724980	38329140	11395840	3798613,3	57322206,7
Резерви переоцінки	2547542	1783597,333	763944,667	254648,2	3056838,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-21020893	-21996812	975919	325306,3	-20370280,3
Усього власного капіталу	31251629	-	-	-	40008764,8

Проведене прогнозування показує, що у 2019 році за умови збереження динаміки розвитку розглянутих складових власного капіталу АТ «Ощадбанк» у 2019 році він буде дорівнювати 40008764,8 тис. грн. Прогнозування власного капіталу АТ «Ощадбанк» (за умови стабільного статутного капіталу) зобразимо в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Прогнозування власного капіталу (за умови стабільного статутного капіталу)  
АТ «Ощадбанк», тис. грн

Показник	2017 р.	В середньому за 2015-2017 роки	Зміна 2017 р. до в середньому за 2015-2017 роки	Середня зміна за рік	Прогноз на 2019 р.
1	2	3	4=2р.-3р.	5=4р.:3	6=2р.+5р.×2
Статутний капітал	49724980	-	-	-	49724980,0
Резерви переоцінки	2547542	1783597,33 3	763944,667	254648,2	3056838,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-21020893	-21996812	975919	325306,3	- 20370280,3
Усього власного капіталу	31251629	-	-	-	32411538,1

Проведене прогнозування показує, що в 2019 році за умови стабільного статутного капіталу АТ «Ощадбанк» в 2019 році він буде дорівнювати 32411538,1 тис. грн. Оскільки діяльність АТ «Ощадбанк» є ризиковою та його результати залежать від цілого ряду зовнішніх нерегульованих факторів, вважаємо за доцільне здійснювати планування показників формування і використання фінансових ресурсів саме за методом імітаційного моделювання. При цьому важливо поєднати аналіз чутливості обраних параметрів змінам зовнішнього та внутрішнього середовища з методом сценаріїв, що дозволить змоделювати найбільш реальну ситуацію щодо формування і використання фінансових ресурсів згідно потреб підприємства. В економічному моделюванні таку стохастичну імітацію називають методом Монте-Карло.

Було проведено економічне моделювання рентабельності власного капіталу АТ «Ощадбанк». Для імітаційної моделі Монте-Карло були використані наступні дані, зображені в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Дані для моделювання рентабельності власного капіталу АТ «Ощадбанк»  
методом Монте-Карло

Показник	Позначення	Максимум (за останні 3 роки)	Мінімум (за останні 3 роки)
Чистий прибуток	ЧП, тис. грн	-12273078	553523
Статутний капітал	СК, тис. грн	30153460	49724980
Резерви переоцінки	РП, тис. грн	405501	2547542
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	НП, тис. грн	-23203001	-21020893
Власний капітал, разом	ВК, тис. грн	7355960	31251629
Рентабельність власного капіталу	РК, %	0,528944	-0,026332

Результати аналізу свідчать про репрезентативність отриманих даних, оскільки стандартне відхилення усіх показників у всіх 5 випадках значно нижче середнього відхилення, усі коефіцієнти варіації нижчі за 1. Таким чином, достовірність того, що розрахований прогноз здійсниться, є досить високою (табл. 1.3). Результати імовірнісного аналізу свідчать, що ризик отримання збитку в АТ «Ощадбанк» перевищує 92,9 % (табл.1.4).

Аналіз результатів планування рентабельності власного капіталу  
для АТ «Ощадбанк» за методом Монте-Карло

Показники	ЧП, тис. грн	СК, тис. грн	РП, тис. грн	НП, тис. грн	ВК, тис. грн	РК, %
Середнє відхилення	-5799732,57	39946985,78	1515268,75	-22154070,03	19308184,50	-32,54
Стандартне відхилення	3827634,28	5600434,75	609388,2426	624621,4919	5659464,90	24,69
Коефіцієнт варіації	-0,66	0,14	0,40	-0,03	0,29	-0,76
Мінімум	-12244885,13	30258743,71	407995,2586	-23202387,54	8253180,99	-142,68
Максимум	551205,95	49687739,90	2544761,241	-21026030,95	30078995,80	3,19
Ймовірність h (рентабельність ≤ 0) = 474 випадки з 500						92,9 %

Отримані результати надають можливість вчасно скористатися позитивними моментами або реагувати на негативні прояви. Зокрема, АТ «Ощадбанк» має значні резерви до збільшення чистого прибутку та підвищення рівня рентабельності, адже оптимістичний прогноз передбачає більш як у два рази вищий показник, аніж найбільш імовірний. У цьому випадку необхідно конкретизувати можливі шляхи покращення ситуації і чітко їх дотримуватися.

**Висновки.** Фінансове планування і прогнозування виступають основним інструментарієм і гарантією стійкого функціонування підприємства. У кризових умовах їх значення зростає, що привертає до дослідження цієї проблеми увагу багатьох учених. Таким чином, отримання інформації про майбутнє, особливий вид передбачення можливих або бажаних змін фінансового стану сучасних підприємств є необхідним елементом формування їх ринкової стратегії. Прогнозування виступає основою розроблення довго- та середньотермінових прогнозів щодо економіки підприємства у цілому та його окремих структурних підрозділів.

#### Список використаних джерел

1. Земитан Г. Методы прогнозирования финансового состояния организации. URL: [http://www.iteam.ru/publications/finances/section\\_29/article\\_408](http://www.iteam.ru/publications/finances/section_29/article_408).
2. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування : [навч. посіб.]. К. : КНЕУ, 2001. 170 с.
3. Бреслав Е. Финансовое прогнозирование : [учеб. пособ.]. Невинномысск, 2006. 221 с.
4. Прогнозирование и планирование экономики: [учеб. пособ.] / Под общ. ред. В. И. Боресевича, Г. А. Кандауровой. Мн. : Экоперспектива, 2010. 380 с.
5. Павлова І. В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства. Логістика. 2014. № 690. С. 752–755.
6. Білик М. Д. Методи фінансового планування і прогнозування в управлінні фінансами підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2010. № 9. С. 79–84.

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Кононенко Інна*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Віленчук О.М.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Цивілізаційні виклики сучасності генерують значну кількість екологічних ризиків, що зумовлює необхідність у використанні дієвих фінансово-економічних інструментів, здатних відшкодувати збитки юридичним та фізичним особам, внаслідок погіршення якості навколишнього природного середовища. У світовій практиці таким інструментом виступає екологічне страхування. Завдяки його використанню здійснюється відповідний розподіл ризиків й відповідальності, що налає можливість реципієнтам докільля (треті особи) отримувати страхове відшкодування у разі настання страхових подій.

Теоретико-методичні аспекти розвитку екологічного страхування відображено у працях: Н. О. Бурика [1], І. А. Дубовіча [3], В. О. Оглобліна [5], В. А. Пашнева [6], С. В. Похилько [7], О. О. Скорик [10] та інші. Проте, зважаючи на те, що даний сегмент страхового ринку перебуває на етапі свого становлення і формування страхових відносин поєднуючи фінансово-економічні і екологічні інтереси суспільства, постає необхідність у здійсненні подальших досліджень у даному напрямі.

Метою дослідження є обґрунтування пріоритетних напрямків удосконалення екологічного страхування в Україні.

**Основний матеріал.** Екологічний розвиток будь-якої держави оцінюється за її досягненням у гармонійному співіснуванні з природою. Еволюція взаємовідносин у системі координат “людина – довкілля – держава” налічує тисячолітню історію, проте з кінця ХХ і впродовж ХХІ ст. набуває своєї особливої гостроти і потребує поступового вирішення на регіональному, національному та глобальному рівнях. Адже, інтенсивне використання найрізноманітніших природних ресурсів (землі, лесів, води корисних копалин тощо) спричиняє руйнівний вплив на навколишнє середовище із значними моральними та матеріальними втратами для суспільства.

Екологічне страхування у багатьох країнах світу розглядається з позицій основного елементу економіко-правового механізму природокористування та охорони навколишнього природного середовища. Відповідно до Директиви 2004/35/ЄС Європейського Парламенту передбачено, що для ліквідації наслідків екологічної шкоди встановлюється режим екологічної відповідальності, що ґрунтується на принципі “забруднювач платить” [3]. За оцінками експертів, 90–95% європейських промислових підприємств страхуються від можливих екологічних ризиків. У США вимога щодо фінансових гарантій, у тому числі страхового покриття, на випадок нанесення шкоди об’єктам навколишнього природного середовища, міститься в усіх основних природоохоронних актах [1, с.651].

Важливо зазначити, що в країнах Європейського Союзу практично нікому не дозволяється починати освоєння територій або родовищ, поки не доведено, що його ризики застраховані. Обов’язок поширюється на найнебезпечніші для навколишнього середовища галузі: видобувну промисловість, нафтогазовий сектор, галузь, пов’язану з виробництвом мінеральних добрив. Зарубіжні компанії з найрізноманітніших галузей економіки все частіше купують поліси екологічного страхування, вони не тільки розуміють свою потенційну відповідальність і катастрофічний характер можливих збитків, але і використовують поліси як можливість захистити себе від потенційних проблем з компетентними органами, які сьогодні досить активно діють закордоном відносно природокористувачів-забруднювачів [8, с. 197]. Це є свідченням того, що екологічне страхування є незамінним інструментом трансферів ризиків та одним з гарантом екологічної та продовольчої безпеки.



Світовий досвід організації екологічного страхування в розвинутих країнах світу показує, що доцільність впровадження обов'язкової форми страхування відносно тих об'єктів підприємницької діяльності, які становлять потенційну небезпеку для оточуючого середовища [11, с. 70]. В сучасних економічних умовах створення і впровадження системи страхування в сфері природокористування повинно стати одним з пріоритетних напрямів державної природно-ресурсної політики, через удосконалення законодавчої бази, що регулює екологічне страхування [2, с. 249].

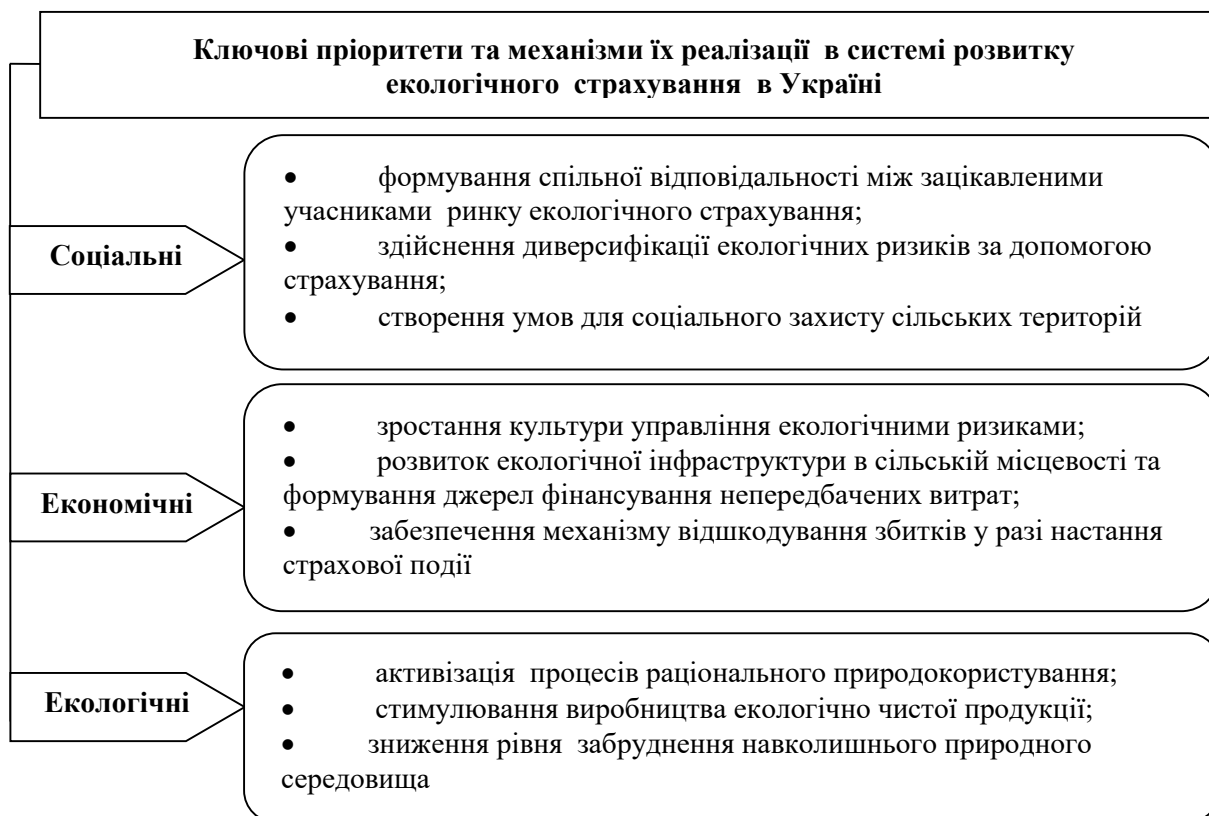
Важливим є посилення ролі обов'язкового страхування відповідальності юридичних і фізичних осіб, що є власниками об'єктів, які несуть високу екологічну небезпеку, водночас необхідно створити сприятливі умови для забезпечення підтримки добровільного екологічного страхування, в першу чергу для створення страхових пулів і асоціацій, по можливості спільно із закордонними страховими організаціями. Особливої актуальності добровільні об'єднання страховиків набувають у процесі глобалізації та інтернаціоналізації економічних відносин на світовому ринку страхування та в результаті посилення вимог нормативно-законодавчих актів щодо екологічної відповідальності підприємств стосовно страхування від ризиків та забезпечення відшкодування збитків [5, с. 184].

Як пріоритетний напрямок модернізації екологічного страхування, можна запропонувати створення державної компанії з регулювання політики та законодавства екологічного страхування. Тобто влада повинна терміново брати безпосередню участь і забезпечувати контроль над екологічним страхуванням [7, с. 120]. .

Відповідно до чинного законодавства України передбачено здійснення страхування окремих природних об'єктів, що передбачено у деяких нормативно правових актах, зокрема природно-заповідному, земельному, водному законодавстві, законодавстві, що регулює відносини з використанням ядерної енергії та радіаційну безпеку, у галузі поводження з відходами, про контроль над транскордонними перевезеннями небезпечних відходів. Найістотнішою перевагою екологічного страхування є те, що воно надає можливість забезпечити права третіх осіб, які зазнали шкоди внаслідок аварії на небезпечному об'єкті, шляхом отримання компенсації за шкоду життю, здоров'ю та майну; захистити майнові інтереси власників небезпечних промислових підприємств через висунення їм претензій особами, які постраждали внаслідок аварії; запобігти банкрутству згаданих підприємств під час великої аварії та ін [9, с. 78].

Водночас, варто наголосити на певних стримуючих чинниках щодо функціонування повно масштабного ринку екологічного страхування в Україні. Це пов'язано: по-перше, з недосконалістю нормативно-правового забезпечення у сфері страхування екологічних ризиків, тобто йдеться про фактичну відсутність профільного Закону, який би регламентував правові та фінансово-економічні взаємовідносини між суб'єктами страхового процесу; по-друге, з відсутністю достатніх мотивів для потенційних страхувальників щодо покриття екологічних ризиків страхуванням, а також даний вид страхування є високо ризикованим для страхових компаній з позиції забезпечення їх платоспроможності і ліквідності; по-третє, не вистачає комунікаційних зв'язків між учасниками страхового ринку, що включає в себе здійснення освітньо-інформаційної діяльності, популяризацію страхових послуг, формування позитивного іміджу і брейдингу страховика.

Формування пріоритетів подальшого розвитку екологічного страхування в Україні необхідно здійснювати з урахуванням можливого збалансування соціально-економічних та екологічних інтересів суспільства. Така постановка питання дозволяє розглядати екологічне страхування, як інструмент захисту майнових інтересів: 1) забруднювачів навколишнього середовища (потенційних страхувальників); 2) страхові компанії які акумулюють страхові платежі і формують відповідні технічні резерви для покриття збитків у разі настання страхової події; 3) третіх осіб (вигодонабувачів) – отримувачів страхового відшкодування; 4) держави, як гаранта екологічної безпеки в країні.



**Рис. 1. Соціально-економічні та екологічні аспекти розвитку екологічного страхування**  
Джерело: власні дослідження.

**Висновки.** Отже, екологічне страхування варто розглядати, як невід’ємний елемент сучасного механізму екологізації національної економіки та сприяння процесам раціонального природокористування. Використання потенційних можливостей страхування екологічних ризиків дозволяє акумулювати, а згодом і використовувати (за необхідністю) фінансові ресурси страхових компаній на подолання наслідків аварій і катастроф екологічного характеру. Дана форма замкнутого розподілу екологічних ризиків дозволяє посилити фінансову відповідальність суб’єктів підприємницької діяльності за забруднення навколишнього середовища та здійснювати страхові виплати третім особам у разі настання страхових подій. Ефективність функціонування цілісної системи екологічного страхування можлива лише за умов: гармонізації екологічного і страхового законодавства щодо страхування екологічних ризиків; узгодження фінансово-економічних інтересів між суб’єктами страхового ринку; підвищення платоспроможності і ліквідності страхових компаній.

#### Список використаних джерел

1. Борисюк О. В. Значення екологічного страхування в умовах загострення екологічної ситуації в Україні. *Вісник Миколаївського національного університету*. 2017. Випуск 16. С.649-654.
2. Бурик Н. О. Правове регулювання екологічного страхування: недоліки та шляхи їх подолання. *Інноваційна економіка*. 2013. № 1. С. 246–249.
3. Директива 2004/35/ЄС Європейського Парламенту та Ради "Про екологічну відповідальність за попередження та ліквідацію наслідків завданої навколишньому середовищу шкоди. Брюссель, від 21 квітня 2004 року URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_965](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_965) (дата звернення: 30.09.2019).
4. Дубовіч І. А., Василичин Х. Р. Теоретико-методичні та практичні засади реалізації екологічного страхування від надзвичайних ситуацій природного характеру в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.3. С. 64–70.

5. Оглобліна В. О. Сіліна І. В. Проблеми та перспективи впровадження екологічного страхування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 10. С. 180–184.
6. Пашнева В. А. Обов'язкове екологічне страхування: проблеми сучасного законодавства. *Європейські перспективи*. 2012. № 2(1). С. 228–231.
7. Похилько С.В. Аналіз стану та необхідність використання міжнародного досвіду екологічного страхування в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Випуск 5 (10). с. 96–102.
8. Проценко О.Л. Страхування екологічних ризиків у європейській практиці. *Вісник Черкаського університету*. 2008. Вип. 362. С. 195–201.
9. Решетник Л. Екологічне страхування як одна з форм відшкодування шкоди, заподіяної порушенням права громадян на безпечне для їх життя та здоров'я довкілля. *Право України*. 2002. № 6. С. 78–81.
10. Скорик О. О. Концептуальні основи механізму екологічного страхування. *Інноваційна економіка*. 2015. № 5. С. 94–99.
11. Якимчук С. Екологічне страхування: світовий досвід та перспективи впровадження в Україні. *Економіка*. 2013. № 3(123). С. 70.

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СІМЕЙНИХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

*Дяченко Андрій*

*магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник - к. е. н., професор Дема Д. І.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** В багатьох країнах світу сімейні фермерські господарства є основними виробниками сільськогосподарської продукції. На жаль в Україні, таке високе місце в аграрному виробництві не належить сімейним фермерським господарствам, оскільки в Україні основними виробниками сільськогосподарської продукції є великі сільськогосподарські підприємства та особисті селянські господарства. Разом з тим, в 2018 році на державному рівні було прийнято ряд важливих рішень, які можуть дати новий поштовх до розвитку саме сімейних фермерських господарств[2].

Проблеми, пов'язані з розвитком фермерства в Україні постійно перебувають у полі досліджень значної кількості українських науковців. Слід відмітити, що в більшості випадків дослідження відносяться до розвитку фермерства в широкому розумінні, менше – сімейних фермерських господарств. До таких дослідників слід віднести П. Саблука, Ю. Лупенка, С. Квашу, Л. Молдован, Б. Кузняка та ін.. Оподаткування фермерських господарств висвітлюються в наукових роботах М. Демяненка, П. Лайка, Д. Деми, П. Боровика, Л. Тулуша та ін.. В останні роки намітилася тенденція до досліджень, пов'язаних з розвитком та діяльністю сімейних фермерських господарств. Зокрема, це висвітлено в роботах В. Збарського, Г. Спаського, О. Г Шпикуляка, М. Маліка та ін.. Таким чином, дослідження, пов'язані з діяльністю сімейних фермерських господарств потребують подальших досліджень.

**Основний матеріал.** Україна, як незалежна держава, почала розвивати фермерство не в перші роки свого існування, а лише після того як колгоспи та радгоспи, які були реформовані в колективні сільськогосподарські підприємства, показали свою нездатність

рентабельно виробляти сільськогосподарську продукцію. У 1995-2004 рр. завдяки земельній реформі, землеволодіння фермерських господарств зросло в 4 рази. Дещо меншими темпами за цей період (лише на третину) збільшувалася кількість фермерських господарств [5, с. 619]. Так, в 1997 р. налічувалося 26980 фермерських господарств, в 2005 р. – 47800, в 2009 р. – 50126, а у 2018 р. – 45035 [6, с. 72]. Слід відмітити, що тут мова йде про фермерські господарства, а не сімейні фермерські господарства. Сьогодні намітилася тенденція до зменшення кількості фермерських господарств, разом з тим існування великої кількості особистих селянських господарств можуть сприяти створенню саме сімейних фермерських господарств. В законодавстві України існує також різне трактування фермерських господарств. Так, ст. 1. Закону України «Про фермерське господарство» визначає його як форму підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність та/або користування, у тому числі в оренду, для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства. Як бачимо тут є особисте селянське господарство, але немає сімейного фермерського господарства. В той же час інша частина цієї статті закону вже трактує фермерське господарство, як сімейне, а саме - зареєстроване як юридична особа, має статус сімейного фермерського господарства, за умови що в його підприємницькій діяльності використовується праця членів такого господарства, якими є виключно члени однієї сім'ї відповідно до статті 3 Сімейного кодексу України [1]. Судячи з цього, основна вимога набуття фермерським господарством, юридичною особою, статусу сімейного це використання праці виключно членів сім'ї. Для залучення в організований бізнес значної кількості особистих селянських господарств, які залишилися за межами поля юридичної особи в 2018 році було прийнято зміни до Податкового кодексу України. Відповідно до цього закону, сімейне фермерське господарство без статусу юридичної особи організовується фізичною особою самостійно або спільно з членами її сім'ї на підставі договору (декларації) про створення сімейного фермерського господарства. Діяльність цього господарства здійснюється виключно на праці членів сім'ї [2]. Відповідно до цього закону сімейні фермерські господарства повинні мати в обробітку від 2 до 20 гектарів землі, мають можливість застосовувати спрощену форму оподаткування та мають право на державну підтримку в частині зменшення відрахувань на соціальне страхування протягом 10 років.

Розкриваючи механізм оподаткування фермерських господарств, слід відмітити, що він також «прив'язувався» до фермерських господарств. Збитковість аграрного сектору в кінці 90-х років змусила шукати таку форму оподаткування сільськогосподарських підприємств, яка не залежала від ефективності їх господарювання, тобто наявності прибутку. І такий механізм був знайдений, через запровадження фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП), яким було визначено вимоги до фермерських господарств щодо його застосування [3]. На сьогодні ФСП трансформовано в єдиний податок, де передбачено 4 групу платників єдиного податку – сільськогосподарських товаровиробників. Серед основних вимог щодо застосування єдиного податку є:

а) фермерські господарства (юридичні особи), у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків;

б) фізичні особи - підприємці, які провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства, зареєстрованого відповідно до Закону України "Про фермерське господарство", за умови виконання сукупності таких вимог:

здійснюють виключно вирощування, відгодовування сільськогосподарської продукції, збирання, вилов, переробку такої власновирощеної або відгодованої продукції та її продаж;

провадять господарську діяльність (крім постачання) за місцем податкової адреси;

не використовують працю найманих осіб;

членами фермерського господарства такої фізичної особи є лише члени її сім'ї;

площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду у власності та/або користуванні членів фермерського господарства становить не менше двох гектарів, але не більше 20 гектарів[4]. Як бачимо, тут уже виділено сімейні фермерські господарства, які мають незначну площу сільськогосподарських угідь, а для фермерських господарств такої межі немає. Основною вимогою, є доля доходу від сільськогосподарської діяльності, яка надає можливість використовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, що на нашу думку є методологічно неправильно.

Окремі фермерські господарства можуть не відповідати вимогам щодо застосування єдиного податку, або обирають загальну систему оподаткування самостійно їх оподаткування буде відбуватися у відповідності до вимог Податкового кодексу України.

Важливим податком для більшості фермерських господарств є податок на додану вартість (ПДВ). Основна вимога щодо його обов'язкового застосування це обсяг операцій по реалізації продукції(товарів), робіт та послуг за попередні 12 податкових періодів не менше 1 млн грн. З іншої сторони, фермерські господарства можуть добровільно зареєструватися платниками ПДВ, це дає їм можливість претендувати, як самим так і контрагентам на формування податкового кредиту.

**Висновки та пропозиції.** Досліджуючи механізм функціонування та оподаткування фермерських господарств слід відмітити, що наявність на сьогодні в законодавстві кількох форм фермерських господарств не сприяє їх збільшенню та легалізації. Назріла необхідність законодавчо чітко визначити вимоги до сімейного фермерського господарства, а такими маркерами можуть бути розмір землі в їх користуванні та обсяг продажу продукції. З іншої сторони, оподаткування фермерських господарств не повинно залежати від їх розмірів, оскільки фермерство це - підприємництво. Ціль же підприємництва – одержання прибутку, таким чином, об'єктом оподаткування повинен бути прибуток.

#### Список літератури.

1. Закону України «Про фермерське господарство» Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15>
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо стимулювання утворення та діяльності сімейних фермерських господарств» Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2497-19>
3. Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/320-14>
4. Податковий кодекс України Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Гайдучий П.І. НеЗабуті реформи в Україні/ П.І.Гайдучий. – К.: ТОВ «ДКС-центр», 2017. – 852 с.
6. Кузняк Б.Я. Проблеми розвитку в Україні фермерських господарств і кооперативів, що їх обслуговують/ Б.Я.Кузняк// Економіка України, 2019. - №5. – с.68-78.
7. Спаський Г.В. Розвиток сімейних фермерських господарств регіону\Г.В.Спаський// Економіка АПК, 2019. - №5. – с.49-59.



ПРОГНОЗУВАННЯ СТАНУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

*Євган Аліна*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к.е.н. Мартинюк Г.П.*

**Постановка проблеми** Поточний стан наповнення місцевих бюджетів та податкове навантаження по окремих податках визначаються як кризові та піддаються податковому реформуванню. Серед переваг податку на доходи фізичних осіб, як ключового наповнювача місцевих бюджетів слід виділити високу податкову культуру податкового агента, як посередника між фізичною особою платником, та отримувачем коштів. Враховуючи проблеми децентралізації місцеві органи самоврядування повинні мати достатньо прогнозовану суму доходів задля виконання покладених на них соціальних функцій при рівномірному податковому навантаженню на платників податку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** Наповнення дохідної частини місцевих бюджетів, знайшли своє відображення у працях відомих фінансистів таких як В. Андрущенко, Д. Дема, К. Швабій, О. Василик, В. Вишневський, І. Шевчук, Г. Мартинюк та інших. Дослідження науковців у більшій мірі, стосується вирішення проблем наповнення дохідної частини місцевих бюджетів, водночас, прогнозування майбутніх надходжень через оподаткування доходів фізичних осіб залишаються недостатньо досліджені, що уповільнює адміністративну та податкові реформи.

**Мета, завдання та методика досліджень** Метою дослідження є розгляд теоретико-методичних та практичних аспектів прогнозування податкового навантаження на 1 працюючого. У процесі дослідження, з метою виконання поставлених цілей передбачається вирішити наступні завдання:

- дослідити динаміку сплати податку на доходи фізичних осіб 1 працюючим до місцевого бюджету;
- провести аналіз адекватності прогнозних моделей щодо податкового навантаження на доходи досліджуваного податку;
- сформулювати прогнозні значення податкового навантаження на наступні 3 роки.

Теоретичною і методологічною основою дослідження є системний підхід до вивчення податкового навантаження та практичних аспектів його прогнозування на найближчий період.

**Результати досліджень** Податкове навантаження визначається не тільки, як вплив податків на економіку та на окремих платників [2], з однієї сторони, а й можливість залучення додаткових фінансових ресурсів до державного та місцевих бюджетів з іншої. На думку І. Перит, оцінка податкового навантаження на діяльність приватних підприємців вказує на те, що сьогодні необхідна нова стратегія детінізації економічної діяльності домогосподарств, яка має полягати у першочерговому створенні сприятливих умов для легальної економічної діяльності на основі максимального врахування інтересів підприємців [4], та оподаткуванням отриманих доходів податком що зараховується до місцевого бюджету. На нашу думку, податкове навантаження повинне враховувати також вартість отриманих соціальних благ, а тому органи місцевого самоврядування повинні володіти інформацією щодо суми сплачених податків 1 особою чи працюючим, та їх динаміку в майбутньому. Прогнозування стану податкового навантаження проводиться на основі розроблених комплексних моделей що використовуються на практиці, як інструментарій для прогнозних розрахунків доходів бюджету [3] і може використовуватись для прогнозування податкового навантаження.

Для прогнозу, можна обирати фіскальні показники бюджетного наповнення в розрахунку на 1 працюючого, на 1 людину та у % до ВВП, оскільки податок на доходи фізичних осіб в основному стягується із заробітної плати, тому для прогнозування обираємо фіскальний показник надходження від ПДФО до місцевого бюджету в розрахунку на 1 працюючого.

Для здійснення прогнозування стану податкового навантаження податку на доходи фізичних осіб сформуємо вибірку надходження податку до місцевих бюджетів за попередні 5 років (табл. 1), з 2014 р. по 2018 р.

Таблиця 1

Сума та фіскальний тиск податку на доходи фізичних осіб в частині формування дохідної частини місцевих бюджетів в розрахунку на 1 працюючого за 2014-2018 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Сума ПДФО в надходженнях до місцевого бюджету, млн грн.	62527	54291	78971	110652	135647
Надходження від ПДФО в розрахунку на 1 працюючого, грн.	3441	3340	4852	6849	8267

Джерело: побудовано на основі даних [1].

Для підвищення якості прогнозу податкового навантаження дотримуємося наступних кроків:

4. Визначення тренду за п'ятьма аналітичними моделями;
5. Використання коефіцієнта детермінації;
6. Прогнозні значення фіскального тиску сформуємо за найадекватнішою моделлю.

Процесор MS Excel пропонує виділені (табл. 2) моделі прогнозу проведемо аналіз їх результативності та адекватності

Таблиця 2

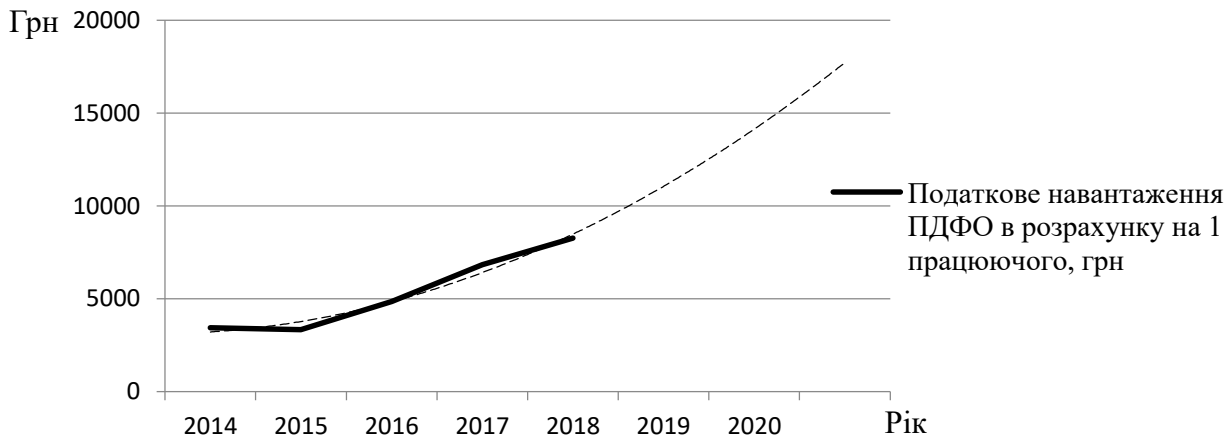
Аналіз адекватності прогнозних моделей податкового навантаження ПДФО в розрахунку на 1 працюючого сплаченого до місцевого бюджету

Показник	Модель	Специфікація моделі	Оцінка побудованої моделі (коефіцієнт детермінації)
Податкове навантаження ПДФО в розрахунку на 1 працюючого, грн.	$y = 2387.3e^{0.2471x}$	експоненційна	$R^2 = 0.9321$
	$y = 1319.1x + 1401.5$	лінійна	$R^2 = 0.9268$
	$y = 2991.9 \ln(x) + 2485$	логарифмічна	$R^2 = 0.7738$
	$y = 251.64x^2 - 193.76x + 3163$	поліноміальна	<b><math>R^2 = 0.9743</math></b>
	$y = 2899.3x^{0.5713}$	степенева	$R^2 = 0.8048$

Джерело: власні розрахунки.

Прогнозування фіскального навантаження виконаємо методом найменших квадратів (побудова тренду). Порівняльний аналіз податкового тиску досліджуваного податку за отриманими прогнозними результатами дозволяє зробити висновки, що доцільно використовувати поліноміальну модель, оскільки параметр адекватності цієї моделі має  $R^2 = 0,9743$  (рис. 1) за якою похибка складає менше трьох відсотків.

Представимо результати прогнозу податкового навантаження на рисунку (рис.1).



**Рис. 1. Функція прогнозу зростання податкового навантаження на доходи фізичних осіб в розрахунку на 1 працюючого.**

Джерело: власні розрахунки.

Отже, з імовірністю понад 97,3 % можна стверджувати, що податкове навантаження на доходи фізичних осіб буде зростати.

За даними трендового прогнозу (таб. 3) можемо проаналізувати майбутній розмір податкового навантаження, оподаткування доходів та ПДФО сплаченого до місцевого бюджету.

Таблиця 3

Трендовий прогноз податкового навантаження з ПДФО в розрахунку на 1 працюючого, тис. грн.

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Прогнозована сума навантаження на 1 працюючого з податку на доходи фізичних осіб що підлягає сплаті до місцевих бюджетів, грн	11,1	14,3	17,9
темп росту, %	135,3	128,2	125,8
мін			125,8
макс			135,3

Джерело: власні розрахунки.

Отже, як свідчать результати досліджень, податкове навантаження зросте в 2021р. до 18.0 тис. грн сплачених 1 працюючим в рік до місцевого бюджету. Максимальний темп росту прогнозується вже в наступному році, що незначно сповільниться в послідовні роки. Отримані прогнозні результати дослідження податкового навантаження ПДФО що зараховується до місцевих бюджетів дають змогу адекватного реагування органів місцевого самоврядування на формування дохідної частини їх бюджетів з метою виконання покладених на них соціальних функцій.

**Результати досліджень** Згідно результатів прогнозування податкового навантаження сплати ПДФО 1 працюючим до місцевих бюджетів за найбільш адекватними рівняннями обґрунтовано тенденцію поступового його зростання протягом 2019-2021рр. Ймовірність росту навантаження на працюючих буде високим тому, що динаміка є рівномірно зростаючою. Найбільший темп росту буде спостерігатися вже в наступного року.

#### Список використаних джерел

1. Доходи бюджету України: відомості. Ціна держави: [сайт проекту]. URL:: <http://cost.ua/budget/revenue> (дата звернення: 5.11.2019).
2. Каминський П. Податкове навантаження як критерій ефективності ведення податкової політики. *Торгівля і ринок України*. 2015. Вип. 38. С. 173–182. URL:: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tiru\\_2015\\_38\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tiru_2015_38_19) (дата звернення: 1.11.2019).

3. [Лебеда Г. Б.](#) Методичні підходи до побудови комплексу моделей прогнозування доходів бюджету. *Агросвіт*. 2012. № 23. С. 19-23. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit\\_2012\\_23\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2012_23_5). (дата звернення: 3.11.2019).
4. Перит І. Податкове навантаження як основа детінізації власного бізнесу домогосподарств. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2015. Вип. 3. С. 62-70. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu\\_2015\\_3\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2015_3_8). (дата звернення: 5.11.2019).

## ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

*Захарчук Наталія*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник - к.е.н., доцент Недільська Л.В.*

**Постановка проблеми.** Стійкість фінансової системи України визначається низкою важливих факторів, серед яких чільне місце відводиться валютному курсу. Вагомість валютного курсу для фінансового ринку держави та економіки загалом пояснюється високим рівнем доларизації економіки, передусім, у частині приватних заощаджень та операцій з нерухомістю. Тому досягнення стабільності фінансової системи та економіки тісно пов'язане з об'єктивною оцінкою впливу фактори, які кількісно та якісно впливають на валютний курс.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Серед наукової спільноти вивченням сутності валютного ринку займалися: Береславська О., Геєць В., Жупанина В., Кораблін С., Крючкова І., Ларіна Я., Лисенко Р., Лук'яненко І., Маслова С., Міщенко В., Мочерний С., Фомішина С, Шевчук В. [1, 3] та багато інших.

**Мета статті** полягає у прогнозуванні розвитку валютного ринку України на підставі виявлених тенденцій.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** Валютний ринок України становить собою особливу сферу валютних відносин, яка пов'язана з валютними операціями та платіжними документами, зокрема в іноземній валюті. Суб'єктами валютного ринку є юридичні та фізичні особи, брокерські фірми, банки та інші фінансові інститути, які здійснюють фінансові операції [1, с. 14-19].

На стан валютного ринку в Україні впливають різні фактори, визначальними серед яких є: середньозважений валютний курс (СЗВК), зовнішній борг (ЗБ), внутрішній борг (ВБ) та обсяг внутрішнього валового продукту (ВВП) (табл. 1).

Аналіз середньозваженого валютного курсу в Україні вказує на те, що за період 2014-2018 рр. він зріс у 2,5 рази. Великий скачок курсу відбувся у 2015 р. – на 187 %. Усі наступні роки показник збільшувався на 5-23 %. Різке зростання курсу валют призвело до підвищення цін, яке, в свою чергу, спричинило погіршення рівня купівельної спроможності населення та зниження прожиткового мінімуму.

Зовнішній борг України з 2014 по 2018 рр. загалом зменшився за рахунок його скорочення: у 2015 р. на 7 %; у 2016 р на 4,5 %; у 2018 р. – на 2 %, а у 2017 р. відбулося зростання на 2,5 %. Така нестійка тенденція спричинена надходженням чергових траншів МВФ, коли Україна через нестабільну економічну ситуацію, зокрема через військовий конфлікт на Сході України, не має змоги ефективно управляти боргом. Варто зважати, що чим більший показник боргу має країна, тим вищими будуть її зобов'язання щодо відсотків за боргом.

Таблиця 1

Показники, що впливають на стан валютного ринку

Показник	Рік				
	2014	2015	2016	2017	2018
Середньозважений валютний курс за 1 дол. США, грн	10,93	20,44	25,19	26,52	27,99
Зовнішній борг, млн дол. США	126308	118729	113518	116578	114710
Внутрішній борг, млн грн	488866,9	529460,6	689730,0	766678,9	771409,3
Внутрішній валовий продукт, млн грн номінальний ВВП (в фактичних цінах), млн грн	1566728	1979458	2383182	2982920	3558706
реальний ВВП (в цінах попереднього року), млн грн	1365123	1430290	2034430	2445587	3083409
різниця (реальний – номінальний), млн грн	-201605 -12.9%	-549168 -27.7%	-348752 -14.6%	-537333 -18.0%	-475297 -13.4%

Джерело: побудовано за даними [2]

Окрім зовнішнього, Україна має досить великий внутрішній борг, який з 2014 р. по 2018 р. зріс на 58 %. Такі процеси відбуваються на тлі незначного нарощення обсягів реального ВВП. Так, номінальний ВВП (у фактичних цінах) за період 2014-2018 рр. зріс на 127 %, а реальний ВВП (з індексом поправки на інфляцію) - на 123 %.

Прогнозування валютного курсу можливе лише при врахуванні ключових факторів, що впливають на його рівень. Зокрема, при оцінці вагомості впливу розміру ВВП ( $x_1$ ), зовнішнього ( $x_2$ ) та внутрішнього боргу ( $x_3$ ) України (табл. 2) можна побудувати регресійну модель зміни валютного курсу:

$$Y = 113,7945 - 0,1274x_1 - 0,01419x_2 + 0,00217x_3$$

Таблиця 2

Матриця парних коефіцієнтів кореляції R

	y	$x_1$	$x_2$	$x_3$
y	1	-0.9536	0.9139	0.8259
$x_1$	-0.9536	1	-0.8078	-0.6878
$x_2$	0.9139	-0.8078	1	0.9316
$x_3$	0.8259	-0.6878	0.9316	1

Параметри моделі свідчать, що збільшення ВВП на 1 млн грн призводить до зменшення валютного курсу в середньому на 0,127 грн; збільшення зовнішнього боргу на 1 млн грн призводить до зменшення валютного курсу в середньому на 0,0142 грн; збільшення внутрішнього боргу на 1 млн грн призводить до збільшення валютного курсу в середньому на 0,00217 грн. За максимальним коефіцієнтом  $\beta_2 = 0,282$  робимо висновок, що найбільший вплив на валютний курс здійснює фактор  $x_2$  (зовнішній борг України).

**Висновок.** Прогнозування валютного курсу України здійснюється на підставі оцінки впливу великої кількості різноманітних факторів. Зокрема, врахувавши лише динаміку середньозваженого валютного курсу, розмір зовнішнього та внутрішнього боргу України, було побудовано регресійну модель розміру валютного курсу:  $Y = 113,7945 - 0,1274x_1 - 0,01419x_2 + 0,00217x_3$ . Згідно з цією моделлю, найбільший вплив на валютний курс здійснює розмір зовнішнього боргу України.

Список використаних джерел

1. Башко В. Прогнозування валютного курсу в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2015. С. 14–19.
2. Валовой внутренний продукт (ВВП) в Украине [Електронний ресурс] // МінФін. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>.
3. Кругліцька О. В. Валютний ринок: теоретичні засади функціонування та проблеми розвитку в Україні. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 38 с.



**ДОСВІД СПОЖИВЧОГО БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ  
В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ***Бистрицька Ірина**магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»**Науковий керівник - к. е. н., доцент Стойко О.Я.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Обсяги та сфера дії споживчого кредитування у зарубіжних країнах набагато більші, ніж в Україні. Цілі сегменти споживчого ринку за кордоном функціонують лише завдяки застосуванню різних схем споживчого кредитування. У нашій державі виробники товарів тривалого користування постійно стикаються з проблемами обмеженості попиту, яка викликана відсутністю можливості результативного продажу на виплат. Це, насамперед, стосується житлового будівництва і частково продажу автомобілів, торгових організацій, які реалізують досить дорогу імпорту побутову та оргтехніку тощо. Нинішнє середовище споживчого кредитування за кордоном і в Україні є вкрай складним і мінливим, що спричинено постійно зростаючими вимогами клієнтів, регуляторними змінами та цифровою революцією. Тому дослідження досвіду споживчого банківського кредитування за кордоном, особливо в умовах глобалізації економічного розвитку та активного впровадження інформаційних технологій, є досить актуальною.

Дослідженню підходів до споживчого кредитування, зокрема в зарубіжних країнах, присвячено немало праць вітчизняних науковців. Цю проблему вивчали Ю. В. Алескерова та А. Д. Дзюбенко [1], що розкрили особливості розвитку споживчого кредитування в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду; І. Є. Труш [4] дослідив іноземний досвід здійснення банківських операцій щодо надання споживчих кредитів; С. В. Чернорук [5] розглянула розвиток споживчого кредитування населення на основі зарубіжного досвіду; О. О. Стороженко, Т. Д. Гірченко і Г. Г. Чмерук [3] досліджували процес організації споживчого кредитування; Н. В. Матвеева та І. І. Никитюк [2] запропонували напрями удосконалення нових форм споживчого кредитування та інші. Багато існуючих наукових напрацювань розкривають організацію споживчого кредитування за кордоном, однак розвиток роздрібного кредитування в умовах сучасних цифрових технологій розкритий недостатньо та потребує окремого дослідження.

**Основний матеріал.** Кредитування населення є одним з найпоширеніших видів банківських операцій в розвинених країнах. Сфера дії споживчого кредитування набагато ширша, ніж тільки покупки товарів тривалого користування, таких як автомашини, побутова техніка тощо. Порівняння ситуацій на споживчому ринку України та розвинених країн говорить не на користь нашої країни. Так, середня сума позики на одну людину в Україні становить приблизно 105 євро, що значно менше від аналогічних показників країн Східної Європи – 790 євро в Польщі, а тим більше Західної Європи – 6 058 євро в Німеччині та 9 603 євро у Великобританії [4].

Система споживчих кредитів в США дуже розвинена: вона почала формуватися ще в 20-і роки минулого століття. Заборгованість американців за споживчим кредитом за останні 20 років зросла в 5 разів, і сьогодні дві третини товарів повсякденного попиту продається в кредит. Найбільше кредитів традиційно беруть на покупку автомобіля. Також популярний так званий поновлюваний кредит – для нього необов'язково вказувати товар, який клієнт хоче придбати. Як правило, для покупки товарів американець бере кредит на виплат, а для оплати послуг (наприклад, медичних) – без схеми на виплат. Без механізму на виплат кредит можна взяти на меншу суму, а повернути треба до закінчення 12 місяців [5, с. 213].

При всій популярності споживчих кредитів, вони досить обтяжливі – перший внесок (при покупці автомобіля він може становити чверть його вартості) і чергові платежі повинні бути досить великими, щоб оплачена частка вартості товару росла швидше, ніж відбувається

знос виробу. Вважається, якщо кредит не відповідає цим вимогам, у покупця виникає відчуття, ніби він орендує товар, а не володіє ним. Терміни для різних товарів різні: для товарів тривалого користування – це 2 роки, для автомобіля – 4 роки з щомісячною виплатою від 300 до 500 доларів. Потрібно відзначити, що система кредитування в США підкріплена міцною ідеологічною базою: сам факт отримання кредиту в силу своєї обтяжливості підвищує суспільний статус людини – якщо тобі дають кредит, значить, у тебе хороша репутація [5, с. 213-214].

Ринок споживчих кредитів у Франції не так розвинений, як в Америці. Проте для ряду товарів він вже став традиційним: за кредит на купівлю автомобіля французи платять 7-8 % на рік, на купівлю побутової техніки – біля 10 %. Парламент вжив нові заходи для стимулювання споживчого кредитування: покупці отримуватимуть податкові пільги на фінансування своїх покупок у розмірі чверті від відсотків, виплачених по споживчим позикам, а річний ліміт складе 600 євро [5, с. 214].

У Німеччині споживчими кредитами користуються 3 мільйони сімей, і сума цих боргів складає близько мільярда євро. Кредити в Німеччині коштують від 9 до 12 % річних (за умови, що кредит видається на 3 роки). Якщо людина має пристойний вклад у якомуньбудь банку, то йому видають кредит під 5-6 % річних. Правда, під заставу цього самого вкладу. Всього ж споживчі кредити складають 23 % ВВП [5, с. 214].

У Великобританії вигідно брати у борг невеликі суми грошей, наприклад на купівлю побутової техніки. Вартість таких кредитів не перевищує 5-6 % річних. Кредит на купівлю машини зазвичай оформляють на три роки – при цьому ціна автомобіля збільшується приблизно на 8-10 % [5, с. 214].

Сучасні тенденції споживчого кредитування показують, що в США для отримання споживчої позики більшість споживачів зараз вважають за краще спілкуватися в Інтернеті порівняно з традиційними методами, такими як особисто або по телефону. Це особливо стосується молодих людей до 34 років, є затребуваним для всіх інших вікових груп, окрім старого покоління віком за 73 до роки [6].

Зростання переваги онлайн-взаємодії обумовлене популярністю смартфонів та планшетів. Ще донедавна більшість споживачів вважали за краще розпочати процес кредитування в Інтернеті, але все ще віддавали перевагу традиційним методам взаємодії на етапах подання заявки, оформлення та підписання документів. Наразі більшість споживачів хочуть здійснити операцію з отримання споживчого кредиту через Інтернет, однак ще не всі кредитори пропонують цю послугу.

Як і компанії в інших великих галузях, що переходять на цифрову систему, кредитори, сподіваючись залучити нових клієнтів, повинні забезпечити життєздатний процес подання заявок в Інтернеті – особливо, коли намагаються залучити молодих позичальників. Удосконалення мобільних додатків дає значну можливість для кредиторів виокремитися, надаючи більше функцій, якими хотіли б користуватися клієнти, багато з яких уже часто використовуються у фінансових послугах та інших галузях. Після того, як клієнтам буде зручно користуватися програмами-позикодавцями, є значна можливість розвинути цю первинну взаємодію, створивши додатки, які можуть обслуговувати їх протягом усього терміну кредитування, розвиваючи таким чином відносини, які будуть дуже важливими при наступній фінансовій купівлі.

Американські кредитори, не забувають той факт, що незважаючи на перехід до електронного споживчого кредитування, все ще існує велика кількість потенційних клієнтів, які віддають перевагу традиційній взаємодії з людиною, що демонструється важливістю ріелторів, персоналу з продажу автомобілів тощо. Для кредиторів, які сподіваються обслуговувати широкий спектр споживачів (таких, як більшість національних та регіональних банків), оптимальне рішення, ймовірно, передбачає основний варіант в Інтернеті, доповнений варіантом для тих клієнтів, які віддають перевагу традиційним методам.

На основі дослідження зарубіжного досвіду [2, 4, 5] можна зробити такі висновки щодо удосконалення споживчого банківського кредитування населення в Україні:

- необхідно розвивати сумісні програми банків і торгових мереж. На першому плані в конкурентній боротьбі кредиторів буде якість обслуговування клієнтів, сила бранда, широкий спектр супутніх послуг, можливість гнучкої роботи з клієнтами;
- підвищувати рівень кваліфікації та професійної етики співробітників банківських установ. Доцільно проводити семінари, конференції та курси, безпосередньо підсумовуючи

досконалість знань та практичних навиків у банківській справі, а також у галузі психології, етикету та соціології;

– удосконалювати систему роботи банків з VIP-клієнтами в області споживчого кредитування;

– створювати системи індивідуального обслуговування клієнтів, включаючи повний спектр банківських продуктів і послуг споживчого кредитування, відповідних міжнародним стандартам. Кредитор повинен намагатися інтегрувати окремі кредитні операції та пропонувати комплексні рішення власних клієнтів, що дозволяють врахувати всі спектри індивідуальних потреб;

– кредитори повинні розповсюджувати співробітництво з допомогою засобів масової інформації за поширенням достовірних даних про себе; істотно збільшувати обсяг представленої інформації, вдосконалювати інформування клієнтів про стандартні фірмові послуги, умови для пропонованих продуктів і послуг, технологічних можливостей кредитора. Кредитори повинні інвестувати в практичні безкоштовні клієнтські семінари, цільові рекламні акції, орієнтовані на конкретну групу споживачів, розробили систему адресної реклами та підвищили рівень фінансової грамотності населення країни.

**Висновки та пропозиції.** Споживчий кредит в США користується великою популярністю. Більшість громадян цієї країни «живе в кредит», тобто має безліч позик різного виду: іпотеку, автокредит, кредитні картки тощо. Подібне стало можливим завдяки низьким процентним ставкам і лояльному ставленню до позичальників.

Сучасні тенденції споживчого кредитування показують, що в США більшість споживачів зараз вважають за краще звертатися за кредитами в Інтернеті, а найбільше це стосується молодих позичальників. Перевага Інтернет-взаємодії в подальшому буде зростати. Хоча деякі клієнти все ще віддають перевагу людській взаємодії для певних видів споживчого кредитування, впровадження цифрового кредитування тепер є необхідним для кредиторів, які бажають конкурувати за всіма сегментами споживачів та демографічними показниками. Успішним кредиторам необхідно орієнтуватися на нові виклики і визнати, що підхід «один до одного» для молодого покоління клієнтів вже не підходить. Натомість вони повинні розробити набір принципів, які можна використовувати для побудови успішної клієнтської стратегії процесу цифрового споживчого кредитування.

Враховуючи досвід розвинених країн вітчизняні банки повинні швидко адаптуватися аби отримати частку молодих позичальників, оскільки цей сегмент зростає, щоб стати в подальшому найбільшим на ринку. Окрім економічних факторів (наприклад, процентних ставок та витрат на закриття) або наявних відносин, молоді позичальники вважають, що найважливішим фактором вибору кредитора є швидкість процесу кредитування. Це є головною можливістю для кредиторів диференціюватися, виходячи на ринок із зручним для користувачів рішенням, яке справді відповідає найвищим потребам споживачів.

#### Список літератури:

4. Алескерова Ю. В., Дзюбенко А. Д. Особливості розвитку споживчого кредитування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27(2). С. 87-92.

5. Матвеева Н. В., Никитюк І. І. Удосконалення нових форм споживчого кредитування. *Наука й економіка*. 2016. Вип. 2. С. 49-53.

6. Стороженко О. О., Гірченко Т. Д., Чмерук Г. Г. Організація споживчого кредитування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27(2). С. 116-120.

7. Труш І. Є. Іноземний досвід здійснення банківських операцій щодо надання споживчих кредитів. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23. С. 327-333.

8. Чернорук С. В. Развитие потребительского кредитования населения в республике Беларусь на основе зарубежного опыта. URL: <http://www.polessu.by/sites/default/files/sites/default/files/02per/03document/191.pdf> (дата звернення: 28.08. 2019).

9. Consumer lending Understanding today's empowered borrower. URL: <https://www.pwc.com/us/en/consumer-finance/assets/pwc-consumer-lending-radar.pdf> (дата звернення: 28.08. 2019).

**СТРУКТУРНІ ДИСБАЛАНСИ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ  
ТА ШЛЯХИ ВИХОДУ ДЕРЖАВИ З КАПІТАЛУ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ**

*Шадура Лідія*

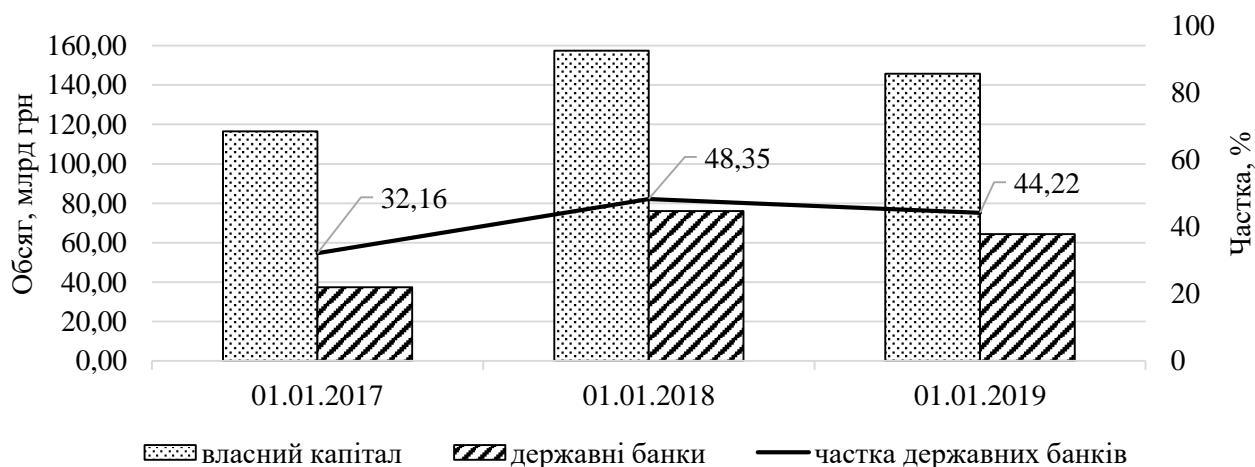
*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., доцент Стойко О.Я.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Ефективність функціонування банківської системи, її фінансова стійкість та спроможність протистояти негативним та кризовим явищам є основою економічного розвитку країни. В період деструктивного розвитку економіки на фінансовому ринку посилюється увага до функціонування та ролі державних банків у банківській системі. В умовах кризових явищ основою надійності банківської системи залишаються державні банки або ті, які мають державну частку. Дослідження стану діяльності вітчизняних державних банків та визначення їх оптимальної частки у вітчизняній банківській системі наразі є назрілим питанням.

Дослідженню проблеми покращення структури національної банківської системи задля підвищення ефективності її функціонування присвячено праці українських учених Г. Бортнікова, В. Гейця, Я. Мусія, О. Солодовнік, І. Чмутової та ін. Значна увага дослідників приділяється структурним орієнтирам розвитку банківського сектору, які змогли би стати буфером у протистоянні наявним внутрішнім та зовнішнім шокам. На думку ряду вітчизняних фахівців, сталий розвиток банківського сектора стримується недосконалістю його структури, яке виражається високою часткою державного сектора в сукупному капіталі банків [1]. Одночасно В. Геєць, зазначає, що результатом реструктуризації банківської системи повинно стати конкурентне банківське середовище, в якому банківський капітал у рівних частках контролюється державою, приватним бізнесом та іноземним капіталом [2].

**Основний матеріал.** В Україні функціонують банки з контрольною часткою держави в капіталі: «Приватбанк», «Ощадбанк», «Укресімбанк», «Укргазбанк» та «Розрахунковий центр». За період 2017-2019 рр. частка державних банків у загальному власному капіталі банківської системи зростає з 32,16 % до 44,22 % (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка власного капіталу державних банків України за 2017-2019 рр.**

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [3].

За даними табл. 1 видно, що найбільша частка ресурсів (54,6 %), які кваліфіковані як зобов'язання перед клієнтами, акумульована банками з державною власністю. Сукупна частка даних банків ринку банківських депозитів для юридичних осіб становила 42,31 %, а для фізичних осіб – 62,03 %. На нашу думку, це пов'язано з високою довірою бізнесу та населення до державних фінансових установ.

Таблиця 1

Пасиви банківської системи України за станом на 01.07.2019 р.

Банк	Зобов'язання				Власний капітал			Усього
	Кошти клієнтів	у т.ч.		Усього	у т.ч.			
		юридичних осіб	Фізичних осіб		Статутний капітал	Резервні та інші фонди	Нерозподілений прибуток (збиток)	
млрд грн								
Державні банки	538,28	181,05	327,38	664,47	307,79	7,75	-254,56	70,48
Банки з іноземним капіталом	294,65	171,62	122,67	354,59	134,63	12,47	-98,22	63,86
Банки з приватним капіталом	152,89	75,19	77,69	171,73	25,87	3,09	-2,73	32,20
Разом	985,82	427,86	527,74	190,79	468,29	23,31	-355,51	166,54
Структура, %								
Державні банки	54,60	42,31	62,03	55,80	65,73	33,23	71,60	42,32
Банки з іноземним капіталом	29,89	40,11	23,24	29,78	28,75	53,52	27,63	38,35
Банки з приватним капіталом	15,51	17,57	14,72	14,42	5,52	13,24	0,77	19,34
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [3].

Розглянемо структуру власності активів банківської системи України, яка представлена на рис. 2 та у табл.2.

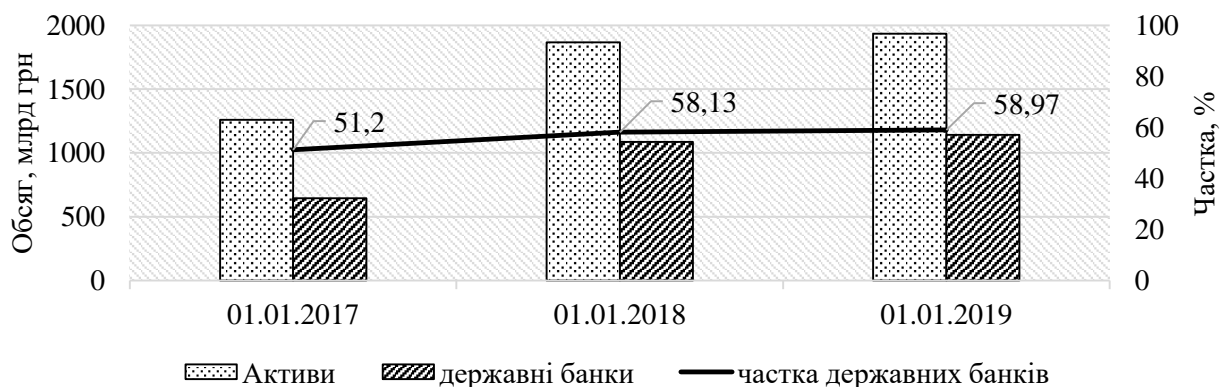


Рис. 2. Динаміка активів державних банків України за 2017-2019 рр.

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [3].

Як бачимо з даних рис. 2, активи комерційних банків мали тенденцію до зростання. Їх приріст у період 2017-2019 рр. становив 676,07 млрд. грн. При цьому питома вага державних банків у структурі активів банківської системи України зросла з 51,2 % у 2017 р. до 58,97% у 2019 р. Тенденція до збільшення частки державних банків на ринку активів зберігається і протягом поточного року.

За станом на 01.07.2019 р. у структурі кредитування економіки державні банки мають високу частку. На чотири основних державних банків припадає 40,3% кредитного портфеля



банківської системи України. Загальна заборгованість клієнтів перед державними банками складає 232,02 млрд грн з яких 180,06 млрд грн це кредити та заборгованість юридичних осіб та 51,96 млрд грн – заборгованість фізичних осіб. Цілком логічним для державних банків є висока частка цінних паперів, що рефінансуються НБУ, а саме 83,51% від загальної вартості цінних паперів банківської системи України. Тобто банки розміщують кошти в ОВДП (державі) і при потребі можуть залучати ресурс у НБУ (державі) під заставу цінних паперів. Даний вид операцій користується попитом на ринку, але не всі учасники ним навчилися користуватись. Даний показник засвідчує гнучкість державних банків у підходах та адаптації до сучасних інструментів на ринку. Одночасно з тим, державні банки, які мають велику частку статутного капіталу (65,7 %) та майже 54,6 % від обсягу залучення ресурсів на ринку, недостатньо активно займаються своєю прямою функцією – кредитуванням, а екстенсивно використовуються державою для фінансування дефіциту бюджету через викуп ОВДП.

За результатами діяльності 2018-2019 рр. банківська система України є прибутковою. Зазначимо що на кінець 2017 р. зафіксовано найвищу частку (94%) збитків державних банків у вітчизняній банківській системі. Аналіз ефективності діяльності банків на 01.07.2019 по групах за власністю, яка виражена у показниках фінансового результату (доходів/збитків) по відповідній групі, показав що найефективнішими були державні банки, їх прибутки склали 19,56 млрд грн.

Таблиця 2

Активи банківської системи України за станом на 01.07.2019 р.

Банк	Чисті активи, усього	в т.ч.					Резерви	Активи усього
		Кредитний портфель	в т.ч.		Цінні па- пери, щорефі- нан- суютьс- я НБУ	Інвес- тиційна нерухо- мість		
			Юр.ос іб	Фіз.ос іб				
млрд грн								
Державні банки	734,95	232,02	180,06	51,96	148,29	5,58	-391,51	1126,45
Банки з іноземним капіталом	418,45	227,23	178,44	48,78	12,39	2,51	-118,31	536,76
Банки з приватним капіталом	203,93	115,66	89,54	26,12	16,90	6,75	-24,52	228,46
Разом	1357,33	574,91	448,05	126,87	177,58	14,83	-534,34	1891,67
структура, %								
Державні банки	54,15	40,36	40,19	40,96	83,51	37,59	73,27	59,55
Банки з іноземним капіталом	30,83	39,52	39,83	38,45	6,98	16,92	22,14	28,38
Банки з приватним капіталом	15,02	20,12	19,98	20,59	9,52	45,49	4,59	12,08
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [3].

Проаналізуємо фінансові результати державної діяльності у вітчизняній банківській системі (табл. 3).

Таблиця 3

Фінансові результати банків України за станом на 01.07.2019 р., млрд грн

Банк	у т.ч.			Всього доходів	Відрахування до резервів	Адміністративні та інші операційні витрати	Всього витрат	Прибуток післяоподаткування
	Процентні	Комісійні	Торгові					
ПриватБанк	9,83	8,52	5,67	24,80	0,29	6,22	6,52	18,29
Ощадбанк	2,94	1,94	0,76	5,84	1,05	4,67	5,72	0,12
Укрексімбанк	1,00	0,46	1,32	2,93	0,74	1,33	2,07	0,86
Укргазбанк	1,53	0,47	0,14	2,73	1,03	1,38	2,42	0,28
Розрахунковий Центр	0,02	0,00	0,00	0,03	0,00	0,02	0,02	0,01
Державні банки	15,32	11,39	7,88	36,34	3,12	13,62	16,74	19,56
Банки іноземних груп	17,03	5,62	1,87	26,33	2,14	13,27	15,41	9,02
Банки з приватним капіталом	7,04	3,81	0,62	13,00	1,18	8,91	10,09	2,46
Разом	39,39	20,81	10,37	75,66	6,44	35,80	42,24	31,04

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [3].

За станом на 01.07.2019 чотири основні банки держави входять до двадцятки найприбутковіших в Україні. Потрібно відмітити, що структура доходів державних банків значно різниться від структури комерційних банків (рис. 3).

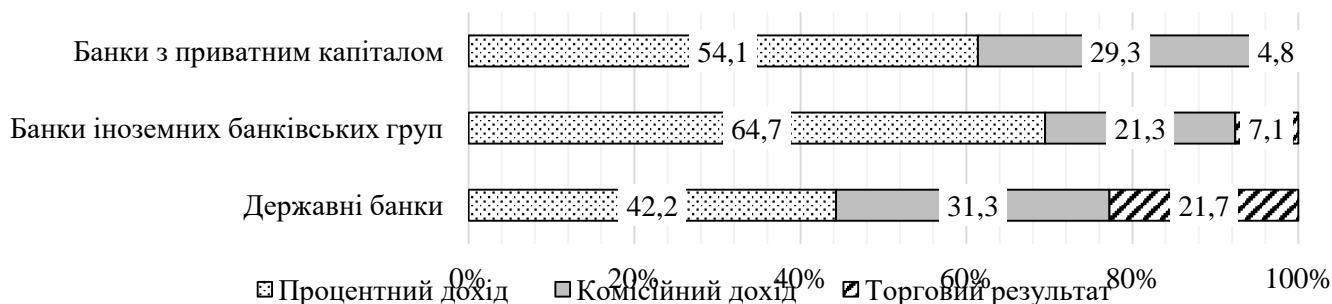


Рис. 3. Структура доходів банків України за станом на 01.07.2019 р., %

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [3].

В структурі доходів державних банків високу частку мають торгові результати банківських операцій: (21,7 %) проти 4,8 % у групі банків з приватним капіталом. Тоді як частка процентних доходів є найнижчою серед усіх груп банків (42,2 %).

Проведене дослідження дає змогу дійти висновку, що ринок банківських послуг в Україні нині характеризується концентрацією банківських активів і пасивів у певній групі банків, а саме державних банків. Це, з одного боку, є позитивним явищем, яке дає можливість забезпечити стабільну та ефективну роботу банківської системи, а з іншого – негативним, оскільки ризики діяльності цих банків можуть перетворитися на реальні загрози порушення стабільного функціонування не тільки банківської системи, а й функціонування фінансового сектору загалом. У цій ситуації державі, на нашу думку, необхідно зменшити свою присутність у банківському секторі. Зменшення частки держави на ринку – з 55 % у 2017 до 24 % у 2022 можливо за рахунок: міноритарних інвестицій від міжнародних

фінансових установ; продажу частки міжнародним фінансовим установам; продажу через первинне розміщення акцій; часткового або повного продажу міжнародному чи стратегічному інвестору.

З метою сприяння скороченню частки держави в капіталі державних банків, їх плани мають включати наступні елементи:

1) якісне корпоративне управління, що передбачає, по-перше, наявність наглядової ради із профільними комітетами, до основного складу якої входять незалежні директори; по-друге, сильну команду управлінців; по-третє, контракти, засновані на результативності (КПЕ);

2) стабільну операційну платформу, яка побудована, по-перше, на новітніх методах обліку та механізмів контролю; по-друге, на надійній IT-інфраструктурі;

3) скорочення ризиків через по-перше, зменшення частки державних облігацій України як відсотка банківських активів, по-друге, скорочення частки кредитів державним підприємствам в портфелі, по-третє, погашення непрацюючих кредитів;

4) привабливі показники діяльності, а саме рівень рентабельності власного капіталу більше 10-12 %.

**Висновки та пропозиції.** Вітчизняний ринок банківських послуг характеризується концентрацією банківських пасивів і активів у державних банків. За 2017-2019 рр. частка державних банків у загальному власному капіталі вітчизняної банківської системи зросла з 32,16 % до 44,22 %. Це, з одного боку, є позитивним явищем, яке дає можливість забезпечити стабільну та ефективну роботу банківської системи, а з іншого – негативним, оскільки ризики діяльності цих банків можуть перетворитися на реальні загрози порушення стабільного функціонування не тільки банківської системи, а й функціонування фінансового сектору загалом. Держава як акціонер комерційних банків повинна компенсувати інвестовані бюджетні кошти завдяки повному або частковому продажу банків державного сектору. В результаті таких заходів зменшиться державний банківський сектор і збільшиться конкуренція в банківському секторі, що сприятиме зростанню економіки України.

#### Список використаних джерел

1. Солодовнік О. О., Степаненко К. Р. Позиціонування державних банків на ринку банківських послуг України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету* : зб. наук. пр. Одеса. Сер. Економіка і менеджмент. 2017. Вип 27 (2). С. 110-114.

2. Геєць В.М. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи. *Економіка України*. 2009. № 2. С. 5-23.

3. Балансові звіти банків. *Національний банк України*. URL: <https://www.bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення: 24.10.2019).

4. Основні напрямки реалізації положень Зasad стратегічного реформування державного банківського сектору. URL: <https://www.slideshare.net/sadovnychi/ss-88586732> (дата звернення 25.10.2019).

РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНИХ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ БАНКІВ

Слободенюк Наталія

магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник – к.е.н. Сус Л.В.

**Постановка проблеми.** Кредитний ризик вже не один рік займає важливе місце в системі банків, як один із провідних ризиків, в результаті реалізації якого значних втрат зазнають, як окремі комерційні банки, так і банківська система загалом. Кредитні операції є найдоходнішим видом операцій у банківській діяльності.

Але вони є й найризикованішими, тому потребують ґрунтовного вивчення та регулювання на всіх рівнях банківської системи України і водночас знаходження різних шляхів мінімізації кредитного ризику, що свідчить про актуальність окресленого питання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аспекти організації та функціонування механізму банківського нагляду за кредитними та інвестиційними ризиками досліджувались у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як В.І.Грушка, О.В. Васюренка, В.В.Коваленко, А.М.Мороз, А.А.Пересади, Л.О.Примостки, В. Бобиль, та інших.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При проведенні активних операцій, виникає кредитний ризик – ймовірність настання ситуації, коли контрагент може не повернути або борг, або нараховані проценти. Тому з метою обмеження кредитного ризику, який виникає при невиконанні контрагентами своїх зобов'язань, і розраховується норматив Н7 – норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента. Розраховується як співвідношення суми всіх вимог банку до контрагента або групи пов'язаних контрагентів та всіх фінансових зобов'язань, наданих банком щодо контрагента або групи пов'язаних контрагентів, до регулятивного капіталу банку. Він повинен становити не більше 25% [2].

Н8 – норматив великих кредитних ризиків, головне призначення якого – обмежити нарощування кредитного ризику за окремим чи групою контрагентів. Кредитний ризик, який прийняв банк на одного контрагента або групу пов'язаних контрагентів, вважають великим, якщо сума всіх вимог банку до цього контрагента (групи пов'язаних контрагентів) і всіх позабалансових зобов'язань, наданих банком щодо цього контрагента або групи пов'язаних контрагентів, становить 10% і більше регулятивного капіталу банку. Визначається як співвідношення суми всіх великих кредитних ризиків щодо контрагентів, груп пов'язаних контрагентів, усіх пов'язаних з банком осіб до регулятивного капіталу банку. Нормативне значення Н8 має бути не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу [2].

Починаючи з 01.07.2015р. введено норматив Н9 – норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (табл. 1).

Таблиця 1

Значення нормативів кредитного ризику по банківській системі

Норматив	Роки				зміна	
	2016	2017	2018	2019	+/-	%
Н7	22,78	21,48	20,29	19,83	-2,95	87,1
Н8	364,14	308,27	208,31	176,23	-187,91	48,4
Н9	31,19	36,72	17,89	10,41	-20,78	33,4

Джерело: розраховано за даними НБУ [1].

Таблиця 1 демонструє значення нормативів кредитного ризику за 2016-2019 роки. Норматив Н7 при гранично допустимому значенні у 25%, у 2016 та 2017 рр. майже досягає свого максимального значення – коливається у межах 22,78-21,48%. Проте спостерігається тенденція до покращення цього показника в 2018-2019 рр., що пов'язано зі значним

збільшенням регулятивного капіталу у банківській системі. Значення нормативу Н8 найбільшим було станом на 01.01.2016р. – 364,14%, у наступні місяці його значення знижувалося на 308,27%, що означає поступове зменшення великих кредитних ризиків у банківській системі. Натомість норматив Н9 станом на 01.01.2016 -01.01.2017 рр. перевищує допустиме значення у 25% і коливається від 31% до 36%. В період 2018-2019 рр. Н9 зменшився втричі та знаходиться в межах норми. Суттєве зменшення всіх показників кредитних ризиків в 2018-2019 рр. є позитивним фактором оздоровлення банківської системи.

Наступною групою нормативів є нормативи інвестування (табл. 2.).

Н11 – норматив інвестування у цінні папери окремо за кожною установою. Він визначається як співвідношення розміру коштів, які інвестуються на придбання акцій (паїв, часток) та інвестиційних сертифікатів окремо за кожною установою, до статутного капіталу банку. Нормативне значення – не більше 15%. Н12 – норматив загальної суми інвестування; розраховують як співвідношення суми коштів, що інвестуються на придбання акцій (паїв, часток) та інвестиційних сертифікатів будь-якої юридичної особи, до статутного капіталу банку. Н12 повинен становити не більше 60% [2].

Таблиця 2

**Значення нормативів інвестування по банківській системі**

Норматив	Роки				зміна	
	2016	2017	2018	2019	+/-	%
Н11	0,002	0,001	0,0001	0,0009	-0,0011	0,45
Н12	1,10	0,60	0,22	0,15	-0,95	0,136

Джерело: розраховано за даними НБУ [1].

Розглянувши дані табл. 2., бачимо, що нормативи інвестування перебувають на дуже низькому рівні, на 01.01.2016 року становили 0,002%, а на 01.01.2019 рік ще менший показник, який становив 0,0009% і це означає, що в розрізі активних операцій саме інвестування займає незначну частку. Це пояснюється відсутністю ліквідних інструментів.

На державному рівні варто створити умови для сприяння інвестиційно-інноваційної моделі розвитку банків. Варто зазначити, що НБУ надалі застосовує систему раннього реагування (Early Warning System) як інструмент безвиїзного нагляду, яка має завчасно виявляти проблеми у банках для своєчасного виявлення негативних тенденцій у діяльності банків. Однак, як показує досвід попередніх років, система раннього реагування виявилась недостатньо ефективною, оскільки протягом 2014-2016рр. близько 90 банків визнано неплатоспроможними, тобто якість раннього відстеження як такого залишалась на низькому рівні.

В рамках нашого дослідження було проведено кореляційно-регресійний аналіз впливу факторів, а саме – економічних нормативів кредитних ризиків НБУ (Н7, Н8, Н9) на результативну ознаку – частка непрацюючих кредитів по банківській системі.

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу необхідно сформулювати вибірку статистичних даних. Візьмемо офіційні дані НБУ [1] у кварталному вимірі. Вибір саме кварталних показників є виправданим, оскільки банківська система є достатньо динамічною фінансовою сферою, й такі важливі показники, як, наприклад, кредитний ризик може змінюватися на протязі року. Для аналізу була взята вибірка даних за останніх 10 кварталів, з квітня 2017 по липень 2019 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

**Розрахункові дані для кореляційно-регресійного аналізу**

Період	Частка непрацюючих кредитів, Y	Н7, x1	Н8, x2	Н9, x3
01.04.2017	55,11	22,31	284,08	28,72
01.07.2017	57,73	20,64	293,88	26,84
01.10.2017	56,44	20,49	233,41	19,94



01.01.2018	54,54	20,29	208,31	17,89
01.04.2018	56,45	20,19	184,23	15,14
01.07.2018	55,68	20,02	155,56	14,01
01.10.2018	54,31	20,06	172,28	12,04
01.01.2019	52,85	19,83	176,23	10,41
01.04.2019	51,68	18,99	174,68	9,48
01.07.2019	50,77	17,86	146,97	8,64

Джерело: сформовано за даними НБУ [1].

Зрозуміло, що більш віддалені в часі є статистичні дані, то меншим є їх вплив на сучасний стан економічної системи. Однак точність кореляційно-регресійного аналізу підвищується зі збільшенням обсягу вибірки.

Результати розрахунків коефіцієнтів регресії показують, що багатофакторна лінійна регресійна модель має вигляд:  $Y = 46.7680 + 0.3692X_1 - 0.0285X_2 + 0.3782X_3$

Коефіцієнт множинної детермінації:  $R^2 = 0,586$ , говорить про те, що на 58,6 % значення результуючої ознаки (частка непрацюючих кредитів) визначається саме значеннями цих пояснювальних змінних (економічних нормативів кредитного ризику), а на 41,4 % визначається іншими показниками. Коефіцієнт множинної кореляції  $R = 0,765$  свідчить про сильний (тісний) зв'язок між показниками. Саме ця модель підтверджує необхідність дотримання наявних показників кредитного ризику в банківській системі України. Проте вони не мають вирішального впливу на зниження рівня не працюючих кредитів, а від так і на зменшення кредитного ризику по банківській системі.

**Висновки та пропозиції.** На підставі проведеного ретроспективного аналізу економічних нормативів банківських ризиків та на основі отриманих результатів кореляційно-регресійного аналізу вважаємо за необхідне внесення пропозицій щодо запровадження додаткового економічного нормативу, який оцінював би саме ризики неповернення кредитів. Даний норматив спонукатиме комерційні банки провадити більш виважену кредитну політику, а від так і сприятиме стабільності банківської системи в цілому.

#### Список літератури:

1. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593)
2. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена Постановою Правління НБУ 28.08.2001р. №368. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

## РОЗРАХУНОК ОПТИМАЛЬНОСТІ ЗОЛОТОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ

*Андрук Ілля, Костенко Анастасія*

*студенти спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к.е.н. Сус Л.В.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій.** Такі явища як процеси фінансової глобалізації, розширення міжнародних зв'язків вимагають у кожній країні наявності певного запасу у вигляді високоліквідних валютних активів та монетарного золота, які знаходяться у розпорядженні центрального банку країни. Формування та ефективне управління золотовалютними резервами мають відповідати масштабам

національної економіки і рівню її інтегрованості в процес міжнародного руху капіталу. Тому особливу увагу стосовно розміру та структури золотовалютних резервів мають приділяти країни, які є експортозалежними, а також отримують кредити від міжнародних організацій або інших країн. При цьому золотовалютні резерви є показником зовнішньої ліквідності країни та індикатором її зовнішньої та боргової стійкості. Найбільшої актуальності визначення оптимального розміру таких запасів набуває у період фінансової кризи.

Питаннями визначення сутності, структури та ефективності управління золотовалютними резервами займались: М. Дулі, П. Гвідотті, А. Грінспен, С. Лісондо, Д. Метісон, І. Редді. Серед вітчизняних науковців, які вивчали окремі питання щодо формування та визначення достатності золотовалютних резервів розглядалися Гальчинським А.С., Міщенко В.І., Морозом А.М., Савлуком М.І., Стельмахом В.С. та іншими. Однак, проблематика золотовалютних резервів, переважно досліджується в контексті грошово-кредитної політики центрального банку.

**Виклад основного матеріалу.** Золотовалютні резерви (скор. ЗВР, або ж — міжнародні валютні резерви, або ж — офіційні резервні активи) — зовнішні високоліквідні активи, що знаходяться під наглядом держави (НБУ та уряду України). Золотовалютні резерви (офіційні резервні активи) розраховуються в доларах США.

Міжнародні валютні резерви НБУ представлені у вигляді монетарного золота, іноземної валюти та державних цінних паперів, деномінованих в цих валютах; також можуть включатися залишки на рахунках в міжнародних організаціях. Вони можуть використовуватися для здійснення міжнародних розрахунків і платежів, стабілізації курсу національної валюти на міжнародних ринках, покриття дефіциту платіжного балансу, тощо.

Особливості (характерні риси) золотовалютних резервів:

- повинні мати абсолютно ліквідні активи «для негайної реалізації»;
- мають включати вимоги до нерезидентів, частково утримуватися за кордоном (за виникнення кризи у країні);
- мають контролюватися державними органами, центральним банком; при цьому центральний банк має не допускати знецінення резервних активів, формувати оптимальну структуру ЗВР, забезпечувати дохідність за мінімальних ризиках.[4, С.129]

Для підтримання принципів максимальної ліквідності і збереження резерви повинні розміщуватись у фінансові інструменти з низьким рівнем кредитного ризику. Тому центральний банк країни не лише формує оптимальну структуру золотовалютних резервів, а й вирішує питання їх оптимального розміру, так як занижений обсяг офіційних валютних резервів погіршує платоспроможність країни на світовому ринку й обмежує регулятивні можливості держави в монетарній сфері, а завищений — призводить до заморожування значної частини національного багатства країни на тривалий період. Тому виникає необхідність визначення оптимального обсягу золотовалютного резервного фонду.

У світовій практиці найпоширенішими є такі критерії визначення оптимального рівня золотовалютних резервів:

- **критерій покриття імпорту.** Цей показник дорівнює тримісячному обсягу імпорту товарів та послуг (рекомендований МВФ для країн, що розвиваються). Норматив — не менше 1,00;

- **критерій відношення резервів до грошової бази.** Конкретний рівень покриття грошової маси за рахунок резервів залежить від системи валютного курсу країни (рекомендований рівень покриття становить 20 % агрегату М3);

- **критерій П. Грінспена та критерій П. Гвідотті.** Передбачає, що резерви повинні покривати запланований рівень зовнішнього боргу принаймні протягом одного року, тобто співвідношення між цими двома показниками (резервами та короткостроковим зовнішнім боргом за залишковим терміном погашення) повинно дорівнювати одиниці;

- **критерій Редді.** Цей показник оцінює достатність резервів для обслуговування міжнародних розрахунків у цілому. Означає покриття рівня тримісячного імпорту, а також річні платежі за державним зовнішнім боргом, щоб виключити дефолт за державними

зобов'язаннями. Норматив – не менше 1,00

• *Нова метрика МВФ.* Дозволяє оцінити стійкість резервів перед усіма ключовими ризиками. Для країн з плаваючим валютним курсом розраховується як сума 30% короткострокового зовнішнього боргу + 10% «інших зобов'язань» + 5% грошової маси + 5% експорту. Норматив: 100%

Існуючі методики розрахунку оптимального розміру золотовалютних резервів за вищеназваними критеріями оптимальності представлені в табл. 1.

Згідно з даними табл. 1 за п'ятьма варіантами обчислення оптимального рівня золотовалютних резервів отримано різні результати. Представлені дані свідчать про недосформованість центральним банком резервів за критерієм П. Гвідотті на суму 24 757,07 млн. дол., критерієм Редді - 114 176 млн. дол. і методикою МВФ - 19 018,30 млн. дол. Серед усіх критеріїв оптимальності виконуються лише критерій покриття імпорту (спостерігається збільшення відносно нормативу на 0,1) та грошовий критерій (збільшення – на 20%).

Слід відмітити, що критерій покриття імпорту не враховує особливостей платіжного балансу України, який містить не лише зовнішньоторговельні операції, а й значні обсяги запозичених коштів. Оптимізація розміру золотовалютних резервів на основі критерію П. Гвідотті для України як держави, що має значний обсяг запозичених коштів, є обґрунтованою й відображає реальні тенденції зміни розмірів фондів і макроекономічних коливань у країні, але не враховує ажіотажного попиту на іноземну валюту з боку суб'єктів господарювання в період кризи [2, с. 382].

Таблиця 1

Порівняльний аналіз обсягів золотовалютних резервів, сформованих за різними критеріями оптимальності станом на кінець 2018 р.

Показники	Факт	Норматив	Відхилення, млн. дол. США
Офіційні Резерви НБУ	21 402,93	х	х
<b>Критерій покриття імпорту</b>	1,1	більше 1	1 334,93
Імпорт товарів за останніх 3 місяці, млн дол. США	20 068,00	х	х
<b>Грошовий критерій</b>	40%	20%	10 624,60
МЗ, млн. дол. США*	53 891,64	х	х
<b>Критерій Грінспена-Гвідотті</b>	0,5	більше 1	-24 757,07
Короткостроковий борг за залишковим терміном погашення, млн. дол. США	46 160,0		
<b>Критерій Редді</b>	0,16	більше 1	-114 176
Імпорт товарів+зовнішній борг, млн дол. США	135 579,00	х	х
<b>Методика МВФ</b>	52,95%	100%	-19 018,30
30% зовнішнього боргу + 10% портфельних інвестицій + 5% МЗ + 5% експорту	40 421,23	х	х

\*за курсом НБУ на 18.11.19 р. (24,22 грн за 1 дол)

Примітка: складено автором за даними [3].

Виходячи з розглянутих критеріїв можна визначити, що:

- граничним параметром можна вважати розмір резервів, що гарантують можливість виключення дефолту, тобто показник за критерієм Редді;
- критичним можна вважати розмір резервів, що менше вартості трьохмісячного імпорту країни [1, с. 44];
- оптимальним параметром – розрахований розмір резерву за методикою МВФ, так як цей показник є комбінованим і враховує різні аспекти.

Проведений аналіз обсягів золотовалютних резервів дозволяє дійти висновку, що економіка України потребує більших резервів, ніж ті, що сформовані НБУ. Зазначимо, що нарощування валютних резервів у короткостроковій перспективі неможливе без активної

співпраці з МВФ та використанням центральним банком інструментів валютного регулювання прямої дії щодо стримування попиту на іноземну валюту, однак у довгостроковій перспективі уряд повинен проводити агресивну стратегію структурних економічних реформ, залучення прямих іноземних інвестицій та приватизації [2, с. 383].

Останнє десятиліття характеризується появою нової тенденції в управлінні резервними активами: ряд центральних банків виявив намір розподілити міжнародні резерви, за управління якими продовжує відповідати центральний банк, на так звані інвестиційну і ліквідну частини. Причому в даному випадку під ліквідною частиною розуміються активи, що спрямовані на реалізацію традиційних цілей, – підтримка стабільності національної валюти, запобігання потенційним кризам ліквідності, довіра зовнішніх інвесторів. А під інвестиційною – частина коштів, керована з метою поліпшення показників прибутковості.

**Висновки.** Отож, золотовалютні резерви є необхідним елементом у розпорядженні фінансових органів, який використовують для захисту економіки від зовнішніх впливів. Ефективність використання та зростання їх обсягу потребує постійного аналізу поточного стану наявних золотовалютних резервів. На сучасному етапі спостерігається недостатній обсяг золотовалютних резервів НБУ, яких потребує економіка України.

#### Список використаної літератури

1. Андрианов В. Золотовалютные резервы: принципы формирования, структура и эффективность использования / В. Андрианов // Общество и экономика. – 2008. – № 5. – С. 23-54.
2. Деркач Ю.Б. Проблеми управління золотовалютними резервами України / Ю.Б. Деркач // Університетські наукові записки. – 2013. – №2(46) – С.379-383.
3. Економічні та фінансові показники України. Офіційний сайт НБУ. URL : [https://www.bank.gov.ua/statistic/sdds/sdds-data#ir\\_fcl](https://www.bank.gov.ua/statistic/sdds/sdds-data#ir_fcl)
4. Король М. М., Лапа І. В. Теоретичні основи формування та управління золотовалютними резервами / М. М. Король, І.В. Лапа // Науковий вісник Ужгородського національного університету. - 2018. - №21(1). – С.128-131.

## ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА ОЦІНКА МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ

**Бойко Юлія**

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник - к.е.н., доцент Недільська Л. В.*

**Постановка проблеми.** Останнім часом завдяки зменшенню військової напруги, підтримки з боку офіційних кредиторів та виваженим діям НБУ у державі вдалося стабілізувати ситуацію на валютному ринку і звужити коливання курсу гривні. Крім того, поступово нівелюється інтенсивність впливу сезонних факторів та посилюється інституційне зростання валютного ринку. Утім, попри низку позитивних змін, що відбуваються на валютному ринку в останні роки, він усе ще залишається вразливим до змін як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, що зумовлює необхідність дослідження прогнозованого рівня його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідження проблем розвитку валютного ринку здійснено такими науковцями, як О. Барановський, П. Бідюк, О. Боришкевич,

А. Гальчинський, В. Геєць, О. Гожий, Р. Голуб, О. Дзюблюк, М. Коновалюк, В. Міщенко, М. Савлук, А. Скрипник та інші.

**Виклад основного матеріалу.** Втіленням валютної політики Центрального банку є обмінний курс, від якого залежить ціна імпорту, виражена в національній валюті та ціна експорту, що конвертується в іноземну валюту. Динаміка валютного курсу, окрім політичних (нестабільна політична ситуація) та соціальних (сезонні уподобання фізичних осіб, поведінкові прояви) факторів тісно взаємозалежить від темпів інфляції.

Наразі, згідно із запровадженим інфляційним таргетуванням прийнятим рівнем інфляції в Україні вважається 5% річних. Задля досягнення такого рівня НБУ використовує облікову ставку як ключовий інструмент, за допомогою якого можна досягти сталого і прогнозованого рівня інфляції [2]. Досі в Україні застосовується таргетування обмінного курсу, що полягає в неофіційній (проте дуже послідовній) прив'язці курсу гривні до долара США. Проте таргетування обмінного курсу та інфляційне таргетування часто суперечать одне одному, тому існування обох режимів одночасно є нераціональним.

Офіційно НБУ лише у разі нагальної потреби здійснює інтервенції на валютному ринку з метою поповнення міжнародних резервів або задля запобігання надмірним коливанням обмінного курсу. Тобто, Національний банк поступово зменшує свою присутність на валютному ринку та лише сприяє його безперешкодному функціонуванню [3].

Враховуючи ліберальну участь НБУ на валютному ринку, заходи регулювання застосовуватимуться лише при настанні кризових ознак за відповідних критеріїв: значне зниження курсу гривні до іноземних валют на валютному ринку та/або золотовалютних резервів Національного банку; значне зменшення загального обсягу вкладів (депозитів) у банківській системі; зростання вартості запозичень на зовнішніх ринках або неможливість здійснення таких запозичень; ескалація суспільно-політичної та/або геополітичної напруги, що створює ризик для стабільності фінансового сектору України; інші ознаки, що можуть свідчити про наявність істотних ризиків для макроекономічної стабільності й стабільності фінансової системи.

Попри оновлений підхід стосовно втручання Центрального банку у формування валютного курсу та функціонування валютного ринку, важливими є сучасні тенденції зміни валютного курсу, які безумовно є визначальними у стабілізації валютного ринку.

Таблиця 1

Темпи зростання валютного курсу (грн. за 1 дол. США) та інфляції (%) впродовж 2019 р.

Місяць	Валютний курс, грн. за 1 дол. США	Темп росту, %	Індекс інфляції, %	Темп росту, %
Січень	27,79	-	101	-
Лютий	26,99	-2,88	100,5	-0,50
Березень	27,25	0,96	100,9	0,40
Квітень	26,62	-2,31	101	0,10
Травень	26,87	0,94	100,7	-0,30
Червень	26,16	-2,64	99,5	-1,19
Липень	25,08	-4,13	99,4	-0,10
Серпень	25,23	0,60	99,7	0,30
Вересень	24,08	-4,56	100,7	1,00
Мінімальне значення	24,08	-4,56	99,4	-1,19
Максимальне значення	27,79	0,96	101	1,00
Середнє значення	26,23	-1,75	100,38	-0,04

Джерело: розраховано за даними НБУ.



Зважаючи на встановлені тенденції та виявлені закономірності (максимальний темп росту 0,96%, мінімальний – (-4,56 %), середній – (-1,75 %)) та беручи за основу валютний курс на 31 жовтня 2019 р. (24,99 грн/дол.) можна спрогнозувати зміну валютного курсу на найближчу перспективу (табл. 2).

Таблиця 2

Прогноз валютного курсу (грн. за 1 дол. США) на жовтень-грудень 2019 р.  
методом Монте-Карло

Місяць	Песимістичний прогноз (зростання валютного курсу)	Оптимістичний прогноз (зниження валютного курсу)	Реалістичний прогноз (зміна валютного курсу за середньомісячним значенням)
Жовтень	24,99	24,99	24,99
Листопад	25,23	23,85	24,55
Грудень	25,47	22,76	24,12

Джерело: власні дослідження.

Таким чином, при песимістичному прогнозі (зміни відбуватимуться з найбільшим приростом) у листопаді курс долара США становитиме 25,23 грн, а у грудні – 25,47 грн; при оптимістичному прогнозі (зміни відбуватимуться у напрямі зниження) у листопаді курс долара США становитиме 23,85 грн, а у грудні – 22,76 грн; реалістичний прогноз відображає середні за рік зміни, тому у листопаді курс долара США планується 24,55 грн, а у грудні – 24,12 грн. Окрім того, зниженню довгострокової волатильності обмінного курсу повинна сприяти політика цінової стабільності НБУ.

**Висновки.** Валютна політика Національного банку України повинна бути направлена на розробку комплексу заходів, щодо стабілізації рівня інфляції та зниження волатильності валютного курсу, що загалом сприятиме розвитку валютного ринку та стабілізації національної грошової одиниці.

#### Список використаних джерел

1. Макроекономічний огляд за жовтень 2019. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=44771944>
2. Голуб Р. Р. Теоретико-методологічний аналіз монетарного підходу до моделювання валютного курсу. *Бізнес-Інформ.* 2015. № 1. 116–123.
3. Бідюк П., Гожий О., Коновалюк М. Прогнозування волатильності валютного ринку за нелінійними моделями. *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*, 2013. URL : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/22780/1/35-Bidiuk-257-265.pdf>

## СТРАХОВИЙ РИНОК ЯПОНІЇ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

**Вдовиченко Вікторія**

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., доцент Віленчук О.М.*

**Постановка проблеми.** Страховий ринок є одним із невід’ємних елементів фінансової системи кожної держави. Ефективно функціонуючий страховий ринок створює унікальні можливості щодо формування та розподілу страхових фондів заради посилення

захисту особистих й майнових інтересів громадян та суб'єктів підприємницької діяльності. Досвід Японії є корисним для України, особливо щодо організації довгострокових видів страхування (страхування життя на дожиття, пенсійне страхування тощо), які надають можливість формувати потужне джерело інвестицій в національну економіку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різним аспектам дослідження глобального та національних ринків страхових послуг присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: В. Д. Базилевича, Л. М. Баранової, Д. П. Біленчука, В. І. Борисової, Л. М. Горбач, О. М. Залетова, Т. В. Яворської та інших. Зважаючи на багатогранність страхових відносин в суспільстві та особливостях їх прояву в різних країнах світу постає необхідність у здійсненні подальших досліджень

**Виклад основного матеріалу.** Страховий ринок Японії є другим за величиною національним ринком у світі (після США), на який припадає трохи більше третини загальносвітових страхових премій. Особливістю японського страхового ринку є домінуюча роль довгострокових видів страхування, а саме страхування життя. У менталітеті та традиціях даного народу з покоління до покоління закладено розуміння: "Про свою забезпечену старість треба дбати власноруч та заздалегідь". Варто наголосити, що в даній країні відсутня система соціального страхування, що зумовлює активне використання ринкових інструментів страхового захисту.

Страхування життя – це один із видів особистого страхування, який забезпечує найцінніше: життя, здоров'я, впевненість у майбутньому. Характерною ознакою ринку страхових послуг є висока його монополізація. Однак це дає змогу страховим компаніям цієї країни займати найвищі місця у світовому рейтингу. Зокрема, чотири японських компанії (Nippon Life Insurance Company, Dai-ichi Life Insurance, Tokio Marine, Sumitomo Life Insurance Company) входять до десятки найкращих страхових компаній світу. Так, рівень витрат на особисте страхування на душу населення (2017р.) становить біля **\$3900**, (для порівняння - в США і Канаді цей показник не перевищує \$2470, а в Західній Європі - \$1640) [5].

Діяльність страхових компаній орієнтована в основному на внутрішню економіку. Можна сказати, що це – досить структурований, технологічний і концентрований ринок з найширшим вибором страхових продуктів, але пріоритетними залишаються страхування життя, медичне страхування, автомобільне і майнове страхування. Найчастіше японці використовують накопичувальне страхування життя щоб заощадити кошти для таких цілей:

- ✓ Витрати на медицину та хірургію – 59,6%;
- ✓ Дожиття – 51,7%;
- ✓ Ритуальне страхування – 13,7%;
- ✓ Витрати після нещасного випадку – 8,8%;
- ✓ Витрати на навчання та одруження дітей – 8,6%;
- ✓ Витрати на життя після виходу на пенсію – 8,6%;
- ✓ Накопичення капіталу – 6,7%;
- ✓ Витрати на довгостроковий догляд – 3,1% [4].

У Японії органом державної влади, що здійснює регулювання страхової діяльності, є Financial services Agency, яке безпосередньо підпорядковане Міністерству фінансів та впроваджує політику фінансового моніторингу сектору страхових послуг. Основний зміст діяльності Financial services Agency розкривається через систему контрольних, моніторингових функцій, а також повноважень у сфері отримання інформації від суб'єктів страхового сектору засобами зворотнього зв'язку з метою покращення системи державного регулювання страхової діяльності [6].

Японія є країною з найбільшою в світі часткою пенсіонерів: люди старшого віку становлять п'яту частину всього населення цієї острівної держави. Водночас зрівноважена пенсійна система і реінвестування відрахувань дозволяє японцям отримувати високі пенсійні виплати солідні виплати на старості років. Розмір пенсії в Японії залежить від того, коли людина вирішить вийти на заслужений відпочинок:

- ✓ при виході на пенсію в 60 років розмір пенсійної виплати буде зменшено на 30%;

- ✓ при виході в 63 роки втрата складе 12%;
- ✓ при виході в 65 років пенсіонер отримає всі належні йому кошти;
- ✓ якщо він продовжить працювати і вийде на пенсію в 70 років, розмір її збільшиться на 42%. [5].

Таким чином, держава спонукає своїх громадян заощаджувати та продовжувати працювати до поважного віку. У Японії діє 2-рівнева система пенсійних накопичень і виплат: 1) базова (соціальна) – на неї мають право всі японці, які досягли 65-річного віку. Яка на 50% фінансується державою, ще на 50% – за рахунок фонду накопичень, що близько 73% від грошових надходжень середнього пенсіонера в країні. Мінімальний загальний робочий стаж особи повинен становити не менше 25 років. Середній розмір такої пенсії – \$700; 2) додаткова (професійна) повністю залежить від доходу, який отримувала людина. Відрахування робить роботодавець, їх розмір - 18,3-40% від розміру заробітної плати. Отримати її можна з 65 років. Середній розмір такої пенсії - \$700-\$800 [5].

Японська пенсійна система дозволяє її громадянам вибрати свій актив і методи збільшення його капіталізації. Самостійно дозволяється вибрати страхову компанію або банк, скористатися його індивідуальними пропозиціями для збільшення своїх виплат у майбутньому. Уряд Японії розробив спеціальну програму, що покликана вирішувати проблеми старіючого населення. У 2000 році було введено страхування по старості. Страхівка покриває вартість усіх державних послуг, що надаються людям похилого віку. У будь-який момент вони можуть звернутися до соціальних служб та отримати необхідну допомогу.

Благополучна старість, можливість відпочивати, займатися фізичною активністю, подорожувати, всі ці заходи японці фінансують за рахунок власних заощаджень. Більшість громадян, поки працюють, відкладають до **30% свого місячного доходу** «на щасливу старість». Така ошадливість допомагає їм відчувати себе спокійно у фінансовому плані після виходу на пенсію.

Саме через збільшення обсягів страхування життя та значного відсотку настання страхових подій, через стихійні лиха, у Японії також активно розвивається ринок перестраховування [8]. Найбільша і єдина Японська перестраховальна компанія загального профілю "*The Toa Fire & Marine Reinsurance Company, Ltd.*" Що стосується унікальності компанії, то можна сказати, що це єдина в Японії ліцензована перестраховальна компанія загального профілю. Що ж до перестраховальних компаній з Європи і Америки, то вони займаються перестраховуванням з прямими страховиками з Японії, не маючи при цьому японської ліцензії. Багато з них мають свої представництва в Токіо.

Діяльність товариств взаємного страхування життя в Японії є одним з найбільш яскравих прикладів успішної реалізації **взаємного страхування**. В даний час компанія взаємного страхування – *Dai-Ichi Mutual Life Insurance Company* - є другим за сумою зібраних премій зі страхування життя страховиком Японії і займає 7-е місце в світі за цим же показником. Перше місце в Японії (і 5-е місце в світі) за сумою зібраної страхової премії займає ще одне японське ОВС *Nippon Life Insurance Company*. [4].

**Висновки та пропозиції.** Отже, основними стримуючими факторами розвитку національного ринку довгострокових видів страхування, є низький платоспроможний попит на страхові послуги, відсутність довіри населення до страхових компаній, низька конкурентоспроможність страховиків з таких видів як страхування «Life» Крім зазначених факторів варто констатувати про поки що недостатню довіру потенційних страхувальників в цілому до страхування як певної фінансової інституції, так і до страхових компаній, зокрема. Проведене дослідження страхового ринку Японії дає можливість сформулювати пропозиції щодо подальшого розвитку страхового ринку в Україні у сегменті довгострокових видів страхування. По-перше, необхідне вжиття системи заходів страховими компаніями щодо посилення комунікаційних зв'язків з потенційними страхувальниками, удосконалення захисту прав споживачів, заохочення до придбання страхових послуг та формування страхової культури населення. По-друге, використання інноваційних технологій

страхового бізнесу, здатних покращити сервіс і якість страхового обслуговування. По-третє, важливе значення для розвитку накопичувальних видів страхування має макроекономічна стабілізація, зміцнення курсу національної валюти, сповільнення темпів інфляції та збільшення доходів громадян.

#### Список використаних джерел

1. Золотарьова О.В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. №11. С. 413-420.
2. Кулина Г., Фаріон Я. Світовий ринок страхових послуг в умовах зміни парадигми глобального економічного розвитку. *Світ фінансів*. 2017. № 3(52). – С. 48-59.
3. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>. (дата звернення: 1.11.2019).
4. Найбільші страхові компанії Японії і їх портфелі: веб-сайт. URL: <http://www.ua-referat.com/> (дата звернення: 5.11.2019).
5. Японія, кавайне страхування, або чому варто повчитися в японських пенсіонерів? Страховий ринок Японії: веб-сайт. URL: <http://blog.taslife.com.ua/japan.html> (дата звернення: 1.11.2019).
6. The Financial Services Agency URL:– Access point: <http://www.fsa.go.jp/en/monitor/index.html>. (Last accessed: 02.11.2019).
7. «Japan Insurance» available at URL: <http://www.economywatch.com/insurance/japan.html> (Last accessed: 02.11.2019).
8. Definiton of «Insurance» – URL: <http://www.nationsencyclopedia.com/Asia-and-Oceania/Japan-INSURANCE.html> (Last accessed: 02.11.2019).

## СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ - START-UP

**Верещак Ольга**

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к.е.н., доцент Недільська Л.В.*

**Постановка проблеми.** В умовах сучасного глобалізованого соціально-економічного середовища, яке вимагає від суб'єктів господарювання та підприємців постійного пошуку нових можливостей та використання інноваційних підходів до ведення бізнесу, формування стартапів стає основним завданням розвитку інноваційної підприємницької діяльності. Розвиток інформаційних технологій сприяє тому, що на сучасному ринку регулярно з'являються нові успішні стартапи, засновані на інноваційних ідеях. Як зазначає в своєму інтерв'ю для видання «Forbes» В. Ванг, «ми переходимо від економічної моделі, яка розглядала індивіда як заміний гвинтик в безликій, але продуктивній системі, до такої, яка визнає, що людина є єдиним, хто може зробити систему краще через свої інновації, винаходи та витвори» [1]. Інноваційна підприємницька діяльність здійснюється в умовах не конфронтації з великими монополіями, а як органічна складова національної економіки, яка активізує свої переваги в ефективній співпраці з провідними національними та світовими компаніями.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження теоретичних та прикладних аспектів впровадження стартапів знайшли відгук у роботах як вітчизняних, так і закордонних вчених, інвесторів, підприємців та стартаперів, які прагнуть поділитися досвідом даного питання. Серед закордонних дослідників варто відмітити: В. Ванга,

У. Дрейпера, С. Екланда, Р. Комісара, Дж. Маллінза, П. Тіля, Дж. Тісса та інших. Зокрема, П. Тіль вважає, що однією з важливих умов виживання будь-якого проекту є вміння засновників дивитися на світ по-новому, помічати виграшну ідею, яку ніхто ще не розвинув [7]. С. Екланд наводить оцінку основних типів інвесторів, вміння залучення їх у свій бізнес, особливо на ранніх етапах розвитку проекту [4]. Дж. Маллінз і Р. Комісар представляють сучасну концепцію та набір технологій, що дозволяють знайти оптимальну, кращу модель організації бізнесу [6]. Характерні і важливі рамки стартапів окреслює Дж. Тісс: «Стартапи, як правило, потребують встановлення партнерських відносин з іншими фірмами для реалізації своєї бізнес-моделі» [8]. У. Дрейпер показує процес оцінювання інвесторами бізнес-ідей, історію становлення лідерів світової економіки, особливо в сфері високих технологій [3].

Не зважаючи на продуктивні дослідження вказаних авторів, вітчизняна наука потребує вивчення закордонного досвіду впровадження стартапів з метою його адаптації, що вказує на особливу актуальність даного дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Термін «start-up» в перекладі з англійської дослівно означає «запускати» або щойно створену, або ту, яка знаходиться в процесі створення компанії; новий бізнес-проект, який створюється з метою отримання прибутку. Зазвичай під стартапом розуміють молоді компанії або ж мобільні фірми з обмеженими ресурсами, які нещодавно створені або ж знаходяться на етапі заснування й розвитку. Нині даний термін застосовується в усіх сферах діяльності, проте найбільш розповсюджений у мережі інтернет та IT-індустрії. Класичним стартапам притаманна така риса як унікальність ідеї, тобто її ексклюзивність та оригінальність.

Ефективність розвитку стартапів, полягає у важливості поглядів обох сторін: зацікавленого підприємця, який хоче щось продати та покупця, зі своїми відповідними потребами. Виходячи із класичної теорії побудови бізнес проектів 4Р, для стартапів варто модернізувати її у систему правил 4С (рис.1).

<b>Продукт + Клієнт</b>	(Client) Потрібно продавати лише те, в чому зацікавлений клієнт
<b>Ціна + Витрати</b>	(Costs) Ціна продукту не єдина витрата (час, зручність)
<b>Реклама + Комунікація</b>	(Communication) Потрібен відкритий діалог з клієнтом, а не нав'язуваний монолог
<b>Місце + Зручність</b>	(Convenience) Те місце, де знаходиться клієнт

Рис. 1. Правило 4Р + 4С

Розробка стратегії успішного стартапу здійснюється в 4 етапи:

*I етап. Формування чітких smart-цілей* – ціль повинна бути конкретна, досяжна, вимірювана та мати конкретний часовий проміжок.

*II етап. Аналіз конкурентів та їх комунікація* – потрібно зрозуміти хто наші конкуренти і в чому ми зможемо мати перевагу над ними. Головним буде проаналізувати свою цільову аудиторію для того, щоб було кому «продавати», тобто визначитись з тим для кого себе позиціонуємо.

*III етап. Пошук точок контакту з клієнтами* – варто задуматись над місцем та тим, як цим місцем може зацікавитись можлива аудиторія. Звичайно ж не потрібно забувати про тренди, цим можна зацікавити людей та будувати клієнтську базу. Також дієвим важелем успіху може бути двостороння реклама.

*IV етап. Вибір сфери та каналів збуту* – на цьому етапі можна використати декілька прийомів:

- формування «знання» про бренд - щоб назва стартапу відкладалася у думках людей;



- розробка атрибутики бренду, іншими словами логотипу, який би показував переваги або особливості стартапу;
- залучення та комунікація з потенційними споживачами;
- продаж, звичайно з прибутком, який забезпечить формування певного кола клієнтів.

Успішність стартапу визначається синергетичним поєднанням вищенаведених компонентів.

На думку міжнародних спеціалістів у галузі стартап-технологій, в розвитку стартапу можна виділити 5 стадій [10]:

1. Посівна - наявність чіткої ідеї та розуміння, що саме необхідно цільовій аудиторії. При цьому вивчається ринок, формується план дій, відбувається пошук інвесторів.

2. Запуск - інвестор уже знайдений, продукт можна випускати на ринок, при цьому він повинен довести власну перевагу над аналогами. Розробникам стартапу варто проявити завзятість та продемонструвати творче мислення, оскільки на даному етапі проект піддається найбільшому ризику.

3. Зростання – становище стартапу, при якому проект вижив у конкурентній боротьбі, користується попитом, займає ринкову нішу, встановлену у бізнес-плані.

4. Розширення – цілі, сформовані у бізнес-плані досягнуто, проте відбувається експансія бізнесу на інші ринки, в т. ч. за рахунок покупки інших стартапів. Її позиціям вже нічого не загрожує - продукція користується стабільним попитом, доходи поступово зростають.

5. Вихід – вихід з проекту первинних інвесторів в особі венчурних фондів і подальший продаж проекту. Компанія досягла вершини власного розвитку, при цьому інвестори відмовляються від частки у даному бізнесі та вигідно реалізують її стратегічним «гравцям».

**Висновки.** Таким чином, для створення стартапу визначальним є генерація принципово нових ідей, які відповідають потребам суспільства в даний момент часу. Дотримуючись наведеної концепції побудови стартапу, можна досягти абсолютно нового рівня, а також сміливо конкурувати з закордонними стартапами на міжнародних інвестиційних ринках.

### Список використаної літератури

1. Hwang V. The Startup Movement Is Not About Startups, Actually [Electronic resource] / V. Hwang // Forbes: Business and Financial Magazine [Online edition]. – 2014. – January 3. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/victorhwang/2014/01/03/the-startup-movement-is-not-about-startupsactually/#1670300d71a9>.

3. Дрейпер У. Стартапы: профессиональные игры Кремниевой долины / У. Дрейпер; предисл. Э. Шмидта; пер. с англ. В. Егорова. – Москва: Эксмо, 2012. – 378 с.

4. Экланд С. Ангелы, драконы и стервятники: как привлечь правильных инвесторов в свой стартап и сохранить бизнес / С. Экланд; пер. с англ. О. Терентьевой. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 275 с.

6. Маллинс Дж. Поиск бизнес-модели: как спасти стартап, вовремя сменив план / Дж. Маллинс, Р. Комисар; пер. с англ. М. Пуксант и Е. Бакушевой. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 329 с.

7. Тиль П. От нуля к единице: как создать стартап, который изменит будущее / П. Тиль, Б. Мастерс; перевод с англ. – Москва: Альпина паблишер, 2015. – 188 с.

8. Teece J. Business Models, Business Strategy and Innovation [Електронний ресурс] / D. J. Teece – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.003>.

9. Харниш В. Правила прибыльных стартапов: как расти и зарабатывать деньги / В. Харниш; пер. с англ. В. Хозинского. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 279 с.

10. Що таке стартап простими словами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mebly.net/shho-takestartap-prostimi-slovami/>.

## ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РИНКУ ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ

**Волощук Марія**

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к.е.н., доцент Недільська Л.В.*

**Актуальність дослідження.** В сучасних економічних умовах факторинг є відносно новим фінансовим інструментом, який враховує інтереси усіх сторін комерційної угоди. Факторинг виконує роль ефективного фінансового механізму, який надає переваги тим, хто ним користується. Ці переваги стосуються залучення підприємствами оборотних коштів для розвитку, управління дебіторською заборгованістю та функціонування бізнесу у довгостроковій перспективі.

Основні питання розвитку ринку факторингу в Україні розроблені економістами: А.М. Вартаняном, Л.О. Волянською, М. Дубиною, І.М. Манаєнко, О. Савчуком та іншими. Однак, слід відзначити, що інститут факторингу в Україні не розроблено достатньою мірою через неоднозначність розуміння самої сутності факторингових операцій, відсутність єдиної законодавчої бази, а також ототожнення договору факторингу і договору кредиту. Перелічені фактори обумовлюють актуальність та необхідність розгляду особливостей та проблематики роботи ринку факторингу в Україні.

**Метою** статті є розгляд особливостей та виявлення проблем розвитку ринку факторингу в Україні.

**Основний матеріал.** В Україні під факторингом переважно розуміються операції, за якими банк або інша фінансова установа, яка має право надавати факторингові послуги, проводить викуп дебіторської заборгованості в іншого банку або кредитної установи, і надалі самостійно стягує цю заборгованість із боржника. В умовах економічної ситуації, яка склалась протягом останніх років, більшість факторингових угод є саме такими [2].

На кінець 2018 р. в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 589 фінансові компанії, які мали діючі ліцензії, що дають право надавати послуги факторингу. Протягом 2018 р. було укладено 29024 договори факторингу на загальну суму 48105 млн грн. На кінець 2018 р. залишалось діючими 25822 договори факторингу [1].

Ринок факторингу в Україні характеризується певними особливостями:

- найбільшими операторами (понад 90%) даного ринку є банки, а не спеціалізовані компанії як у розвинених країнах світу;
- більшість договорів факторингу укладається для фінансування прав вимоги за банківськими кредитами;
- в більшості випадків факторинг фінансується за рахунок власних коштів факторів;
- на українському ринку факторингу присутній дисбаланс пропорцій факторингових операцій;
- факторинг не вимагає згоди боржника, будь-яка заборона або обмеження на відступлення грошової вимоги визнаються недійсними;
- відсутність стандартизації факторингових послуг для фінансових установ [6, с. 53];
- у деяких банків (наприклад, «ГАСКОМБАК», «АЛЬФА-БАНК», «УКРСОЦБАНК») доступний сервіс електронного факторингу, що істотно прискорює і спрощує процес надання банку необхідних документів та отримання фінансування [7].

Поряд із особливостями ринку факторингу доцільно виділити і проблеми його розвитку:

1) Вартість. У розвинених країнах вартість факторингу становить близько 1,5-2% від суми фінансування. В Україні середньозважена відсоткова ставка на 2-4% перевищує поточну банківську ставку, яку використовують під час короткострокового кредитування клієнтів з аналогічним оборотом. Висока вартість факторингових послуг призводить до

небажання клієнтів користуватися такою послугою, а використовувати її лише в разі крайньої потреби залучення фінансових ресурсів до своєї господарської діяльності [5, с. 110].

2) Висока частка пролонгування боргу. Оскільки боржник досить часто не знає про укладений договір факторингу, то дата платежу теж часто відстрочується.

3) «Нав'язування» деяких супутніх послуг. Якщо послуги факторингу надає банківська установа, то щоб клієнт отримав необхідні йому фінансові ресурси, банки часто висувають додаткові вимоги щодо переходу до банку на розрахунково-касове обслуговування.

4) Однією із причин дисбалансу розвитку факторингу в Україні можна вважати непоінформованість підприємств як потенційних клієнтів про факторинг. Часто підприємства просто не знають про механізм роботи факторингу, а також його позитивні та негативні аспекти.

5) Неузгодженість законодавства, що унеможливорює нормальну роботу ринку факторингу в Україні. Відсутній законодавчий акт, який має здійснювати регулювання факторингової діяльності [2, с. 63].

6) Низька платіжна дисципліна боржників і недостатньо серйозний захист прав кредиторів. Це пов'язано, передусім, з недосконалістю законодавства, судової системи і виконавчої служби [7].

7) Відсутність ефективного контролю за якістю надання факторингових послуг. Це призводить до того, що клієнти в Україні за велику плату повинні виконати всі вимоги банківської установи, проте гарантій надання якісної послуги для них немає [4, с. 139]. Фактично в межах цього процесу використання факторингової послуги фінансові установи диктують власні правила як для їхніх клієнтів, так і для боржників за поставлені товари. З цією проблемою переплетена інша – застосовуючи підвищені вимоги до клієнтів та розглядаючи процес надання факторингової послуги як надання кредиту, банки створюють ситуацію, за якої на ринку залишається невелика кількість якісних дебіторів, які відповідають поставленим вимогам. Це спричиняє зменшення обсягів надання факторингових послуг та зниження кількості потенційних їх споживачів.

**Висновок.** Отже, ринок факторингу в Україні розвинений недостатньо і йому притаманна низка важливих проблем. З метою активізації роботи фінансових компаній у межах такого ринку необхідно передусім підвищити рівень обізнаності та зацікавленості споживачів у використанні факторингових послуг.

#### Список використаної літератури

1. Активи фінансових компаній у 2018 році збільшились на 16,5% URL: <https://finpost.com.ua/news/12759>
2. Варталян А.М. Сравнительно-правовой анализ института финансирования под уступку денежного требования (факторинга) в республике Беларусь и Украине / А. М. Варталян // Університетські наукові записки. – 2018. – №66. – С. 59-68.
3. Волянська Л.О. Стан і перспективи розвитку факторингу в Україні / Л.О. Волянська [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=3288>
4. Дубина М. Аналіз сучасного стану ринку факторингових послуг в Україні / М. Дубина, А. Жаворонок, П. Дубина // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2017. – № 4 (12). – С. 134-145.
5. Манаєнко І. М. Розвиток міжнародного факторингу в контексті постіндустріалізації світової економіки / І.М. Манаєнко Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2017. – № 14. – С. 106-112.
6. Савчук О. Надання факторингових послуг небанківськими установами / О. Савчук // Підприємництво, господарство і право. – 2018. – №9. – С. 50-54.
7. Факторинг по-українськи: що стримує зростання? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://finpuls.com/ua/financial/reviews/news/Factoring-po-ukranski-shcho-strimu-zrostannya.htm>

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ  
ДП «ОВРУЦЬКИЙ СПЕЦЛІСГОСП»

Демидчук Ольга

магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник - к. е. н., доцент Куровська Н. О.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** У сучасних умовах господарювання особливого значення набуває діагностика фінансово-економічного стану підприємства. Діагностика фінансового стану спрямована на дослідження фінансових відносин і, безпосередньо, на рух фінансових ресурсів підприємства. Це в свою чергу відповідно зумовить позитивне ставлення стейкхолдерів, а також визначить можливі доходи та перспективи подальшого розвитку підприємства у майбутньому.

Питання діагностики фінансового стану розкрито у працях таких науковців, як: І. О. Бланк, А. В. Горбунова, А. В. Градов, Г. Г. Кірейцев, В.В. Лук'янова, Л. В. Недільська, О. В. Олійник, Г. В. Савицька, Л. В. Фролова та ін. Проте, деякі аспекти діагностики фінансово-економічного стану потребують подальшого дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** У науковій літературі всебічно розглядаються питання, пов'язані з діагностикою фінансового стану підприємства. Зокрема, А. В. Градов та Г. В. Савицька розглядають поняття фінансової діагностики у якості напряму економічного аналізу, що дає можливість виявити характер порушення нормального ходу економічних процесів на підприємстві [3, с. 86]. Механізм фінансової діагностики розвитку й безпеки функціонування сучасного підприємства має бути побудований таким чином, щоб ще на ранніх стадіях внаслідок систематичної перевірки за цілеспрямовано введеними функціональними складовими можна було б ідентифікувати і якомога швидше ліквідувати негативний вплив різних видів деструктивних факторів [1, с. 15-16].

З метою досягнення позитивних результатів фінансова діяльність ДП «Овруцький спецілісгосп» повинна забезпечувати систематичне надходження й ефективне використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів тощо. Проведемо аналіз фінансового стану підприємства за 2016-2018 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз фінансового стану ДП «Овруцький спецілісгосп» за 2016-2018 рр., тис. грн

Назва показника	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р. у % до 2016 р.
Загальна вартість активів	11498	13072	15806	27,3
Вартість необоротних активів	8219	8434	10824	24,1
Вартість оборотних активів	3279	4638	4982	34,2
Дебіторська заборгованість	1406	1483	2319	39,4
Кредиторська заборгованість	4544	5931	8356	45,6
Власний капітал	6944	7141	7450	6,8
Коефіцієнт співвідношення необоротних і оборотних активів	2,5	1,8	2,2	-13,6
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	0,4	0,5	0,5	20,0

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ДП «Овруцький спецілісгосп».

За результатами проведеного дослідження встановлено, що в період з 2016 по 2018 рр. загальна вартість активів збільшилась на 27,3 % за рахунок збільшення вартості необоротних та оборотних активів відповідно на 24,1 % та 34,2 %. Також ми бачимо зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, це свідчить про те, що підприємство готове збільшувати обсяги надання товарів і послуг з відстрочкою платежу та має фінансові ресурси

для розрахунку з постачальниками, що позитивно впливає на ділові стосунки підприємства в середовищі його існування. Зокрема, важливою є оцінка власного капіталу, який у 2018 р. порівняно з 2016 р. зріс на 6,8 % . Така тенденція, свідчить про покращення фінансової стійкості та ліквідності даного підприємства.

Своєчасна діагностика дозволяє виявити не тільки стан, але й причини, що перешкоджають успішному розвитку підприємства, а самі результати діагностики є основою прогнозування альтернатив розвитку підприємства. Тому у практичній діяльності з метою ефективного управління розвитком підприємства доцільно використовувати комплексний підхід до формування системи показників діагностики стану забезпеченості фінансовими ресурсами, що є дуже важливим в умовах конкурентної боротьби [2, с. 655].

Відтак, вважаємо доцільним розглянути оцінку фінансової стійкості ДП «Овруцький спецігосп», що означає незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка фінансової стійкості ДП «Овруцький спецігосп», 2016-2018 рр.

Показники	Норм. Значення	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р. у % до 2016 р.
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,6	0,5	0,5	-0,1
Коефіцієнт фінансової залежності	<0,5	1,7	1,6	1,7	-2,8
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	<0,5	0,4	0,4	0,4	-0,4
Коефіцієнт покриття поточний	>0,7	2,5	2,6	2,5	1,2
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	>1	0,7	0,6	0,7	-2,8
Коефіцієнт забезпечення власними коштами	>0,1	1,5	1,6	1,5	1,2
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	-0,3	-0,3	-0,3	0,3

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ДП «Овруцький спецігосп».

У результаті проведених розрахунків відзначимо, що коефіцієнт автономії збільшився у 2018 р. порівняно з 2016 р. на 0,4, що показує залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт фінансової залежності у 2018 р. порівняно з 2016 р. зменшився на 2,8 та показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грн власних коштів. Коефіцієнт покриття визначає здатність підприємства забезпечити всі короткострокові зобов'язання з найбільш легко реалізованої частини активів – оборотних коштів. Даний коефіцієнт за досліджуваний період відповідає нормативному значенню та дорівнює 2,5. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів у 2018 р. склав 0,7, це означає, що на кожен 1 грн. власних коштів припадає 70 коп. запозичених. Зниження даного показника у 2018 р. порівняно з 2016 р. свідчить про зменшення залежності підприємства від інвесторів та кредиторів, тобто про поступове зростання фінансової стійкості підприємства. Коефіцієнт фінансової стабільності характеризує забезпеченість заборгованості підприємства власними коштами та становить у 2018 р. 0,3.

Надалі необхідно проаналізувати ділову активність ДП «Овруцький спецігосп», яку у ДП «Овруцький спецігосп» характеризують показники ефективності використання робочої сили, основних виробничих фондів, оборотного капіталу, фінансових ресурсів (табл. 3).

Як видно з даних таблиці, аналіз ділової активності дозволяє оцінити ефективність основної діяльності товариства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Зокрема, у 2018 р. від 1 грн вкладених коштів підприємство отримало 12 грн від реалізації продукції. Коефіцієнт оборотності виробничих запасів зменшився у 2018 р. у порівнянні з 2016 р. на 2,4, що позитивно впливає на фінансовий стан підприємства.



Показник тривалості обороту запасів (днів) засвідчує, що підприємству у 2018 р. потрібні майже 10 днів для того, щоб перетворити сировину і матеріали в готову продукцію, призначену для реалізації.

Коефіцієнт обороту кредиторської заборгованості зменшився на 4, а кількість днів для оплати рахунків кредиторів у 2018 р. складає 56,8 днів. Зменшення цього показника у 2018 р. порівняно з 2016 р. є позитивним. Коефіцієнт оборотності власного капіталу свідчить, що термін одного обороту активів, виробничих запасів, власного капіталу скоротився у 2018 р. порівняно з 2016 р. на 5,9 тис. грн, що позитивно впливає на ділову активність підприємства. Зокрема, ділова активність ДП «Овруцький спецлігосп» за досліджуваний період має незначне коливання, що засвідчує високий рівень ефективності використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, і сприяє подальшому розвитку підприємства.

Таблиця 3

Показники ділової активності ДП «Овруцький спецлігосп», 2016-2018 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р. у % до 2016 р.
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	19,8	19,6	12,0	-7,8
Тривалість обороту оборотних активів, дні	18,2	18,3	29,9	11,7
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	40,6	44,6	38,2	-2,4
Тривалість обороту запасів, дні	8,9	8,1	9,4	0,6
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	10,3	11,4	6,3	-4,0
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	34,9	31,7	56,8	22,0
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	13,9	11,0	7,9	-5,9
Тривалість обороту власного капіталу, дні	26,0	32,6	45,4	19,4
Ділова активність підприємства	1,6	1,1	1,2	-0,4

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ДП «Овруцький спецлігосп».

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження, встановлено, що фінансовий стан ДП «Овруцький спецлігосп» напряду залежить від результатів його фінансово-економічної діяльності. Передусім на фінансовому стані підприємства позитивно позначається ефективний розподіл фінансових ресурсів, а також безперервний випуск і реалізація високоякісної продукції. Відтак, якісна оцінка фінансового стану надає можливість своєчасно виявити недоліки у процесі оцінювання діяльності підприємства, встановити причини та мінімізувати ризики, що є необхідним у процесі прийняття управлінських рішень, пов'язаних з подальшим розвитком підприємства.

#### Список використаних джерел

1. Горбунова А. В. Удосконалення механізму діагностики фінансового стану підприємства. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки.* 2014. №2. С. 15-28.
2. Мишишин О. Л., Федорович І. С. Діагностика фінансового стану як інструмент ефективного управління розвитком підприємства. *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості: тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 14–16 травня 2015 року: до 50-річчя Інженерно-економічного факультету (Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту) / Національний університет «Львівська політехніка» [та інші].* Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2015. С. 654–655.
3. Савицька Г.В., Градова А.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2014. 654 с.

**ПРОГНОЗУВАННЯ СПЛАТИ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ В ЧАСТИНІ ЩО ЗАРАХОВУЄТЬСЯ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ**

*Ткаченко Наталія*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к.е.н. Мартинюк Г.П.*

**Постановка проблеми** Значення екологічного податку в надгодженнях бюджету залишається актуальним із погляду можливості його витрачання на поліпшення екологічної ситуації регіонів і також екологізації самого виробництва. Дослідження обсягів забруднення та прогнозування надходжень бюджету від сплати екологічного податку забезпечує інформаційні потреби щодо майбутнього фінансового забезпечення заходів, спрямованих на охорону навколишнього природного середовища та підвищення безпеки життєдіяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** Сучасним проблемам та перспективам розвитку екологічного оподаткування (ЕО) в Україні та світі присвячено праці таких авторів як О. О. Веклич, С. О. Лизун, Ю. М. Маковецька, В. С. Міщенко, Т. Л. Омеляненко, М. А. Хвесик, О. А. Чала. Разом з тим прогнозування обсягів дохідної частини Державного бюджету від сплати екологічного податку залишається недостатньо опрацьованим що потребує подальшого дослідження.

**Результати досліджень** У наукових доробках Н. Дутової стверджується що екологічний податок – це не лише платежі підприємства до бюджету, а й механізм стимулювання підприємства до ефективного природокористування [2]. Враховуючи, що екологічні податки виконують роль засобу економічного стимулювання товаровиробників до активної інвестиційно-інноваційної природоохоронної та ресурсозберігаючої діяльності [4] то екологічне оподаткування – це один із найважливіших стимулів раціонального природокористування з однієї сторони та доходами Державного бюджету з іншої. Р. Білоруський стверджує що основна ідея введення екологічних податків полягає у встановленні прямої залежності між розміром податкових відрахувань та ступенем негативного впливу на навколишнє природне середовище і природні ресурси в результаті діяльності суб'єктів господарювання [1]. Разом з тим на думку О. Зварич прогнозування податкових надходжень є одним із найважливіших економічних інститутів усього бюджетного процесу. Він складається з різноманітної структури формальних та неформальних норм і правил поведінки та є складовою частиною інституціонального бюджетного середовища держави [3]. Мета методики прогнозування доходів державного бюджету від сплати екологічного податку підвищити обґрунтованість прогнозних надходжень в дохідній частині Державного бюджету. Оскільки аналіз похибок прогнозування екологічного податку здійснюється шляхом порівняння прогнозного показника на кінець періоду з фактичним значенням тому для прогнозу використовуємо дані сплати екологічного податку в частині 55% від загальної суми до державного бюджету зі звіту про виконання бюджетів за відповідні роки (табл.1).

*Таблиця .1*

Сума екологічного податку в частині формування дохідної частини державного бюджету за 2014-2018 рр, млрд грн.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Екологічний податок	2,26	1,10	1,61	1,72	2,26

За допомогою порівняльного методу, узагальненого досвіду прогнозування доходів бюджету за іншими податками та для підвищення якості прогнозу за допомогою процесора

MS Excel проведемо визначення тренду за п'ятьма прогнозованими моделями та проаналізуємо най адекватнішу модель в табл. 2. Прогнозування надходжень від екологічного податку виконаємо методом найменших квадратів (побудова тренду).

Таблиця 2

Аналіз адекватності прогнозних моделей суми екологічного податку в надходженнях Державного бюджету

Показник	Модель	Специфікація моделі	Оцінка побудованої моделі (коефіцієнт детермінації)
Сума податкових надходжень від екологічного податку до державного бюджету, млрд грн.	$y = 1,51141e^{0,0447x}$	експоненційна	$R^2 = 0,05661$
	$y = 0,062x + 1,604$	лінійна	$R^2 = 0,0402$
	$y = -0,01 \ln(x) + 1,7999$	логарифмічна	$R^2 = 0,0002$
	$y = 0,2143x^2 - 1,2237x + 3,104$	<b>поліноміальна</b>	<b><math>R^2 = 0,7133</math></b>
	$y = 1,7055x^{0,0157}$	степенева	$R^2 = 0,0011$

Джерело: власні дослідження.

Порівняльний аналіз доходів бюджету від сплати екологічного податку за отриманими прогнозними результатами за п'ятьма специфікацій ними моделями дозволяє зробити висновки, що доцільно використовувати поліноміальну модель, оскільки параметр адекватності цієї моделі має  $R^2 0,7133$  (рис. 1) за якою похибка буде найменшою.

Представимо результати прогнозу суми екологічного податку в надходженнях Державного бюджету на рисунку (рис.1).

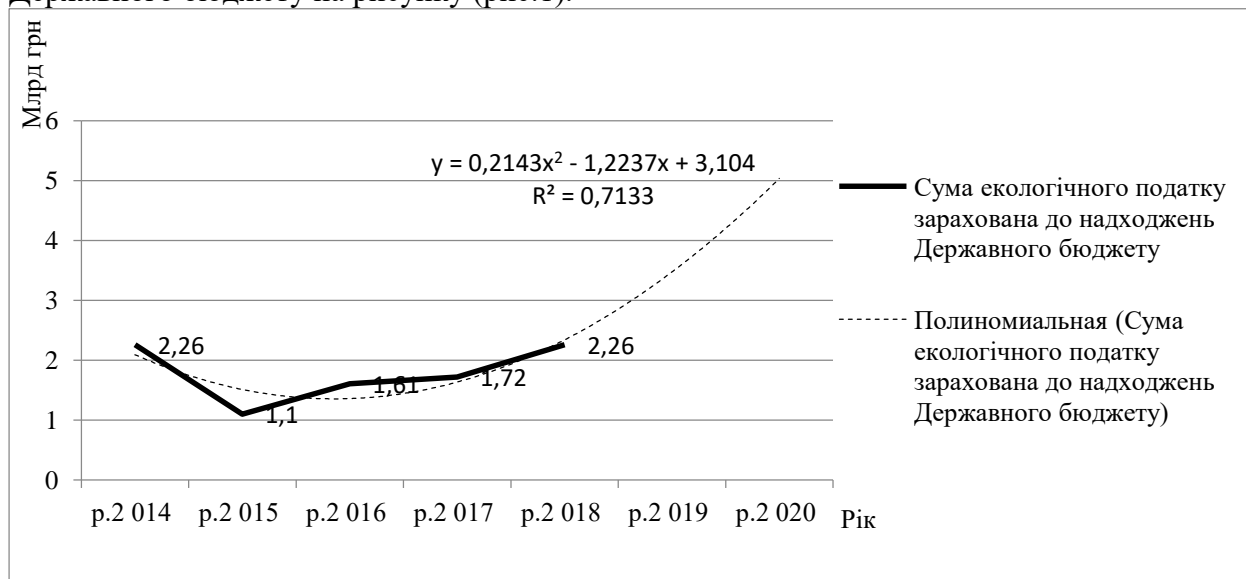


Рис. 1. Функція прогнозу формування надходжень Державного бюджету від сплати екологічного податку.

Джерело: власні розрахунки.

Отже, з імовірністю понад 71,3 % можна стверджувати, що сума надходжень Державного бюджету від сплати екологічного податку буде зростати.

За даними трендового прогнозу (таб. 3) можемо проаналізувати майбутній розмір сплати екологічного податку що зараховується в Державний бюджет.

## Трендовий прогноз сумм екологічного податку до надходжень Державного бюджету за 2019-2020рр., млрд грн.

Показник	2019р.	2020 р.
Прогнозована сума екологічного податку сплачується до Державного бюджету, млрд грн.	3,5	5,0
темп росту, %	128,5	142,8
мін		128,5
макс		142,8

Джерело: власні розрахунки.

Отже, як свідчать результати досліджень, сума доходів Державного бюджету від сплати екологічного податку суттєво збільшиться. Максимальний темп росту прогнозується в 2020р. на 142,8%, порівняно з 2019р та на 128,5% порівняно з доходами 2018р..

Отже, отримані прогнозні результати дослідження сум сплати екологічного податку що формує доходи Державного бюджету дають змогу адекватного реагування менеджменту підприємств щодо заходів, спрямованих на охорону навколишнього природного середовища і одночасно мінімізації відрахувань на сплату екологічних податків за викиди, скиди та розміщення забруднюючих речовин.

## Список використаних джерел

1. Білоскурський, Р. Р. Механізми державного регулювання в системі еколого-економічного розвитку України *Український журнал прикладної економіки*. 2017. Том 2. Випуск 1. С. 14-27.
2. Дутова Н.В. Екологічний податок як механізм стимулювання ведення природоохоронної діяльності підприємства *Економіка і суспільство*. – 2018. №19. С. 1255-1259.
3. Зварич О.В. Податкові надходження: методологія прогнозування: монографія. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 444 с.
4. Хоменко Л.М. Екологічні податки як інструмент впливу на діяльність підприємств промислового району. *Приазовський економічний вісник*. – 2018. №5 (10). С. 398-403.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ БІЗНЕСУ

**Толочко Вікторія**

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., доцент Куровська Н. О.*

**Постановка проблеми.** Сучасні тенденції розвитку бізнесу ставлять перед управлінцями проблему, яка полягає в необхідності управління вартістю підприємств, а також стежити якнайпильнішим чином за тим, щоб стратегії на корпоративному рівні і на рівні окремих господарських одиниць сприяли створенню доданої вартості. У зв'язку з прагненням до збільшення вартості, управлінці потребують в більш систематизованих і надійних методах пошуку нових шляхів розвитку бізнесу в умовах активних корпоративних перетворень. Наприклад, в результаті реструктуризації бізнесу перед управлінцями

відкриваються нові можливості для придбання активів, які для них становлять велику цінність, ніж для колишніх власників [1, с. 22-28].

Можливість придбання або продажу активів заснована на їх ринкової вартості. Для прийняття рішення необхідно оцінити ці активи. Усвідомлення управлінцями важливості алгоритму оцінки бізнесу в «життя» підприємства сприяє встановленню реальної вартості підприємства.

**Аналіз останніх досліджень.** Серед вітчизняних представників слід вказати роботи Р. Костирко, Я. Маркуса, С. Пузенко, Н. Тертичний, А. Чиркина, Н. Чумаченко, В. Шевчука. Питання оцінки бізнесу і підвищення вартості компаній розглядаються в роботах зарубіжних авторів: В. Бочарова, А. Дамодарана, Ф. Еванса, Т. Коллера, Н. Мастраккіо, К. Мелло, Х. Нетельвали, Ш. Пратта, А. Раппопорта, В. Рутгайзера, К. Уолша, П. Фернадеса та ін.

Невирішені питання полягають у виборі об'єктивних науково обґрунтованих методів оцінки бізнесу з метою встановлення реальної вартості компаній, а саме методів, які враховують не тільки інтереси стейкхолдерів і афілійованих осіб в оцінці бізнесу, але і тенденції розвитку суспільства, його інтереси, з пропонованими часом вимогами до бізнесу.

**Виклад основного матеріалу.** Як показує сучасна бізнес-практика, збільшення вартості для акціонерів не суперечить довгостроковим інтересам інших зацікавлених сторін. Успішно діючі компанії в Україні в даний час створюють порівняно більше вартості для всіх учасників: споживачів, працівників, уряду і постачальників капіталу. Для інституту власника у всіх розвинених країнах основне питання - яка дійсна вартість його акцій? Аналіз вартості акцій – це необхідний елемент розвитку виробництва. При стратегічному плануванні діяльності будь-якого підприємства необхідно визначати вартість його акцій і перспектив її підвищення. Вартість акцій тісно пов'язана з вартістю компанії. І цією вартістю можна і потрібно грамотно управляти. А це передбачає аналіз всіх прийнятих управлінських рішень з позицій їх впливу на вартість фірми [2, с. 57-59].

Для об'єктивної оцінки бізнесу необхідні і доцільні:

- розробка нормативно-правових актів або внесення змін в існуючі документи з питань діяльності суб'єктів господарювання і виду їх сфери економічної діяльності, що дозволить зробити бізнес більш відкритим для суспільства, захищеним для власників;
- реалізація проектів на основі державно-приватного партнерства в питаннях освіти і науки, що відповідають сучасним вимогам розвитку суспільства, що забезпечить бізнесу і державі функціонування більш якісного людського капіталу;
- розробка довгострокової стратегії розвитку бізнесу, що дозволить використовувати нові фінансові джерела з метою збільшення матеріальних і нематеріальних активів;
- формування особливої уваги до капіталізації компаній і його відображення в планах розвитку бізнесу;
- розробка прогнозів розвитку бізнесу, сценаріїв підвищення його вартості для застосування своєчасної коригування середньострокових і довгострокових планів компанії;
- розробка нових або використання наявних методів оцінки бізнесу, враховують всі нюанси об'єкта оцінки, що надасть можливість власникам скласти об'єктивне уявлення про поточну ситуацію в компанії;
- періодичне і систематичне проведення оцінки бізнесу з метою виявлення чинників, що підвищують або знижують вартість компанії.

Подальше вивчення проблеми зводиться до розгляду світової практики в області методології оцінки бізнесу, що може бути використано у вітчизняній практиці. Проведення оцінки компанії починається з вивчення професійних стандартів в галузі оцінки бізнесу. Згідно міжнародного стандарту оцінки № 1 від АІСРА (American Institute of Certified Public Accountants), поряд з іншими професійними стандартами передбачено, що оцінювач повинен розглянути три найбільш поширених оціночних підходи: методи капіталізації доходів; методи, засновані на ринку; методи, засновані на активі. У процесі дослідження розглянемо основні з них.



*Методи, засновані на доході.* Прибутковий підхід оцінює вартість, роблячи основний акцент на здатності компанії генерувати прибуток в майбутньому. Найбільш поширений метод оцінки діючого бізнесу заснований на капіталізації доходів. Є кілька методів, які потрапляють в цю категорію. Вони включають дисконтування грошових потоків, капіталізацію доходів, капіталізацію грошових потоків і надприбутки. Ці методи розраховують приведену вартість майбутніх вигод. Вони вимагають визначення ставки дисконтування і капіталізації, що може бути досягнуто шляхом використання методу накопичення, або моделі ціноутворення основного капіталу. Перевага дохідного підходу полягає в тому, що він робить ставку безпосередньо на фінансові дані компанії, забезпечуючи внутрішній інструмент, який може оновлюватися з року в рік, виходячи з можливих змін в формулі [3, с. 70-72].

*Методи, засновані на ринку.* Даний підхід робить ставку, ґрунтуючись на схожих компаніях, зайнятих подібною комерційною діяльністю, "директивах компанії", ставки якої зроблені через публічно торгуються дані або через фактичні дані про збут. Використовуючи цей підхід, аналітик повинен ідентифікувати основні відмінності між фірмами і звірити їх, щоб зробити розумне порівняння. Деякі компанії настільки унікальні або мають такі явні переваги перед іншими компаніями (запатентована технологія), що порівняння даних неприйнятно. Вартість зазвичай виражається у вигляді деякого кратного числа, заснованого на співвідношенні продажів, чистого прибутку, прибутку до вирахування відсотків, податків, зносу і амортизації (ЕВІТДА) або іншого фінансового показника.

*Методи, засновані на активі.* Даний підхід забезпечує перерахунок балансової вартості активів або ринкової (справедливої) вартості. Цей метод заснований на балансі і, як правило, не враховує вигоди від потенційних майбутніх доходів. Так як метод активу не враховує ділову репутацію, більшу частину часу діяльність компанії ґрунтується на поточній оцінці капіталізації доходів або ринковий підхід. В результаті даний метод відображає лише мінімальну вартість бізнесу і використовується досить рідко. Підхід активу може бути використаний для встановлення нижньої межі вартості бізнесу.

Аналіз розглянутих вище методів показує, що навіть в рамках одного підходу оцінки, як правило, можуть бути отримані різні свідчення вартості. Головне – суб'єктивний фактор – оцінювач, від кваліфікації та професіоналізму якого залежать результати, вмиле використання інформації та методів, що використовуються в процесі оцінки.

В основу встановлення ціни компанії, як правило, покладено принцип "діючого бізнесу". Він передбачає, що компанія є "живим" організмом, а не просто набором активів. Відповідно, підхід до оцінки компаній (бізнесу) повинен відштовхуватися від цілей оцінки: визначення ефективності управління підприємством, продаж / купівля компанії, об'єднання бізнесу, випуск акцій, розділ майна і т. д. В результаті, заключна оцінка вартості ґрунтується на накопичених доказах, аналізованих і оцінених аргументованим професійним судженням оцінювача [4, с. 319].

**Висновки.** Таким чином, оцінка бізнесу в стратегічних планах компанії дозволяє зацікавленим особам приймати обґрунтовані рішення в процесі ведення бізнесу, використовуючи реальну ситуацію на ринках, об'єктивну оцінку вартості бізнесу. Це особливо важливо, оскільки суспільство, економіка розвиваються нелінійно, привносячи зміни в техніку і технології, змінюючи суспільні і виробничі відносини. Адаптація компанії до цих змін вимагає різноманітності і вдосконалення зовнішніх зв'язків, а також внутрішніх змін в бізнесі. Використання алгоритмів оцінки вартості компаній, моніторинг динаміки ціни бізнесу відповідає сучасним реаліям ведення бізнесу, забезпечує достовірність і об'єктивність оцінки вартості бізнесу, прийняття обґрунтованого рішення власниками, стейкхолдерами щодо перспектив розвитку бізнесу.

Список використаних джерел

1. Аветисян М. В., Ашальян Л. Н., Колосова Г. М., Женжебір В. Н., Філатов В. В. Методика формування на підприємствах системи моніторингу та управління ринковою вартістю бізнесу. *Питання економічних наук*. 2010. № 6 (45). С. 22-28.
2. Дорофєєв А. Ю., Філатов В. В., Паластіна І. П., Бачурін А. П. Формування менеджменту організації на основі управління вартістю. *Проблеми економіки*. 2010. № 1 (35). С. 57-59.
3. Дорофєєв А. Ю., Філатов В. В., Положенцев В. І., Паластіна І. П., Бачурін А. П. Аналіз проблем управління ризиками при оцінці нематеріальних активів підприємства. *Питання економічних наук*. 2010. № 2 (41). С. 70-72.
4. Каледін С. В. Методологія і методи комплексної оцінки фінансово-економічної діяльності господарюючих суб'єктів: дис. ... д.е.н. М., 2007. 319 с.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

*Риняк Максим, Чус Максим*

*магістранти спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., професор Дема Д. І.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Сільськогосподарське виробництво останнім часом виступає є системоутворюючим у національній економіці, так як забезпечує продовольчу безпеку, позитивну динаміку валютних надходжень, розвиває пов'язані галузі, покращує соціальний розвиток сільських територій. Причому, галузь аграрного виробництва в Україні має досить потужний потенціал для подальшого підвищення своєї значущості на перспективу.

Виходячи з соціальної важливості забезпечення продовольчої безпеки, а також вищезазначених переваг позитивного розвитку сільськогосподарського виробництва, Україна, як і більшість країн Європи та світу, здійснює державну підтримку галузі, включаючи спрямування бюджетних коштів на фінансування заходів. Питання ефективного використання таких коштів все частіше є предметом дослідження науковців та експертів. Серед наукових праць, стосовно як прямої так і непрямой державної підтримки сільськогосподарського виробництва доцільно відмітити напрацювання П.І. Гайдуцького, Д.І., Деми, Л.І. Михайлової, О.М. Могильного, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука та ін. Проте постійно потребують подальшого розгляду напрями удосконалення механізму державної допомоги аграрному сектору у зв'язку з постійним дефіцитом та недостатньою кількістю бюджетних коштів на різних рівнях.

**Основний матеріал.** Окреме місце в системі державного регулювання окремих секторів економіки займає механізм державної допомоги, який включає в себе: виділення державних дотацій (в рамках існуючих державних програм), державне кредитування, фінансування грантів, а також елементи непрямой державної допомоги – у вигляді податкових пільг. У 2016 р. урядом було дещо змінено державну підтримку галузі, зокрема, непряму. Це регламентовано Законом України № 909-VIII від 24.12.2015 [1] у відповідності з яким були внесені зміни до Податкового кодексу України щодо запровадження на 2016 рік перехідних умов у застосуванні сільськогосподарськими виробниками особливого режиму оподаткування, а саме – розподілу нарахованого ПДВ у пропорціях, що залежить від

операцій, які здійснюють сільськогосподарські виробники. За дослідженнями Слатвінської М. О. – у 2015 році від застосування спеціального режиму оподаткування втрати бюджету склали 40 млрд.грн., а у 2016 році вже 5,38 млрд.грн. або 29,5% суми пільг з ПДВ які призводять до втрат бюджету [2].

За думками експертів, спецрежим оподаткування ПДВ вважався одним із найбільш корупційних, оскільки надання таких пільг було результатом протягування певних груп інтересів та неефективних, оскільки призводив до великих втрат бюджету. Зокрема, у сільському господарстві понад 40 млрд. грн. становили втрати бюджету – 79 % від усіх пільг по ПДВ [2]. Чинна податкова система України надмірно деформована системою пільг, які не сприяють досягненню в державі макроекономічної та фінансової стабілізації, рівномірному розподілу податкового навантаження на платників та призводить до необґрунтованого перерозподілу фінансових ресурсів у суспільстві [3, с. 221]. зв'язку з цим у 2017 р. було повністю відмінено спеціальний режим оподаткування ПДВ. Держава почала більш широко запроваджувати механізми прямої державної підтримки (рис. 1).

Так, у 2014-2018 роках загальний обсяг прямої державної та фінансової підтримки сільського господарства за рахунок бюджетних коштів становив 10302,7 млн грн (фактичні видатки), з яких 9231,3 тис. грн. у 2017-2018 роках (відповідно 5018,7 та 4212,6 млн грн, що майже у 10 разів перевищує відповідний обсяг 2014 року (431 млн грн). При цьому у 2017-2018 роках майже 60 % загального обсягу державної підтримки було спрямовано на підтримку галузі тваринництва.

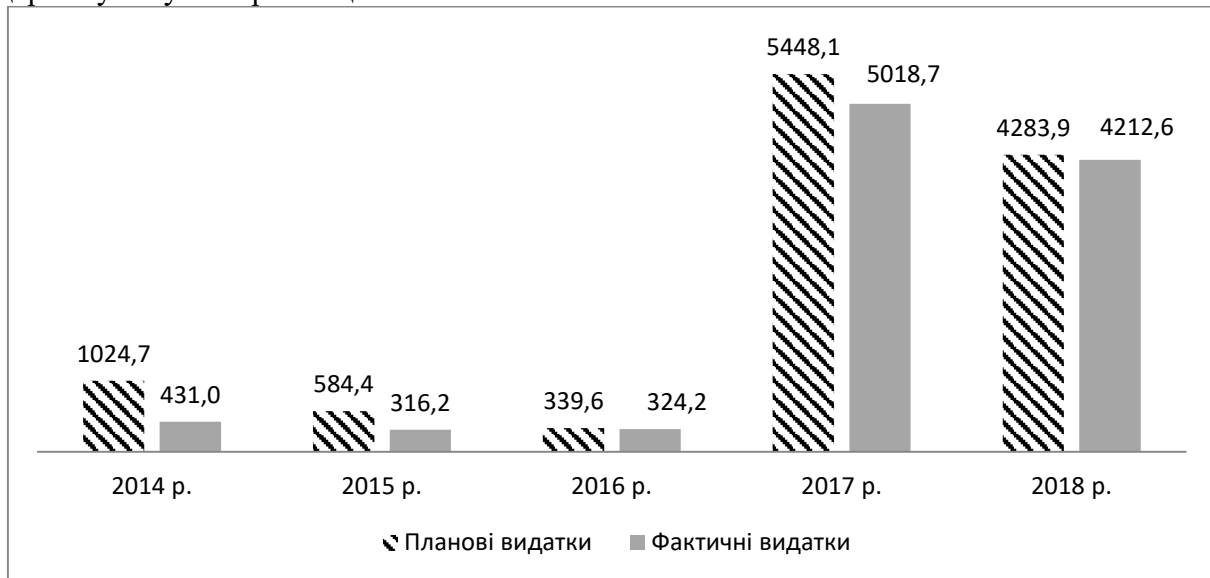
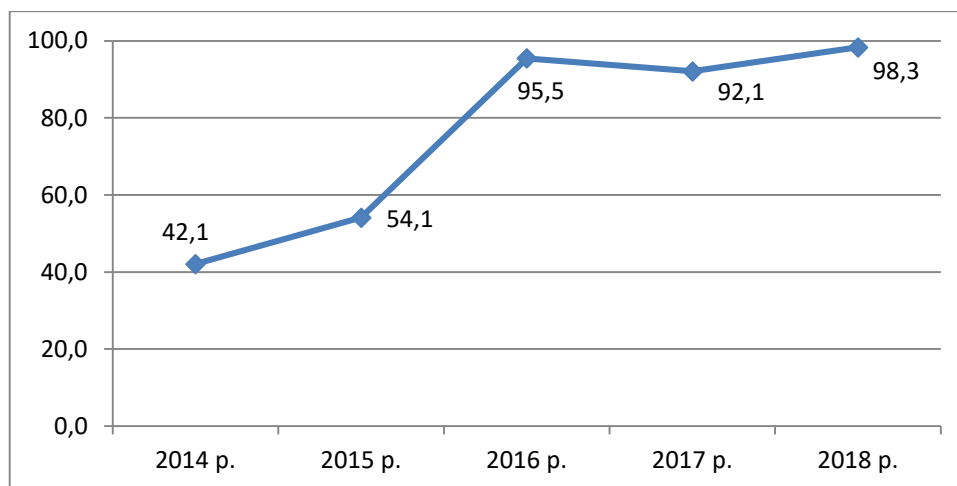


Рис. 1. Динаміка бюджетної державної підтримки сільського господарства [4]

Слід зазначити, що у 2014-2016 роках суб'єктами господарювання в сільському господарстві отримано непрямой державної підтримки, зокрема, шляхом спеціального режиму оподаткування ПДВ, у загальному обсязі 79,6 млрд. грн., фіксованого сільськогосподарського податку – 12 млрд. грн., що в середньому щорічно становить майже 31 млрд. гривень.

За даними, наведеними на рис. 1, відмітимо, що спостерігається постійне недовиконання планових показників фінансування заходів підтримки аграрного сектору економіки (рис. 2).



**Рис. 2. Відсоток використання коштів бюджетної державної підтримки сільського господарства [4]**

Це обумовлюється по-перше, складністю процедури отримання державної допомоги; по-друге, наявністю окремих недоліків законодавства, згідно яких отримання державної допомоги припадає для виробників, які її не повинні потребувати. Так, наприклад, серед отримувачів бюджетних коштів були компанії, яким пощастило отримати підтримку у розмірі 2 грн. за рік. Тому у отримувачів коштів виникають питання доцільності створення запитів на отримання державної допомоги [5].

**Висновки та пропозиції.** Отже, проведені дослідження показують, що в Україні здійснюються постійні заходи щодо удосконалення механізму державної підтримки сільськогосподарського виробництва. Перегляд вектору держпідтримки з непрямої форми на пряму дозволило майже у 10 разів підвищити виділення коштів за рахунок бюджету. При цьому було повністю ліквідовано механізм пільгового оподаткування для АПК, який призводив до втрат бюджету. Потребує подальших досліджень розгляд питань ефективності надання державної допомоги галузі сільськогосподарського виробництва.

#### Список літератури

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України № 909-19 24.12.2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19> (дата звернення 20.05.2019 р.).
2. Слатвінська М. О. Податкові пільги як інструмент реалізації фіскальної політики. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7254/1> (дата звернення 20.05.2019 р.).
3. Славкова А.А. Фіскальна роль прямого оподаткування у формуванні доходів бюджету держави. *Економіка та підприємництво*. 2009. Вип. 22. С. 213-225. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/511/Slavkova.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
4. Звіт про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, спрямованих на надання державної підтримки агропромислому комплексу. Рахункова палата. 2019. URL: [https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2019/20-6\\_2019/Zvit\\_20-6\\_2019.pdf](https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2019/20-6_2019/Zvit_20-6_2019.pdf).
5. Пирожок О. Ігри в дотації: як аграрії взяли 4 мільярди. *Економічна правда*. 2018. 01 лютого. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/02/1/633634/>.

## ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

*Василюк Віра*

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., доцент Віленчук О.М.*

**Постановка проблеми.** Зрівноважене поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів мешканців сільських територій потребує їх розвитку на засадах сталості. Посилення процесів децентралізації та місцевого самоврядування в Україні зумовлює необхідність акумуляції фінансових ресурсів та їх використання на потреби раціонального природокористування. У даному контексті набуває своєї актуальності проблема відтворення дієвого фінансового механізму, здатного консолідувати зусилля державних та приватних інституцій, орієнтованих на поступальне формування сталого розвитку сільських територій.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання забезпечення сталого розвитку сільських територій досліджується в працях таких науковців, як М. Гончаренко, Б. Патон, І. Ропотан, І. Вахович, А. Коваленко та ін. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад розробки та реалізації стратегій сільського розвитку зробили: О. Берданова, В. Вакуленко, Н. Склярчук, В. Дармограй, О. Карий, М. Малік В. Юрчішин. Проте, зважаючи на багатогранність даного питання, постає необхідність у здійсненні подальшого дослідження, особливо у частині фінансового забезпечення охорони навколишнього природного середовища.

**Основний матеріал.** Стратегічна ідея сталого розвитку полягає у досягненні збалансованості екологічного і соціально-економічного розвитку та покращання якості життя населення й стану природного довкілля на основі його інтелектуалізації з одночасним забезпеченням його суспільної ефективності, спрямованої на структурно-технологічну перебудову всіх галузей національної економіки та зростання добробуту населення, розбудову соціальної, ринкової, комунікаційно-інформаційної та екологічної інфраструктур територій тощо [2, с. 17-18]. Розробка стратегій соціально-економічного розвитку територій набувають особливого значення, оскільки вони спрямовані на забезпечення збалансованого розвитку економіки, соціуму та територій, сприяють реалізації комплексних заходів щодо вирішення проблем, які стосуються всіх сфер життєдіяльності населення [2, с. 26].

Важливо наголосити на тому, що сільські території виступають джерелом життєво необхідних благ: продовольства, сільськогосподарської сировини, природних ресурсів, місцем проживання населення, рекреаційним об'єктом. Сталий розвиток у даній інтерпретації розглядається як процес якісних змін, спрямованих на стабільне соціально-економічне зростання сільських територій, підвищення ефективності сільської економіки, рівня зайнятості та якості життя сільського населення на основі реалізації комплексу економічних, соціальних і екологічних заходів державного та місцевого рівня.

Відтворення сільських територій на засадах сталого розвитку потребує відповідного фінансового забезпечення. У науковій літературі механізм фінансового забезпечення розглядається як сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність територіальних одиниць та господарюючих суб'єктів у процесі розподільних і перерозподільних відносин. Зважаючи на особливості організації функціонування об'єднаних територіальних громад відзеркалено мету, завдання, джерела та очікувані результати від фінансового забезпечення сталого розвитку сільських територій (рис.1).

Пріоритетом фінансового забезпечення сільських територій є формування та реалізація ефективних механізмів створення системи оптимального доступу суб'єктів (мешканців), що потребують фінансові ресурси до джерел їх формування, можливості їх



отримання в необхідному обсязі з метою подальшого витрачання на власні потреби, а також потреби функціонування та розвитку сільської території, її основних об'єктів виробничої, соціальної та природоохоронної сфер, суб'єктів підприємництва та населення, а також регулювання їх взаємовідносин з установами фінансової інфраструктури на взаємовигідних та прийнятних умовах.

Механізм фінансового забезпечення розвитку сільських територій виступає як регулятор, що завдає напрям руху та пропорції розподілу фінансових ресурсів та закладає основу для можливості розбудови українського села з розвинутою ринковою економікою.

Актуальним постають завдання щодо мінімізації фінансових ризиків, пов'язаних із життєдіяльністю сільської території і. Важливу роль в управлінні фінансовими ризиками відіграє механізм нейтралізації ризиків. Його перевага полягає у можливості прийняття альтернативних управлінських рішень, які залежать від умов здійснення фінансової діяльності. Механізм нейтралізації фінансових ризиків ґрунтується на використанні сукупності методів і прийомів зменшення можливих фінансових втрат. До основних механізмів нейтралізації фінансових ризиків відносять: уникнення ризиків, трансфер ризиків, хеджування, самострахування та страхування ризиків тощо.



*Рис. 1. Механізм фінансового забезпечення сталого розвитку сільських територій  
Джерело: власні дослідження.*

Конкретні обсяги фінансових, матеріально-технічних і трудових ресурсів для сталого розвитку сільських територій визначаються під час розроблення завдань і заходів їх виконання. Видатки для виконання завдань здійснюються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а також сільських і селищних громад, а також приватних інвестицій. Джерелами фінансового забезпечення сталого розвитку сільських територій виступають субсидії, дотації, гранти, екологічне оподаткування, платежі та збори, екологічне кредитування, інвестування, страхування тощо.

Послідовна реалізація запропонованого механізму фінансового забезпечення сталого розвитку сільських територій забезпечить:

- -підвищення рівня зайнятості та збільшення доходів сільського населення;
- -розвиток інженерної та соціальної інфраструктури сільських населених пунктів відповідно до соціальних стандартів і збільшення обсяги надання соціальних послуг сільському населенню;
- поліпшення екологічної ситуації у сільській місцевості, збільшення виробництва валової продукції сільського господарства та збільшення доходів сільськогосподарських товаровиробників.
- -покращення демографічної ситуації у сільській місцевості;
- -збільшення обсягів виробництва екологічно безпечної сільськогосподарської продукції у рослинництві та тваринництві.

**Висновки.** Отже, послідовний розвиток сільських територій на засадах сталого розвитку потребує формування джерел фінансування та їх раціонального розподілу, поєднуючи соціально-економічні та екологічні потреби аграрної сфери на середньострокову та довгострокову перспективу. Запропонований механізм фінансового забезпечення сталого розвитку сільських територій розрахований передусім на здійснення збалансованого природокористування щодо виробництва сільськогосподарської продукції, а також створення сприятливих умов для активізації підприємницької діяльності екологічного спрямування.

### Література

1. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : монографія. Львів: Вид. центр Львівського НУ імені Івана Франка, 2012. С. 22.
2. Участь громадськості у забезпеченні сталого розвитку територіальної громади : наук.-метод. Розробка/ А. Й. Серант, та ін. ; за ред. П. І. Шевчука, А. Й. Серанта. Київ. : НАДУ, 2009. – 72 с.
3. Шаталова Н. О. Шляхи оптимізації фінансового механізму державного регулювання економіки регіону . URL: <http://www.rusnauka.com>.(дата звернення: 18.10.2019)

## АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

*Іванченко Микола*

*магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., доцент Віленчук О.М.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** У сучасних умовах глобальних перетворень подальший розвиток країни потребує всебічного розширення ринкової інфраструктури та вдосконалення сучасних елементів фінансової системи, основним із яких є страховий ринок. Особливого значення набуває залучення страховими компаніями інвестиційних ресурсів для забезпечення соціально-економічного розвитку країни. Проте нині існують проблеми, які перешкоджають страховому ринку розвиватись і

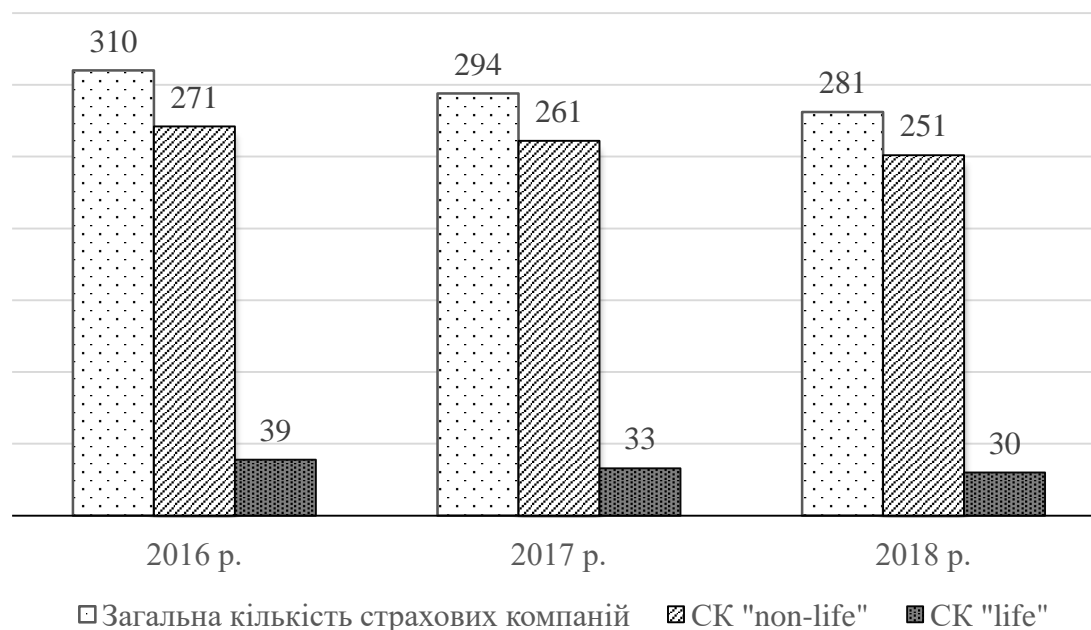
повною мірою виконувати свої функції, а саме: недосконалість державного регулювання страхової діяльності; нестабільність соціально-економічного становища в країні; недостатній рівень застосування інновацій у процес надання страхових послуг, а також недовіра суспільства до діяльності страхових компаній.

Дослідженню питань функціонування та розвитку страхового ринку, а також формуванню системи страхових відносин присвячено наукові праці таких вчених, як: А. В. Бодня, О. М. Віленчук, О. Б. Пономарьова, Г. М. Пурій, Н. В. Фесенко, Л. М. Яремченко та ін. Проте питання, пов'язані з оцінкою сучасного стану та напрямів покращення відносин на ринку страхових послуг у сучасних умовах економіки набувають особливого значення і потребують подальших досліджень.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасній науковій літературі існує думка про те, що в умовах процесу фінансової глобалізації економічне зростання будь-якої країни неможливе без створення страхової системи, яка ефективно функціонує. Розв'язання багатьох проблем, що стоять перед українською економікою, – забезпечення економічного зростання, збільшення інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності тощо, – залежить також від того, наскільки ефективно функціонує страхова система [4, с. 33].

Рівень розвитку страхового ринку визначається соціально-економічним становищем в країні, готовністю населення та суб'єктів господарювання до споживання такого роду фінансових послуг, а також державною підтримкою страхового бізнесу. Порівняно з європейськими країнами, де страхування охоплено понад 94% страхового поля, в Україні страхові послуги користуються значно меншим попитом (10–15% страхового поля), особливо у галузі майнового та окремих видів особистого страхування, що зумовлено як низькою довірою економічних суб'єктів до страховиків, так і низьким рівнем їхньої обізнаності у сфері страхування [1].

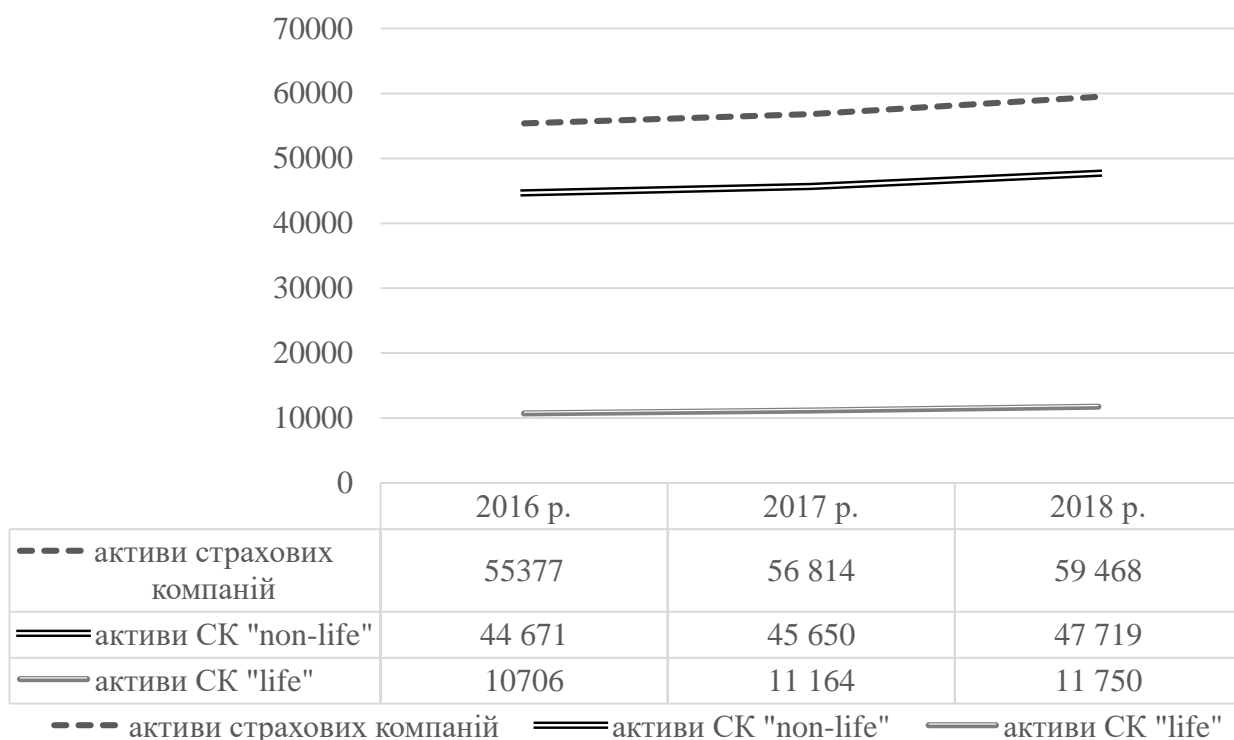
Аналізуючи кількість страхових компаній в Україні, встановлено, що загальна їх кількість протягом досліджуваного періоду мала тенденцію до зменшення на 29 од. (з 310 у 2016 р. до 281 у 2018 р.) (рис. 1). Зокрема, кількість СК “non-life” також мала тенденцію до зменшення їх загальної кількості протягом 2016-2018 рр. від 271 до 251 од. Водночас, у 2018 р. кількість СК “life” у порівнянні з СК “non-life” майже у 9 разів менше, також має тенденцію до зниження і становить лише 30 од.



**Рис. 1. Кількість страхових компаній в Україні, 2016-2018 рр.**

Вважаємо доцільним проаналізувати розмір активів страхових компаній України за 2016-2018 рр. (рис. 2). Аналіз активів страхових компаній за 2016-2018 рр. надає можливість

провести загальну оцінку страховиків та у розрізі СК "life" та СК "non-life". Зокрема, у 2018 р. у порівнянні з 2016 р. загальний рівень активів страхових компаній мав тенденцію до зростання на 7417 млн грн. У розрізі СК "life" та СК "non-life", їх активи також мали тенденцію до зростання на 1044 млн грн. та на 3048 млн грн відповідно.



**Рис. 2. Активи страхових компаній України за 2016-2018 рр., млн грн.**  
Джерело: розраховано за даними [2].

Об'єктивними критеріями розвитку вітчизняного ринку страхування виступають основні показники діяльності страхових компаній (табл. 1). За період 2016-2018 рр. загальна сума страхових платежів зросла майже на 40 %, страхові резерви компаній – на 27,5 %, а страхові виплати населенню та підприємствам – на 39,6 % відповідно. Така тенденція зумовлена тим, що протягом останніх років відбувається значне зміцнення тенденцій щодо нарощування обсягів вітчизняного страхового ринку.

Таблиця 1.

Основні показники діяльності страхових компаній України, 2016-2018 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2016 р., %
Страхові платежі (млн грн)	24 844	31 391	34 875	40,4
у т.ч. СК "life"	1987,2	2021,7	2741,1	37,9
СК "non-life"	22857,0	29369,4	32134,2	40,6
Страхові резерви (зобов'язання) (млн грн)	19477	21805	24834	27,5
у т.ч. СК "life"	7496	8052	9067	20,9
СК "non-life"	11981	13753	15767	31,6
Страхові виплати населенню та підприємствам	6 271	7 375	8 755	39,6
у т.ч. СК "life"	299	414	537	79,5
СК "non-life"	5972	6961	8218	37,6

Джерело: розраховано за даними [2].

На даний момент ефективне функціонування страхового ринку України гальмується відсутністю єдиної державної стратегії щодо розвитку ринку страхових послуг в державі, нестабільністю економічної ситуації в державі, низьким рівнем страхової культури та фінансової освіченості учасників страхового ринку, браком ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів, низьким рівнем капіталізації вітчизняних страховиків (недокапіталізованість страхових компаній унеможливорює страхування масштабних ризиків в енергетичній, екологічній, фінансовій сферах), зволіканням із упровадженням обов'язкового медичного, аграрного та пенсійного страхування за участю страховиків, низьким рівнем якості послуг, що надаються окремими страховиками тощо [3].

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження встановлено, що функціонування страхового ринку у фінансовій системі країни потребує вчасного та всебічного моніторингу його діяльності. Такий підхід сприятиме створенню необхідних умов для надання якісних сучасних страхових послуг страховиками. Відтак, ефективна діяльність страхових компаній напряду залежить від багатьох чинників, а саме: внутрішніх (підвищення рівня підготовки та культури поведінки фахівців страхової справи; зростання рівня капіталізації страховиків; впровадження інноваційних розробок у процес надання страхових послуг) та зовнішніх (зростання довіри суспільства до страхових компаній; створення сприятливого інвестиційного середовища в країні, формування ефективної системи державного регулювання страхового ринку тощо).

#### Список використаних джерел

1. Бодня А. В., Іванченко М. А., Пономарьова О. Б. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 5. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/166.pdf>
2. Національна комісія, що здійснює державне регулювання сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua> (дата звернення 05.04.2014).
3. Пурій Г. М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6609> (дата звернення: 01.12.2019).
4. Фесенко Н. В., Яремченко Л. М. Стан та перспективи функціонування страхового ринку України в умовах глобалізації. *Економіка та держава*. 2019. № 8. С. 28–34.

## ФОРМУВАННЯ РИНКУ МАЙНОВИХ ВИДІВ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

**Беспалов Богдан**

*магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., доцент Віленчук О.М.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Розвиток майнових видів страхування це об'єктивна реакція суспільства на різноманітні ризики природного та антропогенного походження. Досвід багатьох зарубіжних країн світу свідчить, що страхування є незамінним інструментом нейтралізації ризиків. Стимулювання підприємницької діяльності в країні, залучення інвестиційного капіталу в різні галузі національної економіки, зумовлює необхідність формування дієвої системи страхового захисту.



Розгалуженість майнових інтересів в суспільстві спричиняє потребу у формуванні пропозиції на страхові послуги. Зокрема, вітчизняні страхові компанії свою професійну діяльність спрямовують у такі сегменти страхового ринку, як: страхування майна юридичних та фізичних осіб, сільськогосподарське страхування (у рослинництві та тваринництві), страхування технічних та підприємницьких ризиків, страхування фінансових та кредитних ризиків, страхування всіх видів транспорту (автомобільного, морського, річкового та авіаційного тощо). Реалії сьогодення засвідчують про вагомую роль страхування у протидії потенційним небезпекам та запобігання непередбачених витрат у результаті настання подій.

Теоретико-методичні аспекти майнового страхування широко представлені у вітчизняній науковій літературі. Зокрема, варто виокремити праці: В. Базилевича, О. Вовчак, О. Залєтова, О. Козьменко, Р. Пікус, С. Осадеця, А. Шолойо та ін. Проте, проблема посилення страхового захисту майнових інтересів суб'єктів підприємницької діяльності є актуальною і потребує постійного пошуку й наукового обґрунтування механізмів взаємодії учасників страхового процесу, що і пояснює доцільність проведення дослідження у визначеному напрямі

**Основний матеріал.** Майнове страхування – це галузь страхування, у якій об'єктом страхових відносин є майнові інтереси, що не суперечать законодавству України, пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням майном юридичних або фізичних осіб, що здійснюються на підставі добровільно укладеного договору між страховиком і страхувальником [5]. Економічне призначення майнового страхування полягає у відшкодуванні збитків, заподіяних страхувальнику внаслідок пошкодження або знищення майна при настанні страхових випадків. Метою такого страхування виступає компенсація заподіяної шкоди. До майнових видів страхування також відносять страхування цивільної відповідальності, яке здійснюється у формі добровільного страхування.

Предметом страхування майна виступають страхові інтереси, що пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням майном. Страховий захист поширюється на ті майнові інтереси, які зумовлені необхідністю збереження майна через можливість його знищення, затоплення, пошкодження, крадіжки у результаті настання непередбачуваних випадків та інших негативних подій, а не отриманням вигід чи переваг, пов'язаних із володінням, користуванням чи розпорядженням цим майном. Звідси під майном, що підлягає страхуванню, розуміють такі об'єкти цивільних прав, стосовно яких існує інтерес щодо їх збереження, а завдані страховим випадком збитки можна оцінити у вартісній формі [2].

Розвиток майнових видів страхових послуг доцільно розглядати з позиції підвищення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання, а також їх інвестиційної привабливості у короткостроковій та довгостроковій перспективах. Майнове страхування створює гарантії фінансової надійності та прогнозованості щодо уникнення непередбачених витрат, спричинених настанням страхової події. Досвід зарубіжних країн світу, свідчить, що страхування майнових ризиків є невід'ємним елементом їх нейтралізації та планування доходів і витрат підприємницьких структур.

Виявлення тенденцій розвитку майнових видів страхування варто здійснювати на підставі порівняння сум сплачених премій та страхових виплат за 2016–2018 рр. (табл. 1). Адже представленні показники найбільш об'єктивно віддзеркалюють сучасні тренди майнового страхування.

Таблиця 1

Тенденції розвитку майнових видів страхування в Україні за 2016-2018 рр.

Види страхування	Страхові премії (млн. грн)				Страхові виплати (млн. грн.)			
	2016р	2017р	2018р	2018 р до 2016 р. у %	2016р	2017р	2018р	2018 р до 2016 р. у %
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	9277,5	10613,0	12975,1	39,8	3868,3	4997,8	5831,6	50,7
Страхування	4142,4	5098,9	6440,2	55,4	149,7	262,5	1423,6	850,9

майна								
Страховання від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	2 551,9	3 598,1	4497,1	76,2	81,9	167,2	262,4	220,3
Страховання фінансових ризиків	3596,7	5594,4	5135,5	42,7	935,4	1879,2	1585,0	69,4
Страховання вантажів та багажу	4 374,6	4 686,7	2 899,0	-33,7	392,8	66,1	122,1	-68,9
Страховання кредитів	531,0	365,0	1113,6	109,7	1101,7	261,3	78,0	-92,9
<b>Всього</b>	<b>24975,2</b>	<b>30720,4</b>	<b>34102,2</b>	<b>36,5</b>	<b>6529,8</b>	<b>7634,1</b>	<b>9302,7</b>	<b>42,5</b>

Джерело: розраховано згідно даних [3].

Аналіз даних представленої таблиці дає підстави стверджувати про позитивну динаміку розвитку сегменту майнових видів страхування. Зокрема, приріст страхових премій за 2016 – 2018 рр. становить 36,5 % у розрізі окремих видів страхування варто виокремити збільшення надходжень щодо страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (76,2 %), страхування майна (55,4 %), автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, “Зелена карта”) (39,8 %). Наведені дані свідчать про поступове зростання фінансово-економічного інтересу до страхування потенційних страхувальників як інструменту нейтралізації ймовірних ризиків.

Водночас, варто наголосити на збільшенні майже у 10 разів за досліджуваний період сум страхових виплат. Це свідчить про виконання страховими компаніями своїх зобов’язань перед страхувальниками. Разом з цим необхідно акцентувати увагу на збільшенні капіталізації страхових компаній, як визначальної умови забезпечення фінансової надійності та платоспроможності у середньостроковій та довгостроковій перспективі.

**Висновки та пропозиції.** Подальша активізація розвитку майнових видів страхування Україні можлива за умов вжиття системи заходів спрямованих передусім на: по-перше, впровадження страховиками інноваційних послуг, що передбачає удосконалення якості і сервісу страхового обслуговування; по-друге диверсифікацію комунікаційних зв’язків між суб’єктами страхового процесу з широким використанням онлайн інструментів обміну інформації та укладання договорів страхування з використанням мережі “*Інтернет*”; по-третє, забезпечення актуарної збалансованості учасників ринку майнового страхування Використання механізму страхування дозволяє акумулювати фінансові ресурси з подальшим їх використанням у вигляді здійснення страхових відшкодувань у разі настання страхових подій. Поряд з майновим страхуванням (що передбачає здійснення первинного розподілу) доцільно використовувати і перестраховання (вторинний розподіл ризиків). Саме завдяки поєднанню різних страхових інструментів формується цілісна система захисту майнових інтересів юридичних та фізичних осіб.

#### Список використаної літератури

1. Вовчак О. Д. Страхова справа : навч. посіб. Київ, 2011. 391 с.
2. Коніна М.О. Страхування майна громадян: особливості та перспективи розвитку. Міжнародний науковий журнал “Інтернаука”. 2017. №16 (38), 1т, С. 60-64.
3. Марценюк-Розарьонова О. В. Майнове страхування, його особливості, значимість та перспективи розвитку. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2013 № 4(81). С. 130-137.
4. Національна комісія, що здійснює державне регулювання сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua> (дата звернення 05.04.2014).
5. Про страхування : Закон України від 7 берез. 1996 р. № 85/96-ВР. URL: <http://portal.rada.gov.ua> (дата звернення 04.10.2019).

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Антонюк Вікторія*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Віленчук О.М.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** За умов швидкоплинності кон'юнктурних змін та посиленої конкуренції в реальному секторі економіки, актуальними для суб'єктів господарювання постають проблеми управління оборотними засобами. Для переважної більшості підприємницьких структур постає необхідність у прискоренні оборотності оборотних засобів з метою оптимізації операційного, інвестиційного та фінансового циклів на підприємстві. Проблема оптимізації джерел фінансування оборотних засобів та забезпечення раціонального їх використання потребує прийняття важливих стратегічних рішень у сфері фінансового менеджменту діяльності підприємницьких структур.

Вагомий вклад у розвиток теорії і практики управління оборотними засобами зробили такі вчені-економісти, як: В. Андрійчук, А. Василик, А. Мороз, А. Поддєрьогін, Р Слав'юк та ін. Водночас, окреслена проблематика дослідження є багатогранною, що потребує використання різних підходів до обґрунтування стратегічних орієнтирів управління оборотними засобами на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження різних наукових джерел з теорії корпоративного управління дає підстави стверджувати, що оборотні засоби – засоби, що перебувають у розпорядженні підприємства і можуть бути переведені в готівку протягом одного виробничого циклу або року. Оборотні засоби включають запаси матеріалів, залишки готової продукції, дрібне знаряддя з тривалістю використання не менше одного року, а також готівку; грошові засоби, вкладені у виробничі оборотні й обігові фонди, джерелами утворення яких є власні й привнесені до них позикові й залучені засоби [2, с.132].

Ефективність діяльності суб'єкта господарювання багато в чому визначається спроможністю до формування у достатній кількості та високої якості оборотних засобів та їх використання в інтересах функціонування суб'єкта підприємницької діяльності. Нестача оборотних засобів створює ризики скорочення обсягів виробництва, втратою конкурентоспроможних позицій на ринку, погіршенням фінансово-економічного стану на підприємстві. Водночас, зайва кількість оборотних засобів створює також певні труднощі пов'язані із затримкою темпів кругообігу капіталу, необґрунтованими витратами, зниженням ліквідності операційної діяльності, ризиками неплатоспроможності тощо. Відтак для підприємств визначальним пріоритетом їх фінансового менеджменту є формування за обсягом та структурою таких оборотних засобів, які відповідали б тактичним і стратегічним завданням суб'єкта господарювання.

У даному контексті важливо наголосити на необхідності оптимізації джерел фінансування оборотних засобів. До таких належать: власні (статутний, додатковий резервний капітал, нерозподілений прибуток) та залучені (короткострокові та довгострокові кредити комерційних банків, кредиторська заборгованість, резерви майбутніх періодів тощо) фінансові ресурси. Важливо наголосити, що для підприємств найдешевшим джерелом фінансування є власний капітал, оскільки за нього не треба сплачувати відсотки і нести фінансову відповідальність перед кредитором.

Співвідношення між власним та залученим капіталом є важливим фінансовим параметром який визначає боргове навантаження на підприємство. Використання залучених фінансових ресурсів має сприяти нарощуванню власного капіталу та розширенню можливостей щодо збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції. Нераціональне використання позикових коштів може загрожувати втратою платоспроможності та

ліквідності суб'єкта господарювання. У зарубіжних країнах світу використовуються різні співвідношення між власним і позиковим капіталом. У США застосовують співвідношення 40/60, у Японії –30/70 [1, с. 213].

Необхідність управління оборотними засобами зумовлено необхідністю здійснення операційної діяльності тобто формування доходів та планування витрат на підприємстві. Взагалі процес управління оборотними засобами – це система цілеспрямовано організованих взаємодій між об'єктом та суб'єктом управління шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів і фінансово-економічних інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них численних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [3, с. 101].

Управління оборотними засобами здійснюється з метою вжиття необхідних заходів спрямованих на оптимізацію та забезпечення безперервності процесу їх обороту, а також формування раціональної структури та ефективної організації з позиції досягнення тактичних і стратегічних цілей суб'єкта господарювання. Механізм прийняття управлінських рішень має базуватися на врахуванні можливих ризиків та конкретизації завдань, реалізація яких забезпечить досягнення бажаних соціально-економічних ефектів для підприємства у майбутньому.

Таблиця 1

**Ідентифікація ризиків та завдань управління оборотними засобами на підприємстві**

<b>Ймовірні ризиків у процесі управління оборотними засобами</b>	<b>Ключові завдання управління оборотними засобами</b>
Перебої в постачанні сировини, матеріалів, напівфабрикатів	Визначення оптимальної структури і складу оборотних засобів на підприємстві
Збільшення тривалості операційного циклу	Використання сучасних інструментів (факторинг, форфейтинг та ін.), що сприяють пришвидшенню оборотності оборотних засобів
Скорочення об'ємів продаж із-за недостатніх запасів готової продукції	Визначення оптимальної потреби в оборотних засобах, виходячи з кон'юнктури попиту і пропозиції на ринку товарів та послуг
Додаткові витрати, пов'язані із залученням залученим зовнішніх джерел фінансування	Збалансування структури джерел фінансового забезпечення
Знецінення реальної вартості дебіторської заборгованості у зв'язку із інфляційними процесами	Організація управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю з врахуванням тактичних і стратегічних цілей діяльності суб'єкту господарювання

Джерело: власні дослідження.

Управління оборотними засобами має передбачати реалізацію стратегічних орієнтирів, діяльності підприємства, які формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників (рис.1). Зокрема, до зовнішніх чинників належить: конкурентне середовище, ступінь розвитку фінансового ринку, відносини з контрагентами тощо. До внутрішніх – структура оборотних засобів, рівень технологічності виробничих процесів, облікова політика, кваліфікація фінансових менеджерів, організаційна структура підприємства.



**Рис. 1. Стратегічні орієнтири управління оборотними засобами на підприємстві**  
Джерело: адаптовано до [4].

Реалізація стратегічних орієнтирів управління оборотними засобами спрямована передусім на прискорення оборотності оборотних засобів, підвищення платоспроможності і ліквідності підприємства, забезпечення його прибутковості та рентабельності за допомогою раціонального використання тимчасово вільних залишків грошових активів та інвестування їх у коротко та середньо фінансові проекти.

**Висновки та пропозиції.** Отже, процес управління оборотними засобами слід розглядати, як невід’ємний елемент стратегічного фінансового управління на підприємстві. Зрівноважене управління оборотними засобами створює вагомe підґрунття для забезпечення конкурентоспроможності, фінансової надійності та платоспроможності суб’єкта підприємницької діяльності. Визначальним критерієм успішності управлінських заходів варто визнати спроможність до прискорення оборотності оборотних засобів на всіх стадіях їх обігу.

#### Список використаної літератури

1. Гуткевич С. О. Управління економічними ресурсами підприємства. *Актуальні проблеми економіки* 2009. №7. 99-105.
2. Лиса О. В. Особливості визначення потреби підприємства в оборотному капіталі : Донецьк, ДНУ, 2006. С. 603.
3. Любушина, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : навч. посіб. Москва. ЮНИТИ, 1999. 473 с.
4. Савінова А. В. Управління оборотними активами підприємства : теоретичний аспект. Вісник НТУ «ХП». 2017. № 54 (1257) С. 134-137.



ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ АГРОБІЗНЕСУ

*Оленюк Дмитро*

*студент спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Абрамова І.В.*

**Актуальність теми дослідження.** Впродовж останніх років аграрний сектор економіки України розвивається в інноваційному векторі. Такий пріоритет зумовлений переходом до використання сучасних технологій, що сприяють оптимізації процесу аграрного виробництва. Нині, використання інформаційних та аерокосмічних технологій є вагомим інструментом впливу на ефективне ведення господарства. Це пов'язано з прагненням аграріїв до зміцнення позицій на ринку за рахунок спрощення і прискорення роботи з великими масивами даних та автоматизації сільськогосподарського виробництва.

Проблеми оцифрування сільського господарства висвітлені у численних працях зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких: Б. Тетерятник [4], Н. Германюк [1], О. Зелінська [2], Л. Петренко [3] та інші. Проте питання визначення можливих перспектив впровадження сучасних інформаційно-інноваційних технологій у агробізнес під впливом динамічного розвитку суспільства вимагає проведення подальших досліджень у галузі діджиталізації сільського господарства.

**Основна частина.** Термін «діджиталізація» з'явився на межі XX-XXI століть під впливом динамічного розвитку інформаційних технологій та походить від англійського слова «digitalization», що в перекладі означає – оцифрування. Якщо ж дослівно перекласти, то «діджиталізація» – це процес перенесення даних у електронно-цифрову форму. Діджиталізація набула популярності у багатьох галузях національного господарства та породжує новий підхід до ведення бізнесу – мережевого (віртуального) підприємництва. Найпоширенішими засобами, що спричинили принципові зміни в управлінні сільським господарством є: Інтернет, хмарні сховища даних, Інтернет речей, робототехніка, штучний інтелект тощо.

Оцифрування формує та налагоджує ефективну взаємодію (комунікації) як у межах підприємства – між структурними підрозділами, працівниками і керівництвом – створюючи внутрішнє комунікаційне середовище (internal network), так і поза його межами – з контрагентами, державою та інвесторами – формуючи зовнішнє комунікаційне середовище (external network).

В Україні існують вагомні проблеми щодо цифрових трансформаційних процесів, які ще не набули повноцінного рівня, у порівнянні із розвинутими країнами. Нині вітчизняні фермери не використовують всі можливості оцифрування, через неготовність до кардинально нових підходів до господарювання та обмеженість фінансових ресурсів для придбання і впровадження відповідних програм і техніки. Це значно гальмує розвиток таких підприємств, тому впровадження у агробізнес всіх можливостей цифрового світу та перетворення їх у конкурентну перевагу стає першочерговим завданням для аграрних менеджерів.

Діджиталізація агробізнесу може бути пов'язана як з вигодами, так і недоліками. Основними перешкодами для впровадження цифрових технологій у сільськогосподарське виробництво слід виділити: недостатню забезпеченість фінансовими ресурсами, застарілу інфраструктуру, низько кваліфікований персонал, незацікавленість з боку керівництва у застосуванні новітніх технологій та відсутність нормативно-інструктивного регулювання. SWOT-аналіз перспектив розвитку вітчизняного агробізнесу (табл. 1) свідчить, що трансформаційні процеси повинні базуватися на бажанні аграріїв до впровадження сучасних технологій у власне виробництво на основі створення механізму, який координуватиме і стимулюватиме до впровадження трансформаційних процесів у сільському господарстві з урахуванням зарубіжного досвіду.

## Матриця SWOT-аналізу перспектив діджиталізації агробізнесу

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> <li>- підвищення рівня конкурентоспроможності;</li> <li>- нарощення обсягів виробництва;</li> <li>- збільшення доходів та зменшення витрат;</li> <li>- віддалене керування діяльністю;</li> <li>- постійний контроль за виробництвом;</li> <li>- підвищення продуктивності праці</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- потреба у працівниках з високим рівнем кваліфікації;</li> <li>- відсутність фінансових ресурсів для придбання та оновлення відповідного програмного та технічного забезпечення</li> </ul>
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> <li>- динамічність розвитку сучасних технологій;</li> <li>- посилення конкуренції на ринку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- швидке моральне старіння технологій;</li> <li>- недостатня кваліфікація персоналу;</li> <li>- відсутність нормативно-правової бази;</li> <li>- висока вартість впровадження новітніх технологій у виробництво</li> </ul>

Джерело: власні дослідження.

Переведення підприємства у цифровий простір гальмує відсутність фінансових ресурсів. Окупність впровадження технологій залежить від обсягу виробництва в межах окремого підприємства. Так, для малих та середніх фермерських господарств впровадження систем автоматизації у власне виробництво становитиме близько 5,5-7 млн грн, що включає: впровадження на підприємстві інтегрованого інформаційного середовища (для об'єднання у єдину інформаційну систему управління, яка збирає й обробляє інформацію про роботу підприємства), створення автоматизованих робочих місць та обладнання необхідним забезпеченням технологічних процесів.

**Висновки.** Отже, діджиталізація має позитивний ефект як на макро-, так і на мікрорівні. Оцифрування процесів допомагає підвищити продуктивність праці, збільшити обсяги виробництва, скоротити витрати і максимізувати прибуток аграрних підприємств, а для держави – збільшити надходження до бюджету. В перспективі створення єдиного інформаційного простору вітчизняного агробізнесу та його інтеграція у цифровий простір світу допоможе підвищити конкурентоспроможність українського агровиробництва. За сучасних умов функціонування вітчизняного агробізнесу, виробники не мають достатньої кількості необхідних ресурсів (людських, фінансових, технічних), що потребує подальшого дослідження можливостей розробки та впровадження державного механізму фінансування інновацій в агробізнесі.

## Список використаних джерел

1. Германюк Н. В. Сучасний стан розвитку вітчизняного агросектору. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 160-164.
2. Зелінська О., Сухоцька С. Використання сучасних інформаційних технологій в агропромисловому комплексі. *Галицький економічний вісник*. 2016. № 2. С. 148-152.
3. Петренко Л. А., Шевченко Р. В. Інновації в рослинництві: актуальні напрями та показники ефективності впровадження. *Агросвіт*. 2019. № 4. С. 42-50.
4. Тетрятник Б. С. Тенденції діджиталізації та віртуалізації як вектор сучасного розвитку світового господарства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. Вип. 29(2). С. 21-23.

ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА І ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ  
БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

*Носальська Людмила*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., доцент Стойко О.Я.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** В економіці кожної країни ринок банківських послуг відіграє ключову роль: забезпечує економіку необхідними фінансовими ресурсами та капіталами, сприяє розвитку господарської системи країни та створює передумови для розширеного відтворення економіки. На сьогодні увага науковців та провідних фахівців зорієнтована виключно на пріоритетах банківської діяльності. Обрана позиція держави залишає осторонь регіони, що негативно позначається на їх економічному розвитку. Тому виникає необхідність детальнішого дослідження особливостей функціонування ринків банківських послуг рівні країни, створення нового бачення їхньої ролі для розвитку економіки, що не можливо досягнути без розкриття їх змісту

Проблемами вивчення сутності поняття «ринок банківських послуг» займаються такі вітчизняні науковці: З. В. Герасимчук, А. В. Головач, О. К. Гоманюк, О. В. Дзюблюк, І. О. Лютий, В. О. Сизоненко, О. О. Солодка, З. К. Сороківська, В. О. Ткачук, С. А. Циганов та ін. Однак ряд питань функціонування ринку банківських послуг, особливо в умовах запровадження цифрової економіки, потребують окремого дослідження.

**Основний матеріал.** В сучасній ринковій економіці необхідною умовою ефективного її функціонування є ефективний розвиток банківського сектору, тому сьогодні зростає інтерес до діяльності банківських установ та методів управління ними. Установи банківського сектору поступово перетворилися на основні посередники у перерозподілі капіталів.

Дослідження теоретичних аспектів ринку банківських послуг зумовлює першочергову потребу всебічного наукового обґрунтування сутності самого терміна «банківська послуга» [2, с. 23]. Зміст категорії «банківська послуга» можна розглядати через призму поняття «фінансова послуга». Законодавство України визначає фінансову послугу як «операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» [5]. Підтримуємо думку окремих авторів, що банківські послуги можуть бути визначені як сукупність різноманітних форм мобілізації й використання фондів фінансових ресурсів для здійснення кредитних, інвестиційних, вкладних та інших операцій, для фінансового забезпечення процесу виробництва, виконання робіт і надання послуг, які здійснюються на платній основі та мають відмінні риси свого функціонування [6, с. 150].

Погляди вчених на тлумачення змісту терміна «ринок банківських послуг» наведені на рис. 1.

Під час трактування поняття «ринок банківських послуг» вчені в переважній більшості зосереджувалися на специфіці банківської діяльності і пов'язували зміст даного поняття з відносинами, що формують попит та пропозицію на банківські послуги. Звідси виникає думка, що науковці акцентували увагу на галузевому та ринковому підходах [1, с. 14].

Ринок банківських послуг сприймався вченими в основному як сукупність відносин, що виникають у процесі реалізації та споживання банківських послуг, що носить ринковий та галузевий підхід (О. В. Дзюблюк, В. О. Сизоненко, С. А. Циганов, В. О. Ткачук). Щодо розгляду ринку банківських послуг лише як організаційної структури наявних та потенційних клієнтів (І. О. Лютий, О. О. Солодка, З. К. Сороківська), зауважимо, що ринок,

вивчається як інституціональна організація, але не лише клієнтів, а й інших учасників відносин. Безумовно, їх дія впливає та має своє вагоме місце в змісті поняття, але підтримуємо думку З. В. Герасимчук, О. К. Гоманюк, що потрібно підходити до даного аналізу комплексно, поєднуючи з територіальною специфікою регіонів [1, с. 14-15].

		Визначення поняття	Визначальні характеристики
		Дзюблук О.В.	Сукупність економічних взаємовідносин, що забезпечують реалізацію попиту на банківські послуги з боку клієнтів та пропозицію цих послуг банками на основі сформованої ціни
Автори	Сизоненко В.О., Циганов С.А.	Організація законодавчо обумовленої системи взаємовідносин, які складаються між його суб'єктами в процесі купівлі-продажу послуг специфічного характеру, спрямуванні фінансових ресурсів від власників до позичальників	Передбачає відносини, які виникають в процесі купівлі-продажу банківської послуги і носять лише фінансовий характер
	Ткачук В.О.	Специфічна сфера економічних відносин функцією яких є балансування попиту і пропозиції на банківські продукти	Сфера відносин, що пов'язана з банківськими продуктами
	Лютий І.О.	Сукупність потенційних та існуючих клієнтів банку	Об'єднання клієнтів банку

**Рис. 1. Характеристика підходів вчених до трактування поняття «ринок банківських послуг»**

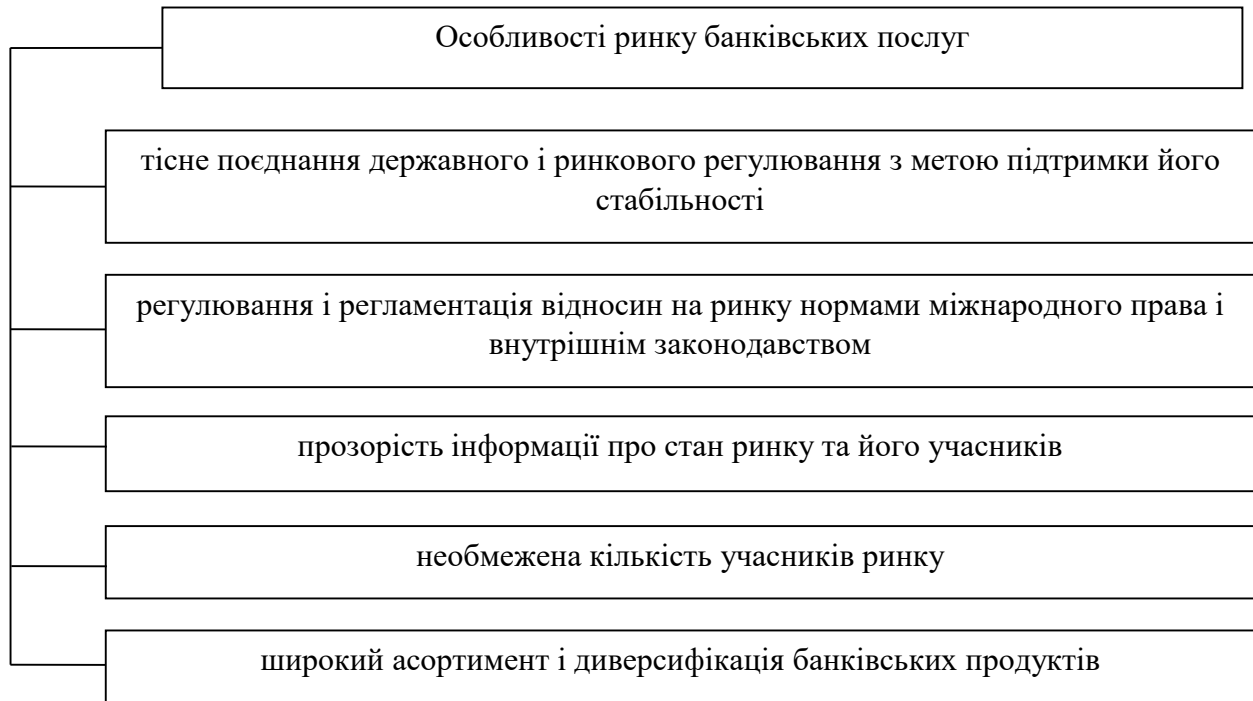
Джерело: сформовано на основі матеріалу [1]

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

За типами споживачів банківських послуг виділяють: ринок суб'єктів господарювання (корпоративний ринок); ринок фізичних осіб (домогосподарств); урядовий ринок; ринок фінансово-кредитних інститутів [4].

Ще однією із кваліфікаційних ознак є групування ринків банківських послуг за перспективами розвитку, а саме на ринок:

- безперспективний – під яким розуміють ринок на якому всі операції необхідно припинити;
  - основний – на ньому реалізується більшість банківських продуктів;
  - додатковий – це ринок на якому навпаки може реалізуватись досить низька кількість банківських продуктів;
  - зростаючий – він характеризується високими темпами росту щодо збуту банківських послуг;
  - потенційний, тобто, ринок, який має перспективи зростання, але потребує для цього певних ресурсів і зусиль щодо збутової мережі тощо;
  - непостійний – характеризується значними коливаннями в обсягах збуту [2, с. 23].
- Функціональні особливості ринку банківських послуг України наведені на рис. 2.



**Рис. 2. Особливості ринку банківських послуг України**

Джерело [6].

Активний розвиток, який спостерігається сьогодні на ринку банківських послуг України і розширення сфер діяльності банківських установ вимагає виокремлення інноваційних пріоритетних напрямів для запровадження нових послуг, на яких повинні бути сконцентровані зусилля. При впливі міжбанківської конкуренції на банківський ринок України проявляється тенденція до збільшення інноваційних пропозицій щодо наданих послуг, основними з них є: трастові операції; послуги зі збереження цінностей; консультаційно-інформаційні послуги; гарантійні та посередницькі послуги; факторингові та лізингові операції [3].

Головним напрямком розвитку банківських послуг стає використання дистанційного банківського обслуговування. Дистанційне банківське обслуговування (homebanking) — це технологія, у якій проведення банківських операцій не вимагає візиту до банку.

Йдучи «в ногу» з сьогоденням неодмінно потрібно виокремити види дистанційних послуг, які надаються клієнтам при банківському обслуговуванні приклади наведені в таблиці 1.

*Таблиця 1*

**Види дистанційних послуг**

<i>Визначення</i>	<i>Характеристика</i>
1. Відео-банкінг	система інтерактивного спілкування клієнта з персоналом банку за допомогою спеціально призначених пристроїв, так званих "відео кіосків", устаткованих моніторами
2. РС-банкінг	система здійснює доступ до банківського рахунка за допомогою персонального комп'ютера і прямого модемного з'єднання з комп'ютерною системою банку
3. Телефонний банкінг	надає можливість здійснювати операції з рахунком клієнта та отримувати інформацію щодо його стану за допомогою телефону у будь-якій точці світу
4. Інтернет-банкінг	технологія віддаленого банківського обслуговування, яка дає змогу клієнтові отримувати банківські послуги через мережу Інтернет

Джерело [2].



Наразі дистанційне банківське обслуговування клієнтів є одним із важливих шляхів впровадження інноваційних банківських послуг для підвищення конкурентоспроможності банків. Воно включає в себе розробку сучасної ефективної та інноваційної стратегії розвитку банку, побудову повноцінного роздрібного бізнесу та виведення продуктової політики на новий технологічний рівень, розширення бізнес-проектів на підтримку бізнесу, приведення всі аспекти дистанційного банківського обслуговування у відповідність із міжнародними стандартами. Такі стратегічні цілі окреслюють нові вершини розвитку вітчизняного ринку банківських послуг і мають на меті збільшити свою конкурентоспроможність на міжнародному рівні.

**Висновки та пропозиції.** В умовах переходу до цифрової економіки розвиток банківського бізнесу вимагає потребу у створенні сучасних видів банківських продуктів, упровадження яких означає перехід на новий рівень розвитку ринку банківських послуг. Важливим напрямом упровадження новітніх інноваційних банківських послуг для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних комерційних банків може стати активніше застосування дистанційного обслуговування банківських клієнтів.

### Список літератури

1. Герасимчук З. В., Гоманюк О. К. Розвиток регіональних ринків банківських послуг: теорія, методологія, практика : монографія. Луцьк : Вежа-Друк, 2016. 324 с.
2. Польова О. Л., Кісик А. О. Сучасні тенденції на ринку банківських послуг в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 10. С. 22–27.
3. Марценюк-Розарьонова О. В., Шмігельська В. В. Аналіз сучасного стану ринку банківських послуг в Україні та напрями його розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6594> (дата звернення: 15.11.2019).
4. Мироненко М. Ю., Польова О. Л. Банки та банківська система : підручник. Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля», 2017. 416 с.
5. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 №2664-III. URL: <https://xn--80aagahqwyibe8an.com/ukrajiny-zakony/zakon-ukrajini-pro-finansovi-poslugi-derjavne.html> (дата звернення: 15.11.2019).
6. Шевцова М. Ю., Солодовник Ю. О. Ринок банківських послуг : динаміка розвитку та сегментації. *Вісник Дніпропетровського університету*. Сер. Економіка. 2011. Вип. 5 (2). С. 149-155.

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА МЕХАНІЗМ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Павлушко Ольга*

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник - к. е. н., доцент Стойко О.Я.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Розвиток іпотечного кредитування передусім залежить від економічної та політичної ситуації, яка існує в державі. Внаслідок світової фінансової кризи 2008 р. та складної економіко-політичної ситуації в Україні впродовж 2014-2016 рр. попит на іпотечні кредити різко впав через зниження купівельної спроможності громадян. Наразі потреба в іпотечному кредитуванні зростає високими темпами, оскільки наша держава виходить з економічної кризи минулих років. Вже наприкінці 2017 р. НБУ звітує про відновлення іпотечного кредитування, наголошує на

тому, що вже у 2018 р. нова іпотека стане більш доступнішою для населення, а також визначає, що єдиною перепорою на шляху до такої іпотеки в середньостроковій перспективі є недосконалість процедур стягнення застави за кредитом у разі невиконання боржником своїх зобов'язань [4].

Обсяги іпотечного кредитування в ВВП країн-членів ЄС становлять 35 %, України – 6,1 %. При цьому частка цього показника 5-10 % свідчить про фрагментарний іпотечний ринок, понад 20 % – передовий [2]. Розвитку системи іпотечного кредитування в Україні заважає наявність великої кількості ризиків. Вітчизняні комерційні банки завдяки депозитам фізичних осіб, термін яких не перевищує трьох років, в основному фінансують операції іпотечного кредитування, а іпотечні кредити надаються як правило від трьох років і, тим самим, все це збільшує процентні ризики та зменшує ліквідність комерційних банків [6].

Теоретичні та практичні аспекти іпотечного кредитування досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Серед зарубіжних науковців можна виділити У. Баффета, Р. Брейлі, Дж. Кокко, С. Коррадина та ін. Проблемі вітчизняного іпотечного кредитування займаються такі дослідники як Л. П. Бажуткіна, О. А. Більовський, О. Т. Євтух, Ю. В. Жежерун, О. І. Завиївська, О. С. Іршак, І. Я. Лещук, О. В. Нагорний, В. В. Новікова, А. В. Осипов, Є. А. Соколовський, С. В. Шарова, В. С. Шиндель та ін. Проте залишаються нерозв'язаними питання визначення подальших можливостей розвитку іпотечного кредитування в Україні, виходячи із сучасних політичних та соціально-економічних умов розвитку нашої країни.

**Основний матеріал.** Наразі розвиток іпотечного кредитування є одним з найактуальніших завдань для України. Іпотечне кредитування робить доступним придбання населенням житла та сприяє підвищенню інвестиційної активності в капітальному будівництві, воно стимулює розвиток будівництва, розширює дохідну базу бюджету, забезпечує створення нових робочих місць та розвиток економіки України. За результатами досліджень науковців, кожна гривня, вкладена у будівництво житла, дає 2,5-3 гривні приросту ВВП [9].

У Законі України «Про іпотеку» визначено що: «іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника» [7].

Іпотечний кредит – це особлива форма кредиту, пов'язана з виникненням економічно-правових відносин між кредитором і позичальником з приводу руху позикових коштів, які надаються на довгостроковій основі під забезпечення нерухомим майном [3, с. 120]. Визначення іпотечного кредитування наведено в Законі України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним (боргом та іпотечні сертифікати)», тобто – правовідносини, що виникають з приводу набуття права вимоги іпотечного боргу за правочинами та іншими документами [8].

Характерними ознаками іпотечного кредитування є: тривалий термін кредиту (10-30 років); велика сума кредиту; цільове призначення кредиту; супровід запорукою тієї нерухомості, для придбання якого видається; прийнятний розмір ставки відсотка; обов'язкове страхування застави; участь в системі іпотечного кредитування посередників, інвесторів і уряду [1].

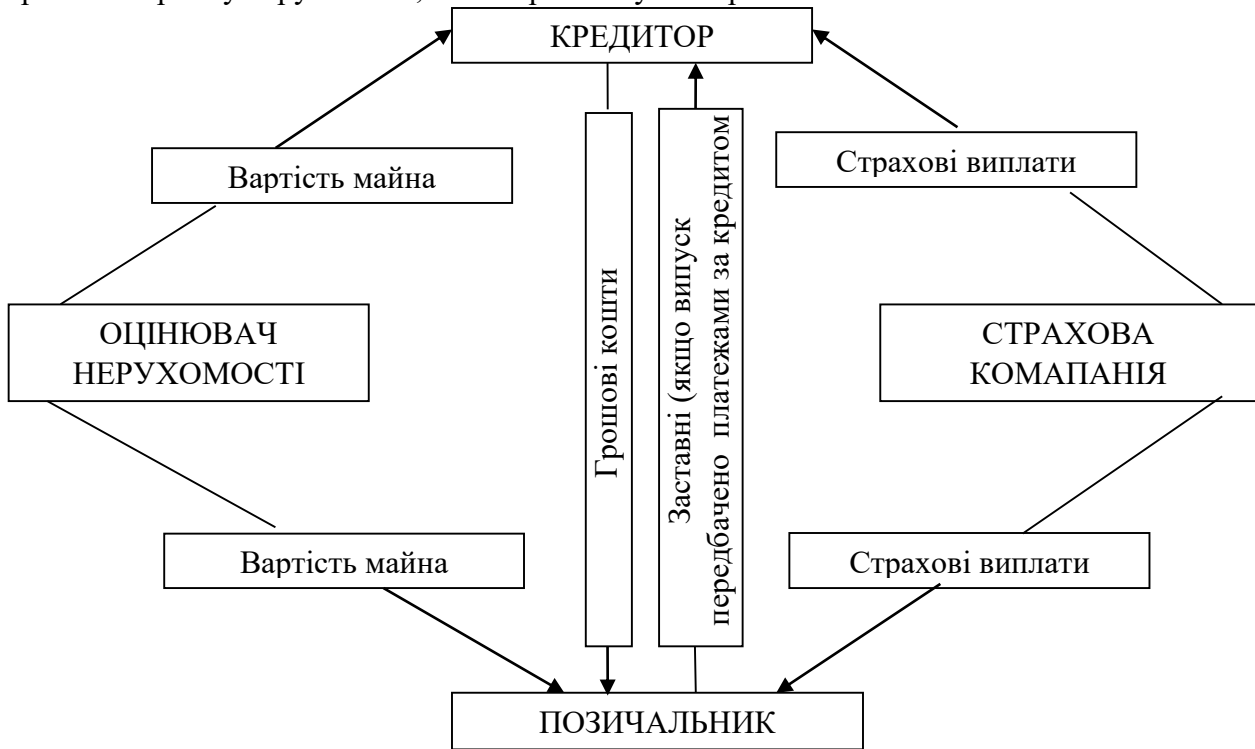
Роль іпотечного кредитування у функціонуванні економічної системи характеризують його функції, а саме: залучення інвестицій в сферу матеріального виробництва; забезпечення повернення кредитних коштів; залучення до фінансового обороту нерухомого майна; формування фіктивного капіталу у формі іпотечних цінних паперів та похідних від них.

При дослідженні іпотечного кредитування в Україні нами виділено основні проблеми:

- недосконалість нормативно-правової бази та регулювання процедур звернення щодо стягнення на предмети іпотеки;
- висока вартість іпотечних кредитів;

- досить обтяжливі і складні умови отримання іпотечних кредитів,
- нерозвиненість інфраструктури іпотечного кредитування;
- відсутність ефективного механізму кредитування;
- неспроможність банківської системи працювати за міжнародними схемами реінвестування;
- обмежений платоспроможний попит громадян і низький рівень їх довіри до вітчизняних комерційних банків.

Процеси, які відбуваються у фінансовому механізмі іпотечного кредитування первинного ринку нерухомості, можна розглянути на рис. 1.



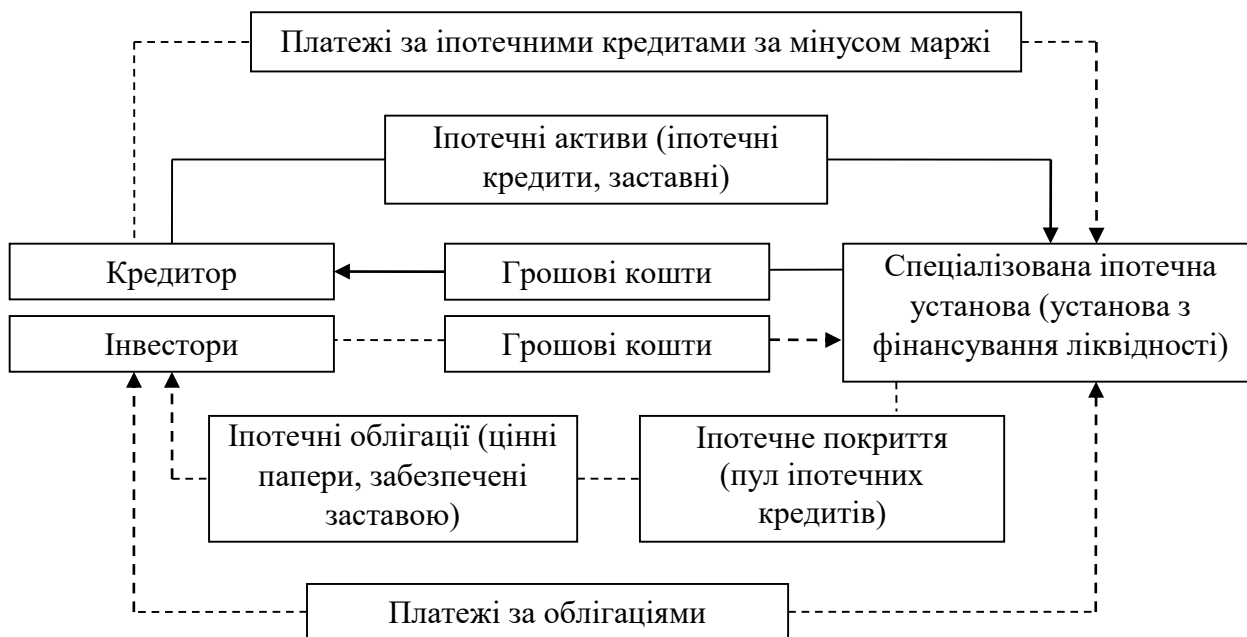
**Рис. 1. Фінансовий механізм іпотечного кредитування первинного ринку нерухомості**  
Джерело: складено на основі [5, с. 273].

Із даних рис. 1 видно, що ця схема справедлива лише для іпотечного кредитування первинного ринку нерухомості. Досить часто вчені зазначають, що фактично первинний іпотечний ринок являє собою ринок іпотечних кредитів, а вторинний – ринок іпотечних цінних паперів. Проте в такому випадку деякі операції з рефінансування іпотечних кредитів залишаються поза межами іпотечного ринку, особливо операції за участю позичальника, який також може рефінансувати свою заборгованість, залучивши додаткові фінансові ресурси на фінансування отриманого кредиту.

Що стосується структури вторинного іпотечного ринку, то вона суттєво відрізняється в частині механізму випуску іпотечних цінних паперів залежно від моделі, покладеної в основі національної іпотечної системи, адже від цього залежить механізм здійснення операцій з рефінансування іпотечних кредитів за допомогою цінних паперів. Кожна країна має свою особливу національну іпотечну систему, яка характеризується певними особливостями побудови та функціонування.

Механізм іпотечного кредитування на вторинному ринку нерухомості передбачає наявність спеціального посередника між іпотечним кредитором та інвестором-установи з фінансування ліквідності, на яку покладаються функції рефінансування іпотечних кредиторів. Дана установа здійснює купівлю іпотечних кредитів (заставних), формує їх пул за однорідними ознаками та випускає на основі даних пулів власні іпотечні цінні папери,

мобілізуючи таким чином кошти для рефінансування. Цей фінансовий механізм іпотечного кредитування забезпечує можливість збереження високої ліквідності іпотечних кредиторів шляхом сек'юритизації їх активів (рис. 2).



**Рис. 1.6. Фінансовий механізм іпотечного кредитування вторинного ринку нерухомості**  
Джерело: складено на основі [5, с. 274].

Первинний та вторинний іпотечний ринок тісно пов'язані між собою, адже вони є елементами єдиної системи: зростання операцій на первинному ринку призводить до активації процесів на вторинному ринку, збільшує попит на операції з рефінансування іпотечних кредиторів, а це, в свою чергу, сприяє розширенню сукупного портфелю іпотечних кредитів. При цьому розмір дохідності іпотечних інструментів вторинного ринку є вирішальним фактором на встановлення ефективної ставки відсотків за іпотечною позикою.

В Україні мають місце елементи усіх складових іпотечної системи, проте домінуючою залишається депозитна модель, яка базується на звичайному кредитуванні за простою схемою «кредитор – позичальник» під заставу нерухомості. У середньостроковій перспективі зазначена модель превалюватиме в Україні. Зменшення її ролі можна очікувати лише на подальших етапах розвитку іпотечної системи по мірі розвитку вторинного ринку і, насамперед, його дворівневої моделі. При цьому звичайна депозитна модель активно функціонуватиме на периферійних територіях, головним чином, у малих містах та сільській місцевості. Поодинокі випадки у банківській системі спостерігаються у застосуванні німецької моделі. Більш поширеною така модель є в сегменті кредитних спілок.

**Висновки та пропозиції.** Іпотечне кредитування є одним із дієвих інструментів залучення інвестицій іноземних та вітчизняних інвесторів, воно сприяє підвищенню інвестиційної активності в пріоритетних галузях економіки, забезпечує створення нових робочих місць та розвиток національної економіки. Наразі кредитна активність більшості комерційних банків, які представлені в сегменті іпотечного кредитування, залишається ще на низькому рівні, що пояснюється наслідками кризових явищ в економіці, низьким рівнем доходу населення, високою вартістю іпотечних кредитів та невизначеністю щодо ситуації, яка буде спостерігатися в майбутньому.

Для покращення ситуації необхідно, перш за все, забезпечити економічне зростання держави та стабільність фінансового сектору, за рахунок чого підвищиться загальний рівень добробуту громадян. Завдяки підвищенню доходів населення можливе зростання вільної грошової маси комерційних банків, залученої як довгострокові депозити фізичних осіб.

Мобілізація таких коштів у значних обсягах і надійність банківської системи забезпечить диверсифікацію кредитних портфелів комерційних банків із збільшенням частки іпотечних кредитів.

### Список літератури

1. Єлісеєва І. І. Статистика. джерела і способи фінансування розвитку нерухомості. URL: [http://stud.com.ua/75058/statistika/dzherela\\_sposobi\\_finansuvannya\\_rozvitku\\_neruhomosti](http://stud.com.ua/75058/statistika/dzherela_sposobi_finansuvannya_rozvitku_neruhomosti) (дата звернення: 20.11.2019).
2. Жежерун Ю. В. Сучасний стан ринку іпотечного кредитування в Україні. *Економіка і менеджмент 2017: Перспективи інтеграції та інноваційного розвитку*. 2017. № 11. С. 41–43.
3. Завидівська О. І. Сутність, роль і функції іпотеки та іпотечного кредитування в забезпеченні розвитку національної економіки. *Регіональна економіка*. 2011. № 3. С. 114–121.
4. Звіт про фінансову стабільність грудень 2017. *Офіційний сайт Національного банку України*. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=32236491](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=32236491) (дата звернення: 20.11.2019).
5. Кущик А.П. Фінансовий механізм іпотечного кредитування в Україні та шляхи його удосконалення. *Вісник ЖДТУ. Сер. Економічні науки*. 2012. № 1 (59) С. 271–274.
6. Нагорний О. В. Фінансовий механізм іпотечного кредитування в Україні та шляхи його вдосконалення. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 1. С. 164-169.
7. Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 р. № 898-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/898-15> (дата звернення: 20.11.2019).
8. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати: Закон України від 19.06.2003 р. № 979-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.11.2019).
9. Сас Б. Б., Вітюк В. М. Ринок іпотечного кредитування в Україні : проблеми та перспективи розвитку. *Світ фінансів*. 2008. № 2 (15). С. 143-150.

## СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ КРИПТОВАЛЮТИ

**Веселов Богдан**

*студент спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник – Дем'янюк І. В.*

**Постановка проблеми.** З розвитком глобалізації, поширенням ІТ-технологій та загальною комп'ютеризацією фінансові системи окремих країн удосконалюються та прогресують. Цей процес сприяє появі нових фінансових інститутів, інструментів та форм взаємодії між людьми. Так, з'явився аналог традиційних валют – криптовалюта та її найпоширеніша грошова одиниця «біткоїн», яка була створена в 2009р..

**Аналіз останніх досліджень.** У наукових дослідженнях приділяється значна увага проблемам розвитку ринку криптовалюти присвячені праці Етана Хейлмана (Ethan Heilman), Елісон Кендлер (Alison Kendler), Авіва Зохара (Aviv Zohar) і Шерон Голдберг (Sharon Goldberg), Чарльза Еванса (Charles W Evans), Джозефа Пуна (Joseph Poon) і Тадеуша Драйджа (Thaddeus Druja), В.Г. Сословського, А. Квітки, І. Лубенця, Т. Желюк, О. Бречко та ін.



**Основний матеріал.** Система грошового обігу продемонструвала крайню не стабільність в період світової фінансової кризи 2008-2009 років. Саме в цей час довіра до американського долара послабшала і в суспільстві з'явилися ідеї щодо створення нових валют, зокрема регіональних. Тоді формується пірингова платіжна система «Bitcoin», розроблена Сатоші Накамото, та вперше застосовується термін «криптовалюта». Перші згадки про криптовалюту як нову альтернативну систему розрахунків належать японцеві Вей Дай і датуються 1998 роком [1]. Даний термін має велику різноманітність визначень та пояснень. Найпоширеніші з них наведені в табл. 1.

Таблиця 1

**Визначення поняття «криптовалюта»**

Визначення поняття	Джерело
Криптовалюта – швидка і надійна система платежів і грошових переказів, заснована на новітніх технологіях і не підконтрольна жодному уряду.	Bitcoin Security
Криптовалюта – вид цифрових грошей, в якому використовуються розподілені мережі і публічно доступні журнали реєстрації угод, а ключові ідеї криптографії поєднані в них з грошовою системою заради можливості створити безпечну, анонімну та потенційно стабільну віртуальну валюту.	Insider.pro
Криптовалюта – вид цифрової валюти, заснований на складних обчисленнях деякої функції, яку легко перевірити зворотними математичними діями, в основі емісії якої є принцип доказу виконання роботи «Proof-of-work».	І. Лубенець
Криптовалюта – засіб обміну, як і звичайні валюти, але призначена для обміну цифровою інформацією, що стало можливим завдяки певним принципам криптографії (використовується для забезпечення операцій та контролю створення нових монет).	CryptoCoins News

Джерело: [2]

Найбільш поширеною і найдорожчою криптовалютою є біткоїн (Bitcoin). Термін «біткоїн» запозичений з англійської мови («bitcoin») і утворений шляхом злиття воедино слів: «bit» (одиниця комп'ютерної пам'яті) і «coin» (монета). Ця віртуальна валюта має переваги у тому, що є децентралізованою, всі операції з її участю анонімні, а центр емісії фактично відсутній. Торгові угоди проводяться тільки в електронному форматі, а операції купівлі - продажу даної валюти можна здійснювати через онлайн-біржі (наприклад BTC-E). За допомогою спеціальних пунктів обміну в онлайн-мережах (WebMoney) або через брокера Форексу (FXOpen) криптовалюту можна обміняти на основні валюти світу.

Розглянемо та проаналізуємо топ три криптовалюти з моменту їх існування до 26 грудня 2019 року.

Сьогодні існує дуже велика кількість криптовалют. Ринок криптовалют (або «віртуальних» чи «електронних» грошей) успішно функціонує і дає можливість проаналізувати динаміку вартості, попиту та пропозиції близько 300 різних криптовалют. В таблиці 2. показано рейтинг криптовалют за рівнем капіталізації.

Таблиця 2

**Рейтинг світових криптовалют за рівнем капіталізації станом на 26.11. 2018р**

Назва криптовалюти	Рік появи	Ринкова капіталізація, млрд. дол. США	Курс криптовалюти, в доларах США	Відсоткова ставка (%)
Bitcoin	2009	128,83	7130,25	74,65
Ethereum	2015	15,81	145,43	9,16
Ripple	2012	9,31	0,215	5,39

Tether	2015	4,13	1,01	2,39
Bitcoin Cash	2017	3,79	209,09	2,20
Litecoin	2011	2,91	45,69	1,69
EOS	2017	2,39	2,53	1,38
Binance Coin	2017	2,38	15,27	1,38
Bitcoin SV	2017	1,88	104,2	1,09
Stellar	2013	1,15	0,057	0,67
Всього:	-	172,58	-	100

Джерело: складено автором на основі даних [3].

Перша і найстаріша криптовалюта, яка була створена в 2009 році Bitcoin має капіталізацію 128,83 млрд. дол. США. На другому місці криптовалюта Ethereum, або валюта «розумних контрактів» була створена в 2015 зараз її капіталізація 15,81 млрд. дол. США. Нижче розташувалась Ripple створена в 2012 році має зараз капіталізацію 9,31 млрд. дол. США. Далі Tether з капіталізацією 4,13 млрд. дол. США, яка за рік у двічі збільшила капіталізацію. На п'ятому місці Bitcoin Cash 3,79 млрд. дол. США. Капіталізація Litecoin становить 2,91 млрд. дол. США. На сьомому місці за рівнем капіталізації розташована криптовалюта EOS 2,39 млрд. дол. США. Закривають десятку криптовалюти Binance Coin, Bitcoin SV та Stellar з капіталізацією 2,38 млрд. дол. США, 1,88 млрд. дол. США та 1,15 млрд. дол. США відповідно.

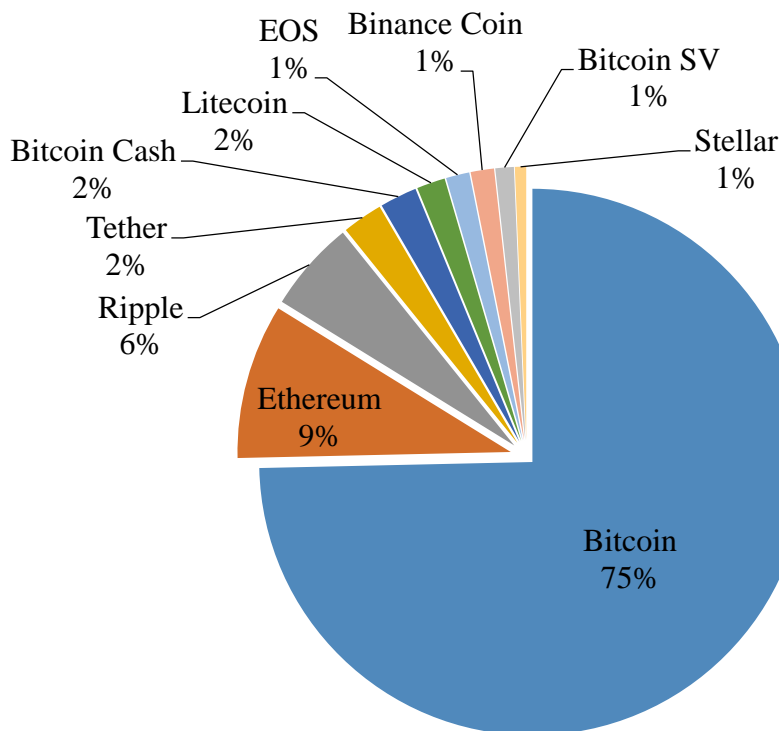


Рис. 1. Структура ринку криптовалют в розрізі їх окремих видів, %  
Джерело: побудовано автором на основі таблиці 2.

На рис.1 графічно показано що 75% від загальної капіталізації топ 10 криптовалют займає Біткоїн тому доцільно провести аналіз цієї криптовалюти. Біткойн виник в 2009 році. Розробниками вважається людина, або група людей під псевдонімом Сатосі Накамото. Він досі зберігає анонімність, із ним ніхто ніколи не контактував. Таким чином, у 2009 р. вперше за всю історію грошового обміну світ отримав валюту, яка абсолютно децентралізована, не

підкріплена ВВП жодної країни і не підпорядковується жодному уряду. Основні особливості саме валюти Біткоїн наведені нижче:

- Відсутність централізованого управління та емітентів.
- Обмежений ресурс. Емісія буде зменшуватися у чітко заданому алгоритмі й у кінці 2040 р. повністю припиниться.
- Емісія та трансакції керуються мережею рівноправних вузлів (peer-to-peer).
- Дані про абсолютно всі трансакції зберігаються назавжди у розподіленій базі даних (Blockchain).
- Використання криптографічних методів запобігання втрати коштів. Кількісні характеристики валюти Біткоїн наведено у табл. 3

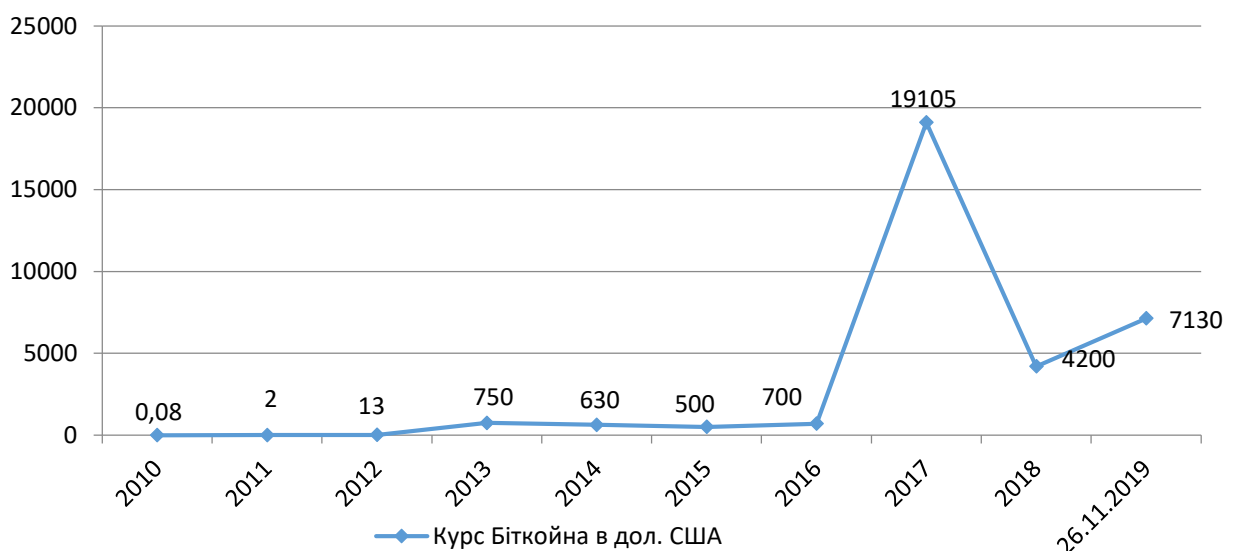
Таблиця 3

**Кількісні характеристики валюти Біткоїн**

Показники	Курс біткоїна (BTC)
Ціна на 26 листопада 2019р.	7130,25\$
Найбільша зафіксована ціна на 17 грудня 2017р.	19105\$
Середня денна кількість трансакцій на 1 грудня 2018р.	243 тис.
Кількість випущених момент на 26 листопада 2019р.	18 067 625
Кількість всього монет	21 млн.
Алгоритм	SHA-256
Рік випуску	2009
Капіталізація ринку Біткоїн-валюти на 1 грудня 2018 р., дол. США	123,83 млрд.

Джерело: складено автором на основі даних [4].

У 2015 році Європейський суд звільнив Біткоїн від оподаткування, чим фактично визнав її повноцінною грошовою одиницею. Віткоїн – це валюта інтернету. Нею можна не тільки розраховуватись, а й зберігати як заощадження. Також інтерес до криптовалют створюють інвестиційні можливості. Курс біткоїна є дуже мінливим це можна побачити на рис. 2.



**Рис. 2. Динаміка курсу Біткоїна з 2010 – 2019р.**

Джерело: побудовано автором на основі даних [5].

Проаналізувавши рис. 2 можемо побачити що, в 2010 році ціна Біткоїна була на рівні 0,08 дол. США , яка в 2011 році збільшилася у 25 разів і становила 2 дол. США. У 2012 році

ціна становила 13 дол. США, тобто збільшилась у 6,5 разів в порівнянні з 2011 роком. У 2013 році курс Біткойна вперше злетів угору і становив 750 дол. США за один Біткойн, або на 5700 % в порівнянні з 2012 роком. Наступні два роки курс Біткойна був мало рухливим і знизився до відмітки в 500 дол. США в кінці 2015 року. В 2016 році курс залишався стабільним і до кінця року піднявся на 200 дол. США, і становив приблизно 700 дол. США. Переломний момент стався в 2017 році, курс Біткойна став стрімко рости і 17 грудня 2017 року досяг свого піку в 19105 дол. США за один Біткойн. Характерним для курсу Біткойну в 2018 році є постійне його падіння, курс на 1 грудня приблизно становив 4200 дол. США. Протягом поточного року курс Біткоіну зростав і на 26 листопада становив 7130,25 дол. США.

**Висновки.** Враховуючи те, як стрімко зростають кількість криптовалют та їхня вартість, нескладно здогадатися, що в майбутньому ними володітиме ще більше людей, а отже, розшириться сфера їхнього застосування. Якщо Україна вчасно не встановить свої «правила гри», вона позбавить себе суттєвих сум, які могли б надійти до бюджету як податки, а також матиме вкрай обмежений набір інструментів для контролю за криптовалютним ринком. Однак не можна виключати й того, що в недалекому майбутньому актуальне бачення біткоіну буде кардинально змінено, а криптовалюти стануть повноцінним фінансовим інструментом у правових межах. Адже вже сьогодні його починають застосовувати як актив юридичні особи, вносячи цю криптовалюту до статутного капіталу та приймаючи її як оплату за надані послуги. Проте на криптовалюти бізнес загалом поки що дивиться з деяким побоюванням.

#### Список використаних джерел

1. Галушка Є.О., Пакон О.Д. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4/147.pdf>
2. Рисін В. В., Рисін М. В., Федюк І. В. Правовий статус криптовалюти як фінансового інструменту. Ефективна економіка. 2018. № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6647>
3. Рейтинг криптовалют 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.invest-rating.ru/cryptocurrencies-online-rating/>
4. Blockchain Official Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.blockchain.com/>. 124
5. Динаміка курсу криптовалют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bitinfocharts.com/ru/>.

## ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Морнєв Максим*

*магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., доцент Абрамова І.В.*

**Постановка проблеми.** У нашій країні за сучасних кризових умов, управління грошовими потоками підприємства є важливим способом підвищення ефективності його господарювання. Для здійснення своєї діяльності підприємство завжди має потребу у грошових коштах. Під час фінансування ресурсів на ведення діяльності, сплати податків, зборів, внесків відбувається вибуття грошових коштів, а під час виконання грошових зобов'язань контрагентом – надходження на рахунки підприємства. Обидва процеси

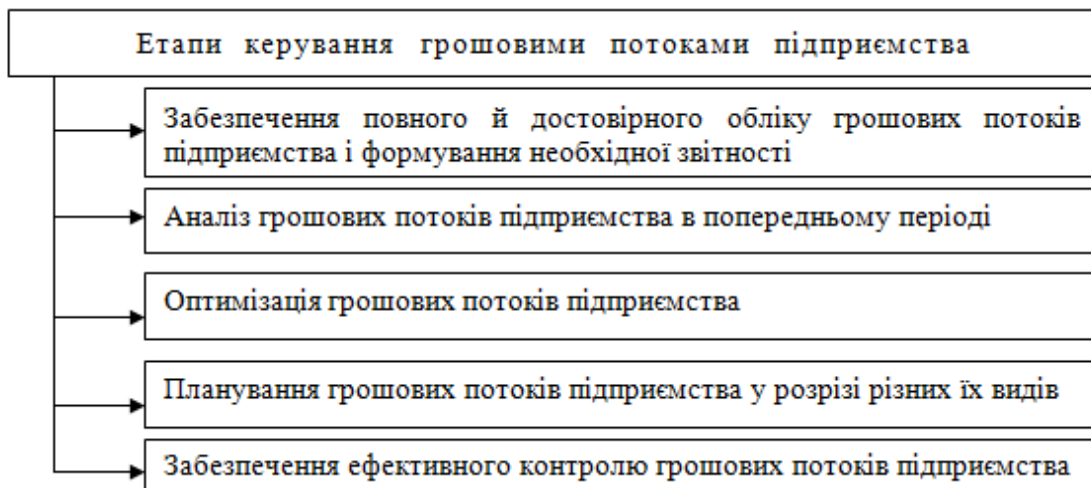
утворюють рух грошових потоків підприємства. Необхідність подальшого дослідження ефективного управління грошовими потоками підприємства зумовлена тим, що без грошових потоків на підприємстві неможливе його функціонування.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Сутність грошових потоків розглядають багато науковців, такі як І.О. Бланк, М.Д. Білик, В.М. Гриньова, Г.Г. Кірейцев, А.М. Поддєрьогін, Ю. Брігхем, Р. Брейлі, Дж. Ван Хорн, О. Сорокіна, І. Бланк, О. Мицак, О. Демініна, Демчук Н. І.

**Мета статті** полягає у теоретичному обґрунтуванні сутності грошових потоків, а також дослідженні основ управління грошовими потоками підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оптимальний менеджмент грошовими потоками забезпечує стабільність діяльності підприємства, що безпосередньо впливає на досягнення економічної мети діяльності підприємства. Грошові потоки – це одна з основних економічних характеристик функціонування підприємства. Для підприємства важливим є безперервний рух грошових коштів, який може забезпечити функціонування основної діяльності, оплату зобов'язань, та розвиток підприємства.

Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його діяльності і розвитку шляхом балансування обсягів надходження і витрачання грошових коштів. Грошові активи є основою діяльності підприємства, які виражають кругообіг капіталу на всіх його стадіях, підвищують ліквідність, платоспроможність і забезпечують фінансову стійкість підприємства. Платоспроможність і ліквідність прямо залежать від правильного управління грошовими потоками підприємства. В умовах сучасної непростой фінансової ситуації в нашій країні управління грошовими потоками підприємств є надзвичайно важливими



*Рис.1* **Етапи керування грошовими потоками**

На рис. 1 можна побачити основні етапи управління грошовими потоками підприємства,

на 1 етапі проводиться формування звітності підприємства, на 2 етапі аналіз грошових потоків в попередньому періоді, 3 етапом є оптимізація грошових потоків, 4 етап це планування грошових потоків і ці всі етапи є тими чинниками, що забезпечують ефективний контроль грошових потоків, тому на всіх етапах потрібно досконало вивчати інформацію та правильно складати план

Вчені-економісти стверджують, що сутність поняття грошових потоків можна трактувати по-різному, залежно від завдань аналізу [2, с. 102]. І.О. Бланк наголошує, що грошовий потік підприємства являє собою сукупність розподілених у часі надходжень та виплат грошових коштів, які генеруються його господарською діяльністю [3, с. 315]. В.А. Верба та О.А. Загородніх трактують поняття грошового потоку як різницю між кількістю отриманих та витрачених коштів [4, с. 75].



Ефективне управління грошовими потоками є важливою частиною прискорення ооороту на підприємстві та зростанню прибутку

**Висновки.** Ефективне управління грошовими потоками призводить до фінансової гнучкості підприємства, а саме збалансованості надходжень і видатків грошових коштів. Управління грошовими потоками є одним з найважливіших елементів в діяльності фінансового менеджера і полягає в такому: облік руху коштів; аналіз грошових потоків за даними бухгалтерської звітності; оцінка впливу грошових потоків на фінансову стійкість підприємства; визначення резерву готівки для підтримки нормальної платоспроможності; прогнозування майбутніх грошових потоків.

#### Список використаних джерел

1. Демчук Н.І. Теоретико-методичні засади діагностики Фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання / Н.І. Демчук, А.Ю. Євладенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 11. – С. 36–41.
2. Яструбецька Л.С. Грошові потоки в оцінці інвестиційного проекту / Л.С. Яструбецька // Фінанси України. – 2015. – № 5. – С. 101–109
3. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент : / І.А. Бланк ; 2 видання . – К. : Ника Центр, Эльга, 2004. – 656 с.
4. Верба В.А. Проектний аналіз : [підручник] / В.А. Верба, О.А. Загородніх. – К. : КНЕУ, 2000. – 322 с.

## АНАЛІЗ НЕПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

*Нанівська Юлія*

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник – Дем'янюк І.В.*

**Постановка проблеми.** Посилення ролі державного бюджету в умовах поліпшення стану господарства країни, вимагає реформування бюджетного процесу відповідно до задач сучасної бюджетної політики. Це вимагає проведення комплексу дій на всіх етапах бюджетного процесу в межах загальної концепції його розвитку та реформування. Особливо у сфері формування неподаткових доходів можна запропонувати використання прогресивніших методів планування та прогнозування, які забезпечать багатоваріантність розрахунків на основі економіко – математичних методів та моделювання.

В статті проводиться аналіз неподаткових надходжень до державного бюджету України з 2012 року по 31. 08. 2019 року. Визначаються проблеми та головні складові формування неподаткових надходжень. Тема є актуальною для України тому, що державний бюджет виконується зі значним дефіцитом, а неподаткові доходи – альтернативне джерело його наповнення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У економічній літературі певні питання системи неподаткових джерел наповнення дохідної частини державного бюджету України дослідили такі вчені як: О. Василик, О. Кириленко, Ц. Огонь, В. Федосов, С. Юрій, Ф.

Ярошенко. На сьогодні практично відсутній комплексний підхід щодо дослідження неподаткових форм і методів наповнення дохідної частини бюджету, не вирішеними залишаються питання, пов'язані з пошуком шляхів їхнього удосконалення, ефективного використання окремих складових у процесі мобілізації неподаткових джерел доходів. При наявності цих та інших проблем обумовили актуальність теми дослідження та доцільність її розробки.

**Виклад основного матеріалу.** Основою зміцнення державних фінансів це забезпечення макроекономічної стабілізації і зростання; є формування раціонального бюджету, який, з одного боку, відповідає можливостям податкової системи щодо мобілізації необхідних надходжень (наявність такої відповідності проявляється у збалансуванні дохідної і видаткової частин бюджету), а з іншого боку, забезпечує виконання державою покладених на неї необхідних функцій, не гальмуючи при цьому підприємницької ініціативи та не виснажуючи податкостроможності платників. Якщо обсяг цих функцій визначається конституцією країни, то якісний рівень їх виконання залежить від обсягу ВВП, що перерозподіляється через бюджет держави, або рівня бюджетних надходжень.

В таблиці 1 показано аналіз неподаткових надходжень до державного бюджету.

Таблиця 1

**Аналіз неподаткових надходжень до державного бюджету України, млн грн**

Показники	Роки								Відхилення 2018р. до 2012р. %
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	на 31.08. 2019	
Зведений бюджет, в т. ч.:	80 923	84 981	80 613	140 154	125 392	154 371	200516	188 595	248
- державний бюджет	68 288	72 853	68 355	120 006	103 635	128 402	171 387	167 116	254
- місцеві бюджети.	12 636	12 128	12 258	20 148	21 757	25 969	29 129	21 480	230

*Джерело: складено автором на основі даних [1].*

Проаналізувавши таблицю 1 ми бачимо, що у 2018 році неподаткові надходження більші на 148 % ніж в 2012 році для зведеного бюджету. До державного бюджету у 2012 році було 68 288 млн грн, що менше на 103 099 млн грн ніж в 2018 р. Для місцевих бюджетів з 2012 по 2018 рр. неподаткові надходження збільшились на 130 %. З даних таблиці можна зробити прогноз на 2019 рік. Неподаткові надходження до державного бюджету в 2019 році для зведеного бюджету становитиме 282 892 млн грн, а це означає що на 82 376 млн грн більше ніж в 2018 році.

Відповідно до Бюджетного Кодексу України неподатковими надходженнями визнаються:

- 1) доходи від власності та підприємницької діяльності;
- 2) адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності;
- 3) інші неподаткові надходження [2].

Склад неподаткових надходжень до державного бюджету України показано в табл. 2.

## Склад неподаткових надходжень до державного бюджету України, млн грн

Показники	Роки								Відхилення 2018р. до 2012р. %
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	на 31.08. 2019	
Неподаткові надходження, в т. ч.	80 923	84 981	80 613	140 154	125 392	154 371	200516	188 595	247
- надходження бюджетних установ	34 195	37 903	31 672	41 693	48 839	52 478	73 814	59 189	215
-доходи від власності та підприємницької діяльності (окрім НБУ)	9 209	5 436	5 999	9 759	15 201	29 516	41 563	48 775	у 4,5 рази
- надходження від НБУ	23 600	28 308	22 807	61 804	38 164	44 379	50 549	47 600	214
- адміністративні збори та платежі	7 174	7 089	6 889	17 854	11 387	14 418	19 671	14 105	274
- інше	6 746	6 245	13 245	9 044	11 802	13 580	14 920	18 926	221

Джерело: складено автором на основі даних [1].

За даними таблиці 2 динаміка неподаткових надходжень до бюджету як збільшувалася так і зменшувалася. Якщо в 2012 році вони становили 80 923 млн грн, то в 2013 році збільшення було на 4 058 млн грн, і в 2014 році неподаткові надходження знову зменшились в порівнянні з 2013 р. на 4 368 млн грн і так кожного року.

Надходження бюджетних установ за період який аналізується збільшився. У 2018 році вони збільшилися на 147% ніж в 2012 році. Доходи від власності та підприємницької (окрім НБУ) з 2012 по 2018 збільшилися у 4,5 рази. Надходження від НБУ в 2018 році становить 50 549 млн грн, що на 26 949 млн. грн. більше ніж в 2012 році. Адміністративні збори та платежі порівнюючи з 2012 р. до 2018 р. збільшилися на 174 %. Інші неподаткові надходження у 2018 році збільшилися на 8 174 млн грн Це свідчить про те що неподаткові надходження є позитивними для державного бюджету України.

На відміну від податків, неподаткові доходи мають ряд суттєвих переваг, якими органи місцевого самоврядування можуть скористатися при розв'язанні проблем їх фінансового забезпечення. Адаже впровадження нових податків, збільшення розмірів податкових ставок, розширення бази оподаткування чинять й без того надмірне податкове навантаження, що підвищує ймовірність ухилення від оподаткування і переводить діяльність платників податків в "тінь". Не зважаючи на багатогранну роль податків, використання неподаткових джерел їх наповнення дасть змогу дещо нівелювати негативний вплив податкових регуляторів.[3].

З допомогою фінансових ресурсів бюджетів різних рівнів реалізується економічна політика держави. Значною мірою це забезпечується постійністю, регулярністю та своєчасністю надходжень фінансових ресурсів в бюджет в формі податкових та неподаткових надходжень, зборів, відрахувань та інших обов'язкових платежів. Неподаткові платежі посідають практично невідчутне місце в доходах бюджету, їх можна тільки прогнозувати, але ніяк не планувати.

Формування неподаткових надходжень бюджету – це процес ініціалізації, адміністрування та акумулювання неподаткових платежів без застосування інструментів фіскального тиску при наявності ідентифікованих вимог платника та достовірній оцінці витрат органів державної влади, бюджетних установ і підприємств державного сектора економіки, в процесі надання певних благ та послуг.

Ці доходи можуть носити обов'язковий та необов'язковий характер, стягуватись на добровільній та примусовій основі. Важливим дохідним джерелом бюджету є неподаткові надходження, які становлять близько третини від загальної суми доходів. У них не визначені конкретні ставки, строки виплати, пільги та інші чисто податкові елементи. Спрямування неподаткових надходжень до бюджету визначається одним фактором – бюджет є основним централізованим фондом держави, а ці платежі не мають цільового призначення. Об'єм надходжень неподаткових доходів та їх види встановлюється у відповідних бюджетах. Можна виділити чотири різновидності неподаткових платежів:

1. Платежі за надання різних послуг державних та муніципальних установ, тобто плата державі за право використання або право діяльності, а також за здійснення дій державними органами.

2. Платежі від використання об'єктів державного майна. Сутність таких платежів – це компенсаційна плата за використання ресурсів.

3. Майнові санкції, тобто плата державі за порушення законодавства.

4. Надходження від продажу об'єктів державної власності, цінних паперів. Ці неподаткові платежі виступають в формі доходів від приватизації, державних позик, державних короткострокових зобов'язань.

**Висновки.** Проаналізувавши неподаткові надходження, можна зробити висновок про те, наскільки ефективно використовується державне майно, наскільки правильно держава займається зовнішньоекономічною діяльністю, якими видами неподаткових надходжень слід приділити особливу увагу для збільшення доходів до державного бюджету. Державі необхідно аналізувати неподаткові надходження, тому що саме доходи покращують рівень життя населення. Не дивлячись на те, що основними джерелами неподаткових доходів в бюджеті складають надходження від користування майном, яке знаходиться в державній власності, а також надходження від дозволених видів діяльності організацій та доходи від зовнішньоекономічної діяльності, неподаткові доходи все ж складають незначну долю дохідного потенціалу. Це свідчить про неефективне використання державної власності, оскільки її частка в загальному економічному потенціалі виробничої сфери залишається достатньо високою. Неподаткові доходи відіграють значну роль для держави тому, що вони являються одним із джерел формування державного бюджету. Зазначимо, що неподаткові надходження складають незначний відсоток по відношенню до податкових надходжень, але не дивлячись на це, держава повинна сприяти зростанню неподаткових надходжень в бюджет, тому що саме зростання неподаткових доходів буде сприяти скороченню дефіциту, заповненню недоотриманої частини доходів за рахунок податків. Роль неподаткових надходжень в забезпеченні перерозподільчих процесів є значною і в перспективі для України не знижується, тому важливим завданням фінансового апарату держави є пошук шляхів удосконалення механізму мобілізації цих надходжень, ефективного використання його складових у процесі наповнення бюджету.

#### Список використаних джерел

1. Доходи бюджету України - Ціна держави. URL: [cost.ua/budget/revenue](http://cost.ua/budget/revenue)
2. Бюджетний кодекс України Ред. від 01.01.2019 URL: [zakon.help](http://zakon.help) > law > edition01.01.2019 >
3. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади. <https://auc.org.ua> > sites > default > files > library

**КОРОТКОСТРОКОВІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ  
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

*Недільська Софія*

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська система та страхування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Недільська Л. В.*

**Актуальність дослідження.** В економічному розвитку держави чільне місце відводиться банківській системі, яка сприяє мобілізації, акумуляції та розміщенню грошових ресурсів, забезпечує здійснення розрахунків, формує динаміку інвестиційних процесів, підтримує цінову та фінансову стабільність. Надійна, прозора та ефективна банківська система є запорукою сталого економічного розвитку всієї держави. В такому контексті розробка теоретико-методологічної моделі розвитку банківської системи України набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми розвитку банківської системи в умовах глобалізації фінансового ринку є предметом дискусії світової наукової спільноти (С. Аржевітін [1], В. Коваленко [2], В. Міщенко, С. Науменкова [3] та ін.). Аналіз останніх досліджень та публікацій доводить, що наразі у полі зору наукової спільноти перебувають переважно проблеми ідентифікації та управління системними ризиками у банківській сфері. Однак проблеми прогнозування темпів розвитку можуть бути важливими при побудові пріоритетів розвитку економіки держави.

**Основний матеріал.** Вродовж останніх 2 років завдяки реформам у банківській системі України вдалося подолати переважну більшість проблем, які перешкождали її здоровому розвитку. Ситуація в банківському секторі стабілізувалася завдяки відновленню бази фондування, визнанню реальної якості активів та виконанню програм докапіталізації практично усіма великими банками [4]. Наразі банки мають достатньо капіталу та ліквідності, щоб відновити кредитування економіки. Однак у короткостроковій перспективі основним ризиком для фінансової стабільності банківської системи залишається невиконання окремими великими банками програм капіталізації. Вирішення проблем з дефіцитом капіталу значних за розміром банківських установ необхідне для забезпечення стабільності фінансового сектору в довгостроковому періоді.

З прогнозування темпів подальшого розвитку банківської системи України застосовано метод імітаційного моделювання Монте-Карло. Цей метод базується на використанні імітаційних моделей, які дозволяють створити певну кількість сценаріїв, що узгоджуються із заданими обмеженнями по конкретному сценарію. Моделювання траєкторії руху показників розвитку банківської системи відбувається за вибраним стохастичним процесом. В основі моделі лежить припущення про те, що зміни, які відбуваються у банківській сфері описуються геометричним броунівським рухом, тобто в межах уже зафіксованих тенденцій.

З метою імітації можливих сценаріїв розвитку банківської системи було сформовано вихідний пакет даних (табл. 1), який слугує основою для прогнозування окреслених параметрів на найближчу перспективу.



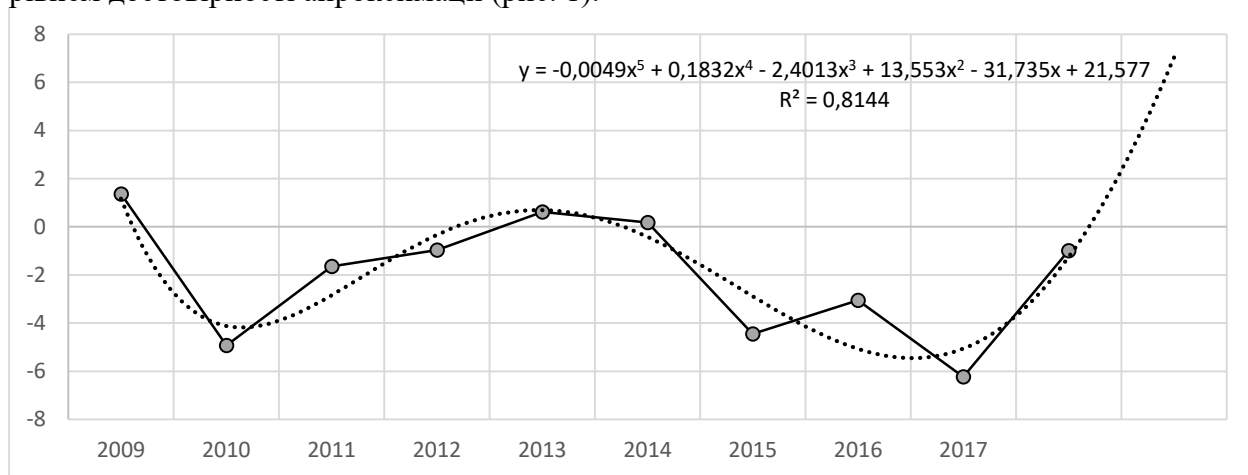
Таблиця 1

**Вихідні дані для прогнозування**

Показник	Песимістичне припущення	Оптимістичне припущення
Розмір власного капіталу (ВК), млн дол США	4345,879	16198,4
Фінансовий результат діяльності банківських установ (ФР), млн дол США	0	9,356
Активи банківської системи (А), млн дол США	49170,22	175727,9
Обсяг номінального ВВП (ВВП), млн дол	90615	183310

Джерело: власні дослідження.

У якості розрахункових показників було застосовано: розмір власного капіталу комерційних банків (ВК), обсяг активів банківської системи (А) та обсяг номінального валового внутрішнього продукту (ВВП). Їх мінімальні та максимальні значення – це фактичні дані за відповідними показниками, що були зафіксовані впродовж 2008-2017 рр. Окрім того, розмір можливого фінансового результату діяльності банківських установ (ФР) було розраховано за поліноміальною функцією 5 порядку:  $y = -0,0049x^5 + 0,1832x^4 - 2,4013x^3 + 13,553x^2 - 31,735x + 21,577$ . Дане рівняння було отримано в результаті підбору тренду за показниками 2008-2017 рр. з найточнішим графічним відображенням і найвищим рівнем достовірності апроксимації (рис. 1).



**Рис. 1. Експоненціальний тренд 5-го порядку розміру фінансового результату банківської системи України, млн дол**

Джерело: власні дослідження.

У прогнозній моделі використано математичні залежності: співвідношення прибутку (збитку) до власного капіталу – для розрахунку рівня рентабельності ( $P = \text{ФР}/\text{ВК}$ ); співвідношення активів банківської системи до ВВП – для визначення ступеня розвитку банківської системи ( $\text{PP BC} = \text{А}/\text{ВВП}$ ). Згенерувавши у пакеті прикладних програм Microsoft Office Excel 500 випадкових ситуацій отримуємо значення обраних показників (табл. 2) з відповідними математичними та статистичними характеристиками (табл. 3).

Таблиця 2

**Прогнозні параметри**

№	ВК	ФР	P	А	ВВП	PP BC
1	11538	1	0,01	138360	179123	77,24
2	13474	6	0,04	64571	101928	63,35
3	15371	1	0,01	173103	162576	106,48
4	7249	2	0,03	115387	144168	80,04
5	4494	9	0,20	54910	124469	44,12
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
496	11545	1	0,01	168191	178282	94,34
497	13293	2	0,02	56564	131783	42,92
498	13024	8	0,06	61488	157008	39,16
499	13396	6	0,04	153453	91641	167,45
500	10650	4	0,04	106820	118466	90,17

Джерело: власні дослідження.

Аналіз, проведений методом Монте-Карло, дозволив отримати значення очікуваних показників і щільність розподілу цих випадкових величин.

Таблиця 3

№	Показник	Кінцеві значення прогнозу					
		ВК	ФР	Р	А	ВВП	РР БС
1	Стандартне відхилення	3371,49	2,90	0,04	37851,19	26640,48	33,20
2	Коефіцієнт варіації	0,32	0,66	0,80	0,34	0,19	0,40
3	Песимістичний прогноз (критерій мінімуму)	4392,00	0,00	0,00	49283,00	90722,00	29,10
4	Оптимістичний прогноз (критерій максимуму)	16189,00	9,00	0,20	175669,00	183173,00	186,75
5	Найбільш ймовірний прогноз (середнє значення)	10539,76	4,38	0,05	110463,07	139634,85	82,25

Джерело: власні дослідження.

Такими чином, песимістичний прогноз показав величину планових показників при збереженні існуючої впродовж останніх трьох років тенденції мінімального розвитку банківської системи. Оптимістичний прогноз відобразив величину планових показників за дотримання існуючої тенденції максимального розвитку. Середнє значення проілюструвало найбільш ймовірну ситуацію за обраними параметрами розвитку банківської системи України. Отже, математичний апарат дозволив виокремити важелі стабілізації банківської системи та її усталеного розвитку за окресленими параметрами.

Наразі національна банківська система функціонує в умовах інтеграції України у Європейське співтовариство. Пріоритетом такого вектору є захист банківської системи від негативного впливу зовнішніх факторів та зміцнення позицій вітчизняних банків на фінансовому ринку з метою забезпечення успішних економічних перетворень і фінансової безпеки держави [Ошибка! Источник ссылки не найден.]. Найважливішими завданнями розвитку банківської системи у відповідності до євроінтеграційних процесів та національних потреб та інтересів повинні стати: ефективний перерозподіл капіталів; якісне банківське обслуговування; достатній рівень конкурентоспроможності; відповідність вітчизняної банківської системи міжнародним стандартам; фінансова доступність (інклюдія).

**Висновки.** Спрогнозовано найбільш ймовірну тенденцію розвитку банківської системи України в найближчій перспективі з використанням методу імітаційного моделювання Монте-Карло. Отже, банківська система уже йде шляхом реформ і за умови посилення окремих аспектів, а в окремих випадках навіть переорієнтації на проблематичніші об'єкти, можна сподіватися на успішне досягнення пріоритетів.

#### Список використаних джерел

1. Аржевітін С. М. Системна банківська криза в Україні: особливості, причини та шляхи подолання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 8. С. 16 – 18.
2. Коваленко В. В. Трансформаційні напрями розвитку банківської системи України. *Економічний форум*. 2015. № 2. С. 286-295.
3. Міщенко В. І. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку. *Фінанси України*. 2016. № 5. С. 7-33.
4. Річні звіти НБУ 2014-2017 рр. [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА**

**Кириченко Віта**

*магістрантка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к. е. н., доцент Віленчук О.М.*

**Актуальність дослідження.** Грошові кошти мають чи не найвагоміше значення на усіх стадіях життєвого циклу підприємства, оскільки формують матеріальну базу капіталу та забезпечують ліквідність і платоспроможність. Грошові потоки обслуговують усі види діяльності господарюючого суб'єкта: фінансову, інвестиційну та операційну, створюючи базис для безперервного виробництва та достатньої ділової активності. Ефективність формування грошових потоків визначає успішний розвиток підприємства, забезпечуючи достатній рівень конкурентоспроможності на ринку.

**Аналіз останніх досліджень.** Теоретико-методичні аспекти формування грошових потоків та їх управління висвітлено в дослідженнях багатьох вітчизняних і закордонних вчених, зокрема: Ван Хорна Дж. К., Бріггема Є. Ф., Баранова В. В., Бланка І. А., Володина А. А., Гіляровської Л. Т., Драчук Я. І. [1], Крейніна М. Н., Крюкова І.О.[2], Свірідова М.С., Ластовенка О. В., Поддєрьогін А. М., Терещенка О. О., Шеремет А. Д. та ін. Проте виклики сучасного економічного середовища та поява нових підходів в управлінні підприємствами потребують індивідуальних підходів при вивченні стану і тенденцій у фінансовому менеджменті.

**Основний матеріал.** Ефективність формування грошових потоків пов'язана з такими критеріями як джерела формування та обсяги грошових потоків, швидкість їх генерування та залишки грошових коштів для підтримання ліквідності підприємства. Оцінюючи можливості формування джерел надходження грошових коштів, слід зважити на потенційну привабливість підприємства, а також те, чи заплановані надходження зможуть перевершити ймовірні витрати внаслідок використання цього джерела. Іноді можливості несуть в собі як привабливість, так і великий ризик. Залежно від ситуації один і той самий фактор здатний бути як загрозою, так і можливістю.

В такій ситуації доцільно застосовувати SWOT-аналіз, метою якого не є з'ясування всіх сильних і слабких сторін, це надто складно і не забезпечує досягнення ефективності, а виявлення найбільш вагомих загроз і можливостей для розвитку підприємства. Зокрема, матриця SWOT-аналізу ПАТ «Укрпошта» у сфері управління грошовими потоками (табл. 2.4) дає можливість виокремити найсуттєвіші загрози та недоліки генерування вхідних грошових потоків, а також потенційні можливості та переваги.

Таблиця 2.4

Матриця SWOT-аналізу ПАТ «Укрпошта» у сфері управління грошовими потоками

<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Широка інфраструктурна та логістична мережа в Україні, що сприяє залученню широкого кола клієнтів.</li> <li>- Широкий перелік поштових послуг та послуг переказу.</li> <li>- Позитивний імідж, довіра населення особливо в сільській місцевості.</li> <li>- Доступність послуг для широких верств населення, передусім – людей похилого віку.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Низька якість маркетингу.</li> <li>- Обмеженість багатьох видів переказів національною валютою.</li> <li>- Тривалий час переказів (більше заявленого нормативу в 3 години).</li> <li>- Низький рівень комп'ютеризації відділень 26%;</li> <li>- Складність технічної підтримки (різні ІТ-рішення, навчання персоналу) і роботи при здійсненні грошових переказів за агентськими договорами (4 паралельні системи).</li> <li>- Відсутність дозволу на створення та обслуговування рахунків клієнтів.</li> <li>- Значна вартість приміщень та низьколіквідних основних засобів, в яких розміщуються поштові відділення</li> </ul>

Можливості	Загрози
- Високий рівень прихильності клієнтів до Укрпошти в сільській місцевості. - Тенденції скорочення банками власних мереж. - Міграція населення країни за кордон та інтернаціональне навчання, що призводить до збільшення обсягів міжнародних грошових переказів.	- Скорочення готівкових розрахунків на користь карткових, які емітуються банківськими установами. - Збільшення кількості терміналів самообслуговування, які належать фінансовим установам.

Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища свідчить про чільне місце досліджуваного підприємства на ринку у своїй ніші послуг. Однак, зорієнтованість ПАТ «Укрпошта» на малобюджетні агентські послуги обмежує можливості власного розвитку і, передусім, прибутковості. Окрім того, підприємство впродовж останніх років є збитковим, що відображається на ефективності формування і використання грошових потоків.

Вагомим чинником ефективності управління грошовими потоками ПАТ «Укрпошта» є те, що його грошові потоки пов'язані виключно з операційною діяльністю. Серед усіх статей, які характеризують надходження грошових коштів найвагомішими є надходження на виплату пенсій та соціальної допомоги (70,68 – 82,54 % усіх надходжень), а надходження від реалізації продукції і послуг становлять лише 17,07 – 23,27 %. Впродовж 2017-2018 рр. майже усі статті надходжень зазнали скорочення. Зросли лише цільові фінансування та внутрішньогосподарські розрахунки.

Водночас, вихідні грошові потоки в переважній більшості зросли за винятком суми перерахованих коштів за передплату, прийнятих платежів від населення та витрат щодо реалізації товарів на умовах комісії.

За підсумком двох років підприємство скоротило розмір чистого грошового потоку майже у 2 рази (табл. 1). Як результат, значно погіршилися показники ефективності грошових потоків. Зокрема, коефіцієнт достатності чистого грошового потоку, який відображає ступінь покриття поточних зобов'язань залишком коштів у підприємства, знизився на 0,048 к.п. та свідчить про низький рівень ефективності управління. Коефіцієнт ефективності грошового потоку, що виражається відношенням чистого грошового потоку до негативного грошового потоку знизився лише на 0,003 к.п., проте, це також свідчить про надзвичайно низький рівень управління грошовими потоками підприємства.

Таблиця 1

Ефективність грошових потоків ПАТ «Укрпошта» у 2017-2018 рр., тис. грн

Показник	2017 р.	2018 р.	Зміна, (+,-)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	38309	19433	-18876
Коефіцієнт достатності чистого потоку грошових коштів	0,082	0,034	-0,048
Коефіцієнт ефективності грошового потоку	0,006	0,003	-0,003

Джерело: розраховано на основі даних фінансової звітності ПАТ «Укрпошта»

Загалом така ситуація пояснюється поступовою підготовкою підприємства до процесу приватизації. Саме така причина пояснює надзвичайно низькі показники ефективності управління та доведення до кризового стану одного з найкрупніших операторів поштового зв'язку в Україні. Водночас, існує низка проблем, які не дозволяють не тільки підвищити, а й зберегти існуючий на поточний момент рівень та об'єм надання послуг, а саме:

- відсутність державної політики всебічної підтримки поштового сектору, яка б стимулювала розвиток ринку поштових послуг та модернізацію державного оператора;

- певна «зарегульованість» у сфері нормативно-правового забезпечення діяльності підприємства, що не дозволяє оперативно реагувати на виклики, котрі виникають на ринку послуг, що знижує ефективність роботи державного оператора;

– високий конкурентний тиск зі сторони недержавних операторів поштового зв'язку. Для вирішення цих проблем є потреба в запровадженні поштової реформи на законодавчому рівні;

– необхідність приведення українського законодавства до права ЄС задля забезпечення справедливих умов конкуренції у поштовому секторі.

Таким чином, ПАТ «Укрпошта» нині має найбільшу, проте саму найнеефективнішу, інфраструктуру з точки зору кількості відправлень на одне відділення і на одного працівника. Це пояснюється двома основними причинами: надмірністю мережевої інфраструктури і низькою кількістю поштових відправлень на одне домогосподарство та низькою привабливістю послуг для кінцевого споживача порівняно з конкурентами.

#### Список використаних джерел

1. Крюкова І.О., Свірідова М.С. Сучасні методичні підходи до оцінки грошових потоків підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. URL:<http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/21-2016/32.pdf>
2. Драчук Я. І. Ефективність управління грошовими потоками підприємства. *Ефективна економіка*. № 2, 2017. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5456>



## СЕКЦІЯ 2

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ ТА АУДИТ

### ОБЛІК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*Тимошук Владислава*

*студентка спеціальності «Облік та оподаткування»*

*Науковий керівник - д.е.н., професор Мороз Ю. Ю.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Останніми роками, коли не тільки на рівні наукових досліджень, а й на рівні стратегічних документів держави визначено, що розвиток діяльності підприємств має ґрунтуватися на інноваційних технологіях та чинниках. Тому все більше уваги надається дослідженню питань забезпечення обліку інноваційної діяльності та розвитку.

Стратегія економічного та соціального розвитку країни спрямована на запровадження інноваційної моделі структурної побудови та зростання економіки. Одним з пріоритетів ефективного розвитку економіки України в умовах трансформаційних процесів, серед стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності та рентабельності підприємств є підвищення ролі інноваційної системи.

Пріоритетні напрями сталого розвитку національної економіки та розроблені стратегічні цілі дають змогу розробити шляхи підвищення фінансування інноваційної діяльності, а саме створення високотехнологічних виробничих процесів на інноваційно активних підприємствах.

У стандартах бухгалтерського обліку немає обґрунтованого пояснення основ обліку витрат та його організації саме в інноваційній діяльності. Тому сформованість теоретико методологічної бази обліку інновацій є нагальною потребою. Особливостями обліку інноваційної діяльності є відображення саме витрат, що є основою обліку.

Відомими українськими вченими було здійснено цілий ряд наукових досліджень щодо уточнення методу бухгалтерського обліку по відношенню до методичних рекомендацій та інновацій до групування витрат. Найсуттєвішими з них можна вважати праці Ф. Бутенця, Н. Грабової, Т. Карпової, Л. Нападівської, В. Палія, В. Стражева, В. Ткач, Ч. Хоргрен, А. Яругової та інших.

**Основний матеріал.** Сучасні проблеми економіки України неможливо вирішити без розвитку інноваційних процесів на підприємствах, використання у виробництві різних видів інновацій. Складність управління інноваційно-інвестиційними процесами полягає у тому, що активація інноваційної діяльності потребує в системі стандартизованого обліку нагромаджувати та використовувати додаткову інформацію про нетрадиційні об'єкти (інновації, резерви нагромадження та оновлення виробничих технологій, нових ресурсів, процесів) із можливістю управляти інноваційною стратегією та приймати відповідні управлінські рішення.

При цьому підвищуються вимоги й до інформаційних ресурсів у частині традиційних об'єктів обліку (об'єкти готової продукції, виробничо-технологічні процеси, фінансово-інвестиційні ресурси, витрати, доходи, прибуток), які характеризують індивідуальні якості підприємства, його економічний потенціал та можливості інноваційного розвитку.

Конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому і світовому ринках значною мірою залежить не тільки від якісних характеристик продукції, а й від ефективності системи

управління, зокрема від стану забезпечення інноваційної діяльності. Інформаційні системи управлінського, бухгалтерського та податкового обліку, а також економічного аналізу мають створити необхідні умови для розширення, прискорення й підвищення ефективності процесів, створення та реалізації різних видів інновацій, націлених на виробництво конкурентоспроможної продукції на рівні міжнародних стандартів.

У формуванні інноваційної стратегії підприємства дуже важливими є спосіб фінансування та місце реалізації інновацій. У більшості країн світу бюджетні кошти є основним джерелом фінансування інноваційної діяльності, в Україні ж характерним є зовсім інший підхід з мінімальною участю держави (табл. 1).

Таблиця 1

Витрати на інновації за джерелами фінансування [1]

	2015 р.		2017 р.		2018 р.	
	млн. грн	у % до загального обсягу	млн. грн	у % до загального обсягу	млн. грн	у % до загального обсягу
Усього	13813,7	100,0	9117,5	100,0	12180,1	100,0
за рахунок коштів власних	13427,0	97,2	7704,1	84,5	10742,0	88,2
державного бюджету	55,1	0,4	227,3	2,5	639,1	5,2
місцевих бюджетів	38,4	0,3	95,6	1,0	13,4	0,1
інвесторів-резидентів	74,3	0,5	273,1	3,0	109,7	0,9
інвесторів-нерезидентів	58,6	0,4	107,8	1,2	107,0	0,9
кредитів	113,7	0,8	594,4	6,5	473,9	3,9
інших джерел	46,6	0,4	115,2	1,3	95,0	0,8

На даному етапі необхідно визначити об'єкти обліку інноваційної сфери. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» (ст. 4), до них належать:

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва та підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру й якість виробництва (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції [2].

Крім того, Законом України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестиційна діяльність може здійснюватися за рахунок власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо), позичкових фінансових коштів інвестора, безоплатних та благодійних внесків та ін.

Отже, даним нормативним документом визначено, що амортизаційні відрахування є одним із джерел покриття інноваційних витрат, що суперечить принципам національних П(С)БО України, якими не передбачено пряме списання сум амортизаційного накопичення на інноваційні або інші господарські цілі. Ці відрахування можна обліковувати на окремому позабалансовому рахунку «Амортизаційні відрахування», на якому слід відображати всі суми амортизації, які буде використовувати підприємство в інноваційно-інвестиційних цілях.

Враховуючи необхідність в одержаннях оперативної та достовірної інформації за результатами інноваційної діяльності (особливо за операціями що мають цільове

фінансування з бюджету) складові методу обліку інноваційних проектів (програм) мають ряд особливостей:

1. Документування передбачає затверджену на підприємстві внутрішню звітність за виконанням проектів інноваційної діяльності.

2. Інвентаризацію слід проводити на кінець звітного періоду, в якому відбулось інтенсивне списання залучених на інноваційні операції активів з балансового обліку та за випадків, визначених в загальному порядку.

3. Професійні судження бухгалтера щодо визнання справедливої вартості, чистої реалізаційної вартості державних активів доцільно підкріплювати висновками зовнішніх професійних відповідних структур, або матеріалами із офіційних видань. Оцінка майна та зобов'язань повинна ґрунтуватися на документальному підтвердженні.

4. Використання синтетичних та аналітичних рахунків передбачає: відокремлення обліку результатів інноваційної діяльності в розрізі власних та залучених ресурсів на її здійснення; достатній рівень аналітичного обліку для проведення внутрішнього контролю. В першу чергу, це введення аналітичних субрахунків за рахунками 23 «Виробництво» та 91 «Загальновиробничі витрати» (за видами інноваційних проектів та програм), 48 «Цільове фінансування» (в розрізі джерел залучених активів), 791 «Результат операційної діяльності» (в розрізі видів реалізації інноваційного продукту).

Облік доходів від реалізації продукції ведуть на рахунках 701, 702, 703 без їх виділення в обліку від інноваційної діяльності. З метою співставлення витрат і доходів буде доцільним ввести окремий субрахунок 706 «Доходи від реалізації інноваційної продукції». Аналітичний облік на цьому субрахунку пропонуємо вести за видами реалізованих інноваційних продуктів. На окремому аналітичному рахунку до субрахунку 793 «Результат іншої діяльності» пропонуємо відображати результат від інноваційної діяльності.

5. Щодо калькулювання, то елементи витрат, які формують собівартість готового продукту (наданих послуг) за інноваційними програмами, є прямими та загальновиробничими витратами, затверджуються додатком до Наказу про облікову політику. Облік собівартості реалізації продукції та (або) послуг, в такому випадку доцільно здійснювати із введенням субрахунків аналітичного обліку до рахунку 90 «Собівартість реалізації» в розрізі видів інноваційної продукції (наданих послуг).

6. Узагальнення даних бухгалтерського обліку у формах звітності підприємств – виконавців інноваційних програм (проектів) здійснюється на основі використання П(С)БО та МСБО.

Різноманітність і зміст процесів інноваційної діяльності роблять практично неможливою її оцінку за натуральними, або будь-якими іншими показниками. Єдиним показником, що дає змогу звести воедино та визначити загальний обсяг цього виду діяльності, можуть бути тільки витрати – на проект, продукт, процес.

Доцільно зосередити всі витрати цієї відокремленої інноваційної сфери діяльності для того, щоб визначити їх величину як по окремих напрямках, які входять до неї, так і по підприємству в цілому. Для цього потрібний окремий синтетичний рахунок, наприклад «Витрати інноваційної діяльності», який би формував інформацію щодо відображення всіх витрат, пов'язаних з такою діяльністю. На такому рахунку за дебетом будуть відображатися всі без винятку витрати, а за кредитом – витрати, перенесені на рахунки-«споживачі», тобто на базові операційні рахунки. На рахунку зосереджуватимуться всі інноваційні витрати, за окремими напрямками діяльності, що наприкінці звітного періоду списуватимуться на відповідні рахунки.

**Висновки та пропозиції.** Запропонований варіант обліку витрат дасть змогу підвищити ефективність та правомірність аналітичного обліку витрат інноваційної діяльності. Рекомендована деталізація елементів методу бухгалтерського обліку інноваційної діяльності дозволить забезпечити отримання учасниками інноваційної діяльності неупередженої, прозорої, а відтак дієвої для прийняття управлінських рішень інформації про ефективність проведення інноваційних за характером операцій. Нажаль, у період світової

фінансової кризи доцільність здійснення інноваційної діяльності відходить на другий план через обмеженість вільних обігових коштів, але у перспективі цей напрямок розвитку підприємств будь-якої галузі буде значно актуальнішим.

### Список літератури

1. Наукова та інноваційна діяльність. Статистичний збірник 2019. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2019/zb/09/zb\\_nauka\\_2018.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/zb_nauka_2018.pdf)
2. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 лип. 2002 р. № 40. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

## МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

**Чирко Вікторія**

*студентка спеціальності «Облік та оподаткування»*

*Науковий керівник - к.е.н. Дмитренко О.М.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Дебіторська заборгованість є важливою складовою діяльності будь-якого підприємства. Якби продаж продукції (робіт, послуг) завжди здійснювався за готівку, то надходження грошей були б постійними, але обмеженими, оскільки у покупців не завжди на момент купівлі в наявності є кошти. При продажу з відстрочкою платежу реалізація товарів, робіт, послуг значно активізується, але грошові надходження за рахунками знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості та відкладаються на час її погашення. Саме тому важливим завданням для кожного суб'єкта господарювання є пошук оптимальних методів управління дебіторською заборгованістю з метою забезпечення своєчасного її погашення та запобігання утворенню простроченої і безнадійної заборгованості.

Основні питання щодо методології управління дебіторською заборгованістю досліджувалися українськими та іноземними науковцями, а саме: Н. Вірстюком, І. Воробйовою, О. Дячук, І. Єригіною, Т. Лівощко, М.Ф. Ван Бредом, Ф. Бутинцем, Г. Крамаренко, О. Черноу, В. Соп, Г. Ямненко, М. Хохловим та ін.

**Основний матеріал.** Основними умовами впровадження ефективного управління дебіторською заборгованістю мають стати забезпечення безперервної роботи підприємства; зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обігу оборотних активів; максимізація прибутку підприємства за збереження ліквідності; підвищення рівня фінансової безпеки підприємства [1].

Помилковою є думка, що рівень дебіторської заборгованості має бути збалансований з кредиторською, оскільки заборгованість кредиторів має бути погашена незалежно від того, чи надійшли борги від дебіторів. Як складова оборотного капіталу, дебіторська заборгованість впливає на такі показники діяльності підприємства: розмір і структуру оборотних активів, розмір і структуру доходів, оборотність активів підприємства, рівень ліквідності та платоспроможності. Разом з тим, збільшення дебіторської заборгованості значно відволікає кошти з обороту. Коливання розміру дебіторської заборгованості також впливає на фінансовий стан підприємства. Щоб покращити свій фінансовий стан та зменшити ризики за рахунок значних розмірів сумнівної та безнадійної заборгованості, підприємству необхідно не лишати поза увагою обсяги дебіторської заборгованості та своєчасно приймати відповідні управлінські рішення.

Ефективність управління дебіторською заборгованістю на підприємстві залежить від багатьох факторів. Серед основних можна виділити такі: 1) забезпеченість керівництва достатньою та достовірною інформацією щодо обсягів та термінів погашення дебіторської заборгованості як в цілому, так і в розрізі окремих дебіторів; 2) контроль сум простроченої та сумнівної заборгованості; 3) своєчасність та постійність проведення оцінки платоспроможності дебіторів та обсягів комерційного кредиту 4) наявність достатнього обсягу резерву сумнівних боргів тощо.

Методи управління дебіторською заборгованістю для кожного підприємства обираються індивідуально, що залежить від особливостей його діяльності, масштабів та інших факторів. Використовувані методи управління дебіторською заборгованістю доцільно поділити на такі групи :

- юридичні – претензійна робота, подача позову до суду;
- економічні – фінансові санкції (неустойка - штраф, пеня), призупинення постачань продукції, факторинг, форфейтинг, механізм застави; захист страхуванням; облік або дисконт векселів; гнучка система знижок для дебіторів при скороченні термінів розрахунків;
- психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу;
- фізичні – арешт майна боржника, вироблений органами державної виконавчої служби.
- альтернативні інструменти – взаємозалік, реструктуризація, погашення дебіторської заборгованості шляхом врахування платежів до бюджету тощо [2].

Найбільш доцільно буде розглянути саме економічні методи управління дебіторською заборгованістю, так як вони допомагають виявити нові можливості та резерви, формують певні економічні показники та шляхи їх досягнення, цим самим впливаючи на роботу та розвиток підприємства.

Якщо з дебіторами укладені договори про поставку продукції на тривалий термін партіями, то, у разі несплати коштів за реалізовану продукцію, продавцю, в першу чергу, доцільно використати метод припинення постачання продукції, а тоді вдаватись до інших методів.

Серед перших найбільш поширених методів управління дебіторською заборгованістю варто назвати фінансові санкції, зокрема – неустойку, яка буває у вигляді штрафу та пені. Згідно з Цивільним кодексом України [] неустойкою є грошові кошти або майно, яке дебітор буде змушений передати кредиту в разі порушення договору. Різниця між штрафом та пенею полягає у тому, що штрафи обчислюються у відсотках від суми невиконаного грошового зобов'язання, а пеня в свою чергу обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожний день прострочення виконання. Це означає, що пеня з кожним днем стає все більшою.

Метод страхування кредитів застосовується для того, щоб не втратити безнадійний борг. Перед тим, як так вчинити, варто оцінити суму, в яку обійдеться нам страхування, очікувані середні втрати безнадійного боргу та фінансову можливість компанії.

Дуже розповсюдженим методом є факторинг. Його суть полягає в тому, що банки (факторингові компанії) надають постачальнику кошти, а самі отримують право вимагати заборгованість з покупця на умовах негайної оплати 80 – 90% вартості, яка визначена в договорі поставки, незалежно від терміну надходження виручки від покупців. Зазвичай цим методом користуються компанії з великою дебіторською заборгованістю, які часто прострочують платежі за поставлений товар або надані послуги.

Форфейтинг відрізняється від факторингу тим, що він стосується тільки експортно-імпортних операцій. Замість боргу, вираженого в грошових коштах, продавець передає з певною знижкою банку-форфейтору цінний папір (вексель), отриманий від покупця. Форфейтор може пред'явити цей вексель до оплати, а може продати третім особам. Таке боргове зобов'язання може тривати рік і більше. Форфейтор (банк) бере на себе ризики з



приводу фінансових операцій, а це є великим плюсом даного методу. Продає цінні папери під час операцій даного методу експортер, що діє згідно контракту та виконує всі свої обов'язки, і який бажає отримати кошти за свою продукцію чи послуги.

Зміст методу обліку або дисконту векселів полягає в тому, що банк, купивши вексель за іменним індосаментом, терміново його оплачує пред'явнику, а платіж отримує тільки з настанням зазначеного у векселі строку погашення. Економічною суттю операції дисконтування є дострокова реалізація векселя його держателем банку і переведення комерційного кредиту в банківський. За достроковий платіж банк утримує з номінальної суми векселя певну винагороду на свою користь, тобто оплачує вексель за мінусом знижки. Різниця між сумою, яку банк заплатив, придбавши вексель, і сумою, яку він отримує на цей вексель у строк платежу, також називається дисконтом.

Застава є способом отримання коштів, за яким кредитор має право у випадку невиконання боржником зобов'язання одержати компенсацію за рахунок закладеного майна. Заставою можуть бути речі, гроші, цінні папери, майнові права.

Одним із популярних методів прискорення розрахунків з дебіторами в міжнародній практиці є використання гнучкої системи знижок, так зване спонтанне фінансування. Цей метод дозволяє покупцю отримати спеціальні знижки за достроковий розрахунок. Тобто, суть методу полягає в тому, що покупець, оплативши товар чи послугу до закінчення строку відстрочки платежу, може отримати знижку. Цей спосіб особливо доцільним є в умовах інфляції, оскільки за рахунок останньої можна втратити більшу частину вартості, ніж за рахунок наданої знижки. Також вигоду отримують також і покупці, оскільки зменшуються суми їх заборгованості.

Застосування вище перерахованих методів залежить від строку заборгованості та багатьох інших факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Для уникнення значних втрат та зниження платоспроможності і ліквідності, керівництво підприємства повинно постійно вдосконалювати свою політику та впроваджувати принципово нові підходи до управління дебіторською заборгованістю.

**Висновки та пропозиції.** Питання управління дебіторською заборгованістю є актуальним на даний час. Підтвердженням цьому є значний її обсяг на підприємствах внаслідок неповернення коштів не в зазначені строки, або неповернення коштів взагалі. Ефективне управління дебіторською заборгованістю потребує глибокого і комплексного підходу, що базується на аналізі кількісних і якісних показників заборгованості. Насамперед, варто проаналізувати дебіторів, а саме їх фінансовий стан та платоспроможність, що дасть можливість підприємству створити індивідуальні гнучкі умови оплати, обґрунтувати методи ціноутворення та уникнути сумнівної заборгованості. На нашу думку, найбільш ефективними методами управління дебіторською заборгованістю є використання системи знижок, форфейтинг та факторинг. Можливі також такі варіанти як: передоплата чи часткова передоплата до передачі на реалізацію, банківської гарантії. Вони не зменшують дохід підприємства, а навпаки пришвидшують отримання коштів та вкладання їх у бізнес. Важливим чинником ефективного управління дебіторською заборгованістю є збільшення покупців і замовників, адже ризик заборгованості (несплати боргів) зменшується за рахунок розподілу.

ОБЛІК В ЛОМБАРДАХ

*Штиль Діана*

*студентка спеціальності «Облік та оподаткування»*

*Науковий керівник - к.пед.н. Вітер С.А.*

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Небанківські фінансово-кредитні установи, до яких відносяться ломбарди, забезпечують споживачів унікальними послугами та відіграють важливу роль на вітчизняному ринку фінансових послуг.

Останнім часом в Україні зростає ринок ломбардного кредитування. Це пов'язано з тим, що ломбарди в найкоротші строки та при мінімумі документів можуть надавати кредити фізичним особам, при цьому під заставу приймається будь-яке найбільш ліквідне майно, яке може бути відчужене заставодавцем (нерухомість, автомобілі, побутова техніка тощо), а не лише традиційно дорогоцінні метали.

Євроінтеграційні процеси, які відбуваються в Україні, вимагають перебудови бухгалтерського обліку зазначених установ із запровадженням нормативних вимог до застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. Саме такі зміни і зумовлюють напрями розвитку методології бухгалтерського обліку, що є теоретичною основою формування та узагальнення інформації про діяльність небанківських фінансово-кредитних установ.

Методологія обліку небанківських фінансово-кредитних установ була об'єктом наукових досліджень М.І. Бондара, Т.М. Банасько, Н.М.Внукова, О.О. Гончаренко, Т.А. Давидюк та ін. Особливості податкового обліку в ломбардах висвітлювали В.С. Лень, В.В. Гливінко та ін. Враховуючи всі здобутки зазначених авторів, слід відзначити, що у специфіка облікової діяльності ломбардів зумовлює додаткові дослідження даної галузі.

Викладення основного матеріалу. Основною діяльністю небанківських фінансово-кредитних установ, у тому числі ломбардів є надання фінансових кредитів фізичним особам як за рахунок власних, так і залучених коштів під заставу майна, що зумовлює превалювання серед об'єктів бухгалтерського обліку фінансових інструментів та операцій із ними.

МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», визнаючи фінансовий інструмент як будь-який контракт, який призводить до виникнення фінансового активу в одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу – у іншого суб'єкта господарювання, підкреслює важливість застосування документування як способу первинного спостереження і реєстрації господарських операцій у первинних бухгалтерських документах [4, с 271].

Ломбарди за допомогою автоматизованого реєстру даних про споживачів повинні обліковувати споживачів послуг та здійснювати реєстрацію їх операцій. Доходи, згідно з чинним законодавством, ломбарди отримують від сплати процентів фізичними особами за надані короткострокові кредити, інших фінансових послуг, а також від надання супутніх послуг. Що стосується доходів ломбардів від заставного майна, то згідно зі ст. 968 ЦКУ – річ, не затребувана позичальником з ломбарду, може бути продана [3, с. 37].

Виконання зобов'язань споживачів послуг визначаються заставою. Під заставою розуміють правовідношення, через яке кредитор (заставоодержувач) має право в разі невиконання боржником зобов'язання отримати задоволення з вартості закладеного майна [2, с. 80].

На закладене під заставу майно ломбард не отримує права власності, тому вартість такого майна обліковується на позабалансовому субрахунку 06.1 «Майно, отримане в заставу» за оціночною вартістю. Збільшення його залишку виникає при отриманні майна у заставу, зменшення - при його списанні внаслідок погашення дебіторської заборгованості за наданими кредитами, у забезпечення яких було надано майно.

Первинним документом, яким оформлюють операцію про прийняте у заставу майно є заставна квитанція. Її у трьох примірниках складає приймальник-товарознавець після огляду майна на основі експертного листа експерта-оцінювача. Перший примірник квитанції зберігається у заставника, другий разом з майном застави передають відповідальному на склад. Третій примірник в бухгалтерії слугує підставою для розрахунку суми позики та відображення заставного майна в обліку.

Для обліку розрахунків за наданими ломбардом фінансовими кредитами застосовується рахунок 37 "Розрахунки з різними дебіторами" - субрахунок 377.1 "Розрахунки за наданими фінансовими кредитами" та 377.2 "Розрахунки зі страхування майна". Для відображення розрахунків зі страховою організацією зі страхування майна, отриманого у заставу, використовується субрахунок 685.1 "Розрахунки зі страховими організаціями за операціями страхування майна, наданого у заставу". Для відображення розрахунків за нарахованими відсотками за наданими фінансовими кредитами використовується субрахунок 373.1 "Розрахунки за нарахованими відсотками за наданими фінансовими кредитами".

Основна кореспонденція рахунків обліку операцій з надання фінансових кредитів приведений в таблиці 1.

Таблиця 1

Бухгалтерський облік операцій фінансових кредитів під заставу майна

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1.	Майно отримане під заставу	06.1	-
2.	Надання фінансового кредиту	377.1	301
3.	Нарахування суми платежу за страхування заставленого майна, що підлягає сплаті позичальником	377.2	685.1
4.	Отримання плати від постачальника за страхування майна	301	377.2
5.	Перерахування страховій організації суми платежу за страхування заставленого майна	685.1.	311
6.	Нарахування відсотків за користування фінансовим кредитом	373.1	703.1
7.	Повернення фінансового кредиту	301	377.1
8.	Погашення нарахованих відсотків за користування фінансовим кредитом	301	373.1
9.	Повернення майна, отриманого у заставу		06.1

Якщо заставодавець не виконав зобов'язання за умовами контракту і не може претендувати викупити заставу, то ломбард як сторона, якій передають предмет застави, має право визнавати його як актив, та відобразити за справедливою вартістю (відповідно до МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»). При цьому будуть здійснені бухгалтерські проведення: (таблиця 2).

Таблиця 2

Бухгалтерський облік операцій фінансових кредитів під заставу майна

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1.	Оприбутковано майно застави, зняте з позабалансового обліку за справедливою вартістю	281	685.2
2.	Отримано виручку від реалізації заставленого майна	311	702.1
3.	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	702.1	641
4.	Списано собівартість реалізованого майна	902	281
5.	Формування фінансового результату	702.1 791	791 944

Щодо формування пасивів для надання кредитів ломбардами, то вони включають основні джерела: кредити банків, позики фізичних і юридичних осіб. В структурі джерел залучення ломбардами коштів протягом 2017 року питома вага залучених банківських кредитів зменшилася на 3,4 в. п. (до 59,9 млн. грн.). Обсяг коштів, залучених від юридичних осіб (крім банків) порівняно з відповідним періодом минулого року збільшився на 0,8 в. п. (до 86,9 млн. грн.). Питома вага коштів, залучених від фізичних осіб продемонструвала зростання на 4,2 в. п. (до 21,4 млн. грн.) [1, с.14].

Висновки та пропозиції. Існуюча практика обліку заставних операцій не відображає в повній мірі в системі обліку її економічний зміст. Передача основних засобів, запасів, товарів в заставу на умовах зворотності вимагає вдосконалення бухгалтерського обліку заставних операцій і підвищення надійності облікової інформації та визначає актуальність додаткових досліджень.

На нашу думку, перший крок удосконалення цієї операції полягає в необхідності накопичення інформації на окремому балансовому рахунку обліку. Наприклад, можна використовувати рахунок 379, назвавши його «Фінансові вкладення», з окремим субрахунком «Надані позики, забезпечені рухомим майном», по дебету якого буде відбита операція по передачі активів підприємства в заставу: Дт 379 «Фінансові вкладення»; Кт 10 «Основні засоби»; Кт 28 «Товари».

Для вирішення питань пов'язаних з бухгалтерським обліком операцій застави та проведення економічного аналізу підприємств, які надають свої активи у заставу необхідно удосконалити облік заставних операцій, що надасть можливість здійснити аналіз структури та динаміку наявності та руху цих предметів застави.

#### Список літератури

1. Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за підсумками 2017 року. Національне рейтингове агентство «Рюрік». URL: [http://rurik.com.ua/documents/research/non\\_banks\\_2017.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_2017.pdf)
2. Банасько Т.М. Бухгалтерський облік заставних операцій. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. 2013. С. 80-83
3. Внукова Н. М. Фінансові аспекти ломбардної діяльності. Харків: ТО Ексклюзив, 2013. 150 с.
4. Гончаренко О.О. Елементи методу бухгалтерського обліку: особливості застосування у діяльності небанківських фінансово-кредитних установ. *Причорноморські економічні студії*. 2018, Вип. 31, С. 170-175

## ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

*Мельник Анна*

*студентка спеціальності «Облік та оподаткування»*

*Науковий керівник - к.е.н. Дмитренко О.М.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Країни ЄС досить широко використовують напрями і форми внутрішнього аудиту. У кожній державі особливості застосування напрямів внутрішнього аудиту тісно взаємопов'язані із особливостями систем адміністративного устрою, державного управління, а також з державним фінансовим контролем.

В сучасних умовах в бюджетних установах розширюється спектр надання платних послуг, що здійснюється з метою поповнення доходів спеціального фонду. Нестабільність фінансового стану бюджетних установ та необхідність підвищення ефективності використання їх ресурсного потенціалу зумовлюють потребу у запровадженні форм внутрішнього контролю, а саме внутрішнього аудиту та адаптації його інструментарію і методів до діяльності бюджетних установ.

Сьогодні керівництво підприємств, організацій та установ зацікавлено у тому, щоб служба внутрішнього аудиту приносила більше користі, працюючи на випередження і виконуючи роль довіреного радника, часто навіть за межами традиційного аудиту. Ефективність функціонування служби внутрішнього аудиту залежить від багатьох чинників, зокрема: ресурсного забезпечення; ставлення керівництва до системи контролю; узгодженості з бізнес-цілями, стратегією розвитку; управління кадровим потенціалом [1] але, в першу чергу, від правильної організації її діяльності та процесу аудиторських перевірок.

Питаннями організації та впровадження внутрішнього аудиту в бюджетних установах займалися такі науковці як: О. Т. Бровко, В. Ю. Дудченко, С. В. Ермішова, Д. В. Калінкін, О. В. Кожушко, В. П. Пантелєєв, О. О. Чечуліна та інші. Проте є багато невирішених питань, які пов'язані з організацією внутрішнього аудиту в державному секторі.

**Основний матеріал.** На сьогодні в Україні існує комплексна система нормативної документації, яка на державному рівні регулює впровадження та функціонування служб внутрішнього аудиту у вітчизняних бюджетних установах. Необхідність організації внутрішнього аудиту розпорядниками бюджетних коштів власних та підвідомчих закладах визначена Бюджетним кодексом України. Однак, ефективне впровадження внутрішнього аудиту в бюджетних установах передбачає подолання ще певної кількості перешкод, серед яких, в першу чергу, варто виділити нерозуміння його важливості та значення власне керівниками установ для ефективного використання державних коштів та майна, недостатність методичного інструментарію оцінки стану внутрішнього контролю в державних установах та забезпечення незалежності внутрішньої служби контролю.

В процесі здійснення внутрішнього аудиту в бюджетних установах необхідно не лише порівнювати здійснені витрати із отриманими доходами, але також шукати напрями більш ефективного використання коштів та вести жорсткий контроль усіх витрат. На сьогоднішній день обґрунтовано й доведено, що система державного внутрішнього фінансового контролю повинна складатися з трьох основних елементів: внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та їх гармонізації [2].

Відповідно до законодавства, внутрішнім аудитом є діяльність, спрямована на удосконалення системи управління, внутрішнього контролю, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності розпорядника бюджетних коштів і підприємств, установ та організацій, що належать до сфери його управління, та яка передбачає надання незалежних висновків і рекомендацій. Для здійснення внутрішнього аудиту розпорядник бюджетних коштів в особі керівника утворює самостійний структурний підрозділ внутрішнього аудиту, що є підпорядкованим і підзвітним безпосередньо такому керівнику [3].

Найчастіше в бюджетних установах внутрішній аудит проводить самостійний підрозділ, до складу якого входять працівники установи. Проте, якщо підрозділ створити неможливо та недоцільно, тоді призначається працівник, який буде здійснювати функції внутрішнього аудитора. Служба (підрозділ) внутрішнього аудиту має проводити оцінку ефективності планування та виконання бюджетних програм, правильності ведення бухгалтерського обліку, зокрема складання фінансової звітності. Крім того, він повинен планувати та проводити аудити, робити висновки і надавати рекомендації за результатами проведення аудиту, а також відслідковувати, чи враховані запропоновані рекомендації. Підрозділ обов'язково звітує керівництву бюджетної установи про результати діяльності. Звичайно, організація служби внутрішнього аудиту потребує певних витрат на пошук і



підготовку фахівців. Тому структура та чисельність підрозділу внутрішнього аудиту в державному секторі визначаються бюджетом організації, її розміром, складністю та специфікою фінансово-господарських операцій, що нею виконуються.

До основних повноважень служби внутрішнього аудиту в бюджетні установі входять: оцінка ефективності діяльності установи, ступеня виконання і досягнення нею поставлених цілей, визначених у стратегічних планах; оцінка якості надання адміністративних послуг, внутрішнього контролю, завдань, визначених законодавчими документами; оцінка ефективності виконання бюджетних програм; оцінка правильності ведення бухгалтерського обліку установою, оцінка достовірності фінансової і бюджетної звітності, оцінка дотримання актів законодавства, планів, процедур; оцінка стану управління державним майном.

Основні внутрішні документи з питань внутрішнього аудиту розробляє керівник підрозділу внутрішнього аудиту, враховуючи вимоги, що прописані в нормативних документах. Внутрішні документи затверджуються керівником бюджетної установи. Вони є необхідною складовою діяльності підрозділів, а також встановлюють вимоги, що є обов'язковими для застосування і виконання. До них належать: положення про службу внутрішнього аудиту (містить вимоги щодо дотримання Бюджетного кодексу України, Стандартів та Кодексу етики, основні завдання підрозділу внутрішнього аудиту); посадові інструкції працівників підрозділу внутрішнього аудиту (містять завдання, функції та обов'язки працівників підрозділу, їх права, вимоги щодо освіти, знань, навичок та досвіду роботи, передбачені законодавством тощо); внутрішні документи з питань проведення внутрішнього аудиту, в яких передбачено порядок планування і проведення внутрішніх аудитів, документування, реалізації їх результатів та, за рішенням керівника підрозділу, інші аспекти внутрішнього аудиту.

Процес проведення внутрішнього аудиту в бюджетних установах здійснюється в такі чотири основні етапи:

- 1) попереднє дослідження об'єкта та планування аудиту;
- 2) проведення аудиту та його аналіз;
- 3) підготовка аудиторського звіту;

4) контроль за виконанням рекомендацій, які були надані після проведеного внутрішнього аудиту [4].

Етап проведення дослідження та планування аудиту включає в собі постановку завдань, попереднє планування, зустріч із представниками об'єкта аудиту та підготовку програми. Основною його метою є прийняття рішень щодо необхідності проведення перевірки, збір важливої інформації та встановлення питань аудиту. На цьому кроці базовими аспектами внутрішнього аудиту, які формують основу програми аудиту, є:

- попередній збір, аналіз та документування інформації про об'єкт аудиту;
- конкретизація цілей та уточнення об'єкта аудиту;
- визначення основних питань аудиту та основних методів проведення дослідження;
- визначення необхідних обсягів ресурсів для проведення внутрішнього аудиту;
- встановлення послідовності та термінів виконання робіт (включаючи підготовку проекту аудиторського звіту);
- встановлення розподілу обов'язків в межах аудиторської групи.

Визначивши ці базові аспекти, суб'єкт внутрішнього аудиту може переходити до проведення аудиту. Проведення аудиту та його аналіз передбачає визначення кількісного та якісного аналізу даних, а також формування доказової бази із застосуванням методів і процедур, що забезпечують обґрунтованість висновків за його результатами. Методи внутрішнього аудиту обираються самостійно працівниками служби внутрішнього аудиту.

Складання аудиторського звіту є важливою частиною процесу внутрішнього аудиту. Саме в ньому представлені аудиторські висновки щодо об'єкта перевірки та надані рекомендації, як вирішити проблемні моменти. Аудиторський звіт сприяє розумінню необхідності змін та спонукає керівництво до життя певних дій.

Заключним етапом є відстеження результатів впровадження аудиторських рекомендацій. Він дає змогу підвищити результативність аудиторських звітів, фахового рівня та практичного досвіду, оскільки стимулює ініціативу до навчання та розвитку. Крім того, сприяє ефективному і раціональному використанню бюджетних коштів, удосконаленню системи управління. Для забезпечення можливості відстеження результатів впровадження рекомендацій, самі рекомендації повинні містити конкретні, доцільні та обґрунтовані заходи, які є реальними для даної установи; визначати за кожним заходом відповідальних виконавців і чіткі строки виконання рекомендацій; бути орієнтованими на конкретні результати.

**Висновки та пропозиції.** Організація та проведення внутрішнього аудиту в бюджетних установах є невід'ємною складовою управління. Це важливий процес, методика і організація якого значно відрізняються від аудиту в приватному секторі. Внутрішній аудит сприяє досягненню поставлених цілей організації за допомогою системного, упорядкованого підходу управління ризиками та контролю. Застосування внутрішнього аудиту бюджетними установами посилює моніторинг стану фінансів держави, підвищує ефективність функціонування бюджетних установ, надання ними послуг населенню та підвищує довіру суспільства до державного сектору.

#### Список використаної літератури

1. Внутрішній аудит: навч. посібник / за ред. Ю. Б. Слободяник. Суми. 2018. 248 с.
2. Мікрюкова Л. П., Млінцова О. В. О. Впровадження внутрішнього аудиту в бюджетних установах. *Науковий вісник МНУ імені в. О. Сухомлинського. Економічні науки.* 2016. №1. С. 17-20.
3. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2435-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
4. Методологічні вказівки з внутрішнього аудиту в державному секторі України / Міністерство фінансів України. 2019. URL: <https://mof.gov.ua/storage/files/METHOD%20VKAZIVKY%202019.pdf>

## ПРОБЛЕМИ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ

*Торовіна Наталія*

*студентка спеціальності «Облік та оподаткування»*

*Науковий керівник - к.е.н., доцент Гайдучок Т.С.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Розвиток будь-якого підприємства залежить від наявності сучасного бухгалтерського обліку, що є основою управління й контролю за господарською діяльністю підприємств. Вискокваліфікований фахівець за спеціальністю «Облік і оподаткування» регулює доходи та видатки, впроваджує заходи економії фондів, своєчасно звітує про фінансовий стан уповноваженим органам контролю, веде податковий облік та може бути податковим едвайзером. Саме тому серед незліченої кількості спеціальностей, які наразі представлені у вищих навчальних закладах країни, спеціальність «Облік і оподаткування» залишається перспективною та найпрестижнішою серед інших.

Унікальність спеціальності полягає у тому, що студенти отримують знання з обліку і оподаткування у сферах економіки підприємства, фінансового та управлінського обліку, бізнес-моделювання, податкової системи, господарського права, кредитування тощо. Проте,

не зважаючи на всі переваги цієї спеціальності, студенти доволі часто стикаються з низкою проблем, а саме:

- станом на 2019 рік, урядом передбачено зменшення бюджетних місць за спеціальністю «Облік і оподаткування» (за вказаною спеціальністю на 2,7%) [1].
- повільний темп впровадження європейських освітніх стандартів;
- постійні зміни нормативно-правового регулювання;
- небажання роботодавців влаштовувати на роботу студентів через відсутність практики;
- нерозвинуте сучасне дистанційне навчання;
- відсутність співробітництва вищих навчальних закладів та підприємств;
- викладання на недостатньому рівні таких важливих навичок, як «soft skills».

Проблемам якості підготовки фахівців, якості сучасної освіти присвятили свої наукові праці як зарубіжні, так і вітчизняні дослідники, серед яких В. П. Андрущенко, Г. М. Борліков, В. Г. Вікторов, Л. А. Гаєвська, І. П. Кінаш, Ю. М. Дрешер, М. В. Кісіль, Т. М. Котенко, М. І. Мурашко, Т. І. Туркот, Ю. І. Якименко. Однак розгляд проблем якості підготовки фахівців, на сьогодні, залишаються недостатньо дослідженими та аргументованими.

**Основний матеріал.** Проблема якості підготовки фахівців за спеціальністю «Облік і оподаткування» вважають однією із найсуттєвіших проблем, адже сьогодні компетентний бухгалтер є доволі цінним на ринку праці. Однак, наявність вищезазначених проблем призводить до наявності розбіжностей між кількістю випускників за даною спеціальністю та попитом, який наявний сьогодні.

Основними недоліками, з якими зіштовхуються молоді спеціалісти при влаштуванні на роботу є відсутність практичних знань та технік, відсутність загальних уявлень про роботу та вимоги до бухгалтерів на підприємстві. Наприклад, згідно з останніми даними, станом на початок 2019 року, серед претендентів на аудиторські посади приблизно 10% учасників показують достатній рівень знань на тестуванні при співбесіді, яке надає підприємство.

Вдалим розв'язанням даної проблеми є встановлення тісних зв'язків співробітництва між вищими навчальними закладами та бізнес-підприємствами, а саме: надання практики для студентів на підприємствах під час навчання та канікул, проведення навчальних лекцій уповноваженими особами за напрямом «Робота на підприємстві: вміння використовувати теоретичні знання на практиці та базові навички при роботі з клієнтами». Також, за згодою обох сторін, слід ввести контрактний договір працевлаштування молодих фахівців, які щойно закінчили вищий навчальний заклад за умови, що на практиці вони вміло застосували теорію та показали високі результати.

Сучасний спеціаліст повинен бути всебічно розвинений, тому нинішні роботодавці серед переліків досягнень та вмінь кандидата виділяють наявність різноманітних навичок, таких як «soft skills». Soft Skills – це збірний термін, який посилається на безліч варіантів поведінки, що допомагають людям в роботі, зокрема командній, а також успішно соціалізуватися.

«Soft skills» – це сукупність неспеціалізованих, всеосяжних навичок, які відповідають за успішні результати у робочому процесі, високу продуктивність працівника, здатність особи креативно мислити, підходити до завдання та володіти навичками комунікації. Тому, майже кожне підприємство при розгляді кандидата на посаду відштовхується від наявності даних умінь.

Soft Skills дозволяє бути успішним незалежно від специфіки діяльності та напрямку, в якому працює людина. Традиційно в психології їх відносять до числа **соціальних навичок**: вміння переконувати, знаходити підхід до людей, лідирувати, міжособистісне спілкування, ведення переговорних процесів, робота в команді, особистісний розвиток, управління часом, ерудованість, креативність і т.п. [2].

На жаль, у вищих навчальних закладах немає сучасного напрямку, який навчав би «soft skills». Тому слід внести корективи в освітню програму та створити нову дисципліну, яка надавала б можливість студентам шукати, розвивати та удосконалювати навички за будь-яким напрямком.

З кожним роком у світі відбуваються технологічні прогреси, проте, всупереч інноваційним перевтіленням країни, доволі часто студенти навчальних закладів не мають інформаційно-технічного забезпечення, не володіють інформацією про зміни законодавства у сфері бухгалтерського обліку та оподаткування, не мають достатньої кількості знань для роботи з сучасними програмами та технологіями.

Дана ситуація свідчить про наявність середнього рівня якості освіти, що призводить до відсутності базової вправності ведення комп'ютеризованого бухгалтерського обліку. Щоб вирішити дану ситуацію потрібно забезпечити усі навчальні заклади сучасним технічним обладнанням, переймати як вітчизняний, так і зарубіжний досвід по користуванню технологіями через впровадження європейських освітніх стандартів, практичних тренінгів, форумів та лекцій.

Європейські освітні стандарти – це майбутнє сучасної освіти України. Згідно з даними стандартів, передбачається скорочення кількості вищих навчальних закладів. Першорядний критерій – високий рівень академічної та наукової підготовки студентів, що забезпечить відсіювання вищих освітніх закладів з низьким рівнем освітньої бази та технологічним оснащенням. Основною перевагою стандарту є те, що понад 25% дисциплін із навчального курсу студенти обиратимуть самостійно на власний розсуд [3]. Також є місце для нових закордонних наукових дисциплін, які будуть стосуватися спеціальності студента. Таким чином, впровадження європейських стандартів перевтілять освіту на високоякісну та здатною конкурувати з вищими школами інших країн.

Не менш важливою проблемою, є зменшення бюджетних місць за спеціальністю «Облік і оподаткування». Дана проблема також є загрозою при підготовці фахівців, адже через високу вартість навчання студенти контрактної форми навчання не завжди мають фінансову спроможність оплатити денне навчання і таким чином вимушені обирати заочну форму навчання, яка є дешевшою. Негативний наслідок – відсутня достатня якість підготовки студентів.

Ефективним розв'язком даної проблеми є розвинуте сучасне дистанційне навчання. В усіх країнах світу, дистанційне навчання за якістю підготовки фахівців прирівнюється денній формі навчання. Ведення дистанційного навчання надає можливість навчатися студентам, перебуваючи у будь-якій точці світу, використовуючи лише власну техніку. Такий спосіб навчання має багато переваг: по-перше, це зручність навчання, тому що студент самостійно обирає час і місце для навчання. По-друге, відбувається заміна звичайних конспектів на електронні ресурси через використання новітніх методів навчання. По-третє, дистанційне навчання забезпечує взаємодію студента та викладача на різних етапах навчання і передбачає самостійне навчання з подальшою перевіркою задля закріплення та вдосконалення набутих знань [4].

**Висновки та пропозиції.** Вивчаючи наявні проблеми підготовки фахівців за спеціальністю «Облік і оподаткування» є підстави для ствердження того, що відсутність кваліфікованого фахівця несе загрозу економічного спаду як підприємства, так і країни загалом. Тому, слід застосувати кардинальні та ефективні рішення для подолання наявних проблем. Серед запропонованих рішень, слід виділити наступні:

1. надати можливість студентам на практиці застосовувати набуті знання;
2. налагодити співробітництво між вищими навчальними закладами та підприємствами шляхом впровадження дуальної освіти;
3. здійснити розширення базових навиків ведення комп'ютеризованого обліку;
4. створити сприятливі умови для запровадження сучасного дистанційного навчання, використовуючи європейські освітні стандарти.

Як результат, випускники вищих навчальних закладів при проходженні співбесіди з майбутніми роботодавцями, на високому рівні доводитимуть свій професіоналізм та одночасно стануть претендентами на високі посади, за умови, що:

1. вони працюватимуть з метою розвитку підприємства;
2. уся робота буде виконана на високому рівні із залученням навичок «soft skills»;
3. облік буде комп'ютеризованим з подальшим плануванням та прогнозуванням;
4. претенденти швидко сприйматимуть зміни у законодавстві та діятимуть у рамках закону;
5. постійно проходитимуть курси підвищення кваліфікації.

Таким чином, усунення проблем та впровадження інноваційних процесів забезпечить високу якість підготовки обліковців та аудиторів, адже фінансове благополуччя підприємства залежить саме від роботи висококваліфікованого працівника.

#### Список літератури:

1. Держзамовлення 2019: кількість бюджетних місць на бакалаврат зросте майже на 1 тис. – перевагу надано природничим спеціальностям.  
URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/derzhzamovlennya-2019-kilkist-byudzhetnih-misc-na-bakalavrat-zroste-majzhe-na-1-tis-perevagu-nadano-prirodnichim-specialnostyam>
2. Що таке Soft Skills? В чому різниця Soft і Hard Skills?  
URL: <https://www.welldone.org.ua/shho-take-soft-skills-v-chomu-riznitsya-soft-i-hard-skills/>
3. Європейські освітні стандарти – головні пріоритети реформування вищої освіти.  
URL: <http://vnz.org.ua/novyny/podiyi/7266-evropejski-osvitni-standarty--golovni-priorityty-reformuvannja-vyschoyi-osvity-sergij-kvit>
4. Дистанційна освіта. URL: <http://vnz.org.ua/dystantsijna-osvita/pro>

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ

*Кудра Любов*

*студентка спеціальності «Облік та оподаткування»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Гайдучок Т.С.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** На сьогоднішній день в Україні все більше набирають популярності електронні гроші, віртуальні розрахунки та системи, які забезпечують ці розрахунки. Це зумовлено насамперед розвитком інформатизації суспільства, стрімким збільшенням електронної комерції в загальному торговельному обороті. Найголовнішою перевагою електронних грошей є зручність використання, скорочення затрат часу на проведення розрахунків та можливість здійснити оплату не виходячи з будинку.

В 2011 році влада зобов'язала всіх підприємців створити всі умови для розрахунку пластиковими картками, навіть власників дрібних сільських крамничок. Потім вирішили піти далі – обмежили готівкові розрахунки, тобто за всі покупки на велику суму розраховуватися тільки «пластиком». В майбутньому цей засіб інновації повністю витіснить паперові гроші. З огляду на еволюцію та модернізацію безготівкових розрахунків, актуальним є дослідження методики відображення електронних грошей в бухгалтерському обліку в Україні.

Науковий інтерес до цього питання проявляли провідні вітчизняні вчені, зокрема О. О. Махаєва, О. А. Шевчук, С. П. Поліщук, К. В. Шиманьска, С. Л. Береза, І. О. Лукашова та інші. Незважаючи на те, що всі вище перераховані вчені висвітлювали в своїх



дослідження питання застосування та обліку електронних грошей, сьогодні все ж таки не досягнуто єдиної думки щодо сутності цього засобу інновації, оскільки науковці приділяли недостатню увагу даній проблематиці, враховуючи новизну та специфічність електронних грошей порівняно з іншими об'єктами обліку.

**Основний матеріал.** Останнім часом набирає популярності оплата товарів і послуг через Інтернет, люди все рідше використовують готівку і все частіше здійснюють віртуальні розрахунки. Сьогодні практично кожен використовує такий платіжний засіб як електронні гроші, оскільки цей спосіб розрахунку є доступним, зручним та економить час. Для того, щоб розібратися з відображенням цього «диво» засобу інновації в бухгалтерському обліку, необхідно, насамперед, з'ясувати його сутність.

Електронні гроші з'явилися відносно нещодавно. Феномен виникнення таких грошей пов'язують з першим перерахуванням коштів через телеграф (США, 1918 р.). Однак електронні гроші саме такого інформаційно-економічного наповнення (змісту), якими ми їх сьогодні знаємо, активно почали впроваджуватись в господарську діяльність в період 1993-1998 рр. Тому можна з впевненістю стверджувати, що з позиції бухгалтерського обліку електронні гроші є новим об'єктом дослідження.

Електронні гроші є віртуальним еквівалентом «традиційних» паперових грошей. Іншими словами, вони начебто і є, але реально існують лише всередині комп'ютерної системи. Однак, щоб необхідна сума «засвітилася» на балансі нашої кредитної карти чи електронного гаманця, потрібно поповнити цей баланс абсолютно реальними грошима.

Якщо розглядати електронні гроші з юридичної точки зору, то вони є безстроковими зобов'язаннями емітента перед користувачами електронних платіжних систем. Облік даного виду грошей здійснюється за допомогою спеціального обладнання і програмного забезпечення.

За твердженням деяких науковців [1] під електронними грошима слід розуміти грошові кошти підприємства, які містяться у вигляді електронних записів на електронному пристрої (функціонує на програмній основі, на основі карток чи на основі мереж мобільного зв'язку), випущені у встановленому законодавством порядку із забезпеченням їх національною (іноземною) валютою та використовується підприємством для здійснення платіжних операцій в електронних платіжних системах. Такий підхід до ідентифікації електронних грошей через синтез їх компонентів дозволяє конкретизувати їх сутність як об'єкта бухгалтерського обліку і контролю.

Проаналізувавши різні джерела, в яких наведено поняття «електронні гроші» можна узагальнити наступне: електронні гроші – це віртуальний еквівалент «традиційних» паперових грошових одиниць, виконує такі ж самі функції, як і реальні гроші.

Електронні гроші мають ряд переваг: більше не потрібно марно гаяти свій час в довгих чергах; можливість переказувати необхідну суму коштів, перебуваючи в будь-якій точці світу; електронні гроші неможливо підробити; відсутній людський фактор, що мінімізує можливі ризики; і найголовніша перевага – комфортність використання та висока швидкість здійснення розрахунків.

Електронні гроші випускаються банком-емітентом, який бере на себе відповідальність щодо їх погашення. У кожного користувача електронної платіжної системи є свій особистий рахунок, за допомогою якого він має можливість проводити безготівкові розрахунки за отримані товари, роботи та послуги. На електронному пристрої, що перебуває в розпорядженні користувача, банк-емітент зобов'язаний визначити суму електронних грошей, з урахуванням певних лімітів, які визначені законодавством України [2].

В травні 2018 року Національним банком України було заборонено використання чотирьох електронних платіжних систем: Яндекс.Гроші, Qiwi, Wallet one та Вебмані. Причиною заборони слугувало те, що вище перелічені системи відмовилися координувати свою діяльність з українським фінансовим регулятором.

Операції з електронними грошима в Україні набирають обертів. Так, впродовж 2018 року динаміка та ріст обсягів електронних грошей та кількості електронних гаманців

показали додатне значення. Протягом 2018 р. обсяг операцій банків з електронними грошима склав: випущено 83,2 млн. грн електронних грошей (більше на 40 %), обсяг операцій з електронними грошима – 7225 млн. грн (зріс майже в 2,5 рази), кількість електронних гаманців – 62,7 млн. шт (більше на 19 %) [3].

На сьогоднішній день в Україні законними є такі платіжні системи, як «ГлобалМані» (емітент АТ «Ощадбанк»), «Максі» (емітент ПАТ «Альфа-банк») та «MoneXu» (емітент ПУАТ «Фідобанк»). Якщо ми порівняємо характеристики сучасних грошей, то можемо зробити висновок, що електронні гроші мають властивості як готівкових так і безготівкових форм грошей, тобто знову ж таки, електронні гроші це фактично замітники готівки, для зберігання та використання яких призначені спеціальні носії та спеціальні технічні пристрої.

Торговець для того, щоб розпочати використовувати електронні платіжні системи, які легалізовані в Україні, повинен укласти такі договори: договір з емітентом, тобто банком, який випускає в обіг електронні гроші (укладається в письмовій формі та затверджується підписами представників банку), та договір з оператором системи електронних грошей (укладається в електронній формі і, як правило, є публічним).

Механізм розрахунку за допомогою електронних грошей складається з таких етапів: спочатку користувач (покупець), відправляє електронні гроші зі свого електронного гаманця на електронний гаманець торговця, який, в свою чергу, для того, щоб отримати грошові кошти повинен подати Заявку банку-емітенту на погашення електронних грошей, тільки після цього він отримує на свій розрахунковий рахунок суму, еквівалентну електронним грошам за мінусом списаної комісії.

Користувачами електронних платіжних систем, тобто покупцями товарів, робіт та послуг за допомогою електронних грошей, можуть бути лише фізичні особи, слід зазначити, що операції з використанням такого способу розрахунку заборонені для єдиноподатників.

Для українських бухгалтерів електронні гроші є відносно новим поняттям та об'єктом дослідження. Для обліку електронних грошей, зважаючи на те, що вони легко конвертуються в звичайні грошові одиниці, Планом рахунків передбачено рахунок 33 «Інші кошти», а саме окремий субрахунок 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті», та субрахунок 336 «Електронні гроші, номіновані в іноземній валюті».

На даних субрахунках слід відображати «операції з електронними грошима, які здійснюються комерційними агентами та користувачами, відповідно до нормативно-правових актів Національного банку України та правил використання електронних грошей, узгоджених з Національним банком України. При цьому, з метою бухгалтерського обліку не визнаються електронними грошима наперед оплачені картки одноцільового використання: дисконтні картки торговців, картки автозаправних станцій, квитки для проїзду в міському транспорті тощо, які приймаються як засіб платежу виключно їх емітентами».

У випадку, коли зазначені платіжні засоби надходять до агента на підставі агентського договору, що не передбачає переходу прав власності на кошти, для обліку електронних грошей рекомендується використовувати позабалансовий рахунок (наприклад, рахунок 033), на якому вести облік таких коштів за номінальною вартістю.

Інформація про рух грошових коштів в «Балансі (Звіті про фінансових стан)» як і раніше наводиться в 2 розділі активу (ряд. 1165). Крім того інформація про наявні грошові кошти наводиться і в Примітках до річної звітності (розділ 6, рядки 640 - 690).

Що стосується податкового обліку, то зарахування електронних грошей в електронний гаманець, так само як і виведення з нього до жодних наслідків не призводить, адже відбувається обмін гривні на електронні еквіваленти. Датою виникнення ПДВ – зобов'язань за операцією постачання товару з оплатою електронними грошима буде дата відвантаження товару, адже зарахування коштів від покупця в цьому випадку не відбувається. За придбаними товарами (роботами, послугами), покупець має право на податковий кредит з ПДВ. При цьому датою віднесення сум податку до податкового кредиту згідно з Податковим кодексом України є дата отримання товарів, послуг [4].

Отже, результати дослідження показали, що електронні гроші є новим об'єктом бухгалтерського обліку, який має певні специфічні особливості, а тому такий об'єкт обліку обов'язково повинен знайти своє відображення у наказі Про політику бухгалтерського обліку підприємства.

**Висновки та пропозиції.** Таким чином, розрахунки у сфері електронної комерції можуть здійснюватися з використанням електронних грошей. Цей спосіб розрахунків здійснюються в мережі Інтернет. Електронні гроші являють собою забезпечене право вимоги до банку та зберігаються на електронному гаманці.

З викладеного вище матеріалу дослідження, можна зробити висновок, що необхідно надалі вивчати теоретичні та практичні сторони проблеми відображення електронних грошей в бухгалтерському обліку.

### Список літератури

1. Семенець А. П. Бухгалтерський облік та контроль електронних грошей: організація і методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Житомир, 2017. 23с.
2. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України з питань регулювання випуску та обігу електронних грошей : Закон України від 4 листоп. 2010 р. № 481. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10>
3. Мокієнко Т. В., Прийдак Т. Б., Липський Р. В. Електронні гроші: сутність, класифікація та облікове відображення. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7107>
4. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

## ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ: ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Совик Тетяна*

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»  
Науковий керівник – д.е.н., професор Цаль-Цалко Ю.С.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Податок на прибуток підприємств є одним із загальнодержавних податків в Україні. Однак у сучасних реаліях постає проблема контролю за його нарахуванням і сплатою, внаслідок чого маємо недостатні надходження до бюджету. З метою припинення ухилення від оподаткування та виведення грошей в офшори у Верховній Раді було зареєстровано законопроект № 1185 [1], який передбачає заміну податку на прибуток підприємств податком на виведений капітал з 01.01.2021 року. Така ініціатива трансформування податкової системи викликала безліч дискусій. Наразі експертами жваво обговорюється можливий вплив податку на виведений капітал на бізнес та економічний стан у країні для визначення доцільності майбутніх змін.

Проблема удосконалення податкової системи є досить актуальною, а тому розглядається не тільки науковцями і дослідницькими центрами, а й представниками бізнесу, які завдяки власному досвіду знають про особливості оподаткування господарської діяльності. Дане питання з оптимізації оподаткування прибутку вивчали: О. Василик, Л. Демиденко, П. Мельник, Е. Курганський, А. Крисоватий, О. Шемяткін, Т. Шевцова, Ю. Рудковська, А. Гречко, М. Трубіна, Н. Ковтунович, І. Таптунова та інші. На даний момент не можна точно сказати, що більшість дослідників дотримуються однозначної думки

щодо зміни податку на прибуток і масштабу наслідків для України, тому проблема потребує додаткового вивчення.

**Основний матеріал.** Чинна система податку на прибуток підприємств характеризується базою оподаткування, яка включає скоригований фінансовий прибуток компаній, що оподатковується за ставкою 18%. За висновками Інституту економічних досліджень та політичних консультацій та Німецької консультативної групи цей податок не має особливого негативного впливу на інвестиції, оскільки база оподаткування та ставка податку знаходяться в межах міжнародної практики. Проте через оподаткування нерозподіленого прибутку можливе зменшення доступного для фінансування інвестиційного капіталу [2].

До основних недоліків діючого податку на прибуток можна віднести складність і неоднозначність визначення об'єкту оподаткування, накопичення збитків підприємствами, проблему адміністрування податку та його низьку фіскальну ефективність [3].

Для вдосконалення податкової системи було запропоновано перейти до моделі оподаткування виведеного капіталу, розробленої на основі найефективнішої естонської системи з урахуванням національної специфіки України. Така модель оподаткування працює в Естонії з 2000 року, яка в рейтингу DoingBusiness станом на червень 2016 року за легкістю ведення бізнесу займає 12 місце, а Україна – 80-е. Податок на прибуток підприємств в Естонії являє собою так званий податок на грошовий потік (cash-flow tax). Нерозподілений прибуток оподатковується за ставкою 0%, а розподілений прибуток – в розмірі 20% від суми дивідендів або прирівняних до них платежів [4].

У Пояснювальній записці до проекту Закону України № 1185 [1] зазначається, що завдяки новим правилам оподаткування прибутку підприємств буде спрощено ведення бізнесу, скорочено витрати платників податків на виконання податкового обов'язку, створено умови для детінізації економіки та стимули до інвестування, що загалом зміцнить конкурентоспроможність економіки України.

Об'єктом оподаткування податком на виведений капітал визначено операції з виведення капіталу та операції, прирівняні до операцій з виведення капіталу, зокрема виплата дивідендів нерезидентам, виплата процентів за кредитами компаніям в "низькоподаткових" юрисдикціях та інвестиції закордон.

Запропоновано застосовувати такі ставки податку на виведений капітал:

- 15% – до операцій з виведення капіталу;
- 20% – до операцій, прирівняних до операцій з виведення капіталу (крім операцій, що оподатковуються за ставкою 5%);
- 5% – до платежів щодо погашення боргів пов'язаними з особами-нерезидентами.

Законопроектом передбачено припинення зловживання положеннями податкових конвенцій шляхом застосування занижених чи нульових ставок податку для окремих видів доходів нерезидентів. Також має бути створено Реєстр платників податку на виведений капітал. Його дані будуть оприлюднюватися на сайті Державної податкової служби [4].

Підсумувавши матеріали наукових статей та інших публікацій в мережі Інтернет, можна виділити основні переваги податку на виведений капітал, а саме:

- 1) поява стимулу для реінвестування частини прибутку в розвиток бізнесу;
- 2) поліпшення інвестиційного клімату;
- 3) обмеження корупції та тиску з боку податківців;
- 4) зменшення маніпуляцій зі звітністю, пов'язаних із завищенням витрат для зменшення податку;
- 5) спрощення адміністрування податку, полегшення ведення обліку та складання звітності на підприємстві;
- 6) зростання податкових надходжень через 2-3 роки роботи законопроекту;
- 7) зростання економіки (зростання ВВП на 1,5-2%).

Однак впровадження податку на виведений капітал матиме такі негативні наслідки:

- 1) дефіцит державного бюджету в перші роки через відсутність компенсаторів;



- 2) можливе зростання ставок інших податків з метою забезпечення збалансованого бюджету;
- 3) недотримання міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування;
- 4) спекуляції з відкладанням сплати податку на потім та використанням коштів підприємства в особистих цілях;
- 5) неможливість зменшення суми податку за рахунок накопичених податкових збитків.

Попри всі аргументи на користь і проти нового податку, важливо розуміти його головний недолік – дефіцит державного бюджету у перші роки після введення змін до податкової системи України. До того ж і сам розмір дефіциту є невизначеним – існують різні варіації цієї суми. За підрахунками Міністерства Фінансів України у перший рік впровадження податку на виведений капітал дохідна частина бюджету зменшиться на 25,9 млрд грн., у другий – на 31 млрд грн [6]. Інші джерела свідчать, що втрати бюджету за 2 роки можуть скласти від 20 до 80 млрд грн [7].

Цілком зрозуміло, що такий розмір дефіциту не може бути просто проігнорованим, а тому перед впровадженням податку на виведений капітал вкрай необхідно продумати реалістичні механізми компенсації таких втрат. Можна припустити, що існує два спрощені варіанти покриття дефіциту – збільшення податкових надходжень до державного бюджету або зменшення розміру його видатків. Перший варіант недоцільно застосовувати у даній ситуації, оскільки зменшення податкового навантаження на підприємства за рахунок заміни податку на прибуток і одночасне підвищення ставок інших податків в результаті не дасть бажаного ефекту, а тільки створить видимість змін. Залишається лише один спосіб – зменшення видатків державного бюджету. Актуальною проблемою при цьому постає пошук компенсаторів, тобто таких статей видатків, за рахунок яких можна значно зменшити прогнозований дефіцит.

Міжнародний валютний фонд виступає проти введення податку на виведений капітал. Фахівці вважають, що практика Естонії, яку пропонують прихильники податку на виведений капітал, є негативною. На рівень надходжень, який був до введення податку, вони вийшли більш ніж через 10 років. Податок деструктивно впливає на розвиток економіки. Люди не купують собі товари споживання, їх набуває компанія, ухиляючись від податків [8].

Таптунова І. Л., взявши до уваги досвід тієї ж Естонії, у своїй публікації наголошує, що це має бути не просто заміна одного податку іншим, це мають бути узгоджені системні зміни, що дозволять побудувати збалансовану податкову систему, рівномірно розподілити податкове навантаження на платників податку, уникнути подвійного оподаткування чи, навпаки, неоподаткування окремих видів доходів [9].

**Висновки та пропозиції.** Таким чином, запровадивши податок на виведений капітал замість податку на прибуток, можна очікувати покращення інвестиційного клімату та зростання економіки України в довгостроковому періоді. Проте цей позитивний вплив скоріше за все буде обмеженим, оскільки необхідною умовою виступає повне і обґрунтоване компенсування втрат бюджету в перші роки введення нового податку збільшення інших податкових надходжень або зменшення видатків. Відсутність цих заходів однозначно спричинить негативні наслідки. Водночас зміна лише структури податкової системи не матиме помітного результату без подолання корупції, удосконалення роботи Державної податкової служби щодо прозорості та порядку адміністрування податків та усвідомлення громадянами своїх обов'язків як платників податку.

#### Список використаної літератури:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку на виведений капітал та імплементації стандартів протидії розмиванню податкової бази та виведення прибутку за кордон: Проект Закону від 29 серп. 2019 р. №1185. URL: [https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=66488](https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66488). (дата звернення: 02.11.2019).



2. Заха Д., Отген Т., Бетлій О., Джуччі Р. Податок на прибуток підприємств чи податок на виведений капітал: аналіз та рекомендації. Німецька консультативна група. 2017. К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL: [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_papers/German\\_advisory\\_group/2017/PS\\_01\\_2017\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2017/PS_01_2017_ukr.pdf) (дата звернення: 02.11.2019).
3. Чугунова І. Доцільність впровадження податку на виведений капітал в Україні. Сучасні проблеми економіки та фінансів: Зб. мат. Міжнар. науковопрактичного семінару. Київ, 07 листоп. 2017 р. Київ: Аграр Медіа, 2017. С. 253-257. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/22913/072017.pdf;jsessionid=D77E3E2D9702B762D1564F8BA4CEDDCE?sequence=1#page=253> (дата звернення: 02.11.2019).
4. Соколенко В. А., Панченко А.С. Вплив законодавчих змін на податок на прибуток підприємств. Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ": зб. наук. пр. Сер.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. Харків: НТУ "ХПІ", 2016. № 43 (1215). С. 85-90. URL: [http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/30760/1/vestnik\\_KhPI\\_2016\\_43\\_Sokolenko\\_Vplyv.pdf](http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/30760/1/vestnik_KhPI_2016_43_Sokolenko_Vplyv.pdf) (дата звернення: 02.11.2019).
5. Пояснювальна записка до проекту Закону України від 29 серп. 2019 р. № 1185. URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/GI00226A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GI00226A.html) (дата звернення: 02.11.2019).
6. Данилюк: Я прихильник податку на виведений капітал, але треба знайти компенсатори. Ексклюзивне інтерв'ю міністра фінансів України Інтерфакс-Україна. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/interview/493487.html> (дата звернення: 02.11.2019).
7. Буй Т.Г., Мельник А.І. Податок на виведений капітал: переваги та недоліки впровадження в Україні. URL: [http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/15521/Bui\\_Podatok\\_na\\_vyvedenyi\\_kapital.pdf?sequence=1](http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/15521/Bui_Podatok_na_vyvedenyi_kapital.pdf?sequence=1) (дата звернення: 02.11.2019).
8. МВФ не особливо задоволений податком на виведений капітал, – Гетьманцев. *Дебет-Кредит*: веб-сайт. URL: <https://news.dtki.ua/taxation/profits-tax/58128> (дата звернення: 02.11.2019).
9. Таптунова І. Л. Трансформація податку на прибуток підприємств у податок на виведений капітал. (PolicyPaper). Європейський інформаційно-дослідницький центр. Київ, 2016. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28909.pdf> (дата звернення: 02.11.2019).

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ

**Борисенко Дар'я**

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»*

*Науковий керівник - к. е. н., доцент Гайдучок Т.С.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Сьогодні в світі з шаленою швидкістю розвиваються інформаційні технології, а разом з ними розвивається і дистанційна торгівля, а саме Інтернет–торгівля. Питанням особливостей обліку в інтернет-торгівлі присвячені праці таких науковців як Бутинця Ф. Ф., Плекач В. Л., Нападовської Л. В., Фоміна О. В., Тихонова С. та інших.

**Основний матеріал.** В час інтенсивного прогресу інформаційних технологій у світі все більшого поширення набуває ведення бізнесу в Інтернеті, зокрема, створення магазинів на просторах світової павутини. Це і не дивно, адже це не потребує вкладення великих

коштів на оренду приміщення, на оплату комунальних послуг тощо, тим самим дозволяє знизити вартість самої продукції.

Інтернет-торгівля, будучи досить молодим сегментом національної економіки України, активно набирає обертів у своєму розвитку. Наша країна готова зайняти високі позиції на ринку електронної комерції. Український ринок Інтернет-торгівлі є досить привабливим не тільки для вітчизняних гравців, але й для зарубіжних інвесторів. Показники обсягу українського ринку електронної комерції мають позитивну динаміку, незважаючи на економічну кризу та політичну ситуацію, яка склалася в країні.

За узагальненими даними онлайн-торгівлі в Україні за 2018 р. встановлено, що покупки здійснюють здебільшого через комп'ютери (62%), на другому місці – смартфони (34%), і через планшети (4%) [1].

Під інтернет-магазином прийнято розуміти сайт, що торгує товарами чи послугами в Інтернеті, за допомогою якого можна обрати та замовити необхідний товар/послугу (сформувані замовлення, обрати спосіб оплати і доставки замовлення та здійснити покупку).

Можна виділити наступні переваги інтернет – магазину [2]:

- товар є більш дешевим, ніж у магазинах роздрібної торгівлі;
- можливість вибору товару в режимі он–лайн цілодобово і не виходячи з дому;
- споживачеві надається великий асортимент товарів;
- доступ великої кількості стейкхолдерів до торговельної Інтернет-мережі (єдині вимоги – наявність комп'ютера та Інтернету);
- можливість отримання постійної інформації та супроводу необхідних товарів;
- економія витрат для підприємця на оренду приміщення.

Інтернет-магазини зобов'язані перш за все дотримуватися «загальних» правил торгівлі, спеціальних правил, що регулюють продаж товарів на замовлення і поза торговими або офісними приміщеннями, а також правил продажу окремих груп продовольчих і непродовольчих товарів. Існує низка товарів, продаж яких не може здійснюватися дистанційно. Серед них лікарські засоби, алкогольні напої та тютюнові вироби, ювелірні вироби тощо.

Здійснювати торгівлю через Інтернет мають право як юридичні особи, так і фізичні особи-підприємці. Для кожного з них не існує прямих заборон при виборі ними системи оподаткування, обліку та звітності. Також для ведення інтернет-торгівлі фізична або юридична особа має знаходитись на загальній системі оподаткування та бути платником ПДВ [3].

В діяльності інтернет-магазину є дві найважливіші частини: веб-сайт магазину (адміністрування сайту, спілкування з потенційними покупцями, оформлення замовлень та ін.) та безпосередньо здійснення торговельних операцій (продаж товарів покупцям, пакування товарів, документальне та бухгалтерське супроводження).

Для того, щоб розпочати діяльність інтернет-магазину, потрібно створити веб-сайт. Сайт, на якому можна переглянути асортимент, ціни, детальний опис товару, а також інформацію про сам магазин, його геолокацію, реквізити оплати та інше.

До основних складників об'єкта бухгалтерського обліку електронної торгівлі належать витрати на створення сайтів і презентацію товару, оформлення електронних договорів, приймання замовлення, електронні платежі в різних формах, здійснення операцій щодо виконання замовлення і т. д. Усі зазначені господарські операції повинні бути зареєстровані у хронологічному порядку, підлягати обробці та відображенню на рахунках бухгалтерського обліку, що є підставою для складання фінансової звітності [4].

У бухгалтерському обліку витрати на створення веб-сайту можна відобразити двома шляхами: списати на витрати підприємства або капіталізувати, але при цьому визнати веб-сайт нематеріальним активом і тоді витрати збирати на рахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». Після введення в експлуатацію понесені витрати включати до рахунку 125 «Авторське право та суміжні з ним права». Введення в експлуатацію

оформляється за допомогою «Акту введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів» (типова форма №НА-1).

Веб-сайт повинен мати доменне ім'я, а витрати на реєстрацію доцільно відносити на витрати майбутніх періодів, адже доменне ім'я реєструється на один (або більше) рік, а рахунок сплачується одразу за весь період реєстрації. Такі витрати здійснюємо на рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів». Потім же вони списуються на рахунок 93 «Витрати на збут». На витрати на збут також відносимо витрати, пов'язані з адмініструванням сайту (наприклад, плата за хостинг, заробітна плата веб-майстра).

Існує декілька видів оплати товарів продавцю: кур'єру власної кур'єрської служби підприємства; у поштовому відділенні; кур'єру сторонньої кур'єрської організації; прямо на сайті інтернет-магазину; забравши товар самостійно у офісі підприємства, оплата вартості товару на місці.

Лише на перший погляд здається, що відкрити інтернет-магазин дуже легко, але це зовсім не так. Власникам веб-ресурсу потрібно прикласти чимало зусиль для правильного ведення обліку та документації.

Як правило, інтернет-магазин оформляє такі документи, як: замовлення на спеціальному бланку, що розробляється продавцем або власником магазину; розрахункові документи (касові і товарні чеки, розрахункові квитанції, які підтверджують факт продажу товарів); технічний паспорт, гарантійний талон, при умові якщо цього вимагають товари, які є в продажу; документи, які підтверджують доставку товару (товарно-транспортна накладна та інші).

**Висновки та пропозиції.** Витрати на оплату за домен, за послуги хостингу і т. д. доцільно включати до витрат на збут або до загальновиробничих витрат. Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями ведеться залежно від типу розрахункових операцій. Суб'єкти господарювання, які ведуть торгівлю через Інтернет, мають знаходитись на загальній системі оподаткування. Але за результатами проведеного дослідження ми можемо зробити висновок, що, не беручи до уваги стрімкий розвиток інтернет-торгівлі, ця сфера ще залишається не достатньо врегульована на рівні законодавства.

### Список літератури

1. Онлайн-торгівля в Україні минулого року. URL: <https://nachasi.com/2019/03/25/e-commerce-inukraine-2018/>
2. Ілляшенко С. М., Іванова Т. Є. Перспективи та основні проблеми розвитку інтернет-торгівлі в Україні. Механізм регулювання економіки. 2014. №3. С. 72–81.
3. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
4. Лега О. В. Інтернет-торгівля: облік та оподаткування. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 43. С. 161–166.

## ВНУТРІШНІЙ АУДИТ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

**Василенко Ірина**

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»  
Науковий керівник – професор, д.е.н. Цал-Цалко Ю.С.*

**Постановка проблеми.** У власників великих і середніх підприємств наразі виникає потреба у визначенні перспектив розвитку їх підприємств, виявленні ризиків здійснення

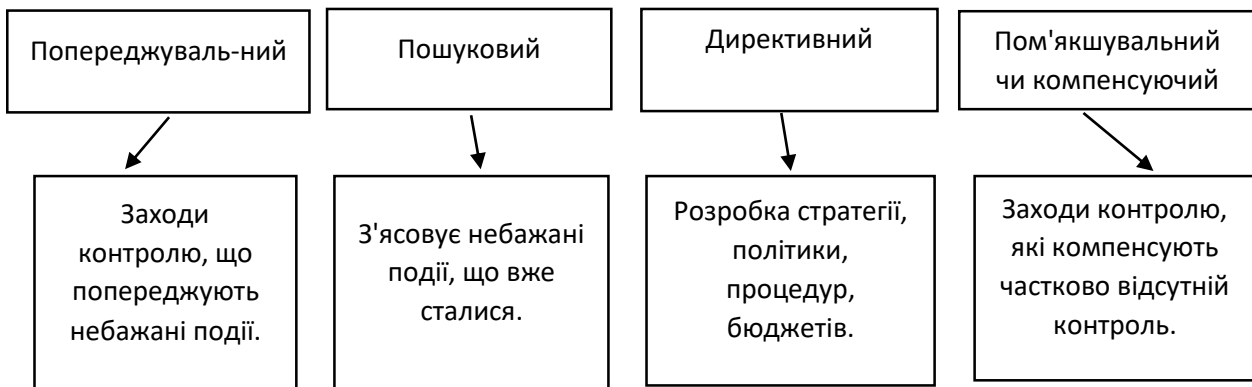
господарської діяльності, а також пошуку шляхів покращення її ефективності. Тому, постає питання впровадження внутрішнього аудиту для удосконалення роботи суб'єкта господарювання. Оскільки керівники підприємств вимагають оперативної роботи внутрішнього аудитора або служби внутрішнього аудиту, великого значення набуває процес планування програми, що забезпечує не тільки оперативність, а й ефективність. В цих умовах актуальною є потреба розкриття поняття внутрішнього аудиту та розробки структури програми планового аудиту підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у наукові та практичні дослідження з питань організації внутрішнього аудиту зробили видатні науковці, які займаються вивченням бухгалтерського обліку та аудиту, зокрема Ф. Бутинець, Н. Дорош, І. Йовенко, Т. Каменська, В. Немченко, В. Пантелєєв, Б. Усач, Ю. Цал-Цалко та інші. Проте питання структури програми аудиту залишається не до кінця вивченим і актуальним для подальшого дослідження.

**Викладення основного матеріалу.** Науковці, які досліджували питання внутрішнього аудиту, по-різному трактують дане поняття. Наприклад, Бутинець Ф. вважає, що внутрішній аудит - це організована на підприємстві, діюча в інтересах його керівництва або власників і регламентована внутрішніми нормативними актами система контролю за дотриманням встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку, складання та подання звітності, внутрішнього її аналізу, та надійністю функціонування всієї системи внутрішнього контролю [1, с. 256].

Пантелєєв В. зазначає, що внутрішній аудит – це діяльність з оцінювання, яка організована в межах суб'єкта господарювання і яку виконує окремий його відділ чи окрема особа [2, с. 23].

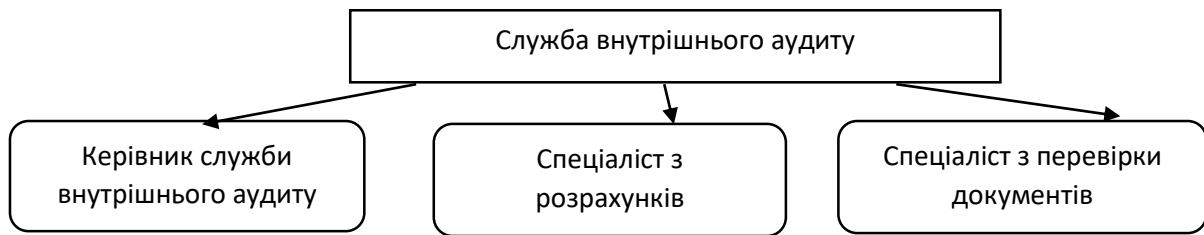
Внутрішній аудит класифікують за такими видами (рис. 1).



**Рис. 1. Види внутрішнього аудиту**

Джерело: [3, с. 270].

Рішення про проведення аудиту на підприємстві приймає безпосередньо власник або керівник, який затверджує це наказом про проведення внутрішнього аудиту на підприємстві. Перед початком роботи власник або керівник вирішує, який спосіб організації внутрішнього аудиту доцільно використати. Тобто в залежності від організаційної структури, особливостей виробництва проведення внутрішнього аудиту може бути покладено на одну особу (внутрішнього аудитора) або на створену службу внутрішнього аудиту. Слід зазначити, що у разі створення служби внутрішнього аудиту потрібно розробити положення служби внутрішнього аудиту, де буде вказано права, обов'язки, цілі та завдання працівників (рис. 2). Працівники цієї служби повинні мати освіту, яка відповідає їх діяльності. Перевагою для підприємства буде наявність у керівника служби сертифікату аудитора CIA (Certified Internal Auditor), який надається Інститутом внутрішніх аудиторів.

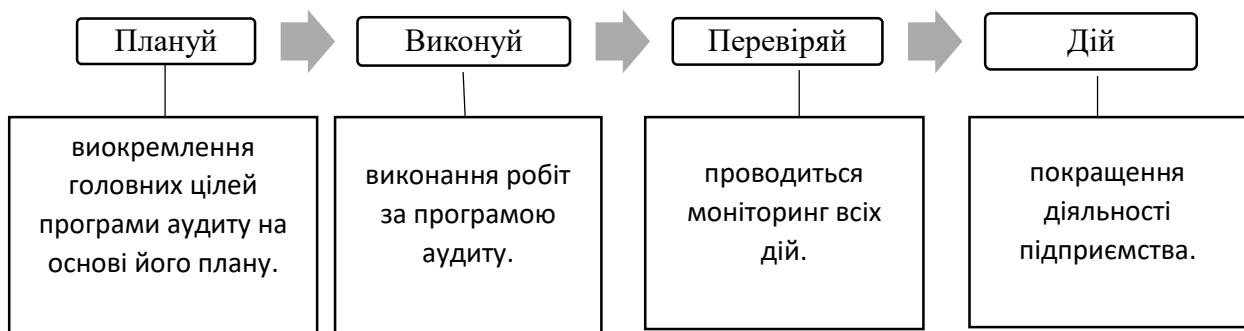


**Рис. 2. Склад служби внутрішнього аудиту**

Джерело: [3, с. 283].

У сучасних умовах ведення бізнесу великої популярності набувають послуги з аутсорсингу та аутстафінгу. Це суттєво спрощує роботу на суб'єкті господарювання та мінімізує ризики щодо проведення внутрішнього аудиту.

Організацію внутрішнього аудиту можна зобразити згідно з циклом Демінга (рис. 3):



**Рис. 3. Організація внутрішнього аудиту за Демінгом**

Джерело: власна розробка.

Планування вважається одним із найголовніших етапів аудиту. Для організованої роботи, а також максимальної концентрації аудитора на головній меті даного процесу складається план, у якому зазначаються мета аудиту, методи, які як очікуються будуть використовуватись при проведенні аудиту. Для виконання плану аудитор повинен надати керівнику програму проведення аудиту. Тобто, програма внутрішнього аудиту є деталізацією плану. З одного боку, програма допомагає вищим ланкам керівництва контролювати процес, а з іншого, здійснювати відповідальному щодо аудиту свою роботу ефективно. Керівник у будь-який час може перевірити стан, етап програми внутрішнього аудиту та уточнити його.

Складання програми внутрішнього аудиту є прерогативою внутрішнього аудитора (служби внутрішнього аудиту, аустафінгового працівника або аутсорсингової компанії), яка, зазвичай, складається на власний розсуд, але з дотриманням певних обов'язкових пунктів (табл. 1).

Таблиця 1

Структура програми внутрішнього аудиту підприємців

№	Категорія	Приклад
1	Напрямок внутрішнього аудиту	Фінансовий аудит, аудит відповідальності
2	Цілі внутрішнього аудиту	удосконалення організації діяльності підприємства; діагностика стану підприємства; виявлення й усунення усіх ризиків.
3	Об'єкт внутрішнього аудиту	Документи, які регламентують діяльність установи
4	Період, що охоплюється внутрішнім аудитом	2020



5	Термін проведення	з 5 квітня по 7 червня 2020 року
6	Питання, що підлягають дослідженню з урахуванням оцінки ризиків	Зазначаються усі можливі ризики та відповідальні по їх дослідженню
7	Обсяг аудиторських прийомів та процедур	Аналітичний огляд, опитування, документальна та фактична перевірка.
8	Склад аудиторської групи	5 осіб
9	Планові трудові витрати	Зазначаються потенційні витрати в людино-днях

*Джерело: складено за [4].*

Після завершення будь-якого виду робіт внутрішній аудитор подає керівництву підприємства аудиторський звіт, у якому зазначено виявлені недоліки або можливі порушення. Внутрішня аудиторська перевірка вважається завершеною у тому випадку, коли проблеми, порушені у звіті внутрішніх аудиторів, розглянуті керівником підприємства (радою директорів) і видано офіційне розпорядження про прийняття (неприйняття) рекомендацій аудиторів [5].

**Висновки.** Таким чином, можна з впевненістю сказати, що запровадження та здійснення внутрішнього аудиту на підприємстві є запорукою покращення ефективності управління та надання рекомендацій вищим ланкам керівництва щодо підвищення економічних показників у майбутньому. Звісно, проведення внутрішнього аудиту не вирішить усі проблеми суб'єкта господарювання, але через відсутність даного виду контролю досить часто відбуваються прорахунки та помилки.

Планування внутрішнього аудиту у бізнесі складається із двох складових: розробка плану та програми, що забезпечує ефективну, оперативну роботу відповідальної особи за цей процес. Однією із головних умов дієвості є кваліфіковані кадри, які здатні виконувати покладені на них функціональні обов'язки.

#### Список використаної літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Аудит: навч. посіб. Житомир: ПП "Рута", 2002. 672 с.
2. Пантелєєв В.П. Внутрішній аудит: навч. посіб. За ред. д.е.н., проф. Шевчука В.О., Київ, 2006. 247 с.
3. Аудит: навч. посіб. / Цал-Цалко Ю.С, Мороз Ю.Ю, Суліменко Л.А та ін. (під заг. ред. Цал-Цалка Ю.С). Житомир: ПП «Рута», 2012. 392 с .
4. Про затвердження Порядку проведення внутрішнього аудиту в системі Міністерства юстиції України: Наказ Міністерства юстиції України від 26 верес. 2016 р. № 2781/5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/v2781323-16> (дата звернення: 02.11.2019).
5. Йовенко І. Проведення внутрішнього аудиту на підприємстві: важливі аспекти. Методика та практика аудиту. *Аудитор України*. 2015. № 4 (233). С. 6. URL: <https://www.pspaudit.com.ua/files/iovenco.pdf> (дата звернення: 02.11.2019).

ПЕРЕВАГИ КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗНАННЯМИ ОБЛІКУ І  
ОПОДАТКУВАННЯ

*Нечай Іванна*

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»*

*Науковий керівник – к.е.н. Цегельник Н.І.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** У сучасному суспільстві будь-які управлінські процеси не можливі без участі особи, яка здійснює керівництво ними. Це стосується і процесів, що відбуваються на підприємстві незалежно від його форми власності та підпорядкування. Керівництво підприємством здійснюється особою, категорією працівників - керівниками. Залежно від структури підприємства можуть існувати різні рівні керівництва, однак у більшості випадків на чолі підприємства перебуває керівник. Саме на нього покладаються завдання досягнення мети діяльності підприємства, на ньому лежить основний тягар відповідальності за результати не лише управлінських, а й виробничих процесів.

Незважаючи на широке застосування терміна «керівник», як в юридичній, так і в іншій спеціальній літературі, єдиного загальноприйнятого визначення його змісту на сьогодні немає. Так, Щекин Г.В. розглядає керівника як особу, на яку офіційно покладено функції управління установою (підприємством) та проведення організації її діяльності [3, с. 152]. Кисіль Л.Є. під час визначення досліджуваного поняття основну увагу звертає на адміністративну компетенцію керівника та розглядають його як різновид посадової особи, наділеної адміністративною владою щодо очолюваного ним формально-організованого колективу, та яка здійснює внутрішньоорганізаційне управління ним [2, с. 9].

**Виклад основного матеріалу.** Керівник підприємства – це особа, яка призначається (обирається) власником (власниками) підприємства або уповноваженим ним органом для керівництва господарською діяльністю підприємства [1].

Успіх керівника залежить від безлічі факторів. Одним із них є знання бухгалтерського обліку, що дає переваги керівнику відразу в декількох напрямках: складання бізнес-планів та контроль їх виконання; управління бізнес-процесами; контроль за збереженням майна; побудова раціональної політики ціноутворення; визначення та залучення найбільш оптимальних джерел фінансування та ін.

На мій погляд, кожен керівник, який бажає досягти успіху в бізнесі повинен знати хоча б основи бухгалтерського обліку, щоб оперувати ними у власній діяльності.

Якщо Ви займаєте посаду керівника, знання бухгалтерського та фінансового обліку будуть дуже важливими з причини законодавчої відповідальності.

Ведення бухгалтерського обліку керівником підприємства є найекономічнішою, але водночас найбільш ризикованою формою його організації. Адже, як правило, бухгалтерських облік потребує спеціальних знань, а його ведення некомпетентними людьми може бути причиною фінансового краху підприємства. Тому така форма організації бухгалтерського обліку прийнята лише як виняток і тільки для невеликих підприємств, які здійснюють нескладні одноманітні операції [2].

Керівнику який опанував знання обліку і оподаткування надається особливий дар бачити за цифрами складний світ економіки у її взаємозв'язках і гармонії.

- формувати, аналізувати та використовувати інформацію про основні показники фінансово-господарської діяльності підприємств для прийняття ефективних управлінських рішень та надання аудиторських висновків;

- відповідальність за власний професійний розвиток, а також підлеглих осіб та/або груп осіб.

Виділимо професійні компетенції керівника підприємства зі знаннями обліку і оподаткування:

- знання та вміння планувати діяльність підприємства;
  - знання та вміння планувати особистий робочий час і час своїх підлеглих;
  - знання та вміння прогнозувати розвиток ситуації, у тому числі виявляти необхідність і своєчасність удосконалення діяльності підприємства й саморозвитку;
  - здатність організувати роботу підприємства відповідно до вимог чинного законодавства;
  - здатність проводити організаційні зміни на підприємстві відповідно до вимог ринкового середовища та діяльності уряду;
  - здатність використовувати синтез знань і вмінь у сфері діяльності підприємства;
  - вміння створювати систему умов, які впливають на поведінку підлеглих, і спрямовувати їхні дії в необхідному для підприємства напрямі, зважаючи на перспективи розвитку підприємства;
  - знання та вміння контролювати діяльність підприємства;
  - вміння делегувати повноваження підлеглим і розподіляти обов'язки між ними;
- наставництво;
- здійснення моніторингу вчасного та якісного виконання поставлених цілей і завдань;
  - уміння приймати вчасні й обґрунтовані рішення;
  - вміння ефективно управляти людськими, інформаційними та іншими ресурсами;
  - вміння відповідально ставитися до власного продукту, споживачів, конкурентів, працівників тощо.

**Висновки.** Вміло використовуючи здобуті професійні й особистісні, а також проявляючи емоційні компетенції, керівник підприємства в змозі виступати лідером колективу, вести за собою однодумців, формуючи підґрунтя для застосування нових методів та інструментів управління персоналом. Крім того, розуміння основ обліку дозволить керівнику формувати її сучасну систему, контролювати та здійснювати перевірки на підприємстві.

#### Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Кисіль Л.Є. Керівник підприємства: компетенція та адміністративна відповідальність. К : ІДП НАН України, 1998. 82 с.
3. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента : учебник. 5-е изд., стереотип. К. : МАУП, 2004. 280 с.

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

*Огороднік Анна*

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»  
Науковий керівник - к.е.н., доц. Савченко Н.М.*

**Постановка проблеми.** Сьогодні більшість суб'єктів господарювання зорієнтовані на одержання прибутку. Проте існує певна категорія організації, метою яких є надання управлінських, культурних, соціальних послуг на безоплатній основі. Існують вони за рахунок бюджетного фінансування. Близько 60-85 % видатків бюджетних установ приходиться на виплати працівникам. В зв'язку з цим перед ними постає важливе питання в

належній організації та практики ведення обліку розрахунків по заробітній платі. Адже оплата праці – один із найважливіших показників соціального, економічного та демографічного стану країни.

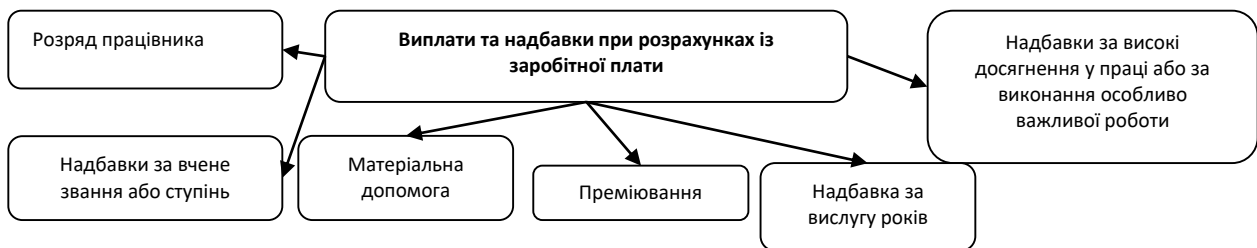
**Аналіз останніх досліджень.** Проблемними аспектами економічної суті розрахунків по заробітній платі, особливостями організації їх обліку в бюджетній сфері займалися ряд вітчизняних вчених, а саме: П.Й. Атамас, М.Т. Білуха, Н.М. Грабова, Л.П. Кулаковська, А.М. Колота, П.М. Матюшко та інші. Хоча проведені дослідження мають наукову та практичну значущість, залишилося ряд питань, що потребують подальших досліджень.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** Бюджетна установа відноситься до неприбуткових організацій та утримується за рахунок держбюджету, а тому ведеться облік кошторисних витрат і виконання бюджету, який називають бюджетним обліком. До завдань обліку відноситься точне виконання затвердженого бюджету, дотримання фінансової бюджетної дисципліни та суворого режиму економії бюджетних коштів. Документ завдяки якому планується та обліковується фонд зарплати є кошторис, який затверджується на весь календарний рік. Форма документу є зручною, оскільки в ній відображається фінансування установи в розрізі видатки:

- нарахування на оплату праці;
- оплата праці;
- водо-, газо- та електропостачання, та інше.

Таким чином, витрати на заробітну плату в бюджетних установах фіксуються у кошторисі. Заробітна плат, в сучасних умовах, виконує відтворювальну, стимулюючу, соціальну і регулюючі функції. Вона є основним джерелом доходу працівників бюджетної сфери. Проте, якщо оцінювати рівень застосування нею цих функцій, то жодна з них не виконується в повній мірі. В основу розрахунку заробітної плати бюджетної установи покладена тарифна система оплати праці, яка охоплює: тарифні сітки, тарифні ставки, посадові оклади, схеми посадових окладів та тарифно-кваліфікаційні характеристики. Основними формами оплати праці в бюджетних установах є погодинна і відрядна, але переважає, як правило, погодинна оплата праці.

Виплати та надбавки оплати праці бюджетної установи складаються (рис. 1):



**Рис. 1 Виплати та надбавки оплати праці бюджетної установи**

В бюджетних установах може мати місце суміщення посад, тобто виконання працівником поряд з своєю основною роботою, обумовленою трудовим 107 договором, додаткової роботи з іншої посади. Поряд із суміщенням посад може застосовуватися сумісництво, тобто виконання працівником, крім своєї основної роботи, іншої регулярно оплачуваної на умовах трудового договору у вільний від основної роботи час на тому ж (внутрішнє сумісництво) або іншому підприємстві, установі, організації (зовнішнє сумісництво) [1].

Всі працівники отримують заробітну плату два рази на місяць. Розвиток автоматизованих засобів дають змогу широко використовувати безготівкові розрахунки у формі пластикових карток, що містять зашифровану інформацію, яка дозволяє їх власникам отримувати готівкові кошти та здійснювати платежі. Важливим покращенням системи оплати праці є можливість переходу виплати зарплати у відділеннях банків і через пластикові карти.

Документальне оформлення розрахунків з оплати праці здійснюється на основі таблицю обліку використання робочого часу, штатного розпису, наказів про зарахування або переміщення, звільнення працівників, лікарняних листів, розпоряджень про відпустки та інші документів. Організація обліку ведеться за журнально-ордерною формою бухгалтерського обліку. Облік розрахунків по заробітній платі включає не тільки процедури нарахування та виплату заробітної плати, а й визначення обсягу та перерахування утримань із заробітної плати. Систематичний облік розрахунків із зарплати ведеться на пасивному рахунку 66 «Розрахунки з оплати праці». В залежності від фонду виплати заробітної плати застосовуються наступні субрахунки: 66101 «Розрахунки із заробітної плати (загальний фонд)», 66102 «Розрахунки із заробітної плати (наука)», 66103 «Розрахунки із заробітної плати (спеціальний фонд)», 66107 «Розрахунки із заробітної плати (госпрозрахункові наукові теми)», 66110 «Розрахунки із заробітної плати (міжнародні програми)». З метою перевірки ефективності, законності та доцільності використання бюджетних коштів проводиться ревизія фінансовими органами. [2]

Оплата праці в бюджетних установах проводиться згідно Колективного договору відповідно до чинного законодавства (ст. 97 КЗпП, ст. 15 Закону № 108). Якщо колективний договір не укладено, уповноважений власником орган або сам власник зобов'язаний погодити ці питання з профспілковим працівником, що представляє інтереси більшості працівників, а якщо його немає – з іншим уповноваженим на представництво трудовим колективом органом. Він укладається на основі чинного законодавства, прийнятих сторонами зобов'язань із метою регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин і узгодження інтересів трудящих, власників або уповноважених ними органів. У колективному договорі відповідно до ст. 7 Закону від 01.07.93 р. № 3356-ХІІ «Про колективні договори та угоди» установлюються такі взаємні зобов'язання сторін щодо оплати праці: системи, форми, розміри заробітної плати, нормування праці, пільги, гарантії, компенсації, інші види трудових виплат (доплати, надбавки, премії тощо), міжкваліфікаційні (міжпосадові) співвідношення в оплаті праці; умови зростання регулювання фондів оплати праці. Колективні договори підлягають повідомній реєстрації органами місцевого самоврядування або органами виконавчої влади в порядку, визначеному постановою КМУ від 13.02.13 р. № 115.

Якщо оцінювати розмір заробітної плати, яку зараз виплачують бюджетні установи, то слід відмітити низький рівень ставок і окладів, міжпосадова диференціація характеризує малий розрив по заробітній платі, провідні спеціалісти не одержують заробітну плату, яка б відповідала їх професійним знанням. В зв'язку з цим, першочерговим завданням Уряду України має виступати пошук шляхів із підвищення розміру посадових окладів працівникам бюджетної сфери.

**Висновки.** Таким чином, розмір заробітної плати в бюджетних установах прямо залежить від того наскільки складна виконувана робота, посадового окладу працівника, наявності у нього наукових ступенів та звань, стажу роботи, важливості виконуваної роботи, матеріального заохочення та розміру нарахованих премій. Сучасний стан оплати праці свідчить про недостатній її розмір, що викликає відтік кваліфікованих кадрів із бюджетної сфери.

#### Список використаної літератури:

1. Кравченко Л. Заробітна плата в бюджетних установах. *Бюджетник №10. 2019, ст.16-17*
2. Ткаченко Н.М. *Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність*.: підручник. 6-те видання. – К.: Алерта, 2013., ст. 51-54



**РОЛЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ВИРІШЕННІ ПРАВОВИХ АСПЕКТІВ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ**

*Качковська Олександра*

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»*

*Науковий керівник - к.пед.н. Вітер С.А.*

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Облік розрахунків з покупцями є надзвичайно важливою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки основна частина грошових надходжень і доходів підприємства формується саме на цьому етапі. Але, на сьогоднішній день в умовах нестабільної економічної ситуації досить складним питанням залишається облік заборгованості, зокрема дебіторської, оскільки існує проблема неплатежів та неврахування пов'язаних з ними ризиків.

Актуальність досліджень бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями визначає й те, що вони пов'язані з виконанням договірних зобов'язань, які можуть призводити до участі підприємств в адміністративних, цивільних та інших конфліктах.

Різні аспекти обліку розрахунків з покупцями та замовниками висвітлюють у своїх працях такі українські науковці, як Гнатенко Є.П., Горячківська О.С., Євлаш Т.О., Жарнікова В.В., Закревська О.Ю., Кияшко О.М., Лищенко О.Г., Пархоменко В.М., Романченко Г.С., Сливка Я.В., Цегельник Н.І. та ін. Поряд з цим потребує додаткових досліджень питання організації та ведення обліку і аналізу цих розрахунків з точки зору правового аспекту регулювання відносин між покупцями і продавцями.

Основний матеріал. У процесі здійснення господарської діяльності підприємства вступають в розрахункові правовідносини з покупцями, які виникають внаслідок здійснення платником дій спрямованих на проведення платежу одержувачу, і виступають у формі зобов'язань між покупцем та продавцем.

Під зобов'язаннями сторін у цивільному законодавстві розуміють усі дії, які кожна зі сторін договору повинна здійснити на користь іншої сторони і які обумовлені договором, адміністративними актами, юридичними вчинками та іншими підставами, що не суперечать законодавству [1].

Взаємовідносини між покупцями і продавцями будуються на основі господарських договорів купівлі-продажу продукції (товарів) та інших договорів на виконання робіт, надання послуг. Відповідно до ст. 655 ЦКУ, за договором купівлі-продажу продавець передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність покупцю, а останній приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму [5]. Однак, в бухгалтерському обліку зобов'язання виникають не в момент укладення договору, а після здійснення однією зі сторін передбачених у ньому дій (або бездіяльності), внаслідок яких виникає заборгованість однієї сторони перед іншою. Тому протягом певного періоду, від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу, кошти підприємства знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості [2].

Для ефективного управління майном варто розглядати сутність дебіторської заборгованості з економічної та юридичної точки зору. Економічний зміст дебіторської заборгованості визначає її як актив, а в юридичному трактуванні – це право продавця на отримання коштів за реалізовану продукцію. Отже, у першому випадку завдання бухгалтера полягає у правильності відображення функціональної ролі дебіторської заборгованості. Юридичний підхід визначає необхідність звернути увагу бухгалтера насамперед на відносини власності.

Збільшення частки дебіторської заборгованості у складі активів підприємств засвідчує вилучення коштів з обороту підприємства, з одного боку, за рахунок збільшення величини заборгованості покупців та замовників, а з іншого – за рахунок необхідності погашення

зобов'язань перед бюджетом за нарахованими податками в той час, як безпосередній розрахунок з дебіторами ще не відбувся [3].

Нині часто практикується попередня оплата, тобто оплата в рахунок майбутніх поставок. До фактичного відвантаження продукції така оплата не вважається покупкою для покупця і реалізацією для продавця. Проте, часто буває, що продукція відвантажена, але гроші за неї ще не надійшли, тобто проведено продаж у кредит [4]. З однієї сторони кредитування споживачів дозволяє підвищити рівень збуту, а з іншої надання комерційного кредиту покупцям наражає на ризик неповернення дебітором боргу.

За правовим критерієм передбачено розподіл дебіторської заборгованості на строкову та прострочену (за якою минув строк позовної давності). Особливої уваги потребує порядок списання простроченої дебіторської заборгованості, оскільки існує прямий взаємозв'язок між списанням такої заборгованості і формуванням бази для визначення податку на прибуток [3]. Крім того, правильне обчислення терміну позовної давності істотно впливає на судовий захист порушеного права.

Отже, несвоєчасне надходження коштів від покупців або затримання оплати за одержані матеріальні цінності призводить до фінансових труднощів у веденні господарської діяльності підприємства та потребує відповідних дієвих заходів їх подолання. Тому необхідно правильно організувати роботу бухгалтерської служби, виходячи з потреб користувачів щодо інформації про дебіторську заборгованість. При цьому основними завданнями обліку та аналізу розрахунків з покупцями у вирішенні правових аспектів є схематично відображені на рис. 1.



**Рис. 1. Основні завдання бухгалтерського обліку та економічного аналізу розрахунків з покупцями**

Важливе місце у дослідженні розрахунків підприємства з покупцями посідає детальний аналіз факторів, які впливають на формування дебіторської заборгованості. До таких факторів належать: мікросередовище: кількість і склад дебіторів, обсяги реалізації продукції, географічна віддаленість від контрагентів та його складських приміщень, загальний фінансовий стан підприємства, особливості маркетингової політики підприємства, якість організації бухгалтерського та управлінського обліку суб'єкта господарювання та його контрагентів тощо; макросередовище: рівень інфляції, ємкість ринку, показник валового

внутрішнього продукту та рівень його монетизації, динаміка курсу національної валюти, ставки по кредитах та умови кредитування, купівельна спроможність населення, політика влади, стан економіки країни в цілому тощо.

Висновки та пропозиції. Таким чином, з метою забезпечення ефективної системи управління дебіторською заборгованістю слід врахувати всю систему факторів впливу на якість дебіторської заборгованості як на мікро-, так і макрорівні. Мікроекономічні показники можуть бути визначені за обліковими даними підприємства, для розрахунку макроекономічних показників можливо використати офіційні дані статистичного обліку. У рамках здійснення ефективної політики управління дебіторською заборгованістю слід по-перше, провести аналіз дебіторської заборгованості за минулий період, по-друге, переглянути сформовані принципи кредитування по відношенню до покупців, а саме рівень кредитного ліміту, строки інкасації дебіторської заборгованості, шкала знижок за умов попередньої оплати та у випадку скорочення строків інкасації; по третє, передбачити розробку заходів щодо погашення простроченої дебіторської заборгованості, по-четверте, вибудувати ефективну систему контролю за станом розрахунків та погашення дебіторської заборгованості.

З метою вирішення проблемних питань, що виникають під час розрахункових операцій з покупцями, необхідно удосконалити методику обліку та контролю простроченої та безнадійної заборгованості, що допоможе вчасно і правильно приймати управлінські рішення та уникати складних і суперечливих ситуацій з дебіторами, своєчасно здійснювати нагляд за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості. Цьому також сприятиме створення внутрішньої служби економічного аналізу для вирішення проблем недоотримання коштів шляхом проведення моніторингу дебіторської заборгованості із залученням оперативної інформації, та розрахунку максимально допустимої відстрочки платежу за реалізовану продукцію чи товари, що стабілізує надходження коштів на підприємство.

#### Список використаної літератури

1. Атамас П.Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посібник. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2010, 392 с.
2. Власюк Г.В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи їх вирішення. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво, 2011, №6, С. 131–135.
3. П'ятиборець Г.С., Ніколайчук К.В. Шляхи удосконалення обліку дебіторської заборгованості. *Проблеми економіки транспорту* : Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна, 2017, вип. 13. URL: <http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123456789/10178/1/Ryutigorets.pdf>
4. Сук Л.К., Сук П.Л. Фінансовий облік: навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ, 2012, 647 с.
5. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р., із змінами і доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

## ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В БАНКАХ

*Ладошко Олена*

*студентка спеціальності «Облік та оподаткування»  
Науковий керівник- д.е.н., професор Цаль-Цалко Ю.С.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Одним із важливих чинників, від яких залежить ефективна та раціональна робота бухгалтерського обліку як на підприємствах, так і в банківських установах, є належним чином оформлена та реалізована облікова політика. Проте, на сьогоднішній день у зв'язку з необізнаністю та недостатнім рівнем знань з обліку працівники при розробці власної облікової політики розглядають її як документ, наявність якого є неминучою необхідністю, пов'язане з затратами часу і сил. І тому вони застосовують звичайні шаблони, які не до кінця відображають певні аспекти роботи в банках.

Питання щодо формування та реалізації облікової політики у банках знайшли своє відображення в працях українських вчених та практиків, зокрема, М. Т. Білухи, А. А. Бойчук, Ф. Ф. Бутинця, А. М. Герасимовича, З. В. Гуцайлюка, П. Є. Житного, Л. М. Кіндрацької, О. Г. Кореневої, О. Е. Кузьмінської, О. В. Мірошніченко, Т. Г. Савченко, В. В. Сопка, В. Г. Швеця та інших. Разом з тим проблемні аспекти удосконалення процедур формування та реалізації облікової політики відповідно до нових викликів і завдань банків, продиктованими змінами на фінансових ринках, сьогодні не є до кінця вивченими.

Метою статті є дослідження процесу формування та розробка напрямків оптимізації структури облікової політики в банках.

**Основний матеріал.** Одним з основних понять в системі міжнародних стандартів обліку є поняття «облікова політика». Структура облікової політики як підприємств так і банківських установ передбачає виділення таких системних складових: організаційної, методичної, технічної. Кожна така складова складається з об'єктів облікової політики та відповідних елементів.

Організація обліку в банках може бути представлена як система взаємопов'язаних елементів, на основі яких і здійснюється обліковий процес. Така організація повинна бути проведена належним чином, так як вона забезпечує отримання достовірної та своєчасної інформації про діяльність банку, а також забезпечує здійснення контролю за збереженням грошових коштів, станом розрахункових та кредитних операцій та відповідно впливає на стан бухгалтерського обліку в банківській установі.

Банківська установа веде бухгалтерський облік відповідно до встановленої облікової політики, яку кожен банк розробляє самостійно на основі Положення про організацію бухгалтерського обліку, бухгалтерського контролю під час здійснення операційної діяльності в банках України.

Облікова політика відображає особливості організації та ведення бухгалтерського обліку конкретної установи банку та є основою для складання фінансової звітності установи. Вона визначає єдині методологічні підходи до побудови та організації бухгалтерського обліку в банку, принципи обліку статей звітності, єдині методи оцінки активів, зобов'язань та капіталу банку, порядок відображення в обліку операцій, які впливають на фінансовий стан установи, єдине тлумачення та розуміння стратегічних напрямів розвитку облікової системи банку та самої банківської установи [1, с.393].

Користувачами облікової політики банку є ніхто інший як працівники банківської установи, оскільки саме вони відповідальні за процес обліку і складання звітності. Звідси можемо сформулювати основну мету облікової політики - забезпечити якісною достовірною обліково-економічною інформацією про основну фінансово-господарську діяльність підприємства всіх її користувачів.

Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” визначає облікову політику як “... сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності” [2, с.2]. В той час Положення НБУ про організацію бухгалтерського обліку, бухгалтерського контролю під час здійснення операційної діяльності в банках України «...сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються банком для складання та подання фінансової звітності» [3, с. 7]. Обидва визначення є майже ідентичні і як бачимо і в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», і в Положенні НБУ про організацію бухгалтерського обліку, бухгалтерського контролю під час здійснення операційної діяльності в банках України основний акцент зроблено саме на методологічну складову облікової політики, однак остання в свою чергу містить також способи організації ведення обліку в установі банку з урахуванням конкретних умов її діяльності.

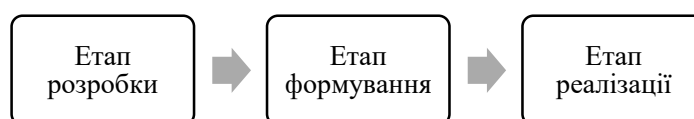
Отже, можна спостерігати, що чинна законодавчо-нормативна база, що регламентує бухгалтерський облік в банках України, не містить опису структури облікової політики банку, що не дає змоги однозначно трактувати її окремі складові елементи (розділи) [1, с.395].

Саме тому, для того, щоб зробити всі елементи облікової політики максимально зрозумілими та доступними вважаємо за доцільне розмежувати загальні положення (основні принципи обліку, визнання та оцінка статей балансу) та представити організаційні, методологічні та технічні аспекти у Положенні про облікову політику установи банку (рис.1). Це в свою чергу полегшить роботу безпосередніх виконавців, тобто працівників банку.

I. Загальні положення	II. Організаційний аспект	III. Методологічний аспект	IV. Технічний аспект
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Принципи бухгалтерського обліку</li> <li>• Визнання та оцінка статей балансу</li> <li>• Порядок внесення змін в облікову політику</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Розподіл прав, обов'язків та повноважень між учасниками облікового процесу</li> <li>• Організація обліку операцій банку в т.ч. розрахунків між філіями та структурними підрозділами</li> <li>• Організація документообігу та технологія обробки облікової інформації</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Облік необоротних матеріальних та нематеріальних активів</li> <li>• Облік оборотних матеріальних активів</li> <li>• Облік зобов'язань</li> <li>• Облік капіталу</li> <li>• Облік доходів, витрат та фінансових результатів діяльності банку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Порядок проведення інвентаризації</li> <li>• Затвердження робочого плану рахунків</li> <li>• Затвердження первинних документів та форм звітності</li> </ul>

**Рис.1 Структура Положення про облікову політику банківської установи**  
Джерело: розроблено автором за [1].

Відповідно сам механізм формування облікової політики можна поділити на окремі етапи.



**Рис.2 Етапи формування облікової політики в банках**  
Джерело: розроблено автором.



На першому етапі, який ми можемо виокремити як розробка облікової політики банку, визначаємо загальні положення (перший розділ Положення). Насамперед, це розробка основних складових облікової політики згідно з специфічними особливостями банку: принципи, визнання та оцінка статей балансу і порядок внесення змін до облікової політики.

На другому етапі- етапі формування - слід використовувати підхід, згідно з яким структура Положення про облікову політику банку визначається організаційним, методологічним і технічним аспектами облікової політики.

Особливу увагу при формуванні Положення про облікову політику слід приділити розробці ведення обліку операцій, притаманних окремим установам, та відносно яких нормативні акти не містять конкретних рекомендацій щодо ведення їх обліку. В зв'язку з цим банк повинен самостійно опрацювати та відповідним чином оформити методику обліку специфічних операцій на підставі чинних положень.

Слід пам'ятати про основні особливості діяльності банків, оскільки окрім приймання вкладів (депозитів) від юридичних та фізичних осіб, відкриття та ведення поточних (кореспондентських) рахунків клієнтів, розміщення залучених коштів від свого імені на власних умовах банк має право здійснювати також діяльність щодо: інвестицій; випуску власних цінних паперів; випуску, розповсюдження та проведення лотерей; зберігання цінностей або надання в оренду індивідуального банківського сейфа; інкасації коштів та перевезення валютних цінностей; ведення реєстрів власників іменних цінних паперів (крім власних акцій); надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських та інших фінансових послуг.

Отже, основні статті Положення про облікову політику повинні відображати особливості основної діяльності банківських установ [4, с.59].

Останній етап – етап реалізації - повинен передбачати сам процес ведення бухгалтерського обліку в банківських установах, контроль за виконанням положень облікової політики і внесення змін до облікової політики у особливих випадках. Варто зазначити, що на першому у етапі ми визначаємо порядок внесення змін, а відповідно на останньому у разі необхідності вносимо ці зміни.

Варто відмітити, що важливо своєчасно, на стадії формування облікової політики, врахувати вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на діяльність банківської установи.

**Висновки та пропозиції.** Отже, на сучасному етапі постійного розвитку й інтеграції до міжнародних стандартів ведення обліку в банківських установах та формування його облікової політики є дуже важливим питанням. На нашу думку, розробляти облікову політику необхідно за взаємопов'язаними послідовними етапами із використанням конкретної структури Положення про облікову політику (загальні положення, організаційні, методологічні, технічні аспекти). Такий підхід дозволить узгодити вирішення основних питань при веденні бухгалтерського обліку. Окрім цього, при формуванні такого Положення кожен банк повинен розробляти методику ведення обліку окремих операцій, притаманних саме цьому банку.

### Список літератури

1. Спяк Г.І. Облікова політика в управлінні банком: організаційно-методичний. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер. Економіка.* 2011. Вип. 17. С. 392– 397.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 09.11.2019).
3. Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку, бухгалтерського контролю під час здійснення операційної діяльності в банках України : Постанова Кабінету Міністрів України від 4 лип. 2018 р. № 75. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0075500-18> (дата звернення: 09.11.2019).
4. Андренко О. А., Мордовцев О. С. Механізм формування облікової політики банків. *Комунальне господарство міст.* 2017. Вип. 138. С.57-62.

## РОЛЬ ПОДАТКІВ У РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

*Кравченко Інна*

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»*

*Науковий керівник – к.е.н. Цегельник Н.І.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** У сучасних умовах податковий механізм відіграє неабияку роль при удосконаленні економічної політики України, адже податкові надходження є вагомим джерелом поповнення бюджетів різних рівнів. Через податковий механізм податки можна використовувати як фіскальний інструмент для ефективності економічного механізму в цілому.

Теоретичні основи та практичні питання щодо формування податків висвітлюються у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів. Зокрема, теоретичним аспектом функціонування податків в економіці присвячено праці українських вчених О. Василика, В. Федосова, В. Суторміної, А. Соколовської, А. Крисоватого, А. Кредисова та ін. Крім того, поряд з цим окремих досліджень потребують питання історичного усвідомлення ролі податків та їх економічного змісту, оскільки усвідомлення сутності податкової системи та визначення напрямів перетворення її в цілому та окремих податків зокрема неможливо без вивчення історії та теоретичних основ оподаткування [3].

**Виклад основного матеріалу.** Податки, як відомо, є основними джерелами фінансування усіх напрямів діяльності держави й економічним інструментом реалізації державних пріоритетів. Податок як засіб вилучення та вторинного перерозподілу доходів виник разом із державою. Що стосується Європи, то інтенсивний розвиток науки про податки почався з середини XVIII століття, це відбулося із-за потреб розвинутої буржуазної державності, родоначальником її прийнято вважати А. Сміта. В своїй праці "Про багатство народів" (1770) автор розкрив поняття податку, під яким розуміється тягар, що накладається державою в формі закону, що регулює його розмір і порядок сплати, визначив його місце в господарському житті і сформулював основні принципи стягування.

Більшість науковців розглядають податки та їх елементи у якості інструментів податкового механізму.

Податковий механізм, будучи важливою складовою бюджетного механізму, має власну структуру, яка передбачає наявність окремих взаємозв'язків між собою елементів (підсистем, форм, важелів, методів, інструментів, стимулів і санкцій). У складі податкового механізму залежно від завдань, набору інструментів, наявності суб'єктів та способу дій можна виокремити дві підсистеми: механізм справляння податків платниками та механізм контролю і забезпечення сплати податків.

Одне з ключових завдань використання податкового механізму полягає в побудові ефективної системи оподаткування доходів юридичних і фізичних осіб, що зачіпає інтереси як держави і суспільства в цілому, так і кожного громадянина зокрема.

Податковий механізм охоплює процес нарахування, сплати податку, складання і представлення податкової звітності, податкового контролю. З правової точки зору, він полягає у виникненні, зміні та припиненні податкового зобов'язання. Тому через податковий механізм відбувається вплив держави на соціально-економічний розвиток суспільства.

На сучасному етапі діяльності держави, податкові надходження до державного та місцевих бюджетів є одним із важливих умов виконання державою своїх функцій та основною структуроутворюючою частиною дохідної частини бюджетів всіх рівнів. Податкові надходження бюджету визначаються суттю фіскальної політики, яку проводить держава на конкретному етапі її розвитку.

Таким чином, сутність існування держави та її установ впливають із сплати податків в інтересах всього суспільства. Головною причиною запровадження податків та його сплати є

і буде справедливість. Крім справедливості головними цілями податкової системи є ще ефективність та адміністрування.

Зрештою, будь-яка держава може реалізовувати свою точку зору лише через політичні інститути, за допомогою яких вона регулює суперечливі погляди та інтереси та визначає справедливу податкову систему.

**Висновки.** Центральним елементом і основним важелем податкового механізму є податки, які за своєю природою здатні регулювати соціально-економічні відносини та забезпечувати надходження частини ВВП до бюджету. Податки є необхідною ланкою економічних та фінансових відносин у суспільстві, основною складовою бюджетних ресурсів держави і безпосереднім важелем економічного впливу держави на суспільне виробництво.

#### Список використаних джерел

1. Савчук Н. В., Сало Л. К. Податкова політика в системі регулювання соціально-економічного розвитку держави. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.4. С. 290-295.
2. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1962.
3. Користін О. Є., Потернак Ю. П. Податки в економічній системі держави. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна*. 2011. Вип. 2. С. 65-76. -

## БЕНЧМАРКІНГ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

**Вітченко Вікторія**

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»*

*Науковий керівник - д.е.н., проф. Ю. Ю. Мороз*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** На сучасному етапі у світі конкуренція набуває глобального характеру, тому більшість підприємств спрямовані на систему європейських стандартів, пошуку стратегічних планів, конкурентних переваг в боротьбі за місце на світовому ринку. Також недостатність європейського досвіду та практик, не досконалість бюджетного фінансування та обґрунтованість політик, щодо управління підприємством, призвело до не конкурентоспроможності підприємства на ринку і відповідно до його банкрутства. Тому існує необхідність щодо вивчення конкурентоздатності в будь-яких умовах світового ринку. Одним із методів покращення бізнесу та досягнення європейського рівня в системі фінансового обліку підприємства є бенчмаркінг.

Теоретико-практичними розробками у сфері бенчмаркінгу займалися провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Л. Н. Кузнецова, С. В. Рачек, Є. Савельєв, Л. М. Герасимчук, Л. С. Паньковська, Д. В. Попович, А. Гончарук, О. Коваленко, О. Кузьмін, О. Макаруч, І. Островська, Б. Андерсен, Г. Ватсон, Ф. Котлер, Р. Рейдер, Х. Дж. Харрінгтон, Дж. С. Харрінгтон, Р. С. Кемп, Т. Кернз тощо. Однак ряд проблем щодо розвитку фінансового обліку на основі використання бенчмаркінгу залишається відкритими та потребує удосконалення.

**Основний матеріал.** Термін «бенчмаркінг» (англ. Bench – місце, marking – відзначати) не має однозначного перекладу українською мовою. Найчастіше його перекладають як «контрольні порівняння». У найбільш загальному значенні benchmark – це перш за все те, що має певну кількість і якість та здатне бути стандартом (еталоном) щодо інших предметів чи сфер діяльності.

Під бенчмаркінгом розуміють комплекс засобів, які дають змогу систематично знаходити, оцінювати позитивний досвід інших підприємств, що є лідерами в галузі та використовувати його у своїй роботі [1].

У Японії та США програми бенчмаркінгу розвиваються на основі підтримки держави, адже в результаті обміну досвідом виграє економіка країни загалом. Проаналізувавши використання цього методу в Україні, головна проблема бенчмаркінгу полягає в тому, що діяльність більшості вітчизняних підприємств є закритою, тобто більшість інформації приховується. Така ситуація на ринку відбувається через те, що інфраструктура бенчмаркінгу в нашій країні є недостатньо нерозвиненою.

Один із найуспішніших прикладів застосування даного механізму в Україні можна вважати сертифікацію системи якості підприємства відповідно до стандартів Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), що сприяє покращенню ефективності виробництва.

На сьогодні впровадження бенчмаркінгу, в систему вітчизняного фінансового обліку підприємства забезпечить якість облікових процесів, формування звітності та покращить ефективність функціонування суб'єктів господарювання в цілому. Адже, успішній діяльності підприємства на ринку належить саме ефективності ведення бухгалтерського (фінансового) обліку, на частку якого припадає 75% фінансово-економічної інформації.

Раціональне застосування бенчмаркінгу з використанням зарубіжного досвіду відкриває такі перспективні напрямки розвитку, як:

- набуття конкурентних переваг для захоплення значної частки ринку та провідних позицій на ньому;
- отримання чіткого уявлення про власну позицію на ринку та майбутні перспективи;
- використання досвіду успішних практик для вдосконалення роботи власного підприємства з метою недопущення відставання від конкурентів і втрати власних позицій на ринку;
- врахування потреб споживачів; визначення й усунення недоліків, які перешкоджають розвитку підприємства.

Але існують і ряд проблем із застосуванням бенчмаркінгу в Україні. Обмін досвідом на ринковому середовищі відбувається не злагоджено та з боку держави існує значна пасивність у процесі фінансування бенчмаркінгових програм. Тому в процесі впровадження даного механізму в діяльність українських підприємств виникають такі бар'єри як: недостатня кількість досвідчених фахівців та небажання вітчизняних підприємств ділитися успіхом.

Фінансовий (бухгалтерський) облік як інформаційна система повинна забезпечувати зацікавлених стейкхолдерів якісною, своєчасною та достовірною інформацією про діяльність суб'єктів господарювання з метою прийняття економічних рішень. Хоча бухгалтери на практиці і ведуть облік кожної господарської одиниці та усіх господарських процесів, дуже мало хто цікавиться їх ефективністю, не говорячи вже про продуктивність. Однак бенчмаркінг не повинен розглядатись тільки як інструмент для збору інформації.

Сфера застосування бенчмаркінгу у фінансовому обліку дуже широка, але найчастіше він використовується як інструмент зниження витрат.

Використання бенчмаркінгу створює ряд переваг: можливість компанії виявити недоліки та проаналізувати шляхи їх усунення; переймати досвід та переосмислювати стратегічні орієнтири для того, щоб вийти та створити конкурентні позиції. Але застосування даного процесу в Україні відбувається досить хаотично, через прихованість середовища господарювання, відсутність інфраструктури бенчмаркінгу, закритий доступ до інформації, тощо [2].

Одним із шляхів отримання максимальної вигоди від застосування бенчмаркінгу, на нашу думку, це проводити ретельну підготовку до процесу порівняння, визначити мету та докласти зусиль для обов'язкового досягнення поставлених цілей. Також для застосування цього інструмента на українських ринках, потрібно створити відкрите середовище для обміну не тільки необхідною інформацією, але й практичним досвідом. Для успішного існування такого середовища потрібно максимально заохочувати створення корпоративних

мереж різного виду, застосування досвіду провідних закордонних підприємств, програмного забезпечення, корпоративних сайтів, програм навчання співробітників, що стане основою для просування бенчмаркінгу на українському середовищі.

**Висновки та пропозиції.** Таким чином, бенчмаркінг є дієвим інструментом для визначення економічного становища підприємства та є альтернативою стратегічному плануванню. Впровадження бенчмаркінгу в діяльності українських підприємств є на низькому рівні, основними причинами з яких є недостатня кількість досвідчених фахівців та небажання вітчизняних підприємств йти до успіху, але поступово прагнучи до рівня провідних успішних підприємств український ринок також не може стояти на місці.

Використання бенчмаркінгу в системі фінансового обліку підприємства обумовлюється інформаційним забезпеченням. Особлива увага має приділятися системі збору достовірної інформації (оперативної, поточної, стратегічної) та її відображення у звітності, що дозволить порівнювати дані підприємства з даними конкурентів, виявити переваги і недоліки та приймати ефективні стратегічні рішення щодо подальшої роботи.

### Список літератури

1. Аренов И. А., Багиев Е. Г. Бенчмаркинг и маркетинговые решения. СПб : СПбУЭФ, 2007. 56 с.
2. Лютікова М. В., Морозова Р., Сухарев П. Бенчмаркінг як інструмент підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства. URL: [http://www.rusnauka.com/33\\_NIEK\\_2008/Economics/37138.doc](http://www.rusnauka.com/33_NIEK_2008/Economics/37138.doc).

## РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ

**Бойко Лілія**

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент Савченко Н.М.*

**Постановка проблеми.** Бухгалтерський облік - це основа інформаційної системи управління підприємством, яка формує інформаційну базу для задоволення потреб працівників апарату управління в ході прийняття ними управлінських рішень. Адже формуванню управлінських рішень завжди передують акумулювання даних системою обліку. Ефективність функцій управління залежить від повноти, достовірності та якості інформації. Рациональне і правильне ведення обліку є однією з важливих формування релевантної інформації, яка доступна внутрішнім та зовнішнім користувачам. Бухгалтерський облік ведеться не тільки для надання інформації про результати ведення господарської діяльності на кінець звітного періоду, але і для прийняття в майбутньому ефективних управлінських рішень в підприємстві. Система бухгалтерського обліку підприємства повинна бути вдосконалена у світлі поточних змін економічної ситуації та вимог суб'єктів управління до бухгалтерської інформації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні погляди щодо формування систем бухгалтерського обліку та значення обліку для управлінських потреб висвітлено у наукових працях вчених: В.Г. Швеця, М.І. Бондаря, М.С. Пушкаря, С.Ф. Голова, Є. Ковальчука, В. Панасюка та ін. Основним матеріалом даних наукових праць є основні підходи до формування систем бухгалтерського обліку. Однак в сучасному світі функціонування системи управління підприємствами на перший план виходить ефективність прийнятих



управлінських рішень, яка знаходиться в тісній взаємозалежності з якісною обліковою інформацією, на основі якої приймаються рішення.

**Мета статті:** дослідження бухгалтерського обліку як системи, що формує інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень в умовах конкурентного середовища в якому функціонує підприємство.

**Виклад основного матеріалу.** Процедура управління передбачає комплекс дій, які забезпечують досягнення загальної мети або виконання окремих завдань, що стоять перед підприємством. Для координації дій у системі управління необхідно мати спеціальний орган, який реалізує функцію управління. Основним інструментом формування інформації про діяльність підприємства та його економічну ефективність є система бухгалтерського обліку. Управлінська діяльність в суб'єкті господарювання ґрунтується на інформації, яка формується в бухгалтерському обліку. Це пов'язано з тим, що бухгалтерська інформація є основною інформацією в підприємстві. Її питома вага від загальної кількості економічної інформації складає 80 %.

Бухгалтерський облік, як одна із складових системи управління - це впорядкована система збору, накопичення, реєстрації, класифікації та узагальнення інформації у грошовому вимірі про майно, капітал та зобов'язання підприємства та їх рух шляхом постійного, постійного та документального відображення всіх господарських операцій. Спілкування бізнесу та осіб, які приймають рішення здійснюється мовою бухгалтерських даних, облік вимірює ділову активність шляхом реєстрації даних для подальшого використання, обробляє дані та інтерпретує їх, щоб вони стали корисними, повідомляє інформацію внутрішнім та зовнішнім користувачам для прийняття ними управлінських рішень. Таким чином, дані про економічну діяльність - це пропуск у системі обліку, а інформація для осіб, які приймають рішення - вихід.

Інформація із системи бухгалтерського обліку моделює взаємозв'язок підприємства з навколишнім та внутрішнім середовищем, що дозволяє розподілити права підприємців та їх відповідальність за економічну ефективність.

Згідно з Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», облікова інформація повинна відповідати таким якісним характеристикам:

- дохідливість, тобто інформація повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації;
- доречність інформації, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені в минулому;
- достовірність інформації визначається тим, що вона не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на прийняті рішення користувачами;

Головним завданням обліку передусім є висвітлення інформації про процеси що відбуваються в підприємстві. Облік є головним сервісним центром підприємства із генерування, обробки та надання інформації для процесу управління. На його основі управлінський комітет підприємства контролює всі процеси і має змогу прогнозувати майбутні результати діяльності за допомогою управлінських рішень. Керівна структура підприємства є суб'єктом управлінської системи а також внутрішнім користувачем інформації, яку надає облік для планування майбутнього прогресу підприємства.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], бухгалтерський облік в підприємстві ведеться безперервно із дня його реєстрації до ліквідації в установленому порядку, але є виключення коли бухгалтерський облік проводиться ще до початку заснування підприємства. Тому це дає змогу зробити висновок, що облік формує інформаційну базу і має зв'язок з усіма функціями управління на підприємстві.

Однією із частин бухгалтерського обліку є фінансова звітність. Так, згідно з п. 134.1.1 ст. 134 Податкового кодексу України, об'єктом оподаткування податком на прибуток

підприємств є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємств відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Податкового кодексу України.

Для задоволення внутрішніх потреб управління, ІТ-підтримки прийняття стратегічних рішень, слід приділити значну увагу такому типу бухгалтерського обліку як менеджменту. Суб'єкти господарювання економічно розвинених країн світу, майже весь свій робочий час використовують для вдосконалення управлінського обліку. На жаль, в країнах колишнього Радянського Союзу управлінські записи відсутні або недостатньо запроваджені в практичну діяльність. Без ефективно організованої системи обліку, яка надає інформацію про минуле, сучасне та майбутні господарські операції підприємства, не можуть бути прийняті ефективні управлінські рішення. Відсутність достатньої аргументації та обґрунтованості у прийнятті управлінських рішень спричиняє підвищення ризикованості ведення бізнесу.

Взаємодія елементів бухгалтерського обліку та функції управління підвищують ефективність системи управління господарського суб'єкту в цілому. Відповідно відбувається удосконалення процесу прийняття управлінських рішень, покращується фінансовий стан підприємства, мобілізуються резерви стратегічного розвитку суб'єкт господарювання. Інформація дозволяє економно та раціонально витратити ресурси на виробництво продукції (матеріальні, трудові, технічні, енергетичні, організаційні тощо) шляхом впровадження нових технологій, інновацій, досягнень науки і техніки.

**Висновок.** Бухгалтерський облік забезпечує систему управління підприємством головним і невичерпним ресурсом - інформацією. Усі частини бухгалтерського обліку взаємопов'язані. Система бухгалтерського обліку формує інформаційну базу про діяльність підприємства, що створює передумови для реалізації певних функцій управління. Бухгалтерський облік - це ключова функція управління, яка відіграє вирішальну роль в інформаційній системі управління підприємством і взаємопов'язана з іншими функціями в процесі управління підприємством.

#### Список використаної літератури

1. Бондар М.І. Бухгалтерський облік як інформаційна підсистема системи управління / М.І. Бондар // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 2. – С. 58–62.
2. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 259 с.
3. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / В.Г. Швець; 4-те вид., переробл. і доп. – К.: Знання, 2015. – 572 с.

## БУХГАЛТЕР І АУДИТОР ЯК ПРОФЕСІЯ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

*Гайдамаченко Лілія*

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»*

*Науковий керівник – к.е.н. Цегельник Н.І.*

**Постанова проблеми та аналіз останніх досліджень.** У сучасному світі професія бухгалтера є престижною, яка відповідно є і порівняно високооплачуваною. Професійного бухгалтера можна побачити як працівника практично у всіх галузях економіки – в

бухгалтерських та аудиторських фірмах, на великих, середніх і малих підприємствах, займаються приватною практикою в комерційних, промислових і фінансових компаніях, некомерційні організації та в державних установах. Крім того, вони працюють в якості внутрішніх або зовнішніх (незалежних) аудиторів або консультантів в організаціях, що відносяться до різних спеціалізованих областям.

Бухгалтери відіграють життєво важливу роль в наданні доказової і достовірної інформації, яка необхідна для прийняття управлінських рішень. Однак, більшість населення України вважає, що бухгалтерський облік та сам бухгалтер – це непотрібні та неважливі речі для суспільства. Це зумовлено стереотипами про цю професію.

Проблемою кваліфікації сучасного бухгалтера та формування облікової інформації займаються такі вітчизняні і закордонні вчені, як Бутинець Ф.Ф., Валуєв Б.І., Пуцентейло П.Р. [1], Соколов Я.В., Соколов В.Я., Сопко В.В., Чижевська Л.В. [2] Щирська А.Ю. [3] та деякі інші. Але в сучасних умовах ведення бізнесу виникає необхідність вивчення нових вимог, що висуваються до фахівців у сфері обліку та аудиту з боку роботодавців та керівництва.

**Виклад основного матеріалу.** З підвищенням значення бухгалтера в інформаційному суспільстві на перший план ставиться питання його професійної підготовки. В більшості країн світу знання бухгалтерського обліку є необхідною частиною кваліфікації кожного економіста.

Складовими професіоналізму бухгалтера є: освіта, стаж роботи за спеціальністю, знання і навички, аналітичні якості, здатність до сприйняття нових знань [2].

Успіх роботи бухгалтера підприємства залежить від того, наскільки вдало він використовують інформацію як засіб організації процесу виробничої діяльності підприємства та розв'язує питання його фінансового становища. Важлива роль при цьому відводиться бухгалтерському обліку.

Облік як обов'язковий елемент управління передбачає дію системи обліку за принципом багатоваріантності – з метою забезпечення координації, взаємодії і узгодження окремих елементів управління та досягнення стратегічних цілей. У визначенні поняття бухгалтерського обліку науковці зазначають його головну мету, а саме аналіз, інтерпретація і використання інформації.

З огляду на це облікова інформація є найдостовірнішою, пов'язуючи підприємство і середовище, внутрішню структуру перетворення інформації. Облік забезпечує такою інформацією користувачів, яка допомагає їм приймати рішення, оскільки більшість важливих рішень ґрунтується на фінансових розрахунках, а інформаційною базою для проведення цих розрахунків є дані того ж обліку. Водночас облікова інформація, її правдивість, реальність і доцільність суттєвим фактором впливу на рівень управління, забезпечуючи всі рівні управління інформацією про фактичний стан об'єкта і суттєві відхилення.

Як правило, до облікової інформації відносять дані бухгалтерського, статистичного, управлінського обліку і звітності та податкові розрахунки. Крім того враховують інформацію і позаоблікових джерел, а саме:

- матеріали різних перевірок;
- аудиторських та фінансових служб;
- пояснювальні та доповідні записки;
- ділове листування з партнерами, кредиторами;
- матеріали засобів масової інформації; аналітичні огляди;
- матеріали, отримані в результаті особистих контактів;
- фінансова інформація прайс-листів, прейскурантів, довідників [1, с. 226].

Важливість облікової інформації, яка виникає на різних етапах технології обліку і розв'язує різні облікові завдання для управління та прийняття виважених управлінських рішень обумовлена її особливостями:

– фіксація кожної господарської операції у процесі діяльності підприємства відбувається у первинних документах, що є певним підтвердженням її здійснення. Документ є вихідною точкою для подальшого обліку та реєстрації в інших документах (облікових реєстрах);

– облікові реєстри, які стають носіями облікової інформації у процесі їх складання, проведення окремих математичних і аналітичних процедур, розрахунків та приймають безпосередню участь в процесі аналізу і отримання аналітичної інформації;

– форми внутрішньої і зовнішньої звітності, які складають на основі облікових реєстрів, є основними джерелами проведення економічного аналізу та служать певним доказом ведення господарської діяльності підприємством [3].

Для того, щоб здійснювати роль захисника інтересів підприємства та суспільства повною мірою, потрібно збільшувати довіру до професії бухгалтера. В більшості, суспільство довіряє результатам аудиту, розраховуючи на стабільність економічних процесів, внаслідок яких член суспільства може розраховувати на довгостроковий захист збережень і забезпечення старості [2].

Таким чином, професійні бухгалтери і аудиторі розглядаються сьогодні як постачальники послуг, від якості яких залежить довіра суспільства, а бухгалтерська професія є такою, що обслуговує суспільство. Суспільство сподівається побачити в професійній діяльності бухгалтерів дієвий бар'єр антисуспільним діям.

**Висновок.** Найголовнішим питанням щодо бухгалтерської професії повинно стати питання про зменшення дистанції між очікуваннями суспільства в наданні чесної та достовірної бухгалтерської інформації та реальним станом речей. Бухгалтерський облік – це професія, яка відіграє істотну роль в економічному житті, оскільки інформація високої якості – це життєва основа ринків капіталу. Аудиторські фірми відіграли істотну роль в підтримці цілісності процесу фінансової звітності протягом десятиріч. Незалежна перевірка і видача висновку аудитором є визначальною для підтримки довіри інвестора.

#### Список використаних джерел

1. Пуцентейло П.Р. Інформаційне забезпечення аналітичної діяльності в управлінні підприємством. *Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького*. Івано-Франківськ: Редакційно-видавничий відділ Івано-Франківського універ. права імені Короля Данила Галицького, 2015. Вип. 11. С. 224-232

2. Чижевська Л.В. Бухгалтерська професія: бізнес чи послуга суспільству. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. Випуск 3(6). Житомир: ЖДТУ, 2006. С.158-166

3. Щирська А.Ю. Сукупність характеристик якості облікової інформації для управління підприємством URL: <https://ztu.edu.ua/ua/science/conference/files/world.../Shchyrska+.docx>. 10.

## ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: ВІД ПРАКТИКИ ДО ТЕОРІЇ

Войченко Вікторія

магістрантка спеціальності «Облік та оподаткування»

Науковий керівник – д.е.н., професор Малюга Н.М.

В умовах сучасного світу поняття діджиталізація або оцифрування стало як ніколи актуальним. В той час, коли прогресивна частина світу вже реалізувала себе в цифрових технологіях, Україна тільки починає свій шлях в діджиталізації. У сфері бухгалтерського обліку можна визначити для кожного підприємства чи державної установи рівень її осучаснення. Одні суб'єкти можуть вже легко користуватися послугами бухгалтера у віддаленому доступі, всі документи розглядати та навіть підписувати в електронному вигляді, а інші й досі користуються великим обсягом паперових документів, в яких, якщо допустити хоча б одну помилку, потім надзвичайно важко знайти потрібний документ.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Питання інновацій зможе вирішити багато проблем, від найпростіших, таких як зменшення паперового клопоту та заощадження часу, і до найглобальніших – збереження навколишнього середовища. На даному етапі практика застосування цифрових технологій випереджає теорію, тому важливо визначити теоретичні аспекти обліку в умовах діджиталізації.

Питанням діджиталізації економічних та облікових процесів вже присвятили увагу деякі дослідники (табл. 1).

Таблиця 1

Деякі підходи до питань діджиталізації в економіці та обліку

Автор	Суть дослідження
Микульський В.С. [1]	досліджував діджиталізацію управлінського обліку і визначав програмне забезпечення, яке дасть можливість всі виробничі аспекти об'єднати в єдиний реєстр
Сімонов Р.В. [4]	проводив своє дослідження в осучасненні світового ринку, але на рівні продовольчих товарів
Лазебник Л.Л. [5]	досліджувала удосконалення бізнес-процесів підприємства через діджиталізацію економічних відносин
Шалева О.І. та Буй Т.І. [6]	досліджували питання електронної комерції в Україні та в світі загалом

Серед українських авторів, які вивчали та досліджували електронні системи у економіці та бухгалтерському обліку, можна також назвати наступних: У. О. Балик, Т. Г. Затонацька, М.В. Колісник, М. В. Макарова, О. С. Мельничук, В. Л. Плєскач, Л. А. Радкевич, Л. Д. Тимченко, Л. Л. Філіпова.

В Україні та в інших країнах світу для оцифрування економічних процесів, у тому числі для організації та ведення бухгалтерського обліку, використовують електронний цифровий підпис (ЕЦП). В нашій країні ЕЦП отримав популярність не так давно. Його використовують як юридичні, так і фізичні особи. Щоб отримати дозвіл на користування ЕЦП, потрібно звернутися до Акредитованого центру сертифікації ключів. Для фізичних осіб послуга безкоштовна. Для приватних підприємців та фізичних осіб- підприємців платна та в будь якому випадку обмежена в часі, орієнтовано на один чи два роки. Такий підпис не тільки дає можливість зекономити на перевезенні чи оформленні документів, а також виступає додатковим шифруванням документів. Додаткове шифрування відбувається через те, що ЕЦП накладається за допомогою особистого ключа, а перевіряється за допомогою відкритого ключа. Особистий ключ є, безпосередньо, у власника електронного підпису, а відкритий ключ має та особа або установа, з якою відбувається співпраця.



Так як ЕЦП передбачається використовувати протягом більше ніж один рік, його слід визнати необоротним активом, але до матеріальних активів відносити ЕЦП недоцільно. Тому вважаємо, що ЕЦП є немонетарним активом, який не має матеріальної форми, але має бути ідентифікованим, тому його слід відносити до нематеріальних активів.

Перед бухгалтерами постає проблема, як правильно облікувати ЕЦП. Адже, в документах зазначається вартість ЕЦП, тому логічним видається віднести на адміністративні витрати цю вартість електронного підпису, але в наступні періоди буде продовжуватися плата за ЕЦП, тому спершу вважаємо доцільним віднести цю суму на «Витрати майбутніх періодів», а лише потім розподіляти щомісячно на адміністративні витрати. Отже, електронний цифровий підпис виступає об'єктом бухгалтерського обліку, розширює його предметну область в умовах діджиталізації.

Також цікавим рішенням питання, що стосується економії на витратах підприємства з боку бухгалтерського відділу, є аутсорсинг. Аутсорсинг є договором, який передбачає передачу суб'єктом певних видів або функцій підприємницької діяльності, іншому суб'єкту господарювання. Тобто інше підприємство може надавати бухгалтерські послуги і не бути на території суб'єкта, якому надають послуги. У випадку такої форми організації діяльності об'єктами бухгалтерського аутсорсингу є сховище інформації, хмари. Саме цим об'єктам слід приділити належну увагу в контексті обґрунтування розширення предметної області бухгалтерського обліку в умовах діджиталізації. В Україні керівники впевнено йдуть до того, щоб без страху користуватися таким сервісом послуг.

На просторі інтернету вже сьогодні є велика кількість компаній, які можуть надавати аутсорсингові послуги, зокрема, це: Компанія «Аудит.Бухгалтерія.Аутсорсинг»; ТОВ Консалтингова компанія «РАДЗВІЛЛ»; Перша Консалтингова Компанія; Юридична компанія «Юстікон»; «Західна консалтингова група» бухгалтерська компанія «Збережені активи». Такі аутсорсингові компанії використовують в повному обсязі соціальні мережі та хмарні технології для того, щоб клієнтам ще зручніше і доступніше було отримати інформацію та інтернет-консультацію. Найчастіше використовують фейсбук та вайбер.

Отже, в час новітніх технологій змінюються навіть такі речі, які, здавалося б, не підвладні змінам. Так як бухгалтерія асоціюється з величезною кількістю документів і звітів, важко уявити, що цей процес можна полегшити. Аутсорсинг надає можливість не відкладати вирішення проблеми на потім, а в онлайн режимі швидко скористатися послугою професійного бухгалтера. Щоб аутсорсинг став звичним в нашій країні, потрібно більше спеціалістів у цій сфері. Започаткування курсів, які б передбачали навчання у цій сфері, могло б поширити використання цієї послуги. Що стосується електронного цифрового підпису, то завдяки додатковому шифруванню є можливість захистити документи від проникнення шахраїв, але для полегшення обліку ЕЦП доцільним є введення спеціального субрахунку, який дозволить відобразити наявність підпису на підприємстві.

### Список використаної літератури

1. Микульський В.С. Діджиталізація управлінського обліку: напрями та перспективи наукового пошуку. Національний Науковий центр «Інститут аграрної економіки» [Електронний ресурс]. Режим доступу до електронного ресурсу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/364.pdf>
2. Про порядок застосування електронного цифрового підпису в Держгеокадастрі та його територіальних органах: Наказ Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру від 24.03.2016 № 93
3. Ляхович Г.І. Бухгалтерський аутсорсинг: підходи до трактування та кваліфікації. Науковий вісник Ужгородського національного університету 2016 р. С. 104-109
4. Сімонов Р.В. Діджиталізація світового ринку продовольчих товарів. Журнал «Проблеми системного підходу в економіці» Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана 2017 р. С. 15-20
5. Лазебник Л.Л. Фінансові та інтеграційні механізми модернізації національної економіки / Лазебник Л.Л. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2009. – 480 с. (30 д.а.) (рецензія: Економіка України. 2009. № 12. С. 83-84.
6. Шалева О.І. Електронна комерція. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2011. 216 с. ISBN 978-611-01-0152-3

## НАПРЯМКИ АДАПТАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

*Сичевська Яна*

*магістрантка спеціальності «Облік та оподаткування»*

*Науковий керівник – д.е.н., професор Малюга Н.М.*

На сучасному етапі міжнародної інтеграції у сфері економіки та господарювання можна виділити таку важливу тенденцію розвитку бухгалтерського обліку та фінансової звітності, як зближення, гармонізацію, уніфікацію правил та облікових процедур, вимог до фінансової звітності, стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктів господарювання на рівні країн ЄС, зближення господарського, бухгалтерського, фінансового законодавства України з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу [1, с. 308]. Гармонізація законодавства визначається як приведення відповідно до законодавства держав-членів та країн – не членів відповідно до вимог ЄС на підставі правових актів ЄС. Гармонізація відбувається в різних формах, таких як адаптація законодавства, уніфікація права, імплементація, стандартизація. Проте в офіційних документах часто використовується термін «адаптація». Втім, незважаючи на застосування різних термінів, йдеться, по суті, про один і той самий процес приведення національного законодавства відповідно до приписів права європейських інтеграційних організацій.

З метою забезпечення подальшого здійснення структурних економічних реформ, запровадження додаткових механізмів для прискорення соціально-економічного розвитку України, підвищення добробуту населення, гармонійного розвитку регіонів, продовження впровадження європейських стандартів життя, зміцнення держави 4 листопада 2019 року відбулася нарада [2].

Також з метою забезпечення національних інтересів України щодо сталого розвитку економіки, громадянського суспільства і держави для досягнення зростання рівня та якості життя населення, додержання конституційних прав і свобод людини і громадянина постановлено - зміцнення засобів здійснення й активізація роботи в рамках глобального партнерства в інтересах сталого розвитку.

Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року є орієнтирами для розроблення проектів прогнозних і програмних документів, проектів нормативно-правових актів з метою забезпечення збалансованості економічного, соціального та екологічного вимірів сталого розвитку України [3].

Мале і середнє підприємництво сприяє створенню нових робочих місць, зростанню валового внутрішнього продукту, а також стимулюванню розвитку конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу економіки. Стратегія розроблена з урахуванням основних положень: Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, ратифікованої Законом України від 16 вересня 2014 р. N 1678-VII [4].

МСФЗ – це цілісна система обліку і фінансової звітності, яка постійно вдосконалюється й узагальнює принципи і правила складання фінансової звітності, яка виникла в результаті посилення процесів економічної інтеграції країн і спрямована на зближення методології обліку і звітності в різних країнах світу [5]. Це досить складна система вимог, принципів, частково правил і процедур підготовки корисної для широкого кола зацікавлених осіб інформації.

МСФЗ застосовуються:

- як основа національних вимог до бухгалтерського обліку в багатьох країнах;
- як міжнародний базовий підхід тими країнами, які розробляють свої вимоги (зокрема, провідними розвиненими країнами, а також країнами, що розвиваються);
- фондовими біржами та регулюючими органами, які дають змогу іноземним та вітчизняним компаніям подавати фінансові звіти відповідно до МСФЗ;
- міжнародними організаціями, такими як Європейська Комісія, яка оголосила 1995 р., що значною мірою покладається на Комітет із міжнародних стандартів бухгалтерського обліку щодо досягнення результатів, які відповідають потребам ринку капіталу. МСФЗ

охоплюють коло питань, що мають велике міжнародне значення в умовах розвитку зовнішньої торгівлі, діяльності транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків. Вони, як правило, досить докладні і разом із тим розширені, оскільки інтерпретація стандартів повинна бути однаковою в різних країнах світу. Як показує міжнародна практика, МСФЗ використовуються переважно в чотирьох напрямках [6]:

- як база для всіх або деяких національних вимог до обліку та звітності;
- як відправна точка для тих країн, які створюють національні стандарти;
- для публікації фінансової звітності МСФЗ не визначають порядок ведення бухгалтерського обліку – вони описують загальні правила оцінки та подання інформації у фінансових звітах. МСФЗ носять рекомендаційний характер. Головне, що ними нормується, – загальноприйняті принципи ведення обліку і формування звітності. Об'єктами нормування є методи оцінки активів, капіталу і зобов'язань, підходи до формування й обсяги інформації фінансової звітності. Вони є міжнародним орієнтиром гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку і фінансової звітності в усьому світі.

Основні переваги МСФЗ:

- характеризуються чіткою економічною логікою й узагальнюють у собі світову практику складання фінансової звітності;
- інформація МСФЗ дає користувачам змогу аналізувати наслідки прийняття рішень, здійснювати прогнозування майбутнього розвитку й є підставою для прийняття стратегічних рішень;
- показники фінансової звітності підприємств за міжнародними стандартами характеризуються співставністю, що призводить до підвищення інвестиційної привабливості таких підприємств;
- фінансова звітність підприємств за міжнародними стандартами містить не тільки кількісні показники господарської діяльності підприємства, а й характеристики здійснюваних процесів, які відображають як масштаби, так і якість такої господарської діяльності;
- фінансова звітність, складена відповідно до вимог МСФЗ, доступна для широкого кола користувачів (не тільки для органів господарського нагляду, контролю, статистики).

Мінімізувати різницю між звітністю, складеною власними бухгалтерськими службами та незалежними аудитором, дозволить проведення процесу трансформації у такій послідовності [7]:

- 1) розробка облікової політики щодо складання МСФЗ та викладення її основних принципів
- 2) складання Регламенту трансформації з докладним викладенням усіх практичних моментів;
- 3) узгодження з незалежними аудитором методик та підходів, які використовуватимуться при оцінці статей звітності;
- 4) автоматизація процесу трансформації;
- 5) максимально можливе наближення методологічних засад за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

#### Список використаної літератури

- 1.Резнікова В.В., Орлова О.С. Перспективи гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні / В.В. Резнікова, О.С. Орлова // Адміністративне право і процес – 2015. – С. 296–334.
- 2.Електронне джерело: <https://www.president.gov.ua/documents/8372019-30389>
- 3.Електронне джерело: <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825>
- 4.Електронне джерело: <https://ips.ligazakon.net/document/view/KR170504?an=16>
- 5.Щирба, Т.М. Стандартизація бухгалтерського обліку [Текст]/Т.М.Щирба, Л.Я.Тринька // Вісник Київського національного університету ім.Т.Шевченка. Серія «Економіка», -2001, - №7, - С. 40-44.
6. Єфімов В.І. Напрями гармонізації бухгалтерського обліку та звітності в Україні / В.І. Єфімов // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 278–284.
7. Мельникова О.В. Проблеми трансформації фінансової звітності, складеної за вимогами національних стандартів, у звітність за міжнародними стандартами // Економіка і держава. – 2006. - №9. – С. 34-35.

ПРОФЕСІЙНЕ СВЯТО БУХГАЛТЕРА В УКРАЇНІ:  
ІСТОРІЯ ТА ІМІДЖ СПЕЦІАЛЬНОСТІ

*Василенко Тетяна*

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»  
Науковий керівник – к.е.н., ст. викл. Цегельник Н.І.*

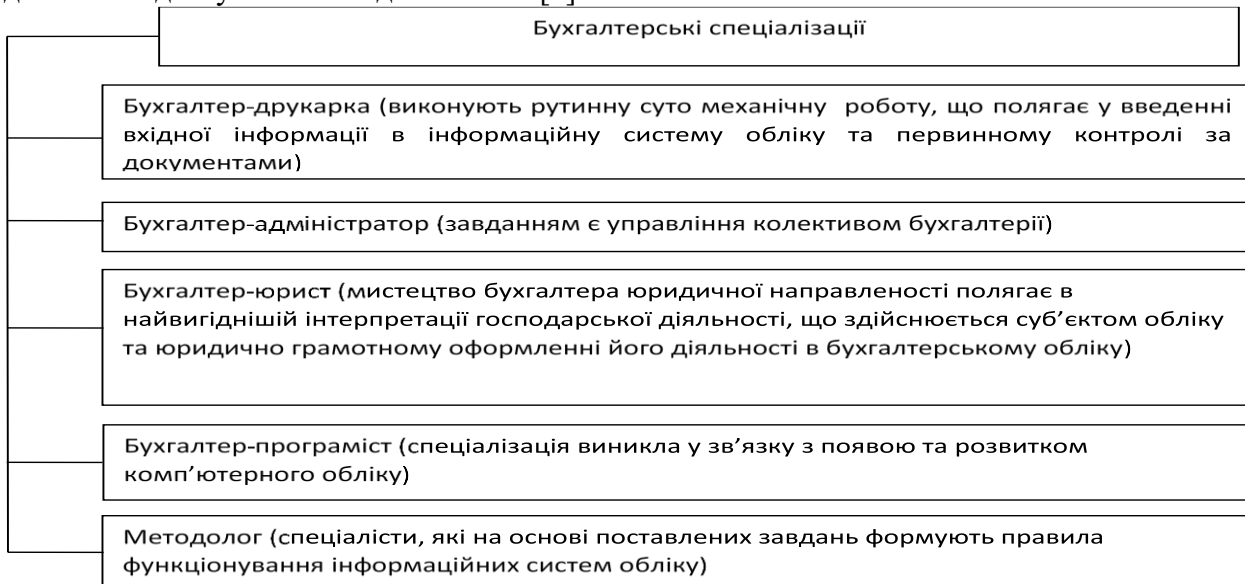
**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Однією з найбільш давніх професій є професія бухгалтера. Вперше професія бухгалтера знайшла втілення в якості інструменту обліку мистецтво запису і співвідношення.

На даний час в Україні престиж професії бухгалтера дещо вищий в порівнянні з образом бухгалтера минулих років, це пов'язано з тим що тоді його діяльність обмежувалася, як правило, обліком витрат, калькуляцією собівартості [4].

Бухгалтерський облік вже давно не зводиться до примітивного обрахунку прибутку або витрат. На базі бухгалтерського обліку групуються такі науки, як економіка та управління. Бухгалтерський облік також пов'язаний з юриспруденцією, а в галузі господарського права ці дві науки не можуть існувати одна без одної.

Дослідження щодо історії розвитку професії бухгалтера проведені вітчизняними вченими, а саме: Бутинець Ф. Ф., Валуєв Б. І., Даньків Й. Я., Лучко М. Р., Малюга Н. М., Остап'юк М. Я., Швець В. Г. та інші. Це і свідчить про актуальність теми, що зумовило вибір напряму нашого дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Бухгалтер – це найважливіша особа на підприємстві спільно з власником бізнесу і керівником суб'єкта господарювання, відповідальна за фінансово-господарську діяльність підприємства, комунікабельний, здатна до продуктивного ділового спілкування, спеціаліст, який розбирається в питаннях, які для більшості людей здаються недоступними і недосяжними [3].



*Рис. 1. Спеціалізації бухгалтерської професії*

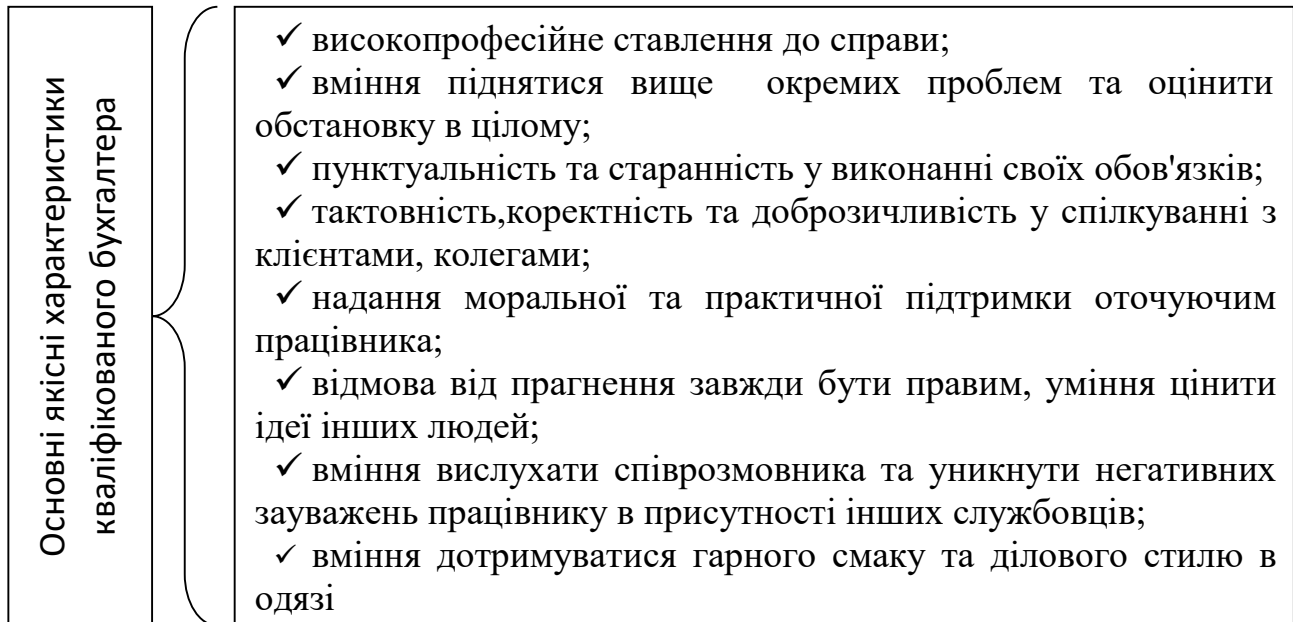
На сьогодні на професію бухгалтера є найбільш попит на ринку праці і тому роботу по спеціальності «Облік і оподаткування» можна знайти без особливих проблем. Інша справа, що важливо знайти тут компанію, яка відповідно оцінить знання та вміння бухгалтера на всіх рівнях. Безумовно, починати потрібно з малого, однак з часом, якщо ви зарекомендуєте себе як гарний фахівець, то у вас є всі шанси побудувати кар'єру з високооплачуваною заробітною платою.



Робота кваліфікованого бухгалтера в діяльності суб'єкта господарювання є найважливішою, тому що саме він формує інформацію щодо ведення бухгалтерського обліку та про фінансовий стан підприємства, що є основою взагалі її господарської діяльності.

При дослідженні професії бухгалтер, нами виокремлено такі різні спеціалізації бухгалтерських професій, які наведені на рис. 1 [2].

На нашу думку, кваліфікований бухгалтер повинен володіти якостями, які наведені в рис. 2.



*Рис. 2. Основні якісні характеристики кваліфікованого бухгалтера [5].*

Якщо вернутись до історичних аспектів появи свята бухгалтера, то визначенню дати послужила подія кінця XV століття – 10 листопада 1494 року в Венеції, а саме, була опублікована книга Луки Пачолі «Все про арифметику, геометрію». В якій автор підсумував знання того часу про математику і одну з глав даної книги називав «Про рахунки та інші записи». І відповідно, тому 10 листопада стало датою святкування Міжнародного дня бухгалтера, яке святкується і сьогодні.

Свято Дня бухгалтера в Україні відзначається кожного року 16 липня з 2004 року, дата святкування вибрана на честь прийняття Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», яке відбулося 16 липня 1999 року. Починаючи з 2018 року до державного професійного свята доєдналися і аудитори (у зв'язку 25-річчям дії Закону України «Про аудиторську діяльність»).

Таким чином, професійне свято українські бухгалтери відзначають 16 липня та 10 листопада [1].

**Висновки.** У світі облік називають «мовою бізнесу» не даремно, адже, в ринкових умовах господарювання ведення бізнесу висуває підвищені вимоги до формування якісної інформації, яка повинна відповідати запитам користувачів. Знання та вміння фахівця з обліку і аудиту необхідні для становлення сучасної системи обліку, контролю та аудиторських перевірок. Роль обліку у розвитку життя суспільства в умовах євроінтеграційних процесів в Україні є безцінною.

#### Список використаних джерел

1. День бухгалтера. Історія та цікаві факти про свято. URL: <https://nv.ua>.
2. Проблеми сучасності та бухгалтера. URL: <https://osvita.ua>.
3. Професія бухгалтер. URL: <https://www.krok.edu.ua>.
4. Сучасна бухгалтерія в Україні. URL: [ua.textreferat.com](http://ua.textreferat.com).
5. Сучасний бухгалтер. URL: <https://stimul.kiev.ua>.



## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

*Іванова Анастасія*

*студентка спеціальності «Облік та оподаткування»*

*Науковий керівник - д.е.н., професор Ю. Ю. Мороз*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Сучасне бізнес-середовище знаходиться в динамічних умовах, де особливо важливою є висока конкурентоспроможність підприємства на ринку. Підприємства змушені постійно шукати нові стратегії та інструменти для того, щоб втриматися на ринку. Як свідчить міжнародний досвід, аутсорсинг є одним із таких інструментів, що дозволяє оптимізувати діяльність компанії та підвищити її продуктивність. Чому ж на сьогодні в Україні ринок аутсорсингових послуг є недостатньо розвиненим та які перспективи він має в найближчому майбутньому?

Дослідження перспектив та рівня розвитку послуг з бухгалтерського аутсорсингу в Україні здійснювалися в роботах різних науковців, професорів та спеціалістів з даного питання. Зокрема таких як А. М. Поплюйко, М. В. Рисін, І. І. Демко, Л. С. Скакун. В їхніх працях висвітлюється визначення поняття «бухгалтерського аутсорсингу», становище ринку послуг бухгалтерського аутсорсингу на момент їх досліджень. Проте в умовах постійних змін економічного середовища в нашій державі дослідження даного питання набуває все більшої актуальності, в зв'язку з все більш значним і активним залученням таких послуг до ведення бізнесу.

**Основний матеріал.** Бухгалтерський аутсорсинг – це передача, частково або повністю, функцій організації та ведення бухгалтерського обліку, складання та подання звітності за межі підприємства стороннім фахівцям [2].

Серед переваг застосування компанією бухгалтерського аутсорсингу можна виділити:

– можливість підприємства сконцентрувати увагу на ключовій бізнес-діяльності, не витрачаючи багато ресурсів та часу на ведення бухгалтерської роботи;

– забезпечення якісного ведення бухгалтерського обліку командою професіоналів, що пройшли жорсткий відбір та є висококваліфікованими спеціалістами в своєму виді діяльності;

– зниження витрат на фонд оплати праці штатних бухгалтерів та облаштування робочих місць;

– оперативність отримання фінансової інформації;

– відсутність у бухгалтера особистого інтересу в діяльності підприємства, що виключає можливі зловживання та забезпечує неупередженість та об'єктивність обліку;

– відсутність перерв в роботі бухгалтера через відпустку, хворобу, звільнення, вихід на пенсію;

– можливість підбору фахівця в конкретній галузі зі значним практичним багажем знань та навичок ведення бухгалтерії на аутсорсингу з конкретною специфікою.

Але при використанні даних послуг можливе існування й певних недоліків.

Основними недоліками такої форми ведення бухгалтерського обліку є:

– відсутність впевненості у професіоналізмі представників аутсорсингової компанії при використанні таких послуг вперше;

– загроза втрати конфіденційної інформації;

– відсутність чіткого визначення й регулювання аутсорсингу в законодавстві;

– недостатня компетентність аутсорсера в специфіці діяльності конкретного замовника;

– загроза збільшення витрат у випадку передачі на аутсорсинг занадто багатьох функцій;

– відсутність можливості особистого контролю керівника над бухгалтером.

Але переважно більшість наведених недоліків можна уникнути за умови правильного та чіткого укладення договору між користувачем та надавачем аутсорсингових послуг.

Початком впровадження аутсорсингу в світі стали 1990-і рр., коли широке визнання отримала ідея поділу функцій на основні та другорядні і передачі останніх для їх ведення фахівцю в даній сфері. У 2018 році дохід світової індустрії послуг з аутсорсингу становив 85,6 мільярдів доларів США., серед яких на аутсорсинг бізнес-процесів припадає 23,6 млрд. дол. США [7]. Залежно від конкретного виду завдання з бухгалтерського обліку різним є й рівень застосування до його виконання аутсорсингових послуг. Наприклад на аутсорсинг для операцій з первинною документацією припадає 8,1% від загального рівня застосування аутсорсингу в бухгалтерії, для складання проміжної звітності – 20,5%, квартальних та піврічних звітів – 37,4%, а для річної фінансової звітності – 55,7% [7].

На сучасному етапі в Україні продовжується формування ринку бухгалтерського аутсорсингу. Поштовхом до його розвитку стала складна економічна ситуація. Спад економіки змусив керівників вітчизняних підприємств провести аналіз діяльності своїх підприємств.

Розвиток ринку аутсорсингу відбувається під впливом таких факторів як : імідж країни та рівень навчання і підготовки спеціалістів на цьому ринку. Перший фактор включає в себе існуючі в державі умови для ведення бізнесу, рівень політичної та економічної стабільності. Другий – ступінь взаємодії бізнесу та системи освіти, яка є необхідною для допомоги навчальним закладам в підготовці висококваліфікованих кадрів, що в майбутньому будуть затребуваними на ринку.

В Україні аутсорсинговими послугами здебільшого користуються іноземні компанії, підприємства із зовнішньоекономічною діяльністю та невеликі підприємства з малим обсягом документообігу. За даними Корпорації «Глобал Консалтинг», в Україні бухгалтерським аутсорсингом користуються приблизно 35% підприємств, в Європі даний показник складає 80%, в США таких підприємств – до 90%. Найактивніший користувач аутсорсингових послуг для ведення бухгалтерського обліку – Ізраїль з показником 94% [5].

Такий невеликий об'єм ринку бухгалтерського аутсорсингу в Україні можна пояснити тим, що він досі знаходиться на етапі формування і потенційні користувачі є мало проінформованими про переваги такого сервісу. Іншою причиною того, що в Україні дані послуги не на стільки поширені є те, що їх правове регулювання на даний момент ще недостатнє та недосконале.

Перспективним напрямком розвитку бухгалтерського аутсорсингу в Україні буде подальше використання цієї організаційної форми обліку серед представників малого та новоствореного бізнесу, які наразі є основними споживачами даних послуг в Україні. За даними експертів, їх кількість становить близько 40% (враховуючи послуги приватних бухгалтерів). Таке явище пояснюється тим, що скорочення витрат для таких компаній є особливо актуальним за наявності незначної кількості ресурсів. В той же час підприємств великого бізнесу, які вдаються до послуг бухгалтерських фірм, всього 5% [6].

Сучасне нестабільне економічне становище в Україні й надалі стимулюватиме компанії до пошуку ефективних рішень в організації своєї діяльності. Тому аутсорсинг бізнес-процесів, у тому числі бухгалтерського обліку, стає перспективним та актуальним для українських підприємств. На таких підприємствах співпраця з аутсорсинговими компаніями, що зазвичай мають великий інтелектуальний потенціал та досвід, дає можливість підприємствам покращити свої інноваційні можливості, прискорити надбання корисного досвіду та збільшити обсяг необхідних ресурсів завдяки зменшенню витрат на ведення бухгалтерії.

**Висновки та пропозиції.** Таким чином, бухгалтерський аутсорсинг як ефективний інструмент господарювання є перспективною формою надання послуг з ведення бухгалтерського обліку, яка допомагає в оптимізації діяльності підприємства і розвитку його основної діяльності та стратегічно-важливих функцій через зниження витрат фінансових ресурсів та часу, а відтак підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку.

В найближчому майбутньому і бізнес, і влада зрозуміють стратегічну важливість ринку даного виду послуг. На сучасному етапі діяльність виконавців таких послуг не є достатньо

врегульованою на законодавчому рівні. Така сучасна форма співробітництва вимагає адаптувати законодавство до нових бізнес-умов.

Тому нагальною пропозицією є внесення змін до існуючих та створення нових актів в трудовому законодавстві, які створять умови для розвитку та регулювання ринку аутсорсингових, в особливості бухгалтерських, послуг.

В перспективі бухгалтерські аутсорсингові компанії зможуть зосередити в своїй діяльності найкращих спеціалістів, надаючи їм достойний рівень оплати праці та можливості для постійного розвитку.

Тому ще однією пропозицією, на наш погляд, є заснування співробітництва та тісної практичної взаємодії компаній, що надають аутсорсингові послуги з бухгалтерського обліку та навчальних закладів, що здійснюють підготовку фахівців зі спеціальності «Облік і оподаткування». Залучаючи студентів до проходження реальної практики в таких компаніях, матимемо вищий рівень професіональних навичок майбутніх потенціальних працівників, що також становить інтерес для таких компаній, та їх вмотивованість для подальшої роботи після закінчення навчання саме за обраною спеціальністю. Отже, зможемо створити ринок конкурентоспроможних та високоосвічених спеціалістів в галузі бухгалтерського обліку.

### Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 07 лип. 1999 р. № 996 / Верх. Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Бухгалтерський аутсорсинг. URL: <https://gc.ua/uk/buxgalterski-poslugi/>
3. Демко І. І. Перспективи розвитку аутсорсингу бухгалтерських послуг. *Актуальні питання функціонування фінансового ринку в умовах кризових явищ світової економіки* : зб. матеріалів Міжнар. наук-практ. конф., (м. Одеса, 15-16 квіт. 2016 р.). URL: <http://dspace.ubs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1105/1/demko%20%286%29.pdf>
4. Скакун Л. С Бухгалтерський облік в умовах аутсорсингу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук. Житомир, 2010. 23 с. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1264/1/Skakun.pdf>
5. Чи корисно ходити на сторону або Що таке аутсорсинг? URL: <https://gc.ua/uk/chi-korisno-xoditi-na-storonu-abo-shho-take-outsorsing/>.
6. Щербаченко В. Отдам бухгалтерию в хорошие руки или Бухгалтерский аутсорсинг: украинский опыт. URL: <http://ubr.ua/business-practice/own-business/otdam-buhgalteriu-v-horoshie-ruki-ili-buhgalterskii-outsorsing-ukrainskii-opyt-155611>
7. Global market size of outsourced services from 2000 to 2018 (in billion U.S. dollars)\* URL: <https://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/>



## СЕКЦІЯ 3 ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ І СИСТЕМ

### ОБЛІКОВІ СХЕМИ БІЗНЕС МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

**Вітченко Вікторія**

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»*

*Науковий керівник - к.т.н. доцент Тимонін Ю.О.*

**Постановка проблеми і аналіз останніх досліджень.** Сучасні напрямки розвитку ефективної діяльності підприємств вимагають раціонального вибору методів управління бізнес-процесами підприємства. Особливе місце у цих процесах відводиться розробці моделей якісно нового обґрунтування та облікових схем. Це все може бути комплексно враховане та відображене в функціональному моделюванні бізнес-процесу підприємства. На сьогоднішній день проблема полягає у невизначеності облікових схем, які не здатні повністю забезпечити вирішення задач управління, оскільки відомі облікові схеми не являються моделями [1]. Метою наукового дослідження є створення облікової схеми на основі побудови функціональної моделі, яка дозволяє визначити логіку виконання нового підходу щодо фінансового планування підприємства [2].

**Основний матеріал.** На сьогодні не існує єдиного визначення терміну «бізнес-модель». Дослідники підходять до визначення моделі бізнесу з різних позицій, розглядаючи її як: систему, яка відображає, які дії виконує компанія, як вона їх виконує або спосіб, за допомогою якого підприємство надає споживачам товари та послуги. Отже, варто спочатку окремо розглянуто поняття «бізнес» та «модель». Бізнес – діяльність, справа, що приносить дохід або іншу матеріальну вигоду. Модель (фр. Modele, від лат. Modulus – міра, аналог, зразок) – відображення, копія, схема, макет, зображення, певний матеріальний чи подумки представлений об'єкт або явище, що заміщає спрощенням оригінальний об'єкт або явище, зберігаючи тільки деякі важливі його властивості. Бізнес-модель дозволяє отримати відповідь на питання: що і як необхідно робити, щоб досягти бажаного результату. Ключовими елементами бізнес-моделі будь-якого підприємства, що визначають її зміст, є:

- система створення цієї цінності, що включає постачальників і цільових клієнтів, а також ланцюжки створення цінності;
- активи, які підприємство використовує для створення цінності;
- фінансова модель підприємства, що визначає як структуру її витрат, так і способи отримання прибутку.

Бізнес-модель необхідна для формування цілісного уявлення про такі суттєві характеристики підприємства: яка цінність і в який спосіб створюється для споживача; кому і яким чином вона надається; як використовуються ресурси та можливості з метою створення стійкої конкурентної переваги та отримання прибутку. Визначаючи сутність поняття «бізнес - модель» слід відмітити, що даний термін часто плутають зі стратегією, Визначаючи сутність поняття «бізнес-модель» слід відмітити, що даний термін часто плутають зі стратегією, тому взаємозв'язок між бізнес - моделю і стратегією можна проілюструвати за допомогою «рівняння цінності», запропонованого M. Levy:

$$V = M \times S, (1),$$



де  $V$  – Value (Цінність),  $M$  – Model (Бізнес-модель),  $S$  – Strategy (Стратегія).

Розглянемо таку бізнес-модель, як функціональну. Функціональна модель системи будується на основі функціональної діаграми. Крім чисто функціональних діаграм ця модель може включати діаграми, орієнтовані на дані, а саме DFD (Data Flow Diagramming) та IDEF3 (Work Flow Diagramming). Сукупність таких діаграм складає функціональну модель. Функціональна модель описує рентабельність діяльності підприємства. У формульному вигляді вона записується так:  $R = \alpha \cdot Y_v \cdot N \cdot \rho \cdot Y_y$ , де  $\alpha$  – коефіцієнт пасиву,  $Y_v$  – частка засобів операційного циклу в активах,  $N$  – коефіцієнт оборотності засобів операційного циклу,  $\rho$  – рентабельність витрат,  $Y_y$  – частка прибутку. Модель підприємства задана балансовим рівнянням ресурсів і рівнянням розподілу валового прибутку

$$\begin{cases} V_e + V_l + V_b = V_f + V_m + V_w \\ Y_e^{pc} + Y_e^{pd} + Y_l^{cr} = Y_w \end{cases}$$

де  $V_w$  – оборотні засоби,  $V_m$  – короткострокові активи;  $V_f$  – основні засоби;  $V_b$  – кредиторська заборгованість;  $V_l$  – кредити;  $V_e$  – власний капітал;  $Y_l^{cr} = \beta^{cr} V_l$  – відсоткові платежі за кредит;  $Y_e^{pd} = \beta^d V_e$  – дивіденди;  $Y_e^{pc}$  – чистий прибуток;  $Y_w$  – валовий прибуток;  $\beta^{cr}$ ,  $\beta^d$  – ставки відсоткових платежів за кредит і дивіденди.

На основі функціональної моделі можливо сформулювати облікові схеми підприємства. Облікова схема має кілька класифікаційних ознак. Зокрема, класифікацію за розділами, статтями балансу і часову класифікацію. Наприклад, виокремлюються поточні та довгострокові фінансові інвестиції, дебіторська і кредиторська заборгованість. На наш погляд, часова класифікація є недоцільною, адже вона не дає можливості відразу побачити стан інвестицій та дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства. Облікові схеми розглядаються як інформаційне забезпечення структурно-функціональних моделей, тому для обробки даних досить використовувати арифметичні операції, при цьому необхідність в операціях типу дебет і кредит відпадає.

**Висновки.** Дослідження має теоретичну і практичну цінність в частині подальшого напрямку розвитку і побудови моделей бухгалтерського обліку. На основі структурно функціональної моделі ми відобразили облікову схему. Визначили, що без розроблення чіткої та обґрунтованої бізнес-моделі підприємство не буде успішним на ринку. Модель як функціональна має бути застосована в усіх підприємствах.

#### Список використаних джерел

1. Энтони Р., Рис Дж. Учет; ситуации и примеры. Пер. с англ. / Р. Энтони, Дж.Рис // – М.: Финансы и кредит, 1993. – 500 с.
2. Бродский Ю.Б. Структурно-функциональный подход до економіко-математичного моделювання. / Ю. Б. Бродский, Ю. А. Тимонин // Наукові читання – 2014. – Житомир: ЖНАЕУ: Вид-во «Житомирський національний агроекологічний університет», 2014. – т. 3. – С. 105-107.

## РІШЕННЯ ЗАДАЧІ ОПТИМАЛЬНОГО РОСТУ ВРОЖАЮ

Іванова Анастасія

студентка спеціальності «Облік і оподаткування»

Науковий керівник - к.т.н. доцент Тимонін Ю.О.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** В нашій сучасній державі гостро постає питання про необхідність забезпечення продовольчої безпеки держави, задоволення потреб населення якісними продуктами харчування різноманітного асортименту. Вирішення цих питань залежить від якісного використання наявного природо-ресурсного потенціалу вітчизняного аграрного сектору і підвищення його конкурентоспроможності. Забезпечити вирішення стратегічних завдань формування цивілізованого аграрного ринку та входження нашої країни у світовий економічний простір також стає можливим лише за наявності високоефективного і конкурентоспроможного аграрного сектору. Розвиток сільського господарства та підвищення його конкурентоспроможності є ключовими пріоритетами реформування національної економіки, зафіксованими у Стратегії розвитку «Україна – 2020». Роботу з прогнозування і програмування врожаю спрямовано на упорядкування організації агрофітоценозу, як системи для досягнення максимальної його продуктивності і включає в себе таку складову як оптимізація, тобто досягнення максимального врожаю високої якості з низькою собівартістю при мінімальних затратах праці, часу, матеріально-технічних та інших ресурсів.

Зростання урожаю є дуже нестійким процесом, так як знаходиться під впливом багатьох різноманітних факторів. Однією із проблем, що ставить під загрозу отримання урожаю є дефіцит високоякісного посадкового матеріалу. Задля подолання негативного впливу даного та інших факторів необхідно вирішити завдання оптимального зростання урожаю [1]. За допомогою моделі динамічної оптимізації доходу ми можемо охопити для спостереження зростання урожаю в довгому періоді часу, що включає декілька репродукційних циклів. Зростання сільськогосподарського виробництва є питанням, що слід вирішувати на довгому проміжку часу, тому використання моделі динамічної оптимізації доходу буде доцільним для вирішення цієї проблеми.

**Основний матеріал.** Основоположним принципом моделі зростання урожаю є принцип розподілу, що передбачає поділ врожаю на дві частини. Одна частина урожаю відноситься на використання в наступному репродукційному циклі для отримання майбутнього урожаю та відображається як витрати. Також до витрат включаються: посадковий фонд і добрива, підготовка площ і техніки та інше. Друга частина урожаю відображається як дохід, вона виводиться з репродукційного циклу і відпускається на споживання, продаж або для інших цілей. Рівняння розподілу урожаю має наступний вигляд:  $x = v + y$ , де  $x$  – загальний об'єм біомаси отриманого за період урожаю;  $v$  – витрати, пов'язані з майбутнім урожаєм;  $y$  – дохід від урожаю. Для такого рівняння повинні виконуватись умови:  $a + b = 1$ , де  $a = v/x$  – частка витрат в урожаї;  $b = y/x$  – частка доходу в урожаї. Головним завданням визначення оптимального зростання урожаю є визначення умов, за яких сумарний урожай, отриманий за декілька років, досягав би максимального значення. У загальному випадку зростання урожаю залежить від наявності площ і устаткування, економічних показників і інших чинників. Вони повинні бути враховані в сукупність витрат, пов'язаних з майбутнім урожаєм. Основним завданням при використанні моделі зростання урожаю є оптимізація доходу. Встановленою при цьому метою є визначення обсягів доходу, які б забезпечили максимальне значення сумарного доходу, отриманого за період кількох років. Дискретне рівняння доходу для періодів інтервалу часу має вигляд [2,3]

$$y_n = br[(1-b)r]^{n-1} v_1 \quad (1)$$

Умова максимуму доходу – це умова рівності нулю похідної від функції доходу по частці доходу  $\partial y_n / \partial b = (1-b)^{n-2}(1-nb)r^n v_1 = 0$ . Вирішення рівняння  $\partial y_n / \partial b = 0$  дає координати максимумів доходу  $b^* = 1/n$ . Максимальне значення доходу описується виразом  $y_n^* = \frac{(n-1)^{n-1}}{n^n} r^n v_1$ . Сумарний дохід за інтервал часу, що складається з  $n$  періодів, описується сумою виразів:

$$Y_N = (b r) \sum_{n=1}^N [(1-b)r]^{n-1} v_1 . \quad (2)$$

З другого виразу випливає, що сумарний дохід має свою точку максимуму, яка залежить від частки доходу і кількості періодів. Оскільки загальне аналітичне вирішення рівняння  $\partial Y_k^b / \partial b = 0$  відсутнє, координати максимуму слід шукати чисельними і графічними методами. Графічна залежність річного доходу врожаю картоплі (рис. 1), побудована по рівнянню (1) для  $r = 5$ .

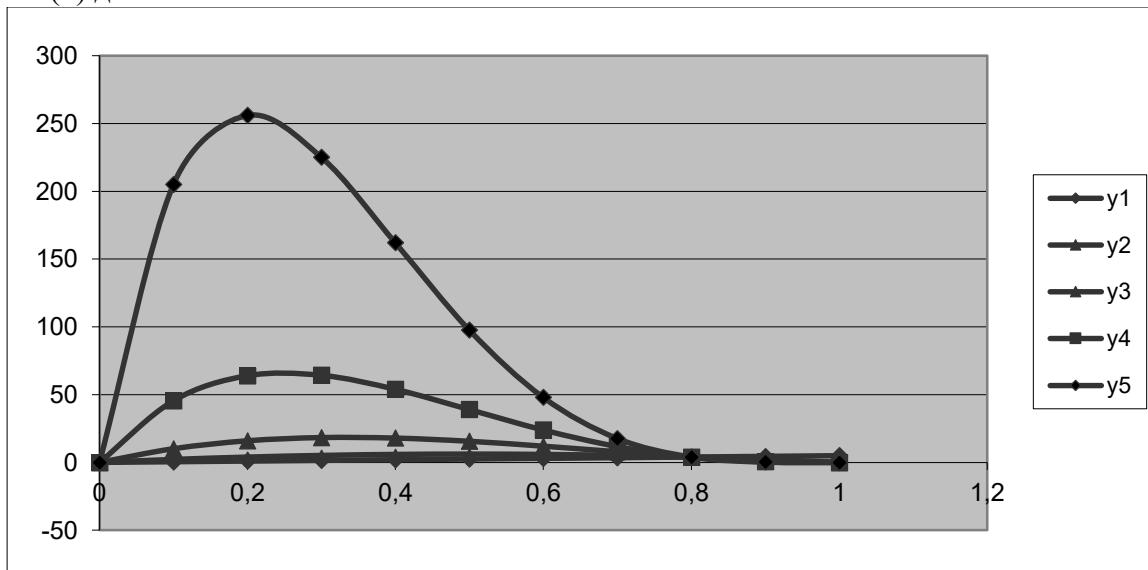


Рис.1. Залежність річного доходу від частки доходу і кількості періодів.

**Висновки та пропозиції.**

1. В даному випадку залежність загального річного доходу від частки доходу описується опуклою кривою, що має явно виражений максимум, координати якого залежать від частки доходу і кількості періодів в інтервалі.
2. Значення доходу в точках максимуму істотно перевищують всі інші значення доходу на графіку.
3. Провівши порівняння результатів динамічної максимізації доходу з фактичними даними стає зрозуміло, що потенціал значно перевершує фактичні дані. Використання принципів динамічної максимізації доходу сприятиме оптимальнішому розподілу доходу, який допоможе підвищити темпи зростання урожаю.

**Список використаних джерел**

1. Ляшенко І.М., Коробова М.В., Столяр А.М. Основи математичного моделювання економічних, екологічних та соціальних процесів: Навч. пос. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2006. – 304 с.
2. Бродський Ю.Б., Тимонін Ю.О., Князева О.П. Моделювання і прогнозування стану довкілля: / Методичні рекомендації до виконання курсових робіт, Житомир, Вид-во ЖНАЕУ,- 2010.-38 с.
3. Тимонін Ю.О.Метод динамічної оптимізації доходу у проблемі росту економіки. / В.К. Галіцин/ Моделювання й інформаційні системи в економіці. Зб. Наук. Праць Вип.Вид-во ЖНАЕУ –2007. –К. –С 292-299.

ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ РОСТУ ХЛІБНИХ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

**Торовіна Наталія**

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»*

*Науковий керівник - к.т.н. доцент Тимонін Ю.О.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Продукти, які виробляють із зернових хлібів, є основними в харчуванні людства. Саме тому, хлібні зернові культури в Україні, згідно статистичних даних, займають 45 - 50% усієї посівної площі. Підвищення якості та кількості зернових свідчать про економічну стабільність сільськогосподарських підприємств. Наявність щосезонних кліматичних змін, неякісний склад комплексних добрив, препаратів та біостимуляторів призводять до виникнення проблем у сфері вирощування. Дані обставини змушують фермерів бути у постійному пошуку методів подолання наявних проблем та вивчати нові, ефективні та біологічно безпечні технології вирощування сільськогосподарських культур. Розмір врожаю є показником ефективності діяльності, адже від його кількості залежить частка споживання та реалізації; кількість отриманого прибутку та кількість посадкового матеріалу на наступний сезон. Вирішення наявних проблеми доцільно розглядати з позицій завдання оптимального зростання урожаю. У статті розглядається застосування логістичної моделі росту для аналізу динаміки росту хлібних зернових культур.

**Основний матеріал.** Завдання оптимального зростання урожаю зернових культур передбачає визначення сприятливих умов, при яких сукупна кількість урожаю досягатиме максимального значення. Нелінійне логістичне рівняння [1]

$$(1 + a_1 S) \frac{dS}{dt} + (a_0 S - \varphi^0) S = s^+ \quad (1)$$

Логістичні рівняння прийнято записувати у вигляді:

$$(1 + a_1 S) \frac{dS}{dt} = \varphi^0 \left(1 - \frac{S}{b_0}\right) S, \quad (2)$$

де  $b_0 = \varphi^0 / a_0$  – асимптотичний поріг логістичної функції.

Отримаємо вираз нелінійної логістичної функції, який задає енергію біомаси у вигляді рівняння:

$$\frac{S}{(b_0 - S)^{1+a_1 b_0}} = c(0) e^{\varphi^0 t} \quad (3)$$

Початкове значення енергії біомаси  $S(0)$  визначається виразом:

$$c(0) = \frac{S(0)}{(b_0 - S(0))^{1+a_1 b_0}} \quad (4)$$

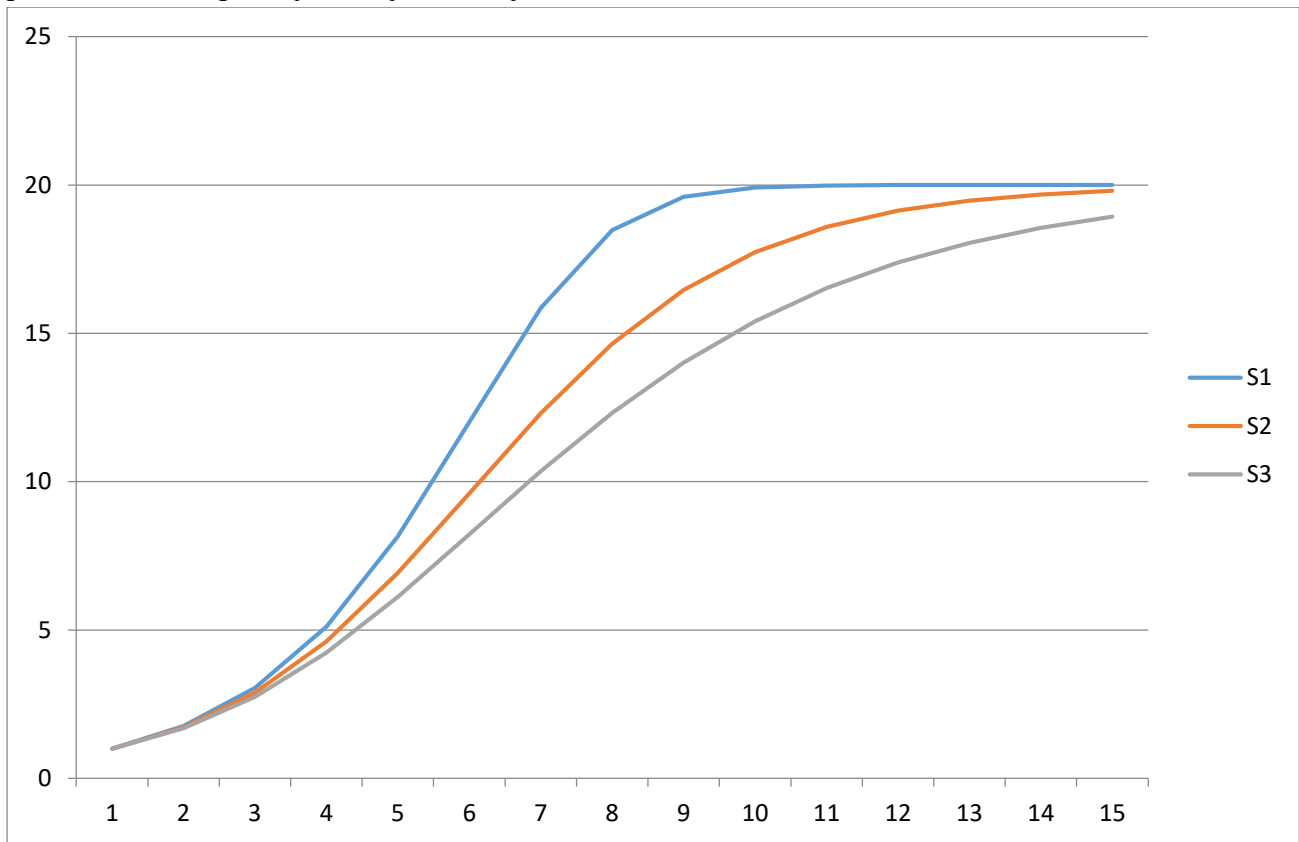
Узагальнена логістична функція асимптотично прагне до порогового значення  $b_0 = \varphi^0 / a_0$ . При  $a_1 = 0$  рівняння зводиться до рівняння Ферхюльста, а його рішення (4) – до простої логістичної функції

$$S(t) = \frac{b_0 c(0) e^{\varphi^0 t}}{(1 + c(0) e^{\varphi^0 t})}$$

Отримаємо дискретну функцію в рекурентному вигляді, яка описує енергія біомаси в явній формі

$$S_{k+1} = \left[ 1 + \varphi^0 h \frac{1 - \frac{S_k}{b_0}}{1 + a_1 S_k} \right] S_k \quad (5)$$

Логістична функція енергії біомаси корисна для опису росту хлібних зернових культур [2].. Ріст зернових залежить від значення параметра резистивних втрат  $a_1$ . На малюнку 1 приведені результати розрахунків логістичної функції енергії біомаси, виконаних по формулі (5) при  $\varphi^0 h = 0,2$ . Сімейство кривих отримане для значень параметра резистивних втрат:  $a_1 = 0, a_1 = 0,1, a_1 = 0,2$ .



**Рис. 1. Сімейство кривих узагальненої логістичної функції росту хлібних зернових культур**

Функції енергії біомаси описують вплив негативних факторів на ріст і розвиток сільськогосподарської культури.

**Висновки та пропозиції.**

1. Логістична модель росту дає можливість візуально відобразити рівень розвитку культури за будь-який період, а саме вона описує темп росту і розвитку сільськогосподарської культури.

2. На графіку відображається кривою, що має чітко виражений максимум, значення якого залежить від наявності несприятливих умов.

3. За рахунок отриманих результатів є змога скласти необхідні рекомендації для кількісного та якісного підвищення рівня урожаю хлібних зернових культур та розробити комплекс заходів щодо зменшення впливу негативних факторів які перераховані вище на ріст та розвиток зернових культур.

**Список використаних джерел**

1. Тимонін Ю.О. Метод динамічної оптимізації доходу у проблемі росту економіки. Моделювання й інформаційні системи в економіці. Зб. Наук. Праць /Відп. ред. В.К. Галіцин/ Вип..75. –2007. –К. –С 292-299.

2. Голіков А.П. Економіко–математичне моделювання світогосподарських процесів: Навч. посіб. – 3–тє вид., переробл. і доповн. – К.:Знання. 2009. – 222 с.



## ОПТИМІЗАЦІЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПО СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНІЙ МОДЕЛІ

*Кудра Любов*

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»  
Науковий керівник - к.т.н. доцент Тимонін Ю.О.*

**Постановка проблеми і аналіз останніх досліджень.** На сьогоднішній день, в умовах глобалізації та розвитку нових форм ринкових відносин в Україні, суб'єкти господарювання повинні зміцнювати свою фінансову стабільність та йти в ногу з сучасністю. Важливим фактором успішного ведення бізнесу є оптимізація ресурсного потенціалу підприємства, тобто необхідно розробити таку методику управління, при якій ефективно функціонують всі складові ресурсів та відбувається збільшення прибутку до максимального значення. Науковий інтерес до питання управління структурою ресурсів підприємств проявляли провідні вітчизняні вчені, зокрема В. І. Блонська, М. І. Мельник, Н. О. Байстрюченко, М. В. Стельмах та інші. Незважаючи на широке висвітлення даної проблеми в дослідженнях вище перерахованих вчених, на сьогоднішній день все ж таки не досягнуто єдиної думки щодо вибору оптимальної структури ресурсів підприємства, яка б забезпечувала максимальний прибуток.

**Основний матеріал.** Для дослідження поставленої проблеми, необхідно, насамперед з'ясувати сутність оптимізації ресурсного потенціалу підприємства. Проаналізувавши різні джерела, в яких наведено інформація про це поняття, можна узагальнити наступне: оптимізація ресурсів – це така модель управління, за якою відбувається отримання максимального прибутку шляхом ефективного та раціонального використання ресурсів, які є в наявності підприємства. Вирішувати задачу оптимізації ресурсного потенціалу можна за допомогою економіко-математичного моделювання. Одним з головних етапів є правильний вибір структури моделі. Для вирішення задачі оптимізації ресурсів було обрано структурно-функціональну модель [1]. При виборі моделі, було взято до уваги головну перевагу, яка полягає в можливості враховувати всі етапи, які характеризують діяльність підприємства на шляху до розробки моделі ефективного управління ресурсним потенціалом.

Задача оптимізації ресурсів [2] полягає у наступному: необхідно визначити такі значення ресурсів, які при обмеженнях  $V_j^s > V_j > V_j^i$ ,  $x^s > x > x^i$ ,  $v^s > v > v^i$  досягають максимум (мінімум) цільової функції, в якості якої можуть виступати рентабельність власного капіталу (максимум), фінансові ресурси (мінімум) та характеристики продукту (максимум, мінімум). Оптимальні значення ресурсів можна знайти за допомогою задач нелінійного програмування при обмеженнях на ресурси, для вирішення яких призначений пакет «Пошук рішення» програми MS Excel. В результаті оптимізації ресурсного потенціалу підприємства, власний капітал помітно зростає, за умови зменшення фінансових або виробничих ресурсів.

Модель підприємства подана у вигляді балансового рівняння ресурсів та рівнянні розподілу валового прибутку:

$$\begin{cases} V_e + V_l + V_b = V_f + V_m + V_w \\ Y_e^{pc} + Y_e^{pd} + Y_l^{cr} = Y_w \end{cases}$$

де,  $V_e$  - власний капітал;  $V_l$  - кредити;  $V_b$  - кредиторська заборгованість;  $V_f$  - основні засоби;  $V_w$  - оборотні засоби;  $V_m$  - короткострокові активи;  $Y_w$  - валовий прибуток,  $\beta^{cr}$   $\beta^d$  - ставки відсотків за кредит і дивіденди;  $Y_l^{cr} = \beta^{cr} V_l$  - відсотки за кредит;  $Y_o^{pd} = \beta^d V_e$  - дивіденди;  $Y_o^{pc}$  - чистий прибуток.

Модель продукту подана у вигляді рівняння виручки від реалізації продукції:

$$x = v + y, \quad v = v_w + v_f,$$

де,  $v$  - вартість реалізованої продукції;  $y$  - дохід. Аналітична модель відображає рентабельність власного капіталу по прибутку, яку подано у вигляді рівняння елементів структурної та функціональної моделей:

$$R_{pc} = \alpha_{ep} \gamma_w N \rho \gamma_{pc},$$

де,  $\alpha_{ep}$ ,  $\gamma_w$ ,  $N$ ,  $\rho$ ,  $\gamma_{pc}$  - аналітичні показники.

**Висновки та пропозиції.** Структурно-функціональна модель є провідною у вирішенні задач планування та управління бізнесом. Розрахунки оптимізації ресурсів дають змогу виявляти потенційні можливості підприємства та допомагають у прийнятті раціональних управлінських рішень. При оптимальній структурі ресурсів підприємство матиме змогу досягнути максимального прибутку, високої рентабельності та досягнення стратегічних цілей загалом. Із результатів нашої задачі можна зробити висновок, що оптимальні значення ресурсів визначаються обмеженнями на ресурси та базовими співвідношеннями, такими як балансова рівність, модель продукту та рівняння прямих і зворотніх зв'язків.

#### Список використаної літератури

1. Тимонін Ю. А. Оптимізація ресурсів підприємства в умовах невизначеності та ризиків. / Ю. А. Тимонін, А.Ю. Тимонін // Моделювання та Аналіз Безпеки і Ризику в Складних Системах: Праці Міжнародної Наукової Школи МА БР - 2014 (Санкт-Петербург, 18 - 20 листопада, 2014 г.) - СПб.: Вид-во СПбГУАП, - 2014. - С. 232-237.
2. Тимонін Ю. А. Структурно-функціональна оптимізація ресурсів підприємства. / Ю. А. Тимонін, А. Ю. Тимонін // Матеріали між-нар.н.-пр. конференції «Аграрна наука, освіта, виробництво: європейський досвід для України», Житомир, 17-18 листопада. 2015. Вид-во ЖНАЕУ, - 2015. - С. 708-711.

## АВТОМАТИЗАЦІЯ РОЗПІЗНАВАННЯ МЕЖ ТЕРИТОРІЙ НА СУПУТНИКОВИХ ЗНІМКАХ

*Місюра Олександр*

*студент спеціальності «Комп'ютерні науки»*

*Наукові керівники - к.т.н., доцент Бродський Ю.Б., Постольник С.О.*

Дистанційне зондування Землі дозволяє забезпечити вирішення різноманітних природних, ресурсних, екологічних, агрономічних, економічних та інших задач. Одна із важливих задач сьогодення - автоматичне отримання векторизованої карти місцевості з точними контурами всіх розташованих на ній об'єктів. Ця розробка спрямована на усунення людського фактора в процесі побудови карти місцевості з точними межами об'єктів, які на ній розташовані. Використання програмованої логічної інтегральної схеми (ПЛІС) дозволяє підвищити точність побудови кордонів і підвищити швидкість розпізнавання об'єктів, рис. 1.

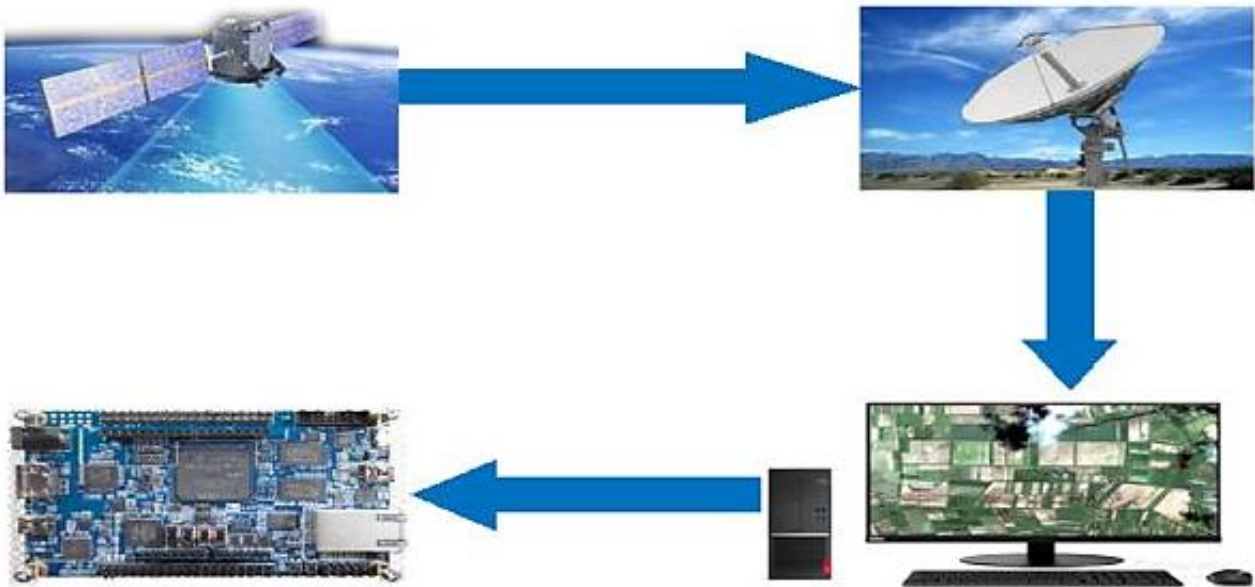


Рис. 1

Таке завдання передбачає складання реальної векторної карти сільськогосподарських об'єктів (полів, фермерських господарств) із зазначенням меж і координат. Роблячи супутникові знімки однієї і тієї ж місцевості в різних спектральних каналах і накладаючи їх один на одного, визначаємо кордони певних територій і об'єктів на ньому, з можливістю передбачати ділянки, які покриті хмарами та іншими перешкодами, з використанням комп'ютерного зору і нейронних мереж на основі ПЛІС (Intel FPGA).

Переваги використання Intel FPGA: завдяки високій обчислювальній потужності, прискорює процес виявлення кордонів і дозволяє виконувати обробку зображень на орбітальній швидкості супутника, що виключає можливість виходу пристрою відстеження з орбіти перед обробкою попереднього зображення. Крім того, FPGA має низьке енергоспоживання і високу швидкість обробки інформації, що може дати можливість спробувати запустити високоточну нейронну мережу в польових умовах, тобто реалізувати проект в портативному пристрої.

Для реалізації проекту всі ресурси плати Intel FPGA були використані для організації потужності, спрямованих на високоточне розпізнавання меж наземних об'єктів шляхом впровадження нейронної мережі з можливостями використання технологій машинного зору для забезпечення високопродуктивної роботи.

Недавні дослідження в області нейронних мереж показали, що вони добре справляються з багатьма завданнями, пов'язаними з класифікацією і обробкою зображень, аудіо і відео даних. Розмірність і обчислювальна складність під час класифікації настільки великі, що навіть потужні універсальні процесори погано справляються з обчисленнями. Для повноцінної роботи з сучасними нейронними мережами використовуються потужні і, як наслідок, дорогі графічні процесори (відеокарти). Апаратна реалізація нейронної мережі (NN) в значній мірі залежить від ефективної реалізації одного нейрона. Реконфігуровані обчислювальні архітектури на основі FPGA підходять для апаратної реалізації нейронних мереж.

Для реалізації проекту було вирішено використовувати алгоритми машинного зору, такі як алгоритми Хафа, для пошуку ліній на зображенні. В процесі пошуку ліній можна виділити наступні етапи: переклад зображення в градієнти сірого, зміна контрастності і яскравості для виділення основних ліній, пошук всіх рядків в зображенні, фільтрація рядків. Після цього алгоритми нейронної мережі шукають пунктирні лінії, викликані перешкодами у вигляді хмар, вгадують можливі кінці пропущених ліній уздовж ліній навколо і малюють їх на карті. Потім лінійна карта накладається поверх вихідного зображення, рис. 2, 3.

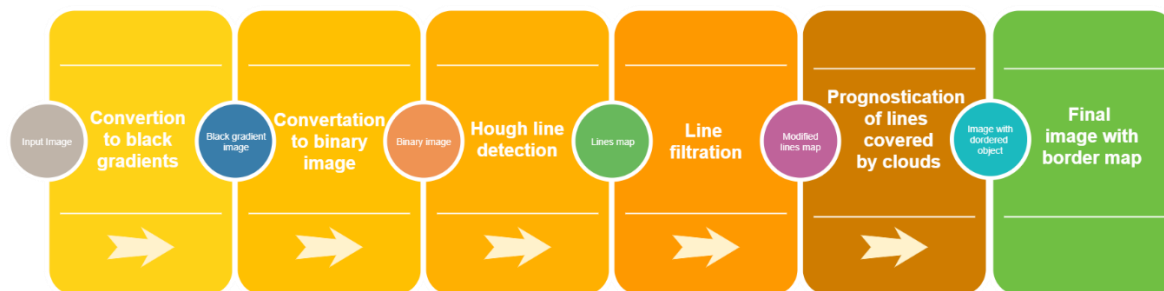


Рис. 2.

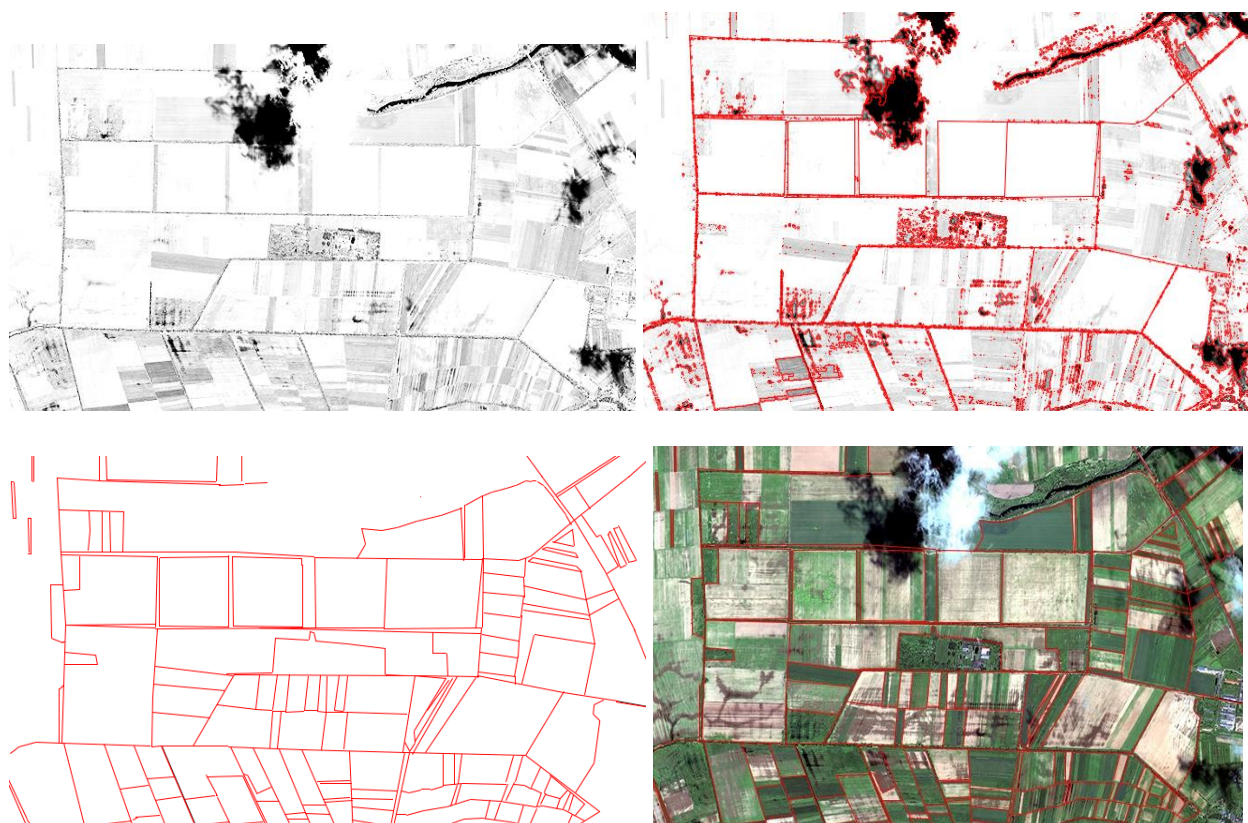


Рис. 3

## РОЛЬ ПРОГРАММИРОВАНИЯ ВЧЕРА, СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

*Дубина Вадим*

*студент спеціальності «Інформаційні системи та технології»*

*Науковий керівник - Величко О. С.*

В повседневной жизни человек на постоянной основе использует что-то, связанное с программированием, будь то телефон или компьютер, и уже сложно представить современного человека без этих вещей, однако ранее телефон был лишь средством связи, и никак не был связан с программным кодом. Так о чём же свидетельствует превращение телефона из незамысловатого прибора для связи в настоящее чудо-устройство, с помощью



которого можно выполнять неизмеримое количество функций? В первую очередь это значит, что технологии, и человечество вместе с ними, прогрессирует и если раньше в программировании разбирались только профессионалы своего дела, то сейчас незамысловатое приложение может написать даже школьник, а это в свою очередь показывает нам, что лет 20 назад программирование имело более узкую направленность, и использовалось далеко не во всех сферах жизнедеятельности человека. Однако в наше время мир пронизывает «Всемирная паутина» что делает пользование какими-либо девайсами невероятно удобным, ведь у человека всегда под рукой имеется доступ к информации в любой точке мира, или к примеру возможность сбережения своих финансов в каком-либо онлайн банке, и соответственно моментальный доступ к ним. А сам интернет, и те же девайсы напрямую зависят от программного кода, и человек, который владеет знаниями, связанными с ним, в силах использовать более широкий спектр возможностей, а также открыть для себя новые.

Безусловно, стоит отдать должное сфере развлечений, ведь именно она повлияла на заинтересованность молодёжи в IT сфере, и множество подростков и не только начали обучаться разнообразным языкам, на подобии C++ или JavaScript, кроме того сфера развлечений напрямую влияет на развитие технологий и в наше время, ведь именно благодаря ей множество компаний начали разработку очков виртуальной реальности, наличием которых у любого пользователя уже никого не удивить.

Думаю, понятно, что технологии развиваются, и прогресс не стоит на месте, но что же ждёт всех нас впереди? Однозначно нельзя что-то утверждать, но всё же мы можем предположить дальнейшее развитие событий, и как показывает практика, большинство таких предположений оправдываются, и примером тому может послужить культовый фильм «Назад в будущее» множество технологий в показанном тогда будущем, уже имеют аналоги в нашем мире. Следует так же упомянуть, что и сейчас имеются вероятные модели развития человечества, и показаны они не только в каких-нибудь научных работах, но и в обычных книгах, фильмах и так далее. Очень хорошим примером я считаю вариант, который продемонстрировали нам в аниме «Мастер меча онлайн». В данном представителе японской анимации показана одна из версий недалёкого будущего, в которой как раз появилась развитая модель очков виртуальной реальности, однако в отличии от нашего варианта данного приспособления, устройство погружает сознание пользователя в виртуальный мир, по моему мнению, именно в этом направлении будет двигаться человечество в ближайшем времени, ведь такая перспектива даст возможность не только более реалистичным видеоиграм, но и упрощению некоторым занятиям человека, к примеру ускорение обучаемости, за счёт более быстрого течения времени в виртуальном мире.

Естественно будущее IT заключается не только в виртуальном мире, есть множество вероятных вариантов. Так же в будущем приобретёт обороты развитие кибернетических протезов, и из альтернативы потерянной конечности, протез станет улучшением человека. Уже в наше время люди добровольно вживляют под кожу разнообразные чипы, а представьте, на что готов человек, чтобы получить, к примеру, руку, которая в несколько раз сильнее обычной, при этом не требует постоянных физических тренировок, и кроме того в ней совмещены множество функций, которые упрощают жизнь. Так что вполне вероятно, что люди добровольно будут заменять свои части тела, на более эффективные протезы, которые к тому же наберут популярность еще и в возможности выделиться, ведь такие протезы можно модернизировать по своему вкусу: перекрасить в любимый цвет, приделать различные вставки, обустроить подсветку и т.д.

В общем, хочу сказать, что технологии развиваются, а эти технологии напрямую зависят от программного кода, и с развитием этих технологий, познания людей в программировании так же будут развиваться. Неизбежно появление новых языков программирования, и устаревание тех, которые нам привычны. Развитие технологий может сделать из человека идеальную расу, однако нам следует применять наши знания только во благо, и тогда мы сможем достичь вершины эволюции, и не дать человечеству деградировать.



ТЕХНОЛОГІЯ СЕРЦЕВОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЛЮДИНИ

*Зущик Микола*

*студент спеціальності «Інформаційні системи та технології»*

*Науковий керівник - Величко О. С.*

Серце кожної людини унікальне. Точно також, як і райдужна оболонка, або відбиток пальця, наш індивідуальний серцевий підпис може використовуватися як спосіб ідентифікації, ця концепція є визначальною для новітнього апарату ідентифікації військових США.

Міністерство оборони на вимогу американських сил спеціальних операцій застосувало цей принцип для розробки інфрачервоного лазера.

**Jetson** – така назва цього пристрою, використовує лазерну віброметрію (безконтактні вимірювання вібрації) для виявлення руху поверхні грудної клітини, викликаного серцебиттям людини.

Пристрій є розширенням застосування теперішніх технологій, таких як вже доступних обладнання для вимірювання вібрації у віддалених конструкціях, таких як вітрогенератори.

Як повідомляється, лазер здатний проникнути в одяг і досягти позитивної ідентифікації приблизно в 95 % на відстані до 200 м, або близько 650 фунтів, і існує реальна можливість, що дальність може бути розширена.

Ця технологія ще знаходиться на ранній стадії розробки. Лазерний пристрій не може проникнути в щільний одяг, і людина повинна сидіти або стояти в одному місці, що б він працював. Для того, щоб отримати результати, потрібно 30 секунд.

« Я не хочу сказати, що Ви могли це зробити з космосу, але повинні бути більш тривалі діапазони». Про це повідомив MIT Technology Review Стюарт Ремелі, чиновник оборони в Управління технологічної підтримки Пентагону у боротьбі з тероризмом. І тоді виникає потреба у створенні бази даних серцевих підписів. По за наявними обмеженнями, серцева ідентифікація приєднується до ряду різних методів біометричної ідентифікації, починаючи від розпізнавання обличчя до сканування сітківки, багато з яких відіграють певну роль у повсякденному житті людей. Наприклад, багато смартфонів пропонують заходи захисту відбитків пальців і голосу.

Хоча Jetson, продукт Ideal Innovations Inc., далеко не ідеальний, серцева ідентифікація пропонує деякі переваги перед деякими традиційними методами біометричної ідентифікації.

Наприклад, серцевий підпис людини не може бути змінений так, як це може робити обличчя або відбитки пальців. Бюро технічної підтримки боротьби з тероризмом 2 роки тому припустило, що цю технологію можна поєднувати з іншими технологіями ідентифікації, пояснюючи: « бути в змозі на відстані вимірювати унікальні серцеві підписи, отримані від особи, забезпечує додаткову біометричну ідентифікацію, коли умови навколишнього середовища та зміни зовнішнього вигляду обличчя перешкоджають використанню системи розпізнавання обличчя».

У відомстві підкреслили, що дуже прості зміни зовнішнього вигляду людини, такі як бороди, сонцезахисні окуляри чи головний убір, можуть зробити без результатно наявні засоби біометричної ідентифікації далекого діапазону, але замаскувати серцевий підпис людини набагато складніше. У довгостроковій перспективі ця технологія може знайти набагато широкі застосування. Однією з ймовірних сфер, в якій може бути використаний новий лазер, може стати медицина. Вже на даному етапі новий пристрій за точністю показників знаходиться на рівні з традиційними ЕКГ. І по мірі розвитку технології варто очікувати, що йому знайдеться ще не одне місце застосування.

АНАЛІЗ ВЕГЕТАЦІЙНИХ ІНДЕКСІВ, ОТРИМАНИХ НА ОСНОВІ ДАНИХ ДЗЗ

*Абасов Георгій*

*студент спеціальності «Агрономія»*

*Науковий керівник – к.т.н., доцент Топольницький П.П.*

Дистанційне зондування Землі (ДЗЗ) - спостереження поверхні Землі авіаційними і космічними засобами, оснащеними різноманітними видами знімальної апаратури. Космічні технології знімання земної поверхні дозволяють суттєво підвищити ефективність досліджень у різних галузях. В агрономічній сфері ДЗЗ дозволяє спостерігати за ростом рослин, контролювати дози внесення добрив і тому подібне [1,2].

Однією з вимог до даних ДЗЗ є оперативність одержання актуальної просторової інформації про земну поверхню.

Характерною ознакою рослинності і її стану є спектральна відбивна здатність, що характеризується великими відмінностями у відображенні випромінювання різних довжин хвиль. Знання про зв'язок структури і стану рослинності з її спектрально відбивними здібностями дозволяють використовувати аерокосмічні знімки для картографування та ідентифікації типів рослинності і їх стресового стану.

Для роботи зі спектральною інформацією часто вдаються до створення так званих «індексних» зображень. На основі комбінації значень яскравості в певних каналах, інформативних для виділення досліджуваного об'єкта, і розрахунку за цими значеннями «спектрального індексу» об'єкта будується зображення, що відповідає значенню індексу в кожному пікселі, що і дозволяє виділити досліджуваний об'єкт або оцінити його стан. Спектральні індекси, які використовуються для вивчення і оцінки стану рослинності, отримали загальноприйнятту назву вегетаційних індексів.

Веgetаційний індекс (VI) - показник, що розраховується в результаті операцій з різними спектральними діапазонами (каналами) даних дистанційного зондування, і має відношення до параметрів рослинності в даному пікселі знімка.

Розглянемо деякі типи індексів. Broadband Greenness (5 індексів): індекси «зеленого», що розраховуються за даними в широких спектральних зонах. Індекси цієї групи відображають загальну кількість рослинності і використовуються для оцінки її стану при вирішенні широкого кола завдань. Вони підсумовують і відображають вплив таких чинників, як вміст хлорофілу, площа листової поверхні, компактність і структура рослинного покриву. Веgetаційні індекси цієї групи добре корелюють з індексом фотосинтетичний активній радіації і індексом листової поверхні. Їх можна використовувати при роботі з будь-якими мультиспектрального аерокосмічними знімками високого, середнього або низького розрізнення, у яких є спектральні канали в червоній (0,60 - 0,75 мкм) і ближньої інфрачервоної (0,75 - 1,3 мкм) зонах [3,4].

Основне призначення цих індексів - картування рослинного покриву, виявлення площ покриті і непокриті рослинністю, оцінка та моніторинг стану рослинного покриву, оцінка продуктивності і врожайності.

NDVI - Нормалізований диференційний вегетаційний індекс .

Це простий кількісний показник кількості фотосинтетичної активної біомаси (що зазвичай називається вегетаційним індексом). Один з найпоширеніших і використовуваних індексів для вирішення завдань, які застосовують кількісні оцінки рослинного покриву. Згідно з формулою, щільність рослинності (NDVI) в певній точці зображення дорівнює різниці інтенсивностей відбитого світла у видимому і інфрачервоному діапазоні, діленою на суму їх інтенсивностей. Розрахунок NDVI базується на двох найбільш стабільних (не залежних від інших чинників) ділянках спектральної кривої відображення судинних рослин [5].

$$NDVI=(NIR-RED)/(NIR+RED),$$

де NIR – інтенсивність випромінювання в інфрачервоному каналі;

RED – інтенсивність випромінювання в червоному каналі.

У видимій області спектру (0,4-0,7 мкм) лежить максимум поглинання сонячної радіації хлорофілом вищих судинних рослин, а в інфрачервоній області (0,7-1,0 мкм) знаходиться область максимального відображення клітинних структур листа. Тобто висока фотосинтетична активність веде до меншого відображення у видимій області спектру і більшому в інфрачервоній. Відношення цих показників один до одного дозволяє чітко відділяти і аналізувати рослинні від інших природних об'єктів. Використання ж не простого відношення, а нормалізованої різниці між мінімумом і максимумом відображень збільшує точність вимірювання, дозволяє зменшити вплив таких явищ як відмінності в освітленості знімка, хмарності, серпанку, поглинання радіації атмосферою і ін.

За допомогою дистанційного зондування Землі сучасний агроном, еколог та інші фахівці можуть контролювати стан рослин та екології.

### Література

1. Дистанционное зондирование Земли из космоса: получение и использование информации; под общ. Ред С.П. Мосова – Д.: Стилус, 2012. – 320 с.
2. Управління космічними апаратами: Підручник / М.Ф. Пічугін, П.П. Топольницький, І.В. Пулеко та ін. – Житомир: ЖВІНАУ, 2009. – 280 с.: іл.
3. <http://ru.exactfarming.com/products/fields-and-crops>.
4. <http://gis-lab.info/qa/vi.html>.
5. <http://mapexpert.com.ua/index>.

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РОБОТИЗАЦІЇ І АВТОМАТИЗАЦІЇ НА ГІДРОПОННИХ ТА ВЕРТИКАЛЬНИХ ФЕРМАХ

**Бігдаш Артур**

*студент спеціальності «Інформаційні системи та технології»*

*Науковий керівник - Величко О. С.*

Сьогодні в ХХІ столітті роботизація і автоматизація, проникають майже у всі сфери людської діяльності, починаючи з виробництва, екології, сільського господарства і закінчуючи, - космосом. Особливо, що стосується сільського господарства, та й вирощування їжі - взагалі, а це як відомо питання постає не тільки перед якоюсь певною країною, а й перед усім людством. Тому й сьогодні набирає популярності або як кажуть в тренді, тема про так звану «гідропоніку» та «вертикальні ферми». Так що ж взагалі із себе представляє такий метод вирощування їжі, як «гідропоніка», який став відомий людям ще з давніх часів. Отже «Гідропоніка» - спосіб вирощування рослин без ґрунту, в штучно регульованих умовах і на поживних розчинах, і який має багато переваг перед вирощуванням в звичайних ґрунтових теплицях. Рослину висаджують у дірчастий горщик, заповнений нейтральним субстратом наполовину наповнений поживним розчином, що містить все необхідне для росту й розвитку замінюється свіжим. Гідропоніка дозволяє регулювати умови вирощування рослин - створювати режим живлення для кореневої системи, що повністю забезпечує потреби рослин в поживних елементах. Вирощування рослин методом гідропоніки менш трудомісткий

процес, ніж у ґрунтовій культурі, оскільки й вода, і поживні речовини витрачаються економніше. На гідропонних розчинах вирощують овочі (салати, помідори), квіти та інші рослини. При гідропоніці раціонально використовується територія, поліпшуються умови кореневого харчування, створюються сприятливі умови водно-повітряного режиму.

В рослинництві, - цей метод відкриває великі можливості для роботизації і автоматизації виробничих процесів [1, ст.4]. Такий спосіб вирощування їжі не новий, так як про нього знали ще давні народи світу. Так скажімо, у древніх ацтеків і майя були, так звані, - чінампи або більш правильніше чінампаси - плавучі острови, які створювали індіанці задля ведення сільського господарства. Чінампаси давали декілька врожаїв на рік. Ацтеки будували чінампаси на озері Тескоко, на якому, плем'я теночків заснувало місто Теночтітлан (нині, - це сучасна столиця Мексики, місто Мехіко). Як саме індіанці, будували чінампаси?

А ось як: у болотистих низинах на ґрунт вбивали палі, потім з'єднували їх лозою. Всередину ділянок засипався метровий шар землі. В дощові сезони чінампаси ставали островами. На припіднятті поля постійно додавались органічні рештки водяних рослин, що дозволяло постійно підтримувати на високому рівні родючість ґрунту. Розквіт цієї системи землеробства припадає на 600-900 рр. Коли в Америку прийшли європейці, сади почали знищуватися, бо завойовники не бачили в них особливої цінності. Частину боліт осушили, перетворили на стічні канали, і на місці найкрасивіших рукотворних садів спорудили широкий канал, ведучий до океану. Але ще на сьогоднішній день у південній частині сучасної столиці Мехіко знаходиться красива зона, плаваючі сади Сочімілько ( мекс. - « частина колишніх досягнень садівничого мистецтва ацтеків. Сади дбайливо удобрювались водоростями з каналів і висušеним брудом, в яких містились поживні речовини. Ацтеки створили іригаційні системи для поливу своїх садів, причому рівень складності дивує навіть сучасних учених. Вирощували в садах різні культури, і декоративні, і культурні, і харчові. Причому сади були напрочуд продуктивні. Мексиканці намагаються зберегти спадщину ацтеків і національні традиції сільського господарства, наскільки це можливо. Чінампаси, - це тільки один з прикладів, використання методу гідропоніки у вирощуванні їжі, не говорячи вже про сучасність, де до гідропоніки стали застосовувати роботизацію і автоматизацію. Так як на сьогоднішній день, метод гідропоніки використовують для вирощування їжі в теплицях, тому, - це в якісь мірі, стало так би мовити тепличним бізнесом, якого не обішла стороною роботизація і тому, в останні роки все активніше ведеться впровадження автоматизованих і роботизованих рішень на всіх етапах тепличного овочівництва. Зараз стала можливою часткова або повна автоматизація не тільки в процесі вирощування рослин, але і в системі логістики, організації та в управлінні виробництвом, а також в зонах сортування та пакування, де робота для людей, - є досить трудомісткою. Сьогодні на тепличному ринку дуже активно застосовуються рухливі роботи і роботи-конвеєри, які виконують великий обсяг робіт. Спектр діяльності роботів є дуже великим: їх можна застосовувати для приготування субстрату, посіву насіння, попереднього обприскування рослин органічними добривами, знезараження рослин, збору готової продукції (розсади, овочів, фруктів) і її сортування, укладання, пакування. Крім того, роботи здатні фіксувати кількість продукції, зважувати і транспортувати її на склад для реалізації, а також здійснювати переробку необхідної продукції. В цілому, - роботи дозволяють виключити присутність людини на 80% виробничих операцій у великих тепличних комплексах. Робототехніку в тепличному овочівництві можна розділити на дві категорії: роботи для сервісної зони та роботи для розсадних і овочевих відділень. Перша група, вирішує завдання внутрішньої логістики і пакування. Друга група, продовжує вирішувати завдання моніторингу, догляду за рослинами і збиранням врожаю. Тут уже мова йде про необхідність взаємодії робота з рослинами.

Таким чином, в тепличному овочівництві роботи швидше рідкість, але загальний вектор на роботизацію не оминає галузь стороною, і з року в рік стає дедалі більше як нових ідей, так і прототипів. Так наприклад, - робот-скаут, використовуючи технології машинного зору, може підвищити точність і якість контролю за поточним станом рослин і ефективністю

їх біологічного захисту. Робот-різьбяр може допомогти у виконанні однієї з наймасовіших операцій в теплиці - видаленні листа. Ще один тип робота - робот-складальник, покликаний допомогти безпосередньо в зборі врожаю [2, ст 1-3]. Чи скажімо слід згадати про робота Eddy - милий пластмасовий робот, ростом менше 30 см, стильно-синьо-чорного кольору. Він «живе» в гідропонічній ємності і розповідає вам за допомогою додатка на смартфоні про те, як розвивається рослина. Бездротові датчики робота передають рівень рН, температуру і відносну вологість повітря, сигналять про появу забруднень. Eddy також підказує, як вирішувати виникаючі складнощі. Але найцікавіше те, що ви знайомите робота за допомогою того ж додатка з тим, якими повинні бути вирощені овочі - кількість калорій, вітаміни, смак, зовнішній вигляд і т.д. Крім того, Eddy вміє вчитися. Грунтуючись на запитах садівників, він здатний змінювати свої алгоритми роботи і додавати в бази знань ту інформацію, яка потрібна саме їм. Концепція гідропонного робота дуже цікава. У неї відмінний потенціал, який може кардинально змінити продовольчу систему. Завдяки йому домашні сади стануть доступнішими, продуктивнішими. Овочі зможуть рости в важкодоступних місцях з обмеженими ресурсами. І люди будуть контролювати те, що потрапляє до них на стіл в якості їжі. Так слід не згадати і про компанію Igon ox, яка нещодавно відкрила своє перше виробництво - гідропонну ферму, площею в 8 тис. кв. м<sup>2</sup>. Вона прилягає до офісу стартапу в Сан-Карлос, неподалік від Сан-Франциско. Очікуваний врожай - 26 тис. салату - латук в рік, що в 5 разів більше, ніж на традиційних фермах такої площі. Поки перша партія зелені зріє, компанія веде переговори про постачання в місцеві ресторани і магазини. На фермі окрім людей, - також працюють роботизовані руки і роботи-вантажники. Руки пересаджують рослину з одного гідропонного контейнера в інший, і як тільки латук підросте, тоді контейнер стає для нього малим. Великі роботи-вантажники переносять контейнери з водою, вагою в 362 кг. Перша перешкода на шляху до створення подібної ферми - це налагодження спільної роботи роботів. Співзасновник Брендон Александер пояснює, що різні роботи виконують різні роботи на фермі, але не взаємодіють між собою в умовах виробничого середовища. Igon ox розробили софтвер The Brain для налагодження такої колаборації на своїй фермі. Програма моніторить вміст азоту, температуру і місце розташування роботів і управляє роботами і людьми, направляючи їх туди, де необхідне втручання. Незважаючи на те, що більшість дій автоматизовано, ферма все ще потребує людського втручання. Працівники допомагають в посіві і обробці рослин, але Igon ox сподіваються автоматизувати ці процеси теж. Александер стверджує, що створення повністю роботизованої ферми вирішить дві проблеми відразу.

По-перше, брак робочих рук у сільському господарстві. Роботизація не призведе до ліквідації робочих місць, але заповнить ті місця, де не вистачає працівників. По-друге, скорочення часу доставки. Роботи без заробітної плати будуть вирощувати продукти в містах, а міські магазини отримуватимуть свіжі продукти без тривалої доставки. [3, ст 1-2] Якщо про роботизовані і автоматизовані, гідропонні ферми було описано досить достатньо в цій статті, слід ще зазначити і про «вертикальні ферми». Отже вертикальні ферми - узагальнена назва високоавтоматизованого агропромислового комплексу, розміщеного в спеціально спроектованій висотній будівлі, а також назва самої будівлі. Головна відмінність вертикальних ферм від традиційних тепличних господарств і тваринницьких ферм - це інтенсивний підхід до використання території, вертикальне багатоярусне розміщення насаджень. Сам термін та ідею розробив і виклав у своїй монографії професор Колумбійського Університету Д. Деспомьє. По суті, ферма є багатоярусною теплицею. Через те, що вертикальні ферми від самого початку плануються як елемент міського середовища, їх архітектурному виконанню надають велику увагу. Роботизовані вертикальні ферми - це один з перспективних напрямків в сільському господарстві, спосіб підвищити ефективність капіталовкладень і продуктивності праці в сільському господарстві. Як правило, це багатоповерхові теплиці або стелажі, заставлені лотками з зеленню, та з освітленням світлодіодами. Створення штучного, контрольованого середовища дозволяє скоротити потреби в використанні пестицидів, витрат води і енергії. Прискорюється цикл вирощування



кормів. На вертикальній фермі в Нью Джерсі, США, вирощують капусту, рукколу і шпинат. Технологія забезпечує ефективність в 130 разів вище, ніж на "польових" фермах, при цьому потрібно на 95% менше води і з виключенням використання пестицидів. Врожай збирається 24 рази в рік, час року, погодні умови і географічне розташування ферми значення не мають. Недоліки: високий рівень споживання енергії, брак автоматизованих систем і роботів, здатних скоротити витрати, високий вхідний бар'єр в галузь. У 2016 році в журналі університету Carnegie Mellon була опублікована стаття, в якій був описаний потенціал проекту FarmView - системи, яка використовує сенсорні, робототехнічні і технології штучного інтелекту для ефективного менеджменту посівів, автоматизації та прийняття гнучких рішень на основі, - даних, які надходять в режимі реального часу. Спонсорством аналогічних проектів займаються уряди і фермерські асоціації по всьому світу - зокрема, основна увага приділяється сегменту збільшення продуктивності за допомогою штучного інтелекту і роботів для вертикальних ферм. За даними дослідницької фірми Tractica, яка знаходиться в Колорадо, поставки сільськогосподарських роботів в найближчі роки зростуть з 32 тисяч в 2016 до 594 тисяч в 2024 році [4, ст1-2]. Отже на основі вище наведених даних, можна зробити висновки, що все таки є досить вагомі перспективи у застосуванні роботизації і автоматизації на гідропонних та вертикальних фермах, і як то кажуть, що найближче майбутнє у швидкому і якісному вирощуванні їжі, якраз таки за роботизованими, гідропонними і вертикальними фермами. Деякі із наведених даних, можна взяти як за приклад будівництва, чогось подібного і в Україні.

#### Список використаних джерел

1. Алиев Э.А. Выращивание овощей в гидропонных теплицах. - К.: Урожай, 1985
2. Виктория Загоровская Хозяин теплицы. Перспективы роботизации и автоматизации тепличного овощеводства. Журнал «Агротехника и технологии» ноябрь-декабрь 2018 г.  
HYPERLINK "<https://www.technologyreview.com/s/612230/new-autonomous-farm-wants-to-produce-food->

W  
i  
n  
t  
e  
r  
n  
e  
t  
i  
n  
f  
o  
r  
m  
a  
t  
i  
o  
n  
a  
n  
d  
c  
o  
m  
m  
u  
n  
i  
c  
a  
t  
i  
o  
n

## АНАЛІТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВАРТІСНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

**Борисенко Дар'я**

*студентка спеціальності «Облік і оподаткування»*

*Науковий керівник - к.т.н. доцент Тимонін Ю.О.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Сучасний стан ринкових відносин в Україні характеризується динамічністю і непередбачуваністю процесів та явищ, достійними змінами у внутрішньому і у зовнішньому середовищі функціонування суб'єктів господарювання, підкреслює актуальність важливості підтримання життєдіяльності підприємств в поточному періоді та забезпечення фінансової рівноваги у довгостроковій перспективі. Тому тема пошуку аналітичного вартісного зростання підприємств заслуговує внаочної уваги з нашої сторони. Проблематика аналітичного моделювання зростання вартості представлена в роботах таких визначних науковців: Г. Арнольда, Ю. Бріггема, А. Дамодарана, А. Долгоффа, К. Уолша. Серед науковців пострадянського простору даний аспект найбільш змістовно представлений в дослідженнях І. Івашковської, М. Кудіної, Г. Хотинської, Ю. Козиря, С. Валдайцева, І. Єгерєва, С. Мордашова, М. Дедкової і т.д.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогоднішній день багато вчених визначають мету зростання економічних систем це саме позитивний вплив на умови суспільного життя. «Результуючим продуктом економічного росту виступає суспільство в усьому розмаїтті його життєдіяльності, а конкретною формою реалізації — багатство умов розвитку особистості». В сучасному світі головним виробничим ресурсом є знання людини, її інтелект [1, с.104]. З цього ми можемо зробити висновок, що основним джерелом є виробництво знань, а основними факторами зростання є інновації та інтелектуальний капітал. Об'єктом зростання є вартість. Основою розвитку теорії вартісного зростання підприємства є:

- концепція економічної поведінки Г. Саймона [2, с. 13];
- гіпотеза про стохастичний характер темпів росту компанії та модель корпоративного росту Р. Гибрата (Gibrat's Law — GL) [3];
- концепція вартісно - орієнтованого управління (VBM, Value Based Management)

В основу нашого дослідження буде закладено модель операційного прибутку (Re OI, Residual Operation Income), показник якого представлений таким чином [4, с. 10]:

$$Re\ OI = EBI - NA * WACC = NA * (ROA - WACC),$$

EBI – чистий операційний прибуток; NA – величина чистих активів; WACC – середньозважені витрати на капітал; ROA – рентабельність активів, що розрахована на основі чистого операційного прибутку.

Надалі ми змінимо формулу з урахуванням таких показників: замість величини чистих активів використаємо загальну величину інвестованого капіталу, тому що сукупною величиною функціонуючого капіталу формуються потоки прибутку підприємства. Тому наша формула буде виглядати наступним чином:

$$RE\ OI = EBI - WACC * CAP_{bal} = CAP_{bal} * (R_{Ass}^{EBI} - WACC), \quad Spred_{cap} = R_{Ass}^{EBI} - WACC,$$

де  $CAP_{bal}$  – величина вкладеного капіталу;  $R_{Ass}^{EBI}$  – рентабельність капіталу;  $Spred_{cap}$  – спред доходності капіталу.

Рентабельність капіталу може бути розрахована як рентабельність реалізації продукції або послуг ( $R_{Sale}^{EBI}$ ) помножена на продуктивність функціонування активів ( $W_{Ass}$ ), тобто формула буде виглядати наступним чином:  $R_{Ass}^{EBI} = R_{Sale}^{EBI} * W_{Ass}$ .

З цього ми можемо вивести спред доходності капіталу підприємства:

$$Spred_{cap} = R_{Sale}^{EBI} * W_{Ass} - WACC = W_{Ass} \cdot$$

Спред доходності необхідний для власників і для інвесторів, так як він показує рівень достатності прибутковості реалізації. При формуванні вартості підприємства він є основою для розрахунків, але, звичайно, є і інші не менш важливі для підприємства показники. Наприклад, рівень продуктивності активів та величина інвестованого капіталу.

$$RE\ OI = CAP_{bal} * W_{Ass} * Spred_{Sale}^{EBI} \cdot$$

Якщо ж ми візьмемо цю формулу за основу під час розрахунків вартості нашого підприємства, то доцільно використати індекс вартісного росту (VGI, Value Growth Index)^

$$VGI_{RE\ OI} = i_W^{gr} * i_{CAP}^{gr} * Spred_{Sale}^{EBI} \cdot$$

де  $i_W^{gr}$  – індекс росту продуктивності функціонуючого капіталу,  $i_{CAP}^{gr}$  – індекс росту величини функціонуючого капіталу.

**Висновки та пропозиції.** В даному дослідженні, як ми можемо побачити, при формуванні вартості підприємства важливо враховувати багато факторів. Робити висновок про вартість бізнесу по кожному показнику окремо не є доцільним, лише в сукупності по показникам ми зможемо побачити цілісний результат. Основна задача на підприємстві це постійно оновлювати показники і вміти своєчасно виявити та усунути проблеми, які можуть виникнути. Саме аналітична модель нам дає змогу контролювати аспекти процесу формування вартості та здійснювати своєчасні реагування на будь-які проблеми, які виникають в процесі аналізу.

## Список використаної літератури:

1. Глеба Т. И. Эволюция системы функционирования капитала как основа перехода на постиндустриальную стадию развития / Т. И. Глеба // Економічний вісник університету. — 2013. — Вип. 20 (1). — С. 103—105.
2. Хотинская Г. И. Корпоративный рост: теория, финансовые индикаторы, эмпирические закономерности / Г. И. Хотинская // Управленец. — 2015. — No 4/56. — С. 12—17.
3. Пирогов Н. К. Закон Гибрата в исследованиях роста фирмы / Н.К. Пирогов, М. Г. Поповидченко // Корпоративные финансы. — 2010. — No 13. — С. 106—119.
4. Репіна І. М. Активи підприємства: таксономія, діагностика та управління : монографія / І. Репіна. — К.: КНЕУ, 2012. — 274 с.

## ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТОВАРІВ НА ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Степурко Наталія*

*студенка спеціальності «Облік і оподаткування»  
науковий керівник - к. е. н., професор Суліменко Л.А.*

**Постановка проблеми.** На етапі сучасного розвитку економіки неможливо недооцінювати роль бухгалтерського обліку в управлінні будь-яким підприємством, та, насамперед, в торгівельній сфері, зважаючи на те, що саме торгівля є однією із найпоширеніших різновидів статутної діяльності. Торгівельна діяльність юридичних та фізичних осіб, як елемент економічної системи, забезпечує зайнятість та задоволення попиту населення країни в різних товарах, а також займає провідне місце у формуванні державного бюджету, спрямована на виконання операцій купівлі-продажу товарів споживчого застосування з метою отримання прибутку. Важливе значення на підприємствах торгівлі має система обліку, яка надає інформацію, яка використовується для прийняття достовірних управлінських рішень, для раціонального формування необхідного обсягу товарних запасів, забезпечення отримання прибутку від реалізації товарів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** Велику увагу дослідженню питань бухгалтерського обліку товарів в торгівлі приділяли такі автори як: О. Ю. Агофоненко, Ю. А. Верига, В. О. Іваненко, Л. В. Івченко, О. Г. Дроздова, І. Б. Дутчак, О. А. Зоріна, А. А. Мазаракі, В. С. Марцин, О. В. Фоміна, Н. В. Фоменко та інші. Не применшуючи значення внеску в науку вказаних дослідників, слід виділити недостатність комплексних досліджень проблем бухгалтерського обліку операцій з товарами на всіх етапах їх руху від товаровиробника до споживача, організаційно-методичного забезпечення бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з рухом товарів.

**Метою статті** є дослідження стану обліку товарів на торгівельних підприємствах, а також на підставі вивчення літературних джерел вітчизняних вчених визначення існуючих проблем обліку товарів в торгівлі та шляхи їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до Господарського Кодексу України (ст. 263) торговельною є діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обороту, яка спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів всезагального споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг.

В Кодексі наведено форми господарсько-торговельної діяльності, які можуть здійснювати суб'єкти господарювання: матеріально-технічне постачання і збут; енергопостачання; заготовка; оптова торгівля; роздрібна торгівля і громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності; інша допоміжна діяльність по забезпеченню реалізації товарів (послуг) у сфері обігу [1].

Діяльність підприємств роздрібною торгівлі повинна здійснюватись із дотриманням встановлених вимог, зокрема: забезпечення прав споживачів; наявність цінників, документів, що підтверджують якість товарів; дотримання санітарних вимог; дотримання термінів зберігання товарів; правил продажу відповідних товарів; при розрахунках з покупцями має бути забезпечена достатня кількість розмінної монети, приймання зношених купюр, застосування реєстраторів розрахункових операцій тощо. Важливою умовою ефективного управління роздрібним товарообігом є наявність об'єктивної і своєчасної інформації про товари та напрямки їх реалізації, які формуються обліковою системою підприємства. Основним об'єктом обліку в торгівлі є товари, тому бухгалтерія організації торгівлі зобов'язана забезпечити повний облік товарів і своєчасне відображення в обліку операцій, пов'язаних з їх рухом. Тому необхідною умовою результативного управління роздрібним товарообігом є наявність об'єктивних та своєчасних даних про товари та напрямки їх реалізації, які формуються системою обліку підприємства. Для побудови ефективною та достовірною обліковою системою в торгівлі є розуміння особливостей торговельної діяльності та операцій з руху товарів.

Основними завданнями обліку товарів в торговельних підприємствах є:

- документальне оформлення та облік надходження товарів у підприємства роздрібною торгівлі;
- облік реалізації товарів у роздріб;
- облік торгових націнок на товари, порядок їх розподілу і списання;
- облік торгових знижок з вартості товарів;
- облік реалізації товарів у розстрочку;
- облік операцій, пов'язаних з поверненням товарів;
- особливості обліку тари в торгівлі;
- облік переоцінки товарних запасів на дату балансу;
- особливості обліку реалізації товарів у комісійній торгівлі;
- облік товарних втрат у торгівлі.

Торгівля є видом економічної діяльності у сфері товарообігу і просування товарів від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надання пов'язаних із цим послуг. Торговельна діяльність – ініціативна, систематична, виконується на власний ризик для одержання прибутку діяльністю юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції, або діяльність із надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача [2].

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси», товарами є матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу [3]. Це положення визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про товари та розкриття її у фінансовій звітності підприємства.

Відповідно до діючого Плану рахунків бухгалтерського обліку Облік товарів і тари в торговельних підприємствах України ведеться на рахунку 28 «Товари» за первісною вартістю, або за цінами продажу. Цей рахунок використовують в основному збутові, торговельні або заготівельні підприємства й організації, а також підприємства громадського харчування. Товари в роздрібній торгівлі обліковуються за продажними цінами, а в оптово-збутових організаціях — за купівельними або продажними цінами. Тому розпорядчим документом керівника має бути встановлено, за якими цінами буде вестись облік товарів у звітному році та розмір торгової націнки.

При формуванні ціни придбання товарів, згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», слід включати такі затрати: суми, сплачені згідно з договором постачальнику (продавцеві) за вирахуванням непрямих податків; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням товарів, які не відшкодовуються підприємству; транспортно-заготівельні витрати; інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні до використання в запланованих цілях.

На думку Ткаченко Н.М., ефективна організація обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібною торгівлі забезпечує: 1) виконання плану товарообігу, підготовку інформації, необхідної для керування всіма службами підприємства; 2) перевірку правильності документального оформлення, законності і цілеспрямованості операцій, своєчасне і повне їх відображення в обліку; 3) правильність списання товарних втрат; 4) дотримання правил проведення інвентаризацій, своєчасне виявлення і відображення в обліку їх результатів [2].

Вдосконалення облікової документації і документообігу, на думку вчених., має здійснюватися в таких напрямках: підвищення оперативності оформлення та обробки інформації щодо процесу реалізації товарів; збільшення рівня об'єктивності аналітичної інформації, яка знаходиться в первинних документах; зростання контролю з обліку вибуття товарів та виробничих запасів; забезпечення економії витрат ресурсів та праці на документування й оброблення документів. [2].

Підтримуємо думку вчених економістів та вважаємо за доцільне заміну накладних та рахунків-фактур накладною-рахунком на відпуск товарно-матеріальних цінностей, яка об'єднає основні реквізити вказаних документів, а саме: найменування, місцезнаходження і банківські реквізити відвантажувача і одержувача товарів, підставу для відпуску, ціну, суму до оплати [4].

На даний час раціональну організацію обліку товарів забезпечує: чітка система документообігу та дотримання порядку оформлення операцій з руху матеріальних цінностей; проведення в установленому порядку інвентаризації та вибіркові перевірки наявності товарів і вчасне відображення в бухгалтерському обліку її результатів; дотримання норм та правил організації зберігання товарно-матеріальних цінностей; застосування засобів механізації та автоматизації обліково-обчислювальних робіт з використанням спеціалізованих програм.

Як зазначають вчені, важливим напрямом удосконалення діючої практики обліку в контексті формування системи інформаційної підтримки управління реалізацією товарів є також деталізація показників продажу для забезпечення накопичення інформації щодо отриманих доходів, здійснених витрат і фінансових результатів. Аналітичну деталізацію інформації щодо продажу товарів для визначення фінансових результатів, доходів і витрат на торговельних підприємствах пропонується здійснювати в розрізі об'єктів аналітичного обліку, товарних груп, видів товарів, за матеріально-відповідальними особами. [5].

**Висновки та пропозиції.** Отже, організація обліку в торговельних підприємствах повинна забезпечити одержання достовірної і повної інформації про стан розрахунків з постачальниками і покупцями, про рух товарів; правильне ціноутворення; формування асортименту, який повинен відповідати умовам роздрібного підприємства; забезпечення підприємства відповідною кількістю товарів; здійснювати маркетингові дослідження для виробників товарів і роздрібних торговельних підприємств; інформаційне обслуговування. Підвищення ефективності управління продажами товарів та оперативність прийняття рішень щодо стратегії і тактики розвитку підприємств торгівлі, контроль за списанням товарів та інших виробничих запасів в торгівлі значною мірою залежить від досконалої системи обліку операцій з товарами, що забезпечить повне та об'єктивне відображення торговельних операцій у бухгалтерському обліку підприємств торгівлі, підвищення ефективності роботи підприємств, забезпечить своєчасність розрахунків з бюджетом та іншими зобов'язаннями, прийняття своєчасних і ефективних управлінських рішень.



## Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-іV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Н.М. Ткаченко. –3-тє вид., перероб. та доп. Київ : Алерта, 2008. 926 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затв. Наказом Міністерства фінансів No 246 від 20.10.1999. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
4. Ярошенко А.С. До питання обліку товарів на підприємствах / А.С. Ярошенко URL : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789.pdf>.
5. Чабанюк О.М. Облік товарів у системі управління підприємств роздрібної торгівлі / О.М. Чабанюк, Н.О. Юганович // Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.3. С. 297–301.

## ПОСЛУГИ АВТОТРАНСПОРТУ: ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

**Поліщук Валерія**

*студенка спеціальності «Облік і оподаткування»  
науковий керівник - к. е. н., професор Суліменко Л.А.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій.** Автомобільний транспорт є доволі важливою галуззю економіки в умовах ринкових відносин в Україні, який займає особливе місце в пасажирських та вантажних перевезеннях. Обсяги перевезень пасажирів та вантажу автотранспортом значно перевищують обсяги залізничного транспорту. Виробнича діяльність підприємств автомобільного транспорту загального користування досить різноманітна. Вони виконують основний обсяг перевезень на внутрішньоміських, внутріобласних, міжміських та міжнародних магістралях. За формою власності, автотранспортні підприємства поділяються на державні, із змішаною формою власності та приватні.

Різнманітні аспекти економічної діяльності автотранспортних підприємств є об'єктом дослідження вітчизняних учених. Зокрема, Шинкаренко В.Г. приділяє увагу питанням управління маркетингом автотранспортних підприємств, Муромець Н.Є. – забезпеченню стійкого функціонування автотранспортної системи регіону, Зайцева І.Ю. – захисту підприємств автотранспорту від недружніх поглинань, Криворучко О.М. – менеджменту бізнес-процесів автотранспортних підприємств, управління персоналом, Шевчук Я.В. – автотранспортній інфраструктурі, Примак Д.С. – формуванню їх виробничих потужностей, Дмитрієв І.А., Нікітіна А.В. – дослідженню оцінки ефективності інвестиційних проєктів на підприємствах автомобільного пасажирського транспорту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Автомобільний транспорт, є одним із видів економічної діяльності, що характеризується особливостями ведення бухгалтерського обліку. Ліцензійними умовами провадження господарської діяльності з надання послуг з перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом [1] виробничий процес автотранспортних підприємств характеризується як такий, що відрізняється від виробничого процесу підприємств інших галузей економіки наступними ознаками:

- основним видом діяльності є транспортні послуги;

- автотранспорт не пов'язаний із сировиною та її переробкою;
- важливими є технічне обслуговування і ремонт рухомого складу автотранспортних засобів, придбання, зберігання та використання паливно-мастильних матеріалів, автомобільних шин і т. ін.;
- автомобільні перевезення виконуються різними типами і видами автотранспортних засобів, тому облік витрат і доходів та визначення ефективності діяльності ведеться окремо як за видами транспортних засобів, так і за видами перевезень; оскільки автомобільний транспорт України поділяється на вантажний, пасажирський та транспортно-експедиційний;
- робота автомобільного транспорту є соціально дуже важливою і відповідальною, тому виробничий процес ретельно оформлюється відповідними документами і контролюється органами державного контролю. Крім того, перевезення пасажирів автотранспортом детально регламентуються багатьма законодавчими і нормативно-правовими актами.

Закон України «Про автомобільний транспорт» визначає засади організації та експлуатації автомобільного транспорту. Відповідно до ст. 2 цього закону, автомобільні транспортні засоби перевізників, що використовуються ними для надання послуг з перевезень пасажирів і вантажів, належать до автомобільного транспорту загального користування. Автомобільні транспортні засоби підприємств, установ та організацій, що використовуються ними для підприємницької діяльності та власних потреб, відносять до відомчого автомобільного транспорту. В свою чергу, до індивідуального автомобільного транспорту належать автомобільні транспортні засоби фізичних осіб, що використовуються ними для власних потреб.

Основу виробничої бази АТП складають автомашини, причеи і напівпричеи, тобто рухомий склад, на якому здійснюються автомобільні перевезення. Автомобільні перевезення за місцем їх здійснення поділяються на внутріміські, внутрірайонні і міжміські. Згідно з таким поділом ведеться окремо і облік перевезень за кожним видом. Крім цього, в АТП ведеться облік рухомого складу за їх моделями, це пов'язано з різною вантажопідйомністю, що є основним показником їх діяльності.

Калькулювання собівартості перевезень є важливим засобом для проведення якісного аналізу витрат транспортних підприємств та організацій, обґрунтування проведення організаційно-технічних заходів. До собівартості перевезень (робіт, послуг) включаються витрати трудових і матеріальних ресурсів, витрати на відтворення основних виробничих засобів та інші поточні витрати, пов'язані із здійсненням перевезень (робіт, послуг). До складу витрат, що включаються до собівартості перевезень (робіт, послуг), належать затрати, безпосередньо обумовлені технологією та організацією процесів перевезень вантажів і пасажирів та інших робіт і послуг. Порядок формування та відображення витрат у бухгалтерському обліку регламентується П(С)БО 16 «Витрати».

Важливе значення на підприємствах автотранспорту має належна організація бухгалтерського обліку витрат та доходів діяльності. Якщо в обліку основних засобів, матеріальних цінностей, заробітної плати, відрахувань на соціальні потреби, грошових коштів та інших об'єктів обліку існує єдина, характерна для всіх галузей України методика, то в при формуванні облікової політики щодо обліку витрат і калькулювання автомобільних послуг на сьогодні керуються Методичними рекомендаціями з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на АТП [2]. Найважливішими видами витрат підприємств автотранспорту є: витрати паливно-мастильних матеріалів (ПММ); амортизаційні відрахування; витрати на ремонт і технічне обслуговування рухомого складу; заробітна плата водіїв; сплата податків і зборів. До складу витрат, що включаються до собівартості перевезень (робіт, послуг), належать затрати, безпосередньо обумовлені технологією та організацією процесів перевезень вантажів і пасажирів та інших робіт і послуг. Розрахунки планової величини собівартості використовуються для визначення прибутку, оцінки економічної ефективності заходів щодо покращення експлуатації транспортних засобів, підвищення технічного рівня транспорту, прогнозування тарифів і цін. Дані обліку витрат та

калькуляція собівартості послуг використовуються для оцінки та аналізу фінансово-господарської діяльності на транспортних підприємствах та їх структурних підрозділах, виявлення резервів зменшення витрат та зниження собівартості.

Основним первинним документом, за допомогою якого здійснюється облік роботи вантажних автомобілів, є подорожній лист. За даними цього документу здійснюється облік його роботи, витрат пального, нараховується заробітна плата та нарахування на неї водіям та іншим працівникам, які виконують роботи з перевезення вантажів, здійснюються розрахунки за виконані транспортні роботи. Подорожній лист видається водію щоденно перед виїздом з гаражу. Після закінчення роботи водій повертає його диспетчеру, де той робить відповідні записи, фактичні витрати пального вказує водій, всі інші дані про виконану роботу та техніко-економічні показники заповнюються працівниками відділів АТП та замовником. Отже, подорожній лист є одночасно реєстром аналітичного обліку і основним первинним документом, за яким обліковуються показники роботи вантажних автомобілів,

При нарахуванні оплати праці застосовують щоденні або місячні листи. Бухгалтерія видає подорожні листи працівникам відділу експлуатації під звіт і списує згідно до реєстрів, складених за даними журналу обліку руху подорожніх листів. В журналі записується кожен подорожній лист, виданий водію, і контролюється повернення подорожнього листа диспетчеру. При видачі подорожнього листа диспетчер обов'язково, перевіряє за журналом здачу водієм попереднього листа, яку він фіксує своїм підписом. [3].

Важливою особливістю бухгалтерського обліку в АТП є оперативний облік випуску автомобілів на лінію і їх технічний стан. Щоденно диспетчер складає разом з іншими службами диспетчерський рапорт, який є основою для використання його керівництвом АТП у прийнятті рішень щодо підвищення технічної готовності парку автомобілів.

Пасажирський автотранспорт організаційно формується в АТП або у приватних фірмах. Для автобусного АТП затверджується маршрутна схема. Обліку та економічному аналізу підлягають такі показники роботи автобусів як: протяжність маршруту, пробіг, швидкість сполучення, час на виконання одного рейсу, час перебування автобуса на лінії, кількість рейсів за день, пробіг автобуса на маршруті. Основним первинним документом бухгалтерського обліку роботи автобусів і нарахування заробітної плати водіям є дорожній лист для міських і приміських маршрутів, який виписується в одному примірнику диспетчером і видається водію. В пасажирських АТП використовують одноденні і багатоденні дорожні листи автобусів. Останні використовують протягом місяця. Крім обслуговування рейсових маршрутів, автобуси АТП здійснюють перевезення за разовими замовленнями. З цією метою ведуть книгу замовлень, в якій реєструється рух дорожніх листів та довідок замовників. Облік експлуатаційної роботи автобусів здійснюється на основі даних подорожніх листів в карточках обліку роботи автобусів, які відкриваються на місяць.

Транспортно-експедиційне обслуговування включає в себе комплекс робіт, зв'язаних з підготовкою, відправленням і одержанням вантажів, а також послуги по транспортному обслуговуванню населення. Облік замовлень на виконання транспортно-експедиційних послуг (ТЕП) ведеться в спеціальній книзі приймання замовлень на основі даних про замовлення, які надійшли протягом доби, складається заявка на необхідну кількість автомобілів за типами і марками. Облік роботи автомобілів на транспортно-експедиційнім обслуговуванні ведеться працівниками ТЕП в карточці обліку роботи автомобілів, яка заповнюється у двох екземплярах на основі добових звітів відділень і договору із замовником. На великих автотранспортних підприємствах при організації обліку застосовуються комп'ютерні технології та автоматизовані робочі місця бухгалтера (АРМБ). Невеликі приватні автогосподарства використовують спрощену та просту форму бухгалтерського обліку із застосуванням відповідних спрощених форм реєстрів.

**Висновки та пропозиції.** Отже, організація бухгалтерського обліку автотранспортного підприємства має ряд особливостей, пов'язаних з галузевими особливостями. Синтетичний та аналітичний облік на підприємстві повинен постійно забезпечувати інформацією для контролю за технічним станом автомобілів, за

використанням паливно-мастильних матеріалів, вузлів, деталей при проведенні ремонтних робіт та профілактичних оглядів. Виконання таких завдань забезпечує належна організація системи документування на автотранспортному підприємстві, розробка графіка документообороту на підприємстві, що відповідає потребам управління у якісній та оперативній інформації, підвищення аналітичності обліково-аналітичних процедур через налагодження системи рахунків аналітичного обліку, визначення інформаційних запитів користувачів облікової інформації;. В умовах євроінтеграції для виходу підприємств на міжнародний ринок вони мають дотримуватись правил ведення звітності не лише за вітчизняними, а й за міжнародними стандартами фінансової звітності, адаптувати звітність до потреб іноземних інвесторів.

### Список використаної літератури

1. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з перевезення пасажирів, небезпечних вантажів та небезпечних відходів автомобільним транспортом, міжнародних перевезень пасажирів та вантажів автомобільним транспортом [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 02.12.2015 № 1001. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2015-%D0%BF>
2. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на АТП, затверджені наказом Міністерства транспорту України від 05.02.2001 р. № 65. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0065361-01>
3. Остап'юк М.Я., Остапюк Ю.М. Бухгалтерський облік на АТП: навч. посіб. / М.Я.Остап'юк, Ю.М. Остапюк. Тернопіль: СМП «Мережа», 1998. 42 с.

## ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

*Супрунець Олена*

*студенка спеціальності «Облік і оподаткування»  
науковий керівник - к. е. н., професор Суліменко Л.А.*

**Постановка проблеми.** Ресторанний бізнес в Україні розвивається досить швидко, що зумовлює потребу в постійному оновленні методів управління економічними процесами. Сфера ресторанного господарства є важливою складовою забезпечення дозвілля та харчування населення. Незважаючи на стрімкий розвиток цієї галузі, виникає багато питань щодо ведення бухгалтерського обліку на таких підприємствах. Ресторанне господарство — симбіоз виробництва, надання послуг і торгівлі. Саме тому й облік виходить нестандартний. Зокрема, труднощі виникають під час оформлення бухгалтерських операцій пов'язаних з оприбуткуванням запасів, зберіганням, передачею у виробництво та реалізацією товарів та готових страв.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження особливостей бухгалтерського обліку в ресторанному господарстві знаходили своє місце у наукових працях багатьох вчених, зокрема таких як: М.Т. Білуха, Л.М. Котенко, М.В. Кужельний, П.О. Куцик, Л.В. Нападовська, Г.О. Партин, Н.М. Ткаченко, В.І. Оспіщев, А.В. Череп, Л.М. Янчева, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.В. Сопко, А.В. Максименко, М.І. Бондар, А.М. Герасимович, Б.І. Валуєв, С.Ф. Завгородній, В.Г. Лінник, В.О. Озеран, Ю.І. Осадчий. В.М. Пархоменко, М.С. Пушкар та інші. Аналіз робіт відповідних авторів дав можливість встановити, що питання особливостей бухгалтерського обліку у сфері ресторанного бізнесу є актуальним у сучасних умовах господарювання та потребують подальшого дослідження.



**Викладення основного матеріалу.** У відповідності до Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства, ресторанне господарство визначається як вид економічної діяльності суб'єктів господарювання в частині надання послуг із задоволення потреб споживачів у харчуванні з організацією дозвілля чи без нього [1].

Сам же заклад ресторанного господарства (організаційно-структурна одиниця у сфері ресторанного господарства) здійснює виробничо-торговельну діяльність: виробляє та (або) доготовляє, продає та організовує споживання продукції власного виробництва та купівельних товарів, може організовувати дозвілля споживачів [1]. Отже, ресторанне господарство має ознаки виробництва, роздрібною торгівлі та сфери послуг.

Однією з важливих умов успішної діяльності готельно-ресторанного бізнесу є правильна організація ведення бухгалтерського обліку, яка створює таку систему інформації, яка забезпечувала б ефективне управління підприємством та дозволила б контролювати за його фінансовим станом. Єдиного підходу до організації обліку в галузі ресторанного бізнесу немає, оскільки це специфічний вид діяльності, який складається з торгівлі, виробництва та надання послуг. Цим і зумовлені особливості організації бухгалтерського обліку у сфері такого бізнесу.

Суб'єкти господарської діяльності при виготовленні продукції власного виробництва повинні дотримуватися технологічних режимів виробництва продукції (сумісність продуктів, їх взаємозамінність, режим кулінарного оброблення сировини тощо), визначених нормативною документацією (збірниками рецептур страв, кулінарних, борошняних кондитерських і булочних виробів, затвердженими в установленому порядку, державними стандартами, технічними умовами, а також санітарними правилами) [1].

Перш ніж перетворитися на готову страву, товар (сировина) проходить три етапи: комора → виробництво (кухня) → реалізація (зали кафе, бари, дрібнороздрібна мережа). Крім того, деяка частина товарів, пройшовши всі ці етапи, може бути продана в незмінному вигляді — як закупний товар. Зважаючи на таку специфіку, вважати ресторанну діяльність у цілях бухгалтерського обліку суто роздрібною торгівлею або тільки виробництвом не можна. Тому з врахуванням таких особливостей для рестораторів були розроблені галузеві Методичні рекомендації щодо впровадження Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в сфері громадського харчування й побутових послуг, № 157, де закладам ресторанного господарства запропоновано два можливі методи обліку витрат: торговельний та виробничий [2].

При застосуванні торговельного методу обліку всі витрати закладів ресторанного господарства умовно можна розподілити на: витрати, що формують собівартість закупних товарів, які реалізуються, та кулінарних виробів та інші витрати діяльності (витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією випущеної продукції). На практиці торговельний метод обліку є більш поширеним серед закладів ресторанного господарства.

Традиційно у сфері ресторанного господарства: сировиною вважають продовольчу сировину (продукцію рослинного, тваринного, мінерального, синтетичного чи біотехнічного походження, що використовується для виробництва харчових продуктів) і харчові продукти (будь-які продукти, що в натуральному вигляді чи після відповідної обробки вживаються людиною в їжу або для пиття); закупними товарами вважаються товари, що придбавалися для подальшого перепродажу споживачам без видозмінення (порціювання, нарізання, додаткового оформлення) [2].

Облік сировини у коморі ведуть на субрахунку 281 «Товари на складі». Хоча це не відповідає Інструкції № 291, згідно з якою на рахунку 28 «Товари» слід враховувати тільки закуповувані товари, призначені для реалізації без переробки [1].

Облік сировини і товарів у коморі можна вести:

— в оцінці за первісною вартістю, яку визначають за правилами П(С)БО 9 [3]. Облік за первісною вартістю зазвичай ведуть, коли на підприємстві для кожного структурного підрозділу або страв встановлено різні рівні націнки;



— в оцінці за продажною вартістю (ціною продажу) — ця вартість формується з первісної вартості, суми торговельної націнки, установленої підприємством, та суми ПДВ. Облік за цінами продажу зазвичай ведуть, якщо на підприємстві встановлено єдиний рівень націнки. Для обліку торговельних націнок у такому разі використовують субрахунок 285 «Торгова націнка». До собівартості виробництва включають виключно вартість сировини і продуктів, використаних для виробництва продукції (тобто тільки сировинну складову). Рахунок 23 «Виробництво» використовується для обліку на окремих субрахунках витрат підприємств громадського харчування на випуск власної продукції.

Сировину у виробництві обліковують за продажною ціною. Відпуск запасів з комори у виробництво відображають записом Дт 23 — Кт 281. На суму запасів, переданих у виробництво, прямо на етапі виробництва нараховують торговельну націнку. Витрати на управління виробництвом і на обслуговування виробничого процесу як і в торгівлі, обліковують на рахунках обліку витрат діяльності, зокрема:

- зарплата кухарів, інших виробничих робітників, нарахований на неї ЄСВ, амортизація кухонного устаткування, орендна плата, витрати на рекламу, упаковку продукції тощо обліковуються у складі витрат на збут на рахунку 93;
- адміністративні витрати (зарплата адмінперсоналу, нарахований на неї ЄСВ, амортизація основних засобів адміністративного призначення тощо) обліковуються на рахунку 92.

Дохід від реалізації продукції власного виробництва і заготовлених товарів відображають на субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів». Собівартість реалізованих покупцям: страв (кулінарних виробів власного виробництва) відображають записами:

Дт 902 — Кт 23 — на суму собівартості;

Дт 285 — Кт 23 — на суму торговельної націнки;

Собівартість реалізованих закуплених товарів відображають записами:

Дт 902 — Кт 282 — на величину собівартості;

Дт 285 — Кт 282 — на суму торговельної націнки.

Виробничий метод обліку витрат базується на використанні стандартних методів і прийомів бухгалтерського обліку, а саме: ведення обліку запасів відповідно до П(С)БО 9 і витрат відповідно до П(С)БО 16. Недоліком даного методу обліку витрат є значна трудомісткість, оскільки передбачає ведення обліку сировини в коморі окремо:

- на субрахунку 201 «Сировина і матеріали» — виробничої сировини, призначеної для виготовлення продукції власного виробництва (страв);
- на субрахунку 202 «Покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби» — напівфабрикатів, використаних при виготовленні страв;
- на субрахунку 281 «Товари на складі» — закуплених товарів.

Сировину (продукти харчування), що надходить, заготовлені напівфабрикати оприбутковують за первісною вартістю, яку визначають відповідно до П(С)БО 9 [3]. А куплені товари можуть обліковувати в коморі залежно від оцінки, обраної підприємством в своїй обліковій політиці, — за первісною вартістю, або за продажною вартістю.

При застосуванні виробничого методу зазвичай, на рахунку 23 «Виробництво» враховують тільки вартість продовольчої сировини, використаної для виготовлення страв. При відпуску з комори вартість продовольчої сировини і напівфабрикатів у виробництві обліковують за первісною вартістю. А витрати, пов'язані з виробництвом продукції (зарплата кухарів, інших виробничих робітників, нарахований ЄСВ, амортизація кухонного устаткування, орендна плата виробничого приміщення тощо) обліковуються на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Особливістю обліку витрат в закладах ресторанного господарства є те, що вони зазвичай, не розподіляють такі витрати, а повністю списують їх на собівартість реалізованої продукції. Це пов'язано з тим, що в закладах практично немає залишків незавершеного виробництва. Крім того, такий розподіл є трудомістким, що не виправдовується, зважаючи на короткий виробничий цикл.

Доходи від реалізації кулінарних виробів власного виробництва в умовах застосування виробничого методу відображають на субрахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції». Собівартість реалізованих кулінарних виробів власного виробництва списують на субрахунок 901 (з урахуванням загальновиробничих витрат). Дохід від реалізації заготовлених товарів показують на субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів», а їх собівартість відносять у дебет субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів».

**Висновки та пропозиції.** Отже, кожен бізнес, як і ресторанний, має свої особливості, які впливають на організацію ведення бухгалтерського обліку. Тому ресторатори повинні самостійно визначитися з методом обліку витрат в закладах ресторанного господарства (обрати або торговельний, або виробничий метод), а також інші елементи облікової політики, про що обов'язково прописати у наказі про облікову політику підприємства. В умовах розвитку ринкової економіки та інтеграції України у європейський економічний простір організація діяльності ресторанного бізнесу вимагає застосування нових підходів до управління їх діяльністю, які повинні бути орієнтовані на максимальне задоволення попиту споживачів і забезпечення високого рівня ефективності їх виробничо-економічної діяльності. Належна організація ведення бухгалтерського обліку забезпечить створення такої системи отримання інформації, яка б забезпечувала ефективне управління підприємством та примноження доходу від господарчої діяльності підприємства.

#### Список використаної літератури

1. Правила роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства, затверджені наказом Міністерства економіки і з питань європейської інтеграції України від 24.07.2002 р. №219. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0680-02>
2. Методичні рекомендації щодо впровадження Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в сфері громадського харчування й побутових послуг, гармонізованих із міжнародними стандартами, затверджені наказом Мінекономіки України від 17.06.03 р. №157. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0157569-03>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Мінфіну України від 20.10.99 р. №246. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0751-99>

## ЛОМБАРДИ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ

*Сухович Ольга*

*студенка спеціальності «Облік і оподаткування»  
науковий керівник - к. е. н., професор Суліменко Л.А.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** В сучасних ринкових умовах все більшої популярності набуває ломбардна діяльність. Це пов'язано, насамперед з фінансово-економічною кризою минулих років в Україні, внаслідок якої більшість суб'єктів ринку фінансових послуг згорнули свою діяльність. Проте для ломбардів криза стала своєрідним поштовхом, в результаті якої установи навпаки почали набирати оберти у своїй діяльності та нарощувати свою присутність на ринку.

Останнім часом роль ломбардів у житті суспільства постійно зростає. Надаючи послуги населенню з короткострокового кредитування, установи задовольняють вимоги та потреби всіх верст населення - швидке та просте надання грошових коштів. Також ломбардна діяльність сприяє підтримці життєвого рівня населення та забезпечує зростання

платоспроможності попиту на товари та послуги в цілому. Інакше кажучи, діяльність цих установ на сучасному ринку фінансових послуг набуває особливої актуальності.

У науковій літературі проблемам функціонування та розвитку ломбардних установ як учасників ринку фінансових послуг в Україні починає приділятися все більше уваги. Дослідженню цих питань присвячено ряд робіт як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, а саме, :Ксьондза С. М., Леваєва Л. Ю., Бутинця Ф.Ф., Слюсаренка О. О., Бутенка К. Б., Андрійченко Ж. О., Медведя С. М., Абакуменко О.В., Науменка С.В., Тарасюка М.В., Базилевича В. Д. Авдєєва Ю.С., Внукова Н.М. та інших.

Проте в працях вищеперерахованих вчених багато питань до сьогодні залишаються недостатньо визначеними і тому потребують подальшого вивчення та аналізу, а саме виявлення слабких та сильних сторін короткострокового кредитування та дослідження їх подальших тенденцій розвитку. Також варто визначити за допомогою яких інструментів впливу можливо позитивно вплинути на рівень розвитку ломбардної діяльності в Україні.

**Основний матеріал.** Відповідно до Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами, ломбард – це фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений строк і під процент та надання супутніх послуг ломбарду [1].

Діяльність ломбардів як фінансових установ в Україні регламентується основними нормативно-правовими документами: Цивільним кодексом України, Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [2] та Положенням про порядок надання фінансових послуг ломбардами [1]. Основним законодавчим органом, який регулює діяльність ломбардів, є Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг.

Для обліку майна, отриманого у заставу, використовується позабалансовий субрахунок 06.1 «Майно, отримане у заставу». Облік отриманого у заставу майна проводиться за оцінною вартістю, яка визначається у порядку, визначеному законодавством, та обов'язково відображається у договорі застави та інших документах, що підтверджують факт надання кредиту.

Відсотки, одержані ломбардом за надані послуги, доцільно обліковувати на субрахунок 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг». У випадку нарахування ломбардом пені використовується субрахунок 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки».

Ломбард визнано бізнесом із доволі високим рівнем рентабельності – 30–40%. За даними досліджень, інвестиції в даний бізнес окуплюються, як правило, за два-чотири роки. Ризик неповернення кредитних коштів зведений до мінімуму, адже гроші видаються тільки під заставу і на суму від 50% до 90% її оціночної вартості [3].

За даними статистичних спостережень, послугами ломбардних установ щороку по всьому світу користується більше п'яти мільйонів осіб. Що стосується України, то станом на 30.06.2019 р. у Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 343 ломбарди та 6120 відокремлених підрозділів ломбардів [4].

За територіальною ознакою найбільша кількість ломбардів в Україні зареєстрована в таких областях:

- м. Києві та Київській області – 88 (25,7%);
- Дніпропетровській – 50 (14,6%);
- Донецькій – 39 (11,4%);
- Харківській – 28 (8,2%) [5].

Розглянемо важливі показники фінансового стану ломбардів, які представлені в (табл.1).

Показники фінансового стану ломбардів, млн.грн [5]

Показники	Станом на 30.06.17	Станом на 30.06.18	Станом на 30.06.19	Темпи приросту 30.06.19/30.06.18	
	млн. грн.			Абсолютний, млн.грн	%
Кількість ломбардів, од	442	390	343	-47	-12,1
Активи	3467,3	3911,0	3924,4	13,4	0,3
Дебіторська заборгованість, у тому числі:	2784,5	3060,4	3057,7	-2,7	-0,1
За наданими фінансовими кредитами	1635,5	1822,1	1885,2	63,1	3,5
За нарахованими відсотками та наданими фінансовими кредитами	60,0	90,2	100,1	9,9	11,0
Статутний капітал	1270,8	1494,7	1511,7	17	1,1
Резервний капітал	52,1	65,8	53,9	-11,9	-18,1
Нерозподілений прибуток	451,7	601,6	659,8	58,2	9,7
Власний капітал	1536,8	1856,2	1927,1	70,9	3,8
Залучені кошти на платній та безоплатній основі	178,5	169,2	174,2	5	3,0

Виходячи з даних табл. 1, видно, що кількість ломбардів в 2019 році в порівнянні з аналогічним періодом 2018 року зменшилась на 12,1% ломбардів. Проте власний капітал та активи ломбардів в динаміці мають тенденцію до росту. Частка власного капіталу у активах також збільшується. Про покращення фінансового стану ломбардів на 30.06.2019р. свідчить збільшення на 9,7% (58,2 млн. грн.) суми нерозподіленого прибутку в порівнянні з відповідним періодом минулого року (30.06.2018 р.).

Як свідчать дані таблиці, станом на 30.06.2019р. порівняно з аналогічною датою 2018 року також збільшився статутний капітал ломбардів на 1,1% та становить 1 511,7 млн. грн., резервний капітал зменшився на 18,1% та становить 53,9 млн. грн. Згідно даних звітів Національної комісії, відсоток погашених кредитів, за рахунок заставного майна, коливається в межах 10-13%. Так, станом на 30.06.2019 р. сума погашених фінансових кредитів за рахунок майна, наданого в заставу становила 1 123,4 млн. грн., або 12,8% від загальної суми погашених кредитів.

Основним засобом забезпечення зобов'язань за наданими ломбардом фінансовими кредитами є застава майна. Рівень забезпечення наданих кредитів майном, прийнятим у заставу, має змінний характер і станом на 30.06.2019 р. становив 116,7%. Порівняно з минулим періодом в .2019 році даний показник зменшився на 5,4 %. Середньозважена річна процентна ставка за фінансовими кредитами ломбардів станом на 30.06.2019 становить 209,9%, що на 30,2 відсоткові пункти більше ніж станом на 30.06.2018 р. [4].

Більшість кредитів надається під заставу виробів із дорогоцінних металів та каміння, що є найбільш ліквідним майном. Найбільшу частку становлять кредити, надані під заставу виробів із дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння – 75,2% (6 810,3 млн. грн.). Фінансові кредити видані під заставу побутової техніки за I півріччя 2019 року збільшились на 12,5% (241,8 млн. грн.) порівняно з відповідним періодом 2018 року. Обсяг фінансових кредитів під заставу автомобілів зменшився на 16,9% (1,2 млн. грн.), а обсяг кредитів під заставу нерухомості продемонстрував збільшення у 3 рази (2,7 млн. грн.) [4].

На сьогоднішній день, щоб отримати послугу в ломбарді достатньо лише паспортні дані, що значно полегшує процедуру оформлення будь-якої операції, у порівнянні з банком.

Однак, як показують дослідження економістів, крім легкої можливості кредитуватися є такі особливості в діяльності ломбардів, які спричиняють певні труднощі в їх діяльності:

1. Дорогі речі ломбард приймає майже за заниженими цінами. Предметом застави можуть бути золоті прикраси, домашня техніка, автомобілі. Максимальна вартість товару в ломбарді зазвичай не співпадає з її справжньою ринковою вартістю. Це пов'язано з тим, що зазвичай коштовні речі здають клієнти, яким швидко необхідні гроші.

2. Високі відсотки за кредит. В ломбардах працює принцип чим більша сума кредиту, тим менші відсотки за ним щодня. Як правило, позичальники не наважуються на великі суми кредиту, тому ломбарди заробляють на менших сумах.

3. Штрафні санкції. Якщо позичальник не встиг вчасно викупити своє майно, вартість кредиту зростає за рахунок пені. Зазвичай це 1-2% в день від суми позики.

4. Не всі речі можуть стати предметом застави. Існує список окремих предметів, які ломбард не приймає, наприклад, холодна та вогнепальна зброя, шуба з натурального хутра, дизайнерські речі, біжутерія та ін.. Це пов'язано з тим, що перед ломбардом постає проблема з реалізацією цих речей [6].

**Висновки та пропозиції.** Таким чином, у сучасній сфері ринків фінансових послуг ломбарди користуються великим попитом у суспільстві та все більше нарощують свою присутність на ринку фінансових послуг. Хоч ломбарди і задовольняють потреби усіх верст населення, тобто швидко та просто надають короткострокові позики, однак, незважаючи на позитивні сторони, ломбардний кредит загрожує чималою переплатою, а також не можливо розраховувати й на його велику суму. Позичальнику ломбардів також не завжди вдається уникнути штрафів, які нараховують за прострочення погашення кредиту. Крім того, за чергового прострочення ломбард може продати заставні предмети, про що можуть навіть не повідомити. Незважаючи на позитивні тенденції розвитку, ломбарди є досі не достатньо врегульованими на фінансовому ринку України та тісно пов'язані з низкою проблем, що потребують комплексного дослідження. Для забезпечення захищеності клієнтів ломбарду на законодавчому рівні доцільно було б прийняти окремих Закон України «Про ломбарди та ломбардну діяльність». Це забезпечить законодавчу базу функціонування ломбардів, підвищить прозорість діяльності цих установ та рівень захисту прав ломбардних позичальників.

### Список використаної літератури

1. Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами: Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України від 26.04.2005 № 3981. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0565-05>.
2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.01 р. № 2664-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
3. Осадчий Є.С. Особливості діяльності ломбардів в Україні. Ринок цінних паперів України. 2016. №5-6. с. 77-84
4. Підсумки діяльності ломбардів за I півріччя 2019 року URL: [https://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/Lomb/lombard\\_1piv-2019.pdf](https://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/Lomb/lombard_1piv-2019.pdf)
5. Радченко Н.Г., Щевелєва О. В. Ломбард – реалії сьогодення. Соціально-економічні проблеми розвитку бізнесу та місцевого самоврядування. Зб. матеріалів доп. II Міжнар. наук.-практ. конф. 2019. С.86-87.



## СЕКЦІЯ 4

### ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

#### ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Марач Г.*

*магістрант спеціальності «Менеджмент»  
Науковий керівник – д.е.н., професор Зінчук Т.О.*

*Постановка проблеми.* Аграрний сектор в Україні є не лише пріоритетною сферою, а й локомотивом національної економіки. Він має високі темпи розвитку виробничого та експортного потенціалу, один з найвищих рівнів, з поміж інших сфер, інноваційної активності. Динамічність таких тенденцій обумовлена високим попитом на агропродовольчу продукцію на вітчизняному та світовому ринках, збільшенням потоків залучення капіталу, тобто підвищенням рівня інвестиційного забезпечення галузі. Саме інвестиції є джерелом прогресивного розвитку та структурних трансформацій аграрного виробництва, що визначає актуальність питань удосконалення механізму їх акумулювання.

*Аналіз останніх досліджень.* Окремі аспекти інвестиційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств знайшли відображення у численних працях таких науковців, як О. Білоткач, М. Кісіль, В. Кошельник, І. Манаєнко, Г. Павлова, О. Савченко, О. Феєр та ін. Специфіка впливу динамічних змін макроекономічного та глобального середовища діяльності вітчизняних підприємств визначають актуальність дослідження сучасного рівня, тенденцій та проблем їх інвестиційного забезпечення.

*Виклад основного матеріалу.* Підтримка конкурентоздатності та економічної стійкості підприємств в умовах динамічності зовнішнього середовища потребує високого рівня адаптивності, що забезпечується імплементацією стратегічного управління та активною інноваційною діяльністю. Це потребує наявності адекватного інвестиційного забезпечення. Інвестиційне забезпечення підприємства у науковій літературі розглядається з двох позицій: 1) як процес акумулювання необхідних інвестицій [5]; 2) сукупність інвестиційних ресурсів, механізмів, важелів, інструментів управління процесом їх ефективного використання [2].

Незважаючи на вагомий внесок сільського господарства у розвиток української економіки (у 2018 р. він забезпечував 19 % (843 млрд грн) ВВП, 39 % (18,6 млрд грн) загальнонаціонального експорту, у галузі працювало 20 % (3,25 млн осіб) зайнятих країни [6]), у сільське господарство вкладається щороку лише близько 10 % загального обсягу капітальних інвестицій країни (табл. 1).

В цілому, інвестиційні процеси в аграрному секторі економіки мали позитивні тенденції розвитку. Зокрема, у сільське господарство у 2018 р. було вкладено 65059,4 млн грн, що у 3 рази більше порівно з 2014 р. Активізація інвестиційної діяльності у галузі відбулася у 2015-2016 рр. У 2018 р. приріст вартості інвестицій становив лише 2 %. Протягом першого півріччя 2019 р. було освоєно інвестицій на суму 23,6 млрд грн, що на 8,6 % менше порівняно з аналогічним періодом 2018 р. [4].

На відміну від сільського господарства, у харчовій промисловості, що є важливою складовою аграрного сектора економіки, інвестиційні процеси були більш динамічними.

Зокрема, протягом січня-червня 2019 р. у галузь було інвестовано 14,1 млрд грн., що на 52,7 % більше порівняно з аналогічним періодом 2018 р. [4]. Приріс інвестицій досягнув найвищого рівня за останні 6 років.

Основним джерелом інвестицій аграрних підприємств традиційно є власні кошти (нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування). Їх частка у структурі інвестованого капіталу становить майже 90 %.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції у сільське, лісове та рибне господарство, і пов'язані з ними послуги в Україні

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2014 р., +/-
Освоєно інвестицій у фактичних цінах, усього, млн. грн	18795,7	30154,7	50484	64243,3	66104,1	47308,4
у т.ч. у сільське господарство та мисливство	18388,1	29309,7	49660	63400,7	65059,4	46671,3
індекс капітальних інвестицій	101,1	160,4	167,4	127,3	102,9	1,8
у т.ч. у сільське господарство та мисливство	101,2	159,4	169,4	127,7	102,6	1,4
Частка в загальному обсязі капітальних інвестицій в Україні, %	8,6	11	14,1	14,3	11,4	2,8

Джерело: [3].

Менше 1 % вартості капітальних інвестицій забезпечують іноземні інвестори (рис 1). У 2018 р. ними було вкладено у сільське, лісове та рибне господарство 560,9 млн дол. США, що на 9,1 % менше, ніж у 2014 р.

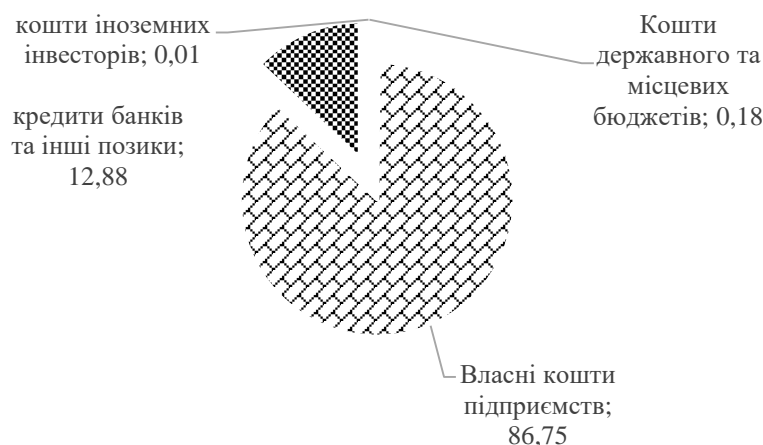


Рис. 1. Структура капітальних інвестицій сільськогосподарських підприємств за джерелами фінансування, 2018 р., %

Джерело: побудовано за даними [3].

За офіційною інформацією у 2019 р. в аграрному секторі економіки реалізуються та перебувають на стадії підготовки 391 інвестиційний проект загальною вартістю 37,7 млрд грн. Найбільше капіталомістких проектів виконується у Черкаській (52), Вінницькій (48), Полтавській (45) та Львівській (43) областях. Пріоритетним напрямками інвестування капіталу в аграрній сфері є вирощування ВРХ (20,7 % загальної вартості капіталу), обробка, зберігання зернових і технічних культур (12,3 %), свинарство (10,7 %), будівництво елеваторів (9,0 %) та овоче- та фруктосховищ (5,9 %) [1].

**Висновки.** Динамічність розвитку аграрного сектора економіки в цілому та сільського господарства зокрема, поступово підвищують їх інвестиційну привабливість для вітчизняних та іноземних інвесторів, проявом чого є зростання потоків капіталу та диверсифікація

напрямів його прикладання. Однак, актуальними залишаються проблеми переважно макроекономічного характеру, що є джерелом ризиків для потенційних інвесторів та стримуючим чинником їх діяльності. Основними з них залишаються макроекономічна нестабільність, високий рівень корумпованості, нерозвиненість інфраструктури та ін. Їх вирішення сприятиме активізації інвестиційних процесів у сільському господарстві та підвищенню їх ефективності.

#### Список використаних джерел

1. Інформація щодо інвестиційних проєктів, які реалізуються в АПК станом на 1 квітня 2019 року. URL: <https://minagro.gov.ua/ua/investoram/monitoring-stanu-apk/investiciyi/vprovadzheniya-investicijnih-proektiv>
2. Манаєнко І. Інвестиційне забезпечення розвитку міжнародної діяльності підприємства. Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством». 2018. Вип. 3. С. 397-411.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Стан АПК за 8 місяців 2019 р. URL: <https://minagro.gov.ua>
5. Феєр О. Інвестиційне забезпеченні діяльності вітчизняних підприємств. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2016. Вип. 2 (6). С. 112-117.
6. GrowInUkraine2019. URL: <https://minagro.gov.ua>

## ОСОБЛИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ БАГАТОФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ “ДЮПОНА”У ФІНАНСОВОМУ ПЛАНУВАННІ

*Тригуб С.*

*магістрант спеціальності «підприємство, торгівля та біржова діяльність»*

*Науковий керівник –к. е. н., доцент Швець Т. В.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** В умовах агресивного ринкового середовища одним з ключових показників діяльності підприємств є прибуток. Тому доцільним є здійснення постійного фінансового контролю за основними показниками господарської діяльності з метою прийняття оперативних рішень. Важливе місце у цьому процесі посідає стратегія фінансування. Стратегія формування фінансових ресурсів спрямована на оптимальне фінансування і включає наступні етапи: оцінка джерел формування фінансових ресурсів; обґрунтування загальної потреби у фінансових ресурсах; аналіз вартості залучення власного та залученого капіталу; обґрунтування оптимальної структури фінансування.

Вивченням особливостей управління фінансового стану підприємств займалися такі дослідники І. Бланк, А. Бандура, Джеймс Ван Хорн, М. Коробов, В. Борисова, Т. Кізяма, Є. Милова, О. Хотомлянський, П. Знахуренко та ін. Незважаючи на різноплановість публікацій які розкривають сутність проблеми управління фінансовими ресурсами, оцінку фінансового стану підприємств, особливість використання власних та залучених ресурсів набуває все більшого значення формування власного капіталу.

значну кількість публікацій, що освітлюють окремі аспекти проблем управління фінансовим станом підприємства, дослідження цього процесу, його сутності, особливостей, факторів, що впливають на здійснення оцінки та управління фінансовим станом підприємства вимагають подальшої розробки.

**Основний матеріал.** В сучасному фінансовому аналізі для оцінки бізнесу застосовують багато комплексних показників: рентабельність продаж, рентабельність активів і власного капіталу, оборотність активів, вартість компанії, тощо. Всі ці показники можуть являтися об'єктами управління і характеризувати хід того чи іншого процесу компанії. Однією із найбільш успішних моделей є розширена версія моделі Дюпона – модель дохід власного капіталу ROE. Дана модель успішно поєднує основні аспекти управління підприємством: дохід власного капіталу, активів та ефективність прийняття операційних, інвестиційних і фінансових рішень.

Рентабельність власного капіталу = Чистий прибуток / Власний капітал

Як слідує із формули, для підвищення ROE необхідно збільшити прибуток при одночасному скороченню активів. В даному випадку мається на увазі скорочення неефективних активів. Одночасно дана модель дозволяє відслідкувати і всі інші показники та виявити “вузькі місця”. Даний показник характеризує прибуток, який припадає на власний капітал. Рентабельність власного капіталу (ROE) порівнюється з можливістю отримання прибутку від вкладених засобів в банки, цінні папери чи інше виробництво. Оскільки дана модель передбачає проведення розрахунків при наявності чистого прибутку від господарської діяльності то за основу було взято показники 2017 р. Розрахунки на основі трьохфакторної моделі Дюпона наведені в табл.

Таблиця

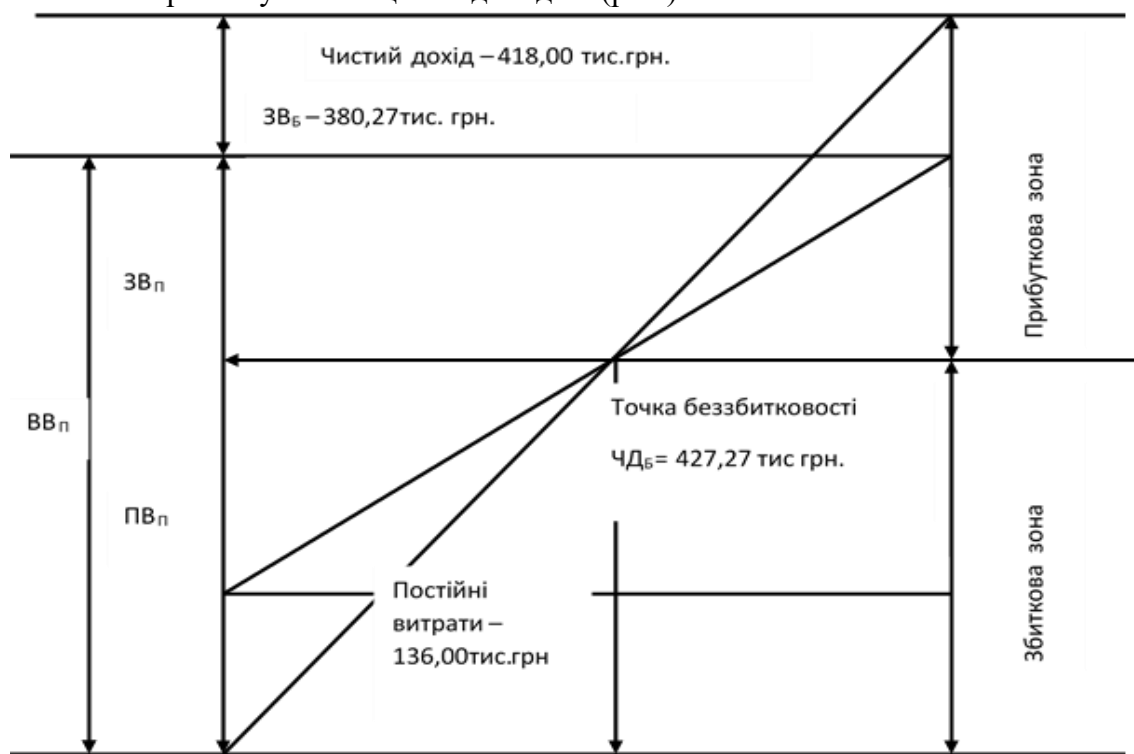
**Оцінка рівня економічної безпеки господарської діяльності ВСК “Світоч”, тис.грн**

Показник	Методика розрахунку	Значення
Чистий дохід (ЧДп)	ЧДп	418,00
Витрати підприємства (ВВп)	ВВп=ЗВп+ПВп	507,00
Змінні витрати (ЗВп)	ЗВп	371,00
Постійні витрати (ПВп)	ПВп=Адмін.в+В.збут	136,00
Валовий прибуток (ВПп)	ВПп=ЧДп-ЗВп	47,00
Валовий прибуток (ПВчд)	ПВчд=ВПп/ЧДп	0,11
Витратомісткість чистого доходу за змінними витратами (ВМчд)	ВМчд=ЗВп/ЧДп	0,89
Чистий дохід, що забезпечує беззбитковість (ЧДб)	ЧДб=ВПп/ПВчд	427,27
Змінні витрати, що забезпечують беззбитковість (ЗВб)	ЗВб=ЧДб*ВМчд	380,27
Коефіцієнт економічної безпеки господарської діяльності (Кб)	Кб=(ЧДп-ЧДб)/ЧДп	-0,02

Джерело: розраховано за результатами фінансової звітності ВСК “Світоч”

Відповідно до проведених розрахунків доцільно визначити беззбиткової діяльності у грошовому виразі, а саме в розмірі чистого доходу. У точці беззбитковості розрахунок чистого доходу можна визначити за наступною методикою: ЧДб = ПВ : ПВчд. При цьому постійні витрати (ПВ) повинні покриватися валовим прибутком. Крім того, беззбитковий обсяг реалізації визначає рівень безпеки операційної діяльності підприємства. Критерієм такої безпеки є рівень перевищення беззбиткового обсягу реалізації над фактичним обсягом реалізованої продукції. Мірою операційного ризику є визначення коефіцієнта безпеки операційної діяльності. Тенденція щодо зростання даного показника свідчить про стабільну та безпечну ситуацію. Проведений аналіз економічної безпеки ВСК “Світоч” дозволяє стверджувати про беззбитковість діяльності на рівні 3809,27 тис. грн, яка забезпечує вкрай низький рівень економічної безпеки функціонування виробничого кооперативу -0,02 %.

Сутність аналізу безбитковості повністю розкривається на графіку безбитковості. Використовуючи його можна визначити ступінь впливу зміни обсягу випуску на величину прибутку, якщо всі інші чинники залишаються незмінними. Цей графік показує об'єм проведеної продукції в натуральному виразі на горизонтальній осі і величину доходу або витрат у вартісному виразі на вертикальній осі. Побудуємо графік безбитковості ВСК "Світоч" використовуючи вищенаведені дані (рис.).



**Рис. Характеристика рівня економічної безпеки господарської діяльності кооперативу**  
Джерело: розраховано за даними ВСК "Світоч"

Різниця між фактичною чистою виручкою від реалізації та виручкою від реалізації, що знаходиться в точці безбитковості, називається зоною безпеки. Сутність точки безбитковості полягає у визначенні мінімального обсягу реалізації продукції що забезпечує безбиткову операційну діяльність підприємства. Аналіз точки зводиться у короткостроковому періоді. Точка безбитковості характеризує такий обсяг виробництва та реалізації продукції, якому відповідає нульовий прибуток підприємства – обсяг реалізації продукції дорівнює валовим витратам на її виробництво та реалізацію. Точка безбитковості характеризує обсяги виробництва та реалізації продукції, що забезпечують отримання нульового прибутку.

**Висновки та пропозиції.** З метою виявлення резервів покращення фінансових результатів виробничого кооперативу доцільно конкретизувати оцінку рівня його економічної безпеки. Здійснена оцінка дозволяє стверджувати, що чистий дохід підприємства, що забезпечує його безбиткову діяльність складає 427,27 тис. грн. Такий розмір чистого доходу забезпечує рівень економічної безпеки діяльності кооперативу на 0,02 %. Крім того, така економічна ситуація є сприятливою для вчасної виплати заробітної плати персоналу, своєчасно і в повному обсязі сплачуються податки, здійснюється інноваційна діяльність.

### Список літератури

1. Ковтун Н.В., Столяров Г.С. Загальна теорія статистики : Курс лекцій. К.: Четверта хвиля, 1996. 325 с.
2. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: навч.посіб.: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.



ОЦІНКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ  
ВІТЧИЗНЯНИХ АГРОФОРМУВАНЬ

*Ханенко Л.*

*магістрант спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
Науковий керівник – к. е. н., доцент Швець Т. В.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Підприємницька діяльність є визначальним чинником економічного, екологічного і соціального розвитку сільської територіальної громади. Оскільки завдяки успішному та відповідальному агробізнесу створюються нові робочі місця, відроджуються виробництва, раціонально використовуються обмежені ресурси тощо. Важливим є і орієнтація агробізнесу на вирішення нагальним проблем сільських мешканців зокрема, подолання бідності, безробіття та забезпечення достойного рівня життя. Крім того, підприємницька діяльність передбачає вирішення цілого комплексу стратегічних завдань в коеволюційному зв'язку держави, бізнесу та власне громади.

Результати досліджень оцінки ефективності стратегій знайшли своє відображення в працях таких науковців, як І. Ансофф, Ф. Котлер, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, С. Гаркавенко та ін. Дослідженню теоретичних та методологічних питань формування, оцінки та ефективності використання виробничого потенціалу агроформувань присвятили свої праці вітчизняні вчені-аграрники – В. Андрійчук, М. Гладій, М. Лендел, І. Лукінов, О. Онищенко, Б. Пасхавер, В. Трегобчук та ін. Вагомий внесок у розвиток сучасної теорії та практики управління виробничим потенціалом в агробізнесу на засадах стратегічного розвитку досліджували В. Бесенюк, В. В. Россоха, С. Сутиріна, В. Трегобчук, М. Федоров, В. Якубів та інші. Однак, недостатньо дослідженим для вітчизняних підприємств залишається питання економічно обґрунтованого вибору стратегічної орієнтації, в т. ч. стратегії управління виробничим потенціалом.

**Основний матеріал.** Функціонування підприємств в аграрній сфері має свою особливість, що замовлено сезонністю виробництва, залежністю від природно-кліматичних умов та особливостями використання сільськогосподарської праці. Враховуючи ці фактори підприємства намагаються мінімізувати можливі ризики шляхом імплементації стратегії. Однією з альтернативних стратегій є стратегія управління виробничим потенціалом, яка дозволяє мінімізувати господарські ризики викликані мінливим зовнішнім середовищем. Доцільно детально розглянути дану проблему на прикладі приватного підприємства “Миролюбівське”.

Приватне підприємство “Миролюбівське” (скорочена назва ПП “Миролюбівське”) створено 26 січня 2009 р. Головною метою діяльності підприємства є: забезпечення населення сільськогосподарською продукцією, продуктами її переробки, а також продуктами харчування і товарами народного споживання, роботами та послугами, що реалізуються підприємством, за рахунок застосування нових технологій, ефективного використання землі і високого рівня організації виробництва та підвищення продуктивності праці. Проведений аналіз фінансових результатів діяльності приватного підприємства свідчить, що підприємство нині є актуальним на ринку. Так, зокрема, попри збільшення собівартості продукції ПП “Миролюбівське” в 2018 р. отримало прибутку порівняно з 2016 р. в 7 разів більше. Загалом, продукція підприємства користується постійним попитом населення, однак, необхідно продовжувати роботу з удосконалення системи управління виробничим потенціалом даного підприємства.

Для більш детальної характеристики стратегічних зон господарювання, доцільно дослідити макросередовище та мікросередовище ПП “Миролюбівське”. Макросередовище включає загальні фактори, які не стосуються безпосередньо короткостроковій діяльності підприємства, але можуть впливати на його довгострокові рішення. Стратегічними

факторами макросередовища вважаються такі напрямки її розвитку, які, по-перше, мають високу ймовірність реалізації і, по-друге, високу ймовірність впливу на функціонування підприємства. Оскільки кількість можливих факторів макросередовища досить велика, то аналіз макросередовища рекомендується розглянути за допомогою PEST-аналізу. У світовій економіці PEST-аналіз (від абрєвіатури назв основних елементів цього середовища: P – political and legal environment (політико-правове середовище); E – economic environment (економічне середовище); S – sociocultural environment (соціокультурне середовище); T – technological environment (технологічне середовище)) [2]. Мета PEST-аналізу – моніторинг змін макросередовища по чотирьом ключовим напрямкам та виявлення подій які не залежать від самого підприємства, проте є суттєвими при імплементації стратегічних рішень. Хоча, безумовно, на діяльність підприємства можуть впливати і інші специфічні фактори макросередовища (табл. 1).

Таблиця 1

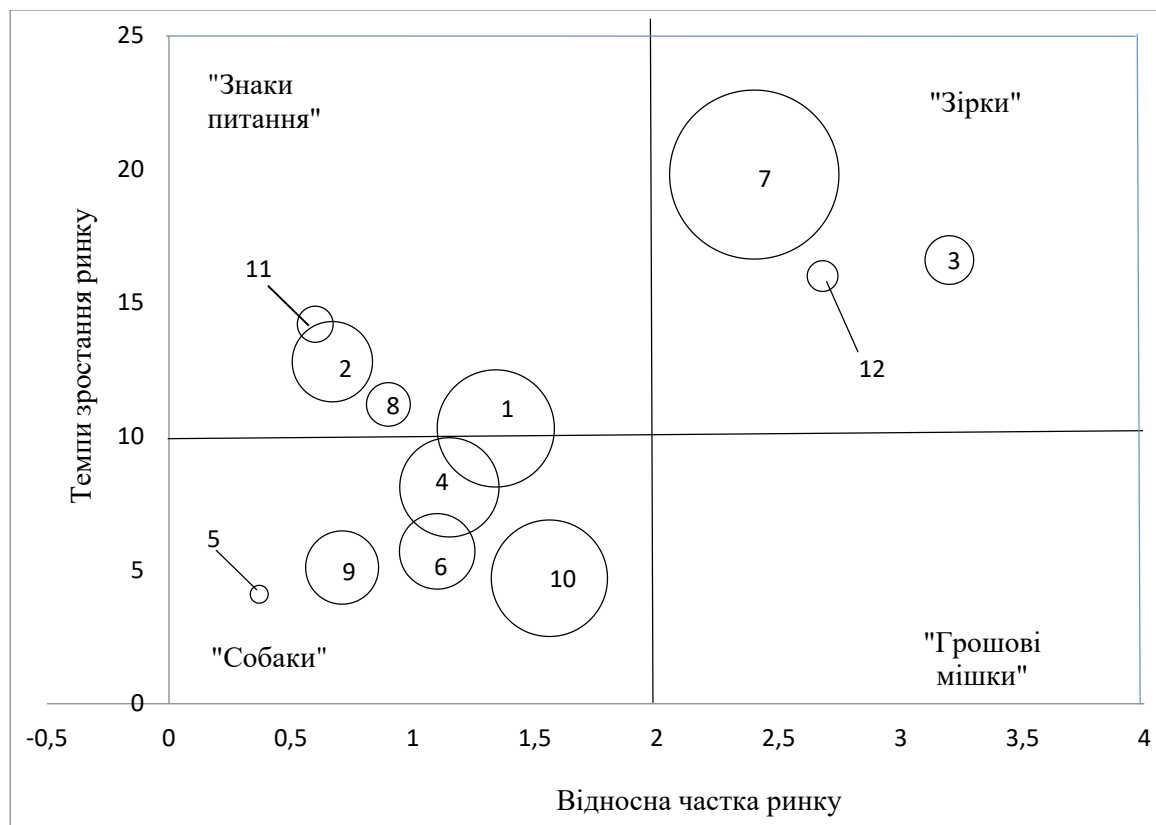
**Матриця PEST-аналізу ПП “Миролюбівське”**

<b>Політично-правові фактори</b>	<b>Економічні фактори</b>
1. Політична криза в країні	1. Рівень інфляції
2. Недосконала законодавча база	2. Державні програми підтримки агробізнесу
3. Бюрократичні перепони	3. Диспаритет цін на промислову та сільськогосподарську продукцію
4. Значний податковий тиск	4. Зростання цін та попиту на продукти харчування
5. Низькі закупівельні ціни на с.-г. продукцію	5. Нерегульованість надходження с.-г продукції в масштабах країни
6. Підвищення ціни на паливо перед збиральними та посівними роботами	6. Зростання популярності біопалива
<b>Соціокультурні фактори</b>	<b>Технологічні фактори</b>
1. Складна демографічна ситуація на селі	1. Державна технологічна політика
2. Ставлення працівників до роботи в аграрному секторі	2. Темпи НТП
3. Удосконалення заходів з охорони праці	3. Спрямування галузі на новітні технології
4. Зміни в структурі доходів	4. Застарілі технології
5. Зміни в базових цінностях	5. Зменшення життєвого циклу технологій та устаткування

Джерело: власні дослідження

Результати таблиці свідчать про такі основні економічні фактори впливу на діяльність підприємства як: можливе економічне зростання завдяки державній підтримці, проведення політики щодо зниження безробіття на селі тощо. Щодо технологічних факторів, то зниження життєвого циклу устаткувань та технологій призводить до занепаду виробничої діяльності приватного підприємства. Виходом із даної ситуації є допомога держави, у вигляді фінансування інноваційних проектів в аграрному секторі, що сприятиме оновленню матеріально-технічної бази агроформування. Для ПП “Миролюбівське” однією із загроз соціального фактору є демографічна ситуація, тобто зменшення населення на селі.

Важливим аспектом оцінки ефективності використання стратегій управління виробничого потенціалу є використання сучасного методичного інструментарію. В процесі дослідження було використано матрицю BCG [1, 2]. Досліджуючи стратегічні зони господарювання, дістаємось висновку, що підприємство має стратегічні можливості для нарощування обсягів виробництва та здійснення прибуткової діяльності, водночас в результаті портфельного аналізу було встановлено, що половина продукції, яка була реалізована за 2016-2018 рр. є не рентабельною й обтяжує господарський портфель, тому потребує негайної реакції з боку керівництва. Аналіз господарського портфелю за допомогою моделі BCG представлено на рис. 1.



**Рис. 1. Матриця BCG "зростання-частка ринку"**

1- пшениця озима; 2-жито; 3- гречка; 4- кукурудза на зерно; 5- просо; 6-інші зернові;  
7- соняшник; 8- інша продукція рослинництва; 9- м'ясо ВРХ (жива маса); 10- молоко;  
11-інша продукція тваринництва; 12- послуги в сільському господарстві.

**Висновки та пропозиції.** Для оптимізації господарського портфеля менеджменту підприємства слід врахувати можливість захоплення нових стратегічних зон господарювання, оскільки більшість стратегічних центрів знаходиться в секторі "Важкі діти" та "Собаки", що свідчить про недостатньо збалансований господарський портфель. Максимально використовуючи сильні сторони та можливості підприємства варто особливу увагу приділити нерентабельному виробництву шляхом оптимізації та скороченню непродуктивних витрат. В процесі модернізації та залученням високопродуктивної техніки необхідно раціонально завантажити менш продуктивні матеріально-технічні засоби.

#### Список літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Пер. с англ. М.: Экономика, 1989. 567 с.
2. Попов С.А. Стратегическое управление. 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 4. М.: ИНФРА-М, 1999. 344 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1991. 733 с.

**ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ  
ПРОНИКНЕННЯ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ**

*Швець Д.*

*магістрант спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
Науковий керівник – к. е. н., доцент Овдіюк О. М.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Маркетинг є професійною діяльністю, спрямованою на задоволення потреб цільових споживачів шляхом обміну з метою отримання прибутку, що є однією з найважливіших різновидів економічної і суспільної діяльності. В конкурентній боротьбі будь-яка організація прагне досягти економічної та фінансової стійкості, що в кінцевому підсумку забезпечило б йому актуальність на ринку. Особлива роль у розв'язанні цих завдань належить ефективному Інтернет-маркетингу, що обумовлює ефективне управління не тільки споживчим попитом, а й балансом потреб усіх учасників ринку з огляду на задоволення, економічних, соціальних та екологічних інтересів всіх зацікавлених учасників.

Проблемам формування маркетингової стратегії підприємства присвячено праці таких відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, як Д. Аакер, Г. Ассель, О. Березін, І. Брітченко, А. Вайсман, О. Герман, А. Григор, Дж. Дей, А. Длігач, О. Долматов, О. Кендюхов, Н. Куденко, В. Коршунов, Ф. Котлер, В. Кучер, Ж-Ж. Ламбен, тощо. У науковій літературі приділяється значна увага дослідженню оцінки ефективності маркетингових стратегій. Результати цих досліджень знайшли своє відображення в працях таких науковців, як І. Ансоффа, Ф. Котлер, М. Мескон, Н. В. Куденко, М. Мак-Дональд, М. Альберт, Ф. Хедоурі, С. Гаркавенко та ін. Актуальність Інтернет-маркетингу досліджували А. Іванова, Н. Євдокимов, Л. Литовченко, Г. Ляшенко та ін. Однак, недостатньо дослідженим залишається питання ефективності виходу організації до нових ринків, що й обумовило проведення окремого дослідження.

**Основний матеріал.** Агенція Дмитра Дімбровського функціонує на ринку інтернет-маркетингу починаючи з 2014 р. На початковому етапі в компанії працювало 4 копірайтера та 1 проект-менеджер. Пошук замовлень вівся на фрілансі (походить від англійського *freelance* (*free* – вільний, *lance* – спис). З 2016 р. компанія починає реалізовувати підвищенні конверсії. Конверсія сайту – це відношення кількості відвідувачів сайту, що виконали на ньому цільові дії (приховані / прямі вказівки рекламодавців, продавців, творців комерційного контенту, тобто покупку, реєстрацію, підписку, відвідування певної сторінки сайту, перехід за рекламним посиланням), до загальної кількості відвідувачів сайту [1, 3, 4]. Наразі команда нараховує понад 70 висококваліфікованих спеціалістів які працюють над втіленням стратегії комплексного маркетингу. Про успішність функціонування агенції свідчить реалізація понад 3000 успішних угод.

Виходячи з вищезазначеного для підвищення конкурентоспроможності Агенції Дмитра Дімбровського було запропоновано маркетингову стратегію виходу на нові ринки, а саме – фармацевтичний та ринок медичного обладнання. Фармацевтичний ринок (обсяг світового ринку близько 1,2 трлн. дол.) – це потужний промисловий сектор, який входить у п'ятірку найбільш прибуткових галузей світового господарського комплексу. Світовий фармацевтичний ринок поряд з нафтовим, газовим і ринком мінеральних добрив є одним з найприбутковіших секторів міжнародної економіки. Світова галузь медичного приладобудування сьогодні впевнено розвивається і характеризується середнім приростом у 6,1% та суттєвою фрагментарністю, його загальний обсяг в даний час складає близько 150 млрд. доларів. Для обґрунтування доцільності виходу Агенції Дмитра Дімбровського на нові ринки було розраховано прогнози фінансові показники на 2020-2023 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка фінансових показників Агенції Дмитра Дімбровського, 2020-2023 рр.**

Показник	2018 р.	2020 р. (прогноз)	2021 р. (прогноз)	2022 р. (прогноз)	2023 р. (прогноз)
Рентабельність активів, %	14,05	13,50	15,10	16,10	16,90
Операційна маржа, %	10,87	10,50	11,30	11,80	12,20
Коефіцієнт боргового навантаження, %	72,05	76,20	77,40	78,20	78,80
Активи, тис. грн	132071,0	170917,77	212517,17	254116,67	295716,16
Чисті продажі, тис. грн	170695,0	221159,3	283318,3	345477,3	407636,3
Коефіцієнт зростання продажів, %	132,39	29,60	28,10	21,90	17,90
Зростання прибутку, %	17,26	24,70	38,40	27,80	21,70

Джерело: власні дослідження

Маркетингова стратегія виходу на нові ринки допоможе зменшити частку персоналу фінансового сегменту до 32,2 %, що на 22,9 % менше, ніж в 2018 р. Очікується, що прибуток від нових проектів принесе Агенції 15 % від загальної виручки, що сприятиме зниженню фінансової залежності компанії від клієнтів банківського сектору. Тим самим, зменшуються ризики компанії. Залучення нових клієнтів принесе додаткові прибутки компанії, збільшить чисельність персоналу, додасть різноманіття в проекти компанії, стабілізує її діяльність та допоможе підвищити конкурентоспроможність. Виручка агенції збільшиться на 138,8 %, загальні активи зростуть до 295376,4 тис грн., це на 123,6 % більше, ніж у 2018 році. Чистий прибуток збільшиться 168,3% (в грошовому вираженні це 31239,0 тис. грн). Проте, збільшаться і зобов'язання, оскільки старт нового бізнесу потребує інвестицій.

Проаналізувавши фінансові результати Агенції Дмитра Дімбровського за 2018 р., та прогнозні 2020-2023 рр. доцільно зробити наступні висновки:

1. Рентабельність активів показує, що на 1 грн активів припадає 16,9 %: рівень ризику – низький, прибуток високий, запас міцності достатній.

2. Операційна маржа свідчить, що 12,2 % виручки залишається у компанії після вирахування собівартості і комерційних, адміністративних, загальних витрат, а також витрат пов'язаних з дослідженнями та розробками, зносом і амортизацією. Цей показник у відсотковому та у грошовому значенні вищий ніж у 2018 р.

3. Активи збільшуються, оскільки компанія збільшила свої розміри, а після виходу на новий ринок бізнес стане більш диверсифікованим.

4. Чисті продажі також зростають, тобто збільшується загальна сума товарообороту.

Для закріплення своїх позицій на міжнародному ринку Агенції Дмитра Дімбровського знадобиться час, оскільки будь-які зміни вимагають затрат, особливо, якщо вони пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю. Розрахуємо прогнозне значення для основних показників діяльності компанії (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка основних показників діяльності Агенції після проникнення на нові ринки, 2018-2023 рр., тис. грн**

Показник	2018 р. (факт)	Прогноз				2023 р. до 2018 р., %
		2020	2021	2022	2023	
Виручка	170695,0	221159,3	283318,3	345477,3	407636,3	2,3 рази
Власний капітал	36906,9	40644,8	47926,9	55209,0	62491,1	169,3
Чистий прибуток	18554,5	23130,4	32018,1	40905,8	49793,5	2,7 рази
Загальні активи	132060,8	170788,3	212317,7	253847,0	295376,4	2,2 рази
Загальні зобов'язання	95149,8	130138,4	164384,7	198631,0	232877,4	2,4 рази

Джерело: власні дослідження



Представлений в таблиці розрахунок економічної ефективності свідчить про доцільність впровадження запропонованих заходів в поточній перспективі, оскільки прогнозовані фінансові результати мають тенденцію до зростання. Очевидно, що існування значної кількості критеріїв ефективності використання маркетингового потенціалу компанії зумовлює необхідність застосування комплексного підходу його удосконалення з позицій значимості кінцевих результатів діяльності агенції, продуктивності та якості праці й організації маркетингової діяльності.

**Висновки та пропозиції.** Впровадження маркетингової стратегії виходу агенції на нові ринку сприятиме покращенню комунікаційної політики компанії. Сукупне зростання чистого прибутку від впровадження даної стратегічної орієнтації прогнозується в 2,7 рази. При цьому, весь приріст річного валового доходу забезпечується тільки за рахунок маркетингових заходів. Обраний стратегічний напрям забезпечить значні конкурентні переваги Агенції Дмитра Дімбровського на ринку інтернет-послуг, а також дозволить отримувати додаткові фінансові надходження.

#### Список літератури:

1. Береза А. М. Електронна комерція. К.: КНЕУ, 2002. 326 с.
2. Джерк Н. Разработка приложений для электронной коммерции. СПб.: Питер, 2001. 506 с.
3. Евдокимов Н. В. Раскрутка Web-сайтов. Эффективная Интернет-коммерция. М.: Вильямс, 2007. – 160 с.
4. Петрик Е. А. Интернет-маркетинг. М. : Московская финансово-промышленная академия, 2004. 299 с.

## ДІАГНОСТИКА УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ “ЕЛІТААГРО”

*Климчук О.*

*магістрант спеціальності «підприємництво, торгівля та біржова діяльність»*

*Науковий керівник –к. е. н., доцент Овдіюк О. М.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Метою цього етапу дослідження є аналіз існуючої системи управління кадровим потенціалом підприємства та характеристика наявних стратегічних орієнтацій. Для того, щоб процес прийняття рішень стосовно вибору цілей управління кадровим потенціалом був об’єктивнішим і систематичним, треба застосувати формальний аналіз рішень, який об’єднує судження та оцінки керівників в одне ціле і передбачає застосування стратегічного методичного інструментарію. Теорія та практика прийняття стратегічних рішень використовує моделі, які пов’язані з вибором кращої альтернативи із наперед визначеної сукупності альтернатив.

Питання управління кадровим потенціалом підприємств наразі все частіше стають предметом наукових досліджень. Проблеми формування, ефективності використання персоналу розглядалися в працях І. Ансоффа, П. Друкера, А. Стрікланда, А. Томпсона та ін. Основні аспекти імплементації стратегії управління кадровим потенціалом досліджується багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими, зокрема О. Богуцького, В. Василенко, І. Кравченко, Е. Лібанової, Д. Мельничука, С. Самігіна, Ф. Хмеля та інших.

Наукові праці вище зазначених авторів засвідчили, що процеси, які відбуваються в соціально-економічному просторі, вимагають обґрунтування та імплементації нових підходів до формування стратегії розвитку кадрового потенціалу. Ринкові умови господарювання

сільськогосподарських підприємств викликали об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретичних і методико-практичних засад утворення і функціонування діючих систем стратегічного управління персоналом з урахуванням особливостей розвитку аграрного виробництва, стану та динаміки ринку праці, що і обумовлює актуальність дослідження.

**Основний матеріал.** Під “кадровим потенціалом” варто розуміти соціально-економічне поняття, що відображає трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, а також його освітній, професійно-кваліфікаційний рівні, психофізіологічні характеристики і мотивації, які в комплексі можуть забезпечити досягнення цілей підприємства [1]. Результати діагностики стану кадрового потенціалу ТОВ “ЕлітаАгро” будуть використані в процесі визначення ефективності експлуатації наявних стратегій його розвитку. З цією метою доцільно використати методику SWOT-аналізу. На першому етапі проводиться аналіз зовнішніх і внутрішніх критичних факторів кадрового потенціалу підприємства та його найголовніших конкурентів, що дає змогу сформувати матриці першого етапу аналізу (табл. 1, табл. 2). Матриця оцінки зовнішніх факторів формується на основі аналізу впливу зовнішнього середовища, зокрема, загальної економічної ситуації в країні, стану діючого законодавства, рівня життя населення, ступеня безробіття, стану доходів населення тощо.

З аналізу матриці оцінки зовнішніх факторів видно, що серед можливостей, які виникли, найбільш вагомими є підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня населення та позитивні тенденції автоматизації та комп'ютеризації виробництва (рейтинг 4). Найбільшою загрозою є ситуація існування неефективної системи оплати праці та організаційної структури управління (рейтинг 3). Реакція підприємства є не цілком достатньою, оскільки експерти визначили її як нижче середньої. Підрахування загального усередненого значення  $S=2,5$  дозволило зробити висновок, що кадровий потенціал підприємства проявляє реакцію нижче середньої на умови зовнішнього середовища, тобто уникає загроз, водночас не повністю використовує можливості.

Таблиця 1

**Оцінки зовнішніх факторів для розвитку кадрового потенціалу ТОВ “ЕлітаАгро”**

Фактори	Ваговий коефіцієнт	Рейтинг	Зважена величина
<i>Можливості</i>			
1. Удосконалення вітчизняного законодавства щодо регулювання трудових відносин	0,06	2	0,12
2. Зростання державної та регіональної соціальної підтримки населення	0,07	2	0,14
3. Підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня трудового потенціалу	0,10	4	0,40
4. Автоматизація та комп'ютеризація виробництва, впровадження інноваційних технологій	0,08	4	0,32
5. Міжнародна інтеграція України	0,04	2	0,08
6. Зростання соціальної орієнтації агробізнесу	0,06	3	0,18
<i>Загрози</i>			
1. Погіршення рівня життя населення та скорочення реальних грошових доходів	0,11	2	0,22
2. Зменшення чисельності економічно активного населення	0,10	1	0,10
3. Загрозлива тенденція до зростання трудової еміграції працездатного населення	0,08	2	0,16
4. Падіння рівня народжуваності та зростання смертності	0,06	1	0,06
5. Неефективна та негнучка система оплати праці	0,13	3	0,39
6. Неефективна організаційна структура управління	0,11	3	0,33
Разом	1	-	2,50

Джерело: власні дослідження.

Сформуємо матрицю оцінки сильних та слабких сторін кадрового потенціалу товариства, тобто матрицю оцінки внутрішніх факторів (табл. 2). Результати аналізу та експертного опитування показали, що сильними сторонами кадрового потенціалу підприємства є висока дисциплінованість працівників, підвищення освітнього рівня та наявність працівників з великим стажем роботи за фахом.

Таблиця 2

**Матриця оцінки внутрішніх факторів кадрового потенціалу товариства**

Критичні фактори	Ваговий коефіцієнт	Рейтинг	Зважена величина
<i>Сильні сторони</i>			
1. Висока дисциплінованість працівників	0,05	3	0,15
2. Підвищення підприємницьких здібностей	0,12	4	0,48
3. Збільшення активності	0,11	4	0,44
4. Ріст задоволення працею	0,10	4	0,40
5. Підвищення освітнього рівня	0,08	3	0,24
6. Зростання частки працівників з великим стажем роботи за фахом	0,09	3	0,27
<i>Слабкі сторони</i>			
1. Невеликий відсоток працівників задоволених робочим кліматом колективі	0,07	1	0,07
2. Неefективне використання робочого часу через захворювання та нещасні випадки	0,08	2	0,16
3. Низька мотивація до впровадження інновацій	0,06	2	0,12
4. Зменшення частки працівників з великим стажем роботи	0,03	2	0,06
5. Незадоволення працівників системою мотивації праці	0,11	1	0,11
6. Незадоволення працівників системою управління	0,10	1	0,10
Разом	1	-	2,60

Джерело: власні дослідження.

Найкраще на стан та розвиток кадрового потенціалу підприємства впливає збільшення творчої активності працівників та їх підприємницьких здібностей. Поряд з цим слабкими сторонами є незадоволення працівників системами мотивації, в т. ч. і до запровадження інновацій, та управління, а також стосунками у колективі. З огляду на вище зазначене керівництву підприємства необхідно негайно продумати та запровадити заходи щодо покращення ситуації, що склалася. Сумарне усереднене значення  $L = 2,60$  означає хиткий внутрішній стан кадрового потенціалу підприємства і наявність як незаперечно сильних сторін, так і значну кількість проблемних внутрішніх слабких місць.

Керівництву підприємства необхідно інтенсифікувати роботу у напрямку пошуку шляхів більш повного використання вже наявних зовнішніх можливостей, розвитку можливостей наявного кадрового потенціалу. Також керівництву необхідно зосередити увагу на проведенні більш агресивної конкурентної політики, спрямованої на закріплення та створення нових конкурентних переваг яких не має лідер у галузі (наприклад, розвиток творчого потенціалу, матеріального заохочення щодо впровадження інновацій, збільшення зацікавленості та задоволення працівників працювати саме на цьому підприємстві тощо).

**Список літератури:**

1. Абесінова О. К. Аналіз використання кадрового потенціалу підприємства [Текст] : автореф. дис. ...канд. ек. наук: 08.00.09 / Абесінова Олена Констянтинівна ; Київ, 2014. 20 с.
2. Василенко В.О. Стратегічне управління кадровим потенціалом. Навч. посіб. Вид. 2-ге, виправл. і доп. [за ред. Василенка В.О.] К.: Центр навчальної літератури, 2004. 400 с.

## ОБҐРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ІТ КОМПАНІЙ

*Макаров Я.*

*магістрант спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
Науковий керівник – к. е. н., доцент Швець Т. В.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Максимізація вкладень в маркетингові ініціативи організацій, спрямована на пошук стратегії та інструментів, які мають найбільший рівень віддачі. Успіх компанії на ринку все частіше визначається її гнучкістю, готовністю адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури, а стійкість компанії завжди залежить від раціонально спланованого бізнес-процесу. Всі ці процеси потребують розробки та імплементації маркетингової стратегії, яка являє собою не що інше, як довгостроковий план досягнення цілей компанії, заснований на її виробничих і фінансових можливостях, конкурентних позиціях, кадровому забезпеченні тощо. Запорукою результативності такого плану є чітке і послідовне визначення його складових частин, увага до деталей, оскільки їх реалізація забезпечує бажаний результат зростання ефективності бізнесу. Цільовий ринок, цільові сегменти, час виходу на ринок, канали збуту, просування і комунікації – всі ці складові необхідно ретельно опрацьовувати, перш ніж включити в програму стратегії. Процес формування стратегії, всупереч поширеній думці, не завершується негайною дією, а передбачає встановлення напрямів розвитку компанії і заходів, що сприяють реалізації кожного з напрямів.

Ряд вітчизняних та зарубіжних вчених присвятили свої роботи розробці маркетингових стратегій. Серед таких дослідників: Ф. Котлер, М. Портер, Е. Голубков, Д. Аакер, С. Чернов, Дж. Еткінсон та багато інших. Проте, незважаючи на велику кількість робіт з цієї тематики, залишаються питання, пов'язані з використанням маркетингових стратегій в різноманітних сферах діяльності, особливо в ІТ компаніях.

**Основний матеріал.** Маркетингова стратегія це елемент стратегії діяльності підприємства, спрямована на розробку, виробництво та доведення до покупців товарів й послуг, найбільш відповідних їхнім потребам. Маркетингова стратегія являє собою програму досягнення найголовнішої мети компанії – забезпечення прибутку від ринкової діяльності. Метою такої стратегічної орієнтації вбачається в отриманні компанією стабільного прибутку в довготерміновій перспективі.

Маркетингова стратегія – комплекс принципів, за допомогою яких підприємство формує цілі маркетингу і організовує реалізацію цих цілей на ринку. Маркетингова стратегія визначає темпи досягнення мети, а саме, швидке зростання прибутку від ринкової діяльності, стабільність зростання, або скорочення прибутку, на догоду зростання деяких не ринкових показників (капіталізації, глобалізації, присутності тощо).

Найважливішим показником ринкової діяльності компанії є обсяг продажів, співвідношення між обсягом продажів і прибутковістю. Залежно від того, як змінюється це співвідношення, маркетингова стратегія може передбачати: швидке зростання маркетингових показників, стабільну ринкову присутність, скорочення ринкової присутності [2]. Для досягнення стратегічно важливого для компанії обсягу продажів та прибутковості, необхідно поставити ряд маркетингових підцілей та визначити стратегію маркетингу щодо: збільшення або скорочення частки ринку; необхідність присутності у тому чи іншому ринковому сегменті; кількості покупців, їх типологію, ту чи іншу персоналізація ставлення до типів споживачів; впізнаваності, запам'ятовуваність і лояльність до марки, товару і товарної пропозиції тощо.

Для вироблення маркетингової стратегії необхідно проаналізувати і врахувати вплив низки неринкових факторів, зокрема, макроекономічних чинників; політичних факторів; розвиток технологій та соціальні фактори [1]. Попри всю різноманітність підходів проблема розвитку ринку ІТ вивчена фрагментарно. Роботи українських і зарубіжних вчених носять в

основному прикладний або регіональний характер, та присвячені окремим сегментам даного ринку. Така ситуація видається закономірною, оскільки теорія вивчення ринку ІТ не встигає за стрімким розвитком практики і вимагає подальшої розробки.

Варто зазначити, що вітчизняний ринок інформаційних технологій має ряд особливостей:

- ✓ висока ступінь залежності процесу розвитку від зарубіжних виробників;
- ✓ неконкурентоспроможність засобів інформатизації виробництва на зарубіжних ринках;
- ✓ ринок є частиною гомогенного світового ринку інформаційних технологій;
- ✓ висока ступінь інновативності;
- ✓ становлення і зростання субринку послуг на ринку інформаційних технологій [3].

Сам процес розробки стратегії в більшості випадків завершується не якоюсь негайною дією, а визначенням загальних напрямків, шляхів по яким повинен забезпечитися бажаний приріст ефективності від бізнесу. При плануванні стратегії часто використовується значно більше неповної інформація, ніж при виборі оперативних управлінських рішень. В процесі розробки стратегічних рішень відбувається постійне оновлення інформації, і спочатку намічені цілі можуть видозмінюватися. Тому необхідно, щоб розробка стратегії була циклічним процесом, в якому відбувалася постійне коректування цілей та шляхів їх досягнення. Найголовніша відмінність оперативного управління від стратегічного планування в тому, що дуже складно визначити конкретні числові показники корисності будь-яких стратегічних рішень. Саме тому необхідні розробка і постійне коректування системи оцінок, заснованих на поєднанні якісних оцінок і числових показників. Дослідивши основи розробки маркетингової стратегії, пропонується алгоритм розробки маркетингової стратегії для підприємства (рис.).



Джерело: власні дослідження.



На основі запропонованого алгоритму можна розробити маркетингову стратегію для підприємства, однак, в залежності від сфери діяльності того чи іншого підприємства і доступності необхідної інформації моделі розвитку компанії методи можуть відрізнятися між собою.

Наразі ринок надання послуг ІТ можна розділити на два основні сегменти:

✓ ринок послуг з підтримки продуктів (підтримка апаратного і програмного забезпечення),

✓ ринок професійних послуг (послуги з розробки / інтеграції ПО, ІТ-навчання, ІТ-консалтинг, управління ІТ та управління бізнес процесів).

Важливо зауважити, що в класифікації відсутній, як могло б здатися, ключовий сегмент – системна інтеграція. Її відсутність можна пояснити тим, що системна інтеграція це комплекс послуг, в який входять як послуги всфері консалтингу та інтеграції, так і послуги з навчання та підтримки. Крім цього, тривалий експертний досвід маркетингових досліджень на ринку ІТ переконує в тому, що керівники ІТ-департаментів підприємств часто включають в поняття “проект системної інтеграції” поставку обладнання та / або програмного забезпечення. Тому в ході дослідження обсяг сегмента “системна інтеграція” може бути розрахований невірно, й в отриманий обсяг ринку буде включена частина ринку апаратного / програмного забезпечення. Використовувана сегментація ринку ІТ-послуг дозволяє уникнути цього.

З точки зору проведеного дослідження, особливості розробки маркетингової стратегії на ринку ІТ-послуг пов'язані в першу чергу зі специфікою вироблених продуктів. Часто в основі продукту або послуги лежить інтелектуальна власність. У зв'язку з цим, ІТ-послуга може включати в себе як використання інтелектуальної власності виробника (вендора), так і використання власної інтелектуальної власності, надання сервісів з підтримки, супроводження та модернізації ІТ-систем.

**Висновки та пропозиції.** Однією з причин невдалого ведення бізнесу є невміння користуватися методами та інструментами стратегічного маркетингу, що дозволяють уникнути багатьох проблем. Традиційні стратегії планування компаній в умовах динамічного розвитку і зростання невизначеності втрачають свою актуальність. Компаніям у всьому світі, в тому числі і вітчизняним, необхідно адаптуватися до цих умов та бути більш гнучкими у виборі стратегії в кризовий час. Правильно сформульована маркетингова стратегія, створена на основі аналізу ринку і внутрішнього потенціалу підприємства, дозволяє уникнути тих перешкод, які очікують організацію в найближчому майбутньому, а найголовніше, знайти той напрямок свого подальшого розвитку, який дозволить підприємству з найменшими витратами ресурсів і мінімальними ризиками досягти поставлених цілей.

### Список літератури

1. Левицька І.В., Цеханович Г.Є. Основні концепції формування маркетингової стратегії підприємства. Наукове товариство І. Кушніра.  
URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=59280>

2. Ляшенко В.І. Сучасні тенденції розвитку стратегічного маркетингу.  
URL: [http://dere.com.ua/library/reshta/strateg\\_marketing.shtml](http://dere.com.ua/library/reshta/strateg_marketing.shtml)

3. Тютюнникова С.В., Кот О.В., Левін Р.В. Теоретичні основи формування маркетингової стратегії вітчизняних підприємств у разі виходу на зовнішній ринок // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2010. Вип. 2. С. 393-399.

**ОБҐРУНТУВАННЯ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЯК КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

*Бовсуновський Ю.*

*магістрант спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
Науковий керівник – к. е. н., доцент Левківська Л. М.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** На сучасному етапі актуальною проблемою економічної політики України є створення конкурентоспроможного аграрного сектора. Визначальним у формуванні конкурентних переваг сільськогосподарських є розробка та імплементація дієвої стратегії, оскільки саме завдяки стратегічному розвитку можливо забезпечити конкурентоспроможність підприємства в умовах агресивного зовнішнього середовища. Досягнення високого рівня актуальності на ринку можливе завдяки впровадженню диверсифікації як однієї з конкурентних стратегій.

Теоретико-методичним аспектам сутності та ефективності конкурентних стратегій присвячені праці західних науковців – М. Альберта, І. Ансоффа, Ф. Котлера, Ф. Хедоурі та ін. Економічну сутність диверсифікації як стратегії розвитку досліджували Г. Армстронг, Р. Гріфіна, М. Портера та ін. Особливість обґрунтування та імплементації диверсифікації в господарську діяльність сільськогосподарських підприємств дослідили В. Андрійчук, Н. Степаненко, В. Ткачук, С. Покропивний та ін.

**Основний матеріал.** Для формування та розробки конкурентної стратегії економічного розвитку слід дослідити та проаналізувати збалансованість господарського портфелю (це вся сукупність стратегічних бізнес одиниць (СБО), які належать одному підприємству). Наступним етапом дослідження стратегічних зон господарювання ПОСП “Надія” є використання портфельних методів стратегічного аналізу. Портфельні методи є основою стратегічного управління і дозволяють оцінити якість бізнесу з точки його привабливості і можливості конкурувати на ринку. Крім того, такі методи дозволяють оцінити позицію підприємства чи конкретної стратегічної зони господарювання з точки зору їх перспективності.

В контексті дослідження було використано матрицю BCG – класична модель, розробниками якої є представники Бостонської консалтингової групи [1, 2]. В основі матриці – гіпотеза про взаємозв’язок частки ринку, яку займає бізнес і рівнем його рентабельності. Результати стратегічного аналізу дозволять прийняти ефективні рішення, зокрема, встановити пріоритетність розвитку стратегічних зон господарювання, узгодити розподіл ресурсів (виробничих, фінансових, кадрових тощо), визначити потребу в інвестиціях та прийняти принципове рішення про розвиток чи згортання бізнесу. Проведемо аналіз стратегічних зон господарювання використовуючи матрицю BCG. Використання даної моделі є доцільною, оскільки дозволяє порівняти різні СБО і прийняти обґрунтоване рішення. Охарактеризуємо портфель продукції ПОСП “Надія” в порівнянні з основним конкурентом в Андрушівському районі ПП “Мрія” (табл. 1).

Проаналізувавши дані табл. 1 слід зазначити, що досліджуване підприємство займає дуже незначну частку ринку регіону з реалізації основних видів продукції. Найбільший конкурент – ПП “Марія” займає кращі позиції, завдяки ефективному менеджменту, диверсифікації діяльності та наявним конкурентним перевагам. З огляду на вищезазначене керівництву приватного сільськогосподарського підприємства варто вивчити досвід конкурентів, оптимізувати витрати за впроваджувати конкурентні стратегічні орієнтації.

Наступним етапом дослідження є аналіз та оцінка ПОСП “Надія” до впровадження диверсифікації як конкурентної стратегії. Ступінь готовності до реалізації стратегічної орієнтації було оцінено експертним шляхом. Експертами були працівники приватного підприємства, що сприяло конфіденційності заходу і не вимагало залучення додаткових фінансових ресурсів. Особливістю цієї методики є можливість її частого застосування та прийняття швидких управлінських рішень.

В основі методики – метод балів (від 1 до 5), тобто працівникам було запропоновано оцінити ступінь наявності перерахованих факторів у діяльності ПОСП “Надія”. “П’ять балів” – фактори присутні повністю; “чотири бали” – ознака виявляється не повною мірою; “три бали” – фактори виявляються слабо; “два бали” – фактори не виявляються [3, с. 82]. В

підсумку необхідно було оцінити ступінь готовності сільськогосподарського підприємства шляхом визначення середньозваженого балу.

Таблиця 1

**Характеристика портфеля продукції ПОСП “Надія”**

СБО	Продукція	Обсяг реалізації, тис. грн.		Частка ринку в регіоні, 2018 р., %	
		ПОСП “Надія”	ПП Мрія	ПОСП “Надія”	ПП Мрія
1	Пшениця озима	181,0	4018,8	3,9	8,1
2	Жито	52,0	1903,3	2,3	9,4
3	Гречка	-	716,0	-	2,6
4	Кукурудза на зерно	-	2885,5	-	11,8
5	Просо	-	99,2	-	5,6
6	Інші зернові та зернобобові	14,3	1705,5	0,4	4,0
7	Соняшник	0	2719,0	-	9,8
8	Інша продукція рослинництва	40,7	25,0	12,2	8,1
9	Вирощування (жива маса) ВРХ	-	214,0	-	12,3
10	Молоко	-	401,0	-	3,9
11	Інша продукція тваринництва	-	8,0	-	2,0
12	Послуги в с.-г.	15,4	164,0	-	3,8
Всього		330,4	26462,6	-	-

Джерело: власні дослідження

Для аналізу рівня готовності ПОСП “Надія” запровадити стратегію диверсифікації персоналу було запропоновано оцінити відповідність прояву тієї чи іншої ознаки: Інтегральний показник ступеню готовності підприємства являє собою середньозважений бал:

$$\bar{s} = \frac{1}{m \cdot n} \sum_{i=1}^m k_i \sum_{j=1}^n s_{ij} \quad (1),$$

де:  $S_{ij}$  – бальна оцінка  $j$ -го експерта ступеня прояву  $i$ -ї ознаки;  $n$  – кількість експертів;  $m$  – кількість ознак;  $K_i$  – коефіцієнт важливості  $i$ -ї ознаки.

В оцінці ступеня готовності до реалізації диверсифікації як конкурентної стратегії брало участь сім експертів, таким чином  $n=7, m=10$  (табл. 2).

Таблиця 2

**Готовність ПОСП “Надія” до реалізації диверсифікації як конкурентної стратегії**

Фактор	Ступінь прояву
Наявність місії	Повністю
Відповідність цілей і завдань корпоративній стратегії	Виявляється не цілком
Наявність сучасної управління інформацією	Не виявляється
Систематичне застосування інноваційних технологій	Слабко
Пристосовуваність підприємства до перспективних змін	Слабко
Взаємозв'язок поточного і стратегічного управління	Не цілком
Ефективне оперативне управління	Не цілком
Залучення бізнес-консультантів для вирішення кризових явищ	Не виявляється
Високий рівень корпоративної культури	Слабко
Постійне інформування персоналу про стратегічні цілі і плани	Не цілком
Підсумковий рейтинг	0,208

Джерело: власні дослідження.

Розрахуємо за формулою 1 наступні граничні значення:  $b_{min} = 0,2$  – відповідає випадку повного не прояву всіх ознак;  $b_{сл} = 0,3$  – відповідає випадку слабого прояву всіх ознак;  $b_{нп} = 0,4$  – відповідає випадку не повного прояву всіх ознак;  $b_{макс} = 0,5$  – відповідає випадку повного прояву всіх ознак. Далі розрахунки здійснюються в наступній послідовності:  $b1 = b_{min} + 0,75(b_{сл} - b_{min})$  (2);

$$b_{ср} = 0,5 * (b_{min} + b_{макс}) \quad (3);$$

$$b2 = b_{нп} + 0,25 * (b_{макс} - b_{нп}) \quad (4).$$

Результативні значення становитимуть:  $b_1=0,172$ ,  $b_{cp}=0,251$ ,  $b_2=0,326$ .

Ступінь готовності ПОСП “Надія” до формування та реалізації стратегії диверсифікації варто оцінювати як: дуже висока, якщо отриманий результат знаходиться в межах  $b_2 - b_{max}$ ; висока –  $b_{cp}-b_2$ ; помірна результат в діапазоні  $b_1-b_{cp}$ ; низька, якщо отриманий результат становить  $b_{min}-b_1$ . В таблиці наведено узагальнений результат готовності сільськогосподарського підприємства до реалізації диверсифікації. Перевагою даного методу, крім простоти й наочності, є й можливість зображення підсумкового рейтингу доцільно графічно (рис.).



**Рис. Ступінь готовності ПОСП “Надія” до імплементації стратегії економічного розвитку як стратегії економічного розвитку**

Джерело: власні дослідження.

**Висновки та пропозиції.** Проаналізувавши ступінь готовності ПОСП “Надія” до впровадження диверсифікації як стратегії економічного розвитку можна зробити висновок, що підприємство має низький конкурентний потенціал, є фінансово та економічно нестійким, має нестабільні показники оборотності запасів та збуту, а також проводить неефективну роботу з реалізації власного капіталу. В зв’язку з цим підприємство за останні 3 роки принципово не змінювало стратегію своєї діяльності. Проте в подальшому враховуючи нестабільну економічну та політичну ситуацію, а також процеси глобалізації економіки було б доцільним на перспективу розробити стратегію диверсифікації діяльності досліджуваного заводу, а також обґрунтувати інноваційний план впровадження органічного виробництва у господарську діяльність підприємства.

#### Список літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Пер. с англ. М.: Экономика, 1989. 567 с.
2. Попов С.А. Стратегическое управление. 17-модульная программа для менеджеров “Управление развитием организации”. Модуль 4. М.: ИНФРА-М, 1999. 344 с.
3. Шкардун В., Ахтямов Т. Оценка готовности предприятия к реализации маркетинговой стратегии. Маркетинг. 2001. № 3 (58). С. 79–86.

ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАТЕГІЧНИХ ЗОН РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ АГРОБІЗНЕСУ

*Любарчук І.*

*магістрант ЖНАЕУ*

*Науковий керівник – В. В. Вітвіцький, д. е. н., професор*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Процеси, що відбуваються в економічній сфері, зокрема розробка та впровадження дієвої стратегії, повинні мати певні передумови. Водночас наявність таких передумов різниться з огляду на динамічне зовнішнє середовище. Тому з часом деякі передумови починають впливати на ті чи інші процеси (зміни) або просто зникає потреба в їх існуванні та визнанні. Для досягнення поставлених цілей керівництву підприємства, формування стратегії економічного розвитку підприємства, важливо знати потенційні можливості, а також слабкі сторони діяльності підприємства. Внутрішні сильні сторони дозволяють підприємству використовувати можливості зовнішнього середовища, а слабкі сторони вказують на можливі небезпеки з боку зовнішнього оточення, які можуть виникнути, якщо керівництво не розробить запобіжні заходи.

Етапи, сутність та механізм застосування стратегій досліджували класики теорії та практики стратегічного управління Р. Акофф, І. Ансофф, П. Друкер, К. Ендрюс, Г. Мінцберг, М. Портер, Е. Чендлер та інші. Фундаментальні та прикладні проблеми обґрунтування стратегії економічного розвитку розглядаються в працях вітчизняних дослідників: В. Герасимчука, Л. Доленка, В. Немцова, В. Пономаренка, а також в працях вчених країн СНД, зокрема О. Виханського, І. Туліна, Р. Фатхутдінова та інших. Однак, недостатньо дослідженим для підприємств сфери агробізнесу залишається питання економічно обґрунтованого вибору стратегічної орієнтації, що і зумовило необхідність проведення даного дослідження.

**Основний матеріал.** В діяльності підприємства важливим є обґрунтування та імплементація бізнес-стратегії. Водночас цьому процесу має передувати дослідження та аналіз господарського портфеля на предмет його збалансованості. Для проведення аналізу конкретного виду бізнесу фірми з урахуванням його подальшого розвитку застосовують такі моделі: матриця Бостонської консультативної фірми “Темпи зростання ринку – частка на ринку” (модель BCG); матриці “привабливість ринку (галузі) – конкурентоспроможність компанії” (модель McKinsey) [1]. Ефективним інструментом для аналізу є модель GE/McKinsey. Матриця McKinsey – багатофакторна модель аналізу та встановлення стратегічних позицій конкретних бізнесів. Її розробниками є фахівці компанії General Electric (GE) та консалтингової фірми McKinsey and Company. Набула свого розвитку в США і до початку 1980-х рр. широко використовувалася у великих корпораціях.

Модель GE/McKinsey являє собою дев'ятиклітинкову матрицю, розташовану в двовимірній системі координат. Зміст і структура матриці GE/McKinsey спрямовані на визначення майбутнього прибутку або майбутньої віддачі капіталовкладень, які може одержати фірма. Усі види бізнесу фірми ранжуються на основі критерію потреби в додаткових інвестиціях [2]. Особливістю даного методу є визначення ефективності стратегічної зони господарювання з точки зору привабливості ринку та можливості товару конкурувати на ньому. Крім цього, привабливість ринку визначається з урахуванням показників місткості ринку й темпів його зростання; рівня конкуренції; факторів зовнішнього середовища.

Проведемо портфельний аналіз використовуючи модель BCG. Модель BCG одержала найбільше поширення, тому що вважається зручним та ефективним інструментом для зіставлення різних СПЦ. Визначимо та в порівнянні охарактеризуємо портфель продукції ПП “Велідницьке” з основним конкурентом в Овруцькому районі СТОВ “Словечне” (табл.).



Характеристика портфеля продукції ПП “Велідницьке”

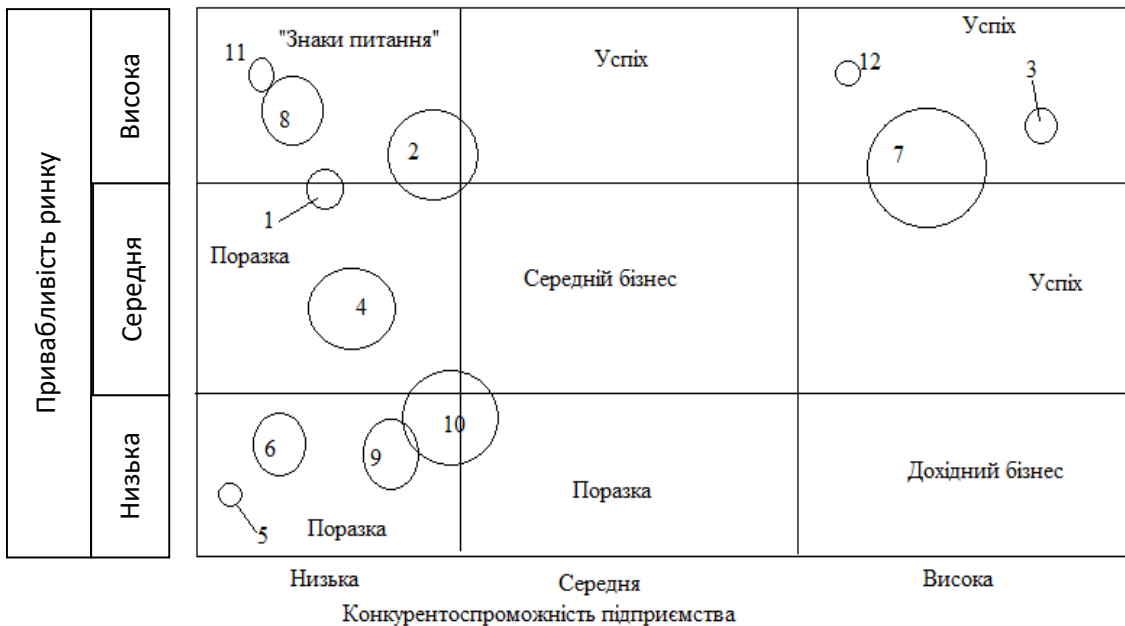
СПЦ	Групи продукції	Обсяг реалізації, тис. грн.		Частка ринку в регіоні за 2018 р., %	
		2016 р.	2018 р.	ПП Велідницьке”	СТОВ Словечне
1	Пшениця озима	830,1	4018,8	10,9	8,1
2	Жито	37,3	1903,3	6,3	9,4
3	Гречка	182,7	716,0	8,5	2,6
4	Кукурудза на зерно	2233,7	2885,5	13,6	11,8
5	Просо	46,6	99,2	2,1	5,6
6	Інші зернові та зернобобові	2500,0	1705,5	4,4	4,0
7	Соняшник	0	8310,7	23,7	9,8
8	Інша продукція рослинництва	2116,8	587,0	9,2	10,1
9	Вирощування (жива маса) ВРХ	21,8	1574,8	8,7	12,3
10	Молоко	183,7	3978,3	6,1	3,9
11	Інша продукція тваринництва	164,3	404,8	1,2	2,0
12	Послуги в сільському господарстві	365,8	278,7	10,2	3,8
Всього		8682,8	26462,6	-	-

Джерело: власні дослідження

Проаналізувавши дані табл. слід зазначити, що досліджуване підприємство займає велику частку ринку регіону з реалізації певних видів продукції. Найбільшу питому вагу займають такі стратегічні господарські центри (види продукції) як соняшник (23,7 %), кукурудза на зерно (13,6 %), озима пшениця (10,9 %) та послуги в сільському господарстві (10,2 %). Водночас господарський портфель продукції підприємства є незбалансований, оскільки більшість стратегічних центрів знаходяться в зоні ризику і є неконкурентоспроможними. Найбільший конкурент також нарощує свою частку ринку але стикається з аналогічними проблемами. Для комплексного аналізу стратегічних зон господарювання проведемо портфельний аналіз за моделлю McKinsey (рис.). Бізнеси в квадраті “Знак питання” (привабливість: висока, конкурентоспроможність: низька) можуть бути перспективними, але необхідно прикласти значних зусиль щодо покращення їх конкурентної позиції. Бізнеси в квадраті “Успіх” (привабливість: висока, конкурентоспроможність: висока) є джерелом отримання грошей, і вони можуть забезпечити підприємству конкурентоспроможність на ринку галузі. Квадрат “Поразка” (привабливість: низька, конкурентоспроможність: низька) спонукає до негайного втручання в даний бізнес.

Збалансований господарський портфель повинен мати в своєму складі в основному бізнеси, що знаходяться в квадратах “Успіх”, деякі бізнеси в квадраті “Знак питання” і чітко визначену кількість бізнесів в квадраті “Доходний бізнес”, щоб в достатній мірі підтримувати попередні. Такий профіль господарського портфеля забезпечить підприємству високу конкурентоздатність та дозволить покращити фінансовий стан.

Досліджуючи стратегічні зони господарювання, дістаємось висновку, що підприємство має стратегічні можливості для нарощування обсягів виробництва та здійснення прибуткової діяльності, але в результаті портфельного аналізу було виявлено, що половина продукції, яка була реалізована за 2017-2018 рр. є не рентабельною для організації й обтяжує господарський портфель, тому потребує негайної реакції з боку керівництва. Для оптимізації господарського портфеля керівництву слід врахувати можливість захоплення стратегічних зон господарювання. Максимально використовувати сильні сторони та можливості, які виникають в зовнішньому середовищі



**Рис. Матриця портфельного аналізу “McKinsey”**

1- пшениця озима; 2-жито; 3- гречка; 4- кукурудза на зерно; 5- просо; 6-інші зернові; 7- соняшник; 8- інша продукція рослинництва; 9- м'ясо ВРХ (жива маса); 10- молоко; 11- інша продукція тваринництва; 12- послуги в сільському господарстві.

Джерело: власні дослідження

**Висновки та пропозиції.** Провівши аналіз стратегічних зон розвитку ПП “Велідницьке” можна зробити висновок, що підприємство має значний потенціал, але є фінансово та економічно нестійким внаслідок впливу чергової хвилі фінансової кризи. Підприємству необхідно проводити ефективну роботу з реалізації власного потенціалу. У зв’язку з цим ПП “Велідницьке” принципово має змінити стратегію своєї діяльності, і враховуючи нестабільну економічну та політичну ситуацію, а також процеси глобалізації економіки було б доцільним на перспективу розробити стратегію диверсифікації діяльності досліджуваного сільськогосподарського підприємства, а також обґрунтувати стратегічні аспекти подальшого розвитку підприємства.

**Список літератури:**

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Пер. с англ. М.: Экономика, 1989. 567 с.
2. Кобушко, І. М., Скляр І. Д. Стратегічне управління : конспект лекцій для студ. спец. 8.050104 “Фінанси” усіх форм навчання та слухачів ЦПО. Суми : СумДУ, 2010. 231 с.

## ДІАГНОСТИКА СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОВ “ЕКО-ДІМ.”

**Бондарчук Т.**

*магістрант ЖНАЕУ*

*Науковий керівник – В. В. Вітвіцький, д. е. н., професор*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Метою цього етапу дослідження є аналіз існуючої стратегії інноваційного розвитку підприємства та характеристика наявних стратегічних орієнтацій. Для того, щоб процес прийняття рішень стосовно вибору стратегії інноваційного розвитку був об’єктивнішим і систематичним, треба застосувати формальний аналіз рішень, який об’єднує судження та оцінки керівників в одне ціле і передбачає застосування стратегічного методичного інструментарію. Теорія та практика прийняття стратегічних рішень використовує моделі, які пов’язані з вибором кращої альтернативи із наперед визначеної сукупності альтернатив.

Питання інноваційних стратегій підприємств наразі все частіше стають предметом наукових досліджень. Проблеми формування, ефективності використання інноваційних стратегій розглядалися в працях Х. Ах’юджа, Р. Коуза, С. Майєрса, Ф. Модільяні, М. Міллера та ін. Основні аспекти інноваційних стратегій підприємств досліджується багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими, зокрема В. Бабасвою, О. Беленковою, М. Бражніковою, С. Бушуєвою, О. Вакульчик та ін.

Наукові праці вище зазначених авторів засвідчили, що процеси, які відбуваються в соціально-економічному просторі, вимагають обґрунтування та імплементації нових підходів до формування стратегії інноваційного розвитку підприємств. Ринкові умови діяльності будівельних підприємств викликали об’єктивну необхідність подальшого розвитку теоретичних і методико-практичних засад утворення і функціонування діючих систем інноваційного розвитку з урахуванням особливостей розвитку будівельного сектору, стану та динаміки ринку будівництва, що і обумовлює актуальність дослідження.

**Основний матеріал.** Під “інноваційною стратегією” варто розуміти сутність управлінських рішень, що впливають на інноваційну діяльність підприємства і мають довгострокові наслідки. Інноваційна діяльність спрямована на створення та виробництво нової продукції, технологій, надання нових послуг [1]. Існує тісний взаємозв’язок між інвестиціями та інноваціями. Інноваційні процеси потребують значних інвестицій. В той же час інновації стають джерелом інвестиційних надходжень. Для вибору правильної інноваційної стратегії ТОВ “ЕКО-ДІМ.” потрібно зрозуміти сильні та слабкі сторони підприємства. Це ми можемо побачити після проведення PRESTCOM аналізу досліджуваного підприємства (табл. 1).

PRESTCOM-аналіз сприяв пошуку переваг і недоліків в господарській діяльності ТОВ “Еко-Дім.”, а також проблемних ситуацій, які можуть мати місце на підприємстві під час здійснення господарської діяльності. Застосування даного методичного підходу дозволяє менеджменту товариства оперативно реагувати на ситуацію, що склалася. Тобто, в найкращий спосіб використати переваги та можливості, або ж підготуватися до можливих загроз.

Комплексний аналіз внутрішнього середовища функціонування підприємства дає можливість оцінити реальну його позицію. Дослідженням встановлено, що підприємство має достатні позиції, зокрема досвід роботи в галузі, зростає ділова активність, стабільні канали пошуку замовників тощо. Водночас слабкими сторонами діяльності ТОВ «Еко-Дім.» є залежність від державної підтримки, нерегульована кадрова політика та відсутність стратегічного планування. Не сприяє підвищенню конкурентоспроможності приватного підприємства висока плинність кадрів та недостатньо кваліфікований кадровий персонал.

Кращому аналізу стратегічних зон господарювання підприємства сприятиме використання SPACE-аналізу. Даний метод тотожний до методики SWOT і застосовується

для характеристики зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища підприємства на основі ключових критеріїв: привабливість галузі (ПГ); стабільність галузі (СГ); конкурентоспроможність підприємства (КП); фінансова сила підприємства (ФС).

Інтегральний показник кожного із зазначених критеріїв дозволяє відобразити вектор спрямованої стратегічної орієнтації, який покаже рекомендовану стратегію, а саме конкурентну, консервативну, агресивну, захисну (табл. 2). Дані таблиці засвідчили, що поточна оцінка фінансової сили підприємства ТОВ «Еко-Дім.» досить висока – 6,6 балів. Позитивне значення має показник привабливості галузі, який дорівнює 5,9 балів. Оцінки стабільності галузі та конкурентоздатності підприємства є досить високими – 5,9 і 6,4 бали відповідно.

Порядок проведення аналізу SPACE не обмежується побудовою таблиці результатів оцінки ситуації, в якій знаходиться підприємство. На наступному кроці отримані результати переносяться на прямокутну систему координат, в якій кожна половина осей  $x$  і  $y$  відображає відповідну групу критеріїв. Для того, щоб визначити вектор рекомендованої стратегії, визначимо координати точки  $P(x, y)$  за формулами:

$$x = \text{ПС} - \text{КП} \quad (1),$$

$$y = \text{ФС} - \text{СТ} \quad (2).$$

Отже, для ТОВ «Еко-Дім.» ці координати рівні:

$$x = 6,1 - 5,9 = 0,3; y = 6,6 - 6,4 = 0,2.$$

Таблиця 1

**АНАЛІЗ PRESTCOM ДЛЯ ТОВ «ЕКО-ДИМ.»**

Чинники	Вплив	
	Позитивний	Негативний
Політичні (Р)	Сприятлива політична позиція України щодо будівельних підприємств	Нестабільна політична ситуація в Україні
Регуляційні (R)	Сприятливі правові норми щодо здійснення будівельної діяльності	Велика кількість конкурентних будівельних компаній
Економічні (E)	Наявність достатньої кількості фінансових структур для співпраці Можливість залучення посередників	Високий рівень податків Нестабільна валюта України Можливість зниження споживчого попиту, внаслідок кризи
Соціальні (S)	Чітко визначені моральні норми та система поведінки ТОВ «Еко-Дім.» до партнерів	Зменшення реальних доходів населення Погіршення демографічної ситуації
Технологічні (Т)	Широкі можливості використання інформаційних технологій Можливість залучення іноземних спеціалістів	Обмежені можливості залучення до будівництва сучасного будівельного транспорту
Конкурентні (С)	Високий рівень попиту на будівельні послуги	Надзвичайно жорстка конкуренція на ринку будівництва
Організаційні (О)	Висока якість виконаних робіт Помірні ціни на послуги	Недостатній рівень широти та глибини технологій будівництва
Ринкові (М)	Наявність постійних клієнтів Значний досвід у сфері будівництва	Мінливі смаки споживачів

Джерело: власні дослідження

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв за методом SPACE-аналізу для ТОВ «Еко-Дім.»

Критерій	Оцінка, балів	Вага	Зважена оцінка, балів
Фінансова сила підприємства – ФС			6,6
рентабельність вкладеного капіталу	8	0,3	2,4
стабільність отримання прибутку	6	0,4	2,4
ліквідність	6	0,3	1,8
Конкурентоздатність підприємства – КП			5,9
частка підприємства на ринку	5	0,3	1,5
можливості активного впливу на рівень цін і витрат	7	0,2	1,4
рентабельність продажу	6	0,5	3
Привабливість галузі – ПГ			6,1
характеристика конкурентної ситуації	4	0,4	1,6
стадія життєвого циклу галузі	7	0,3	2,1
залежність розвитку галузі від кон'юнктури	8	0,3	2,4
Стабільність галузі – СГ			6,4
тривалість життєвого циклу галузі	8	0,2	1,6
ступінь інноваційності галузі	4	0,4	1,6
маркетингові та рекламні можливості	4	0,4	1,6

Джерело: власні дослідження

На основі цих розрахунків побудуємо графік вибору рекомендованої інноваційної стратегії в системі координат SPACE (рис.).

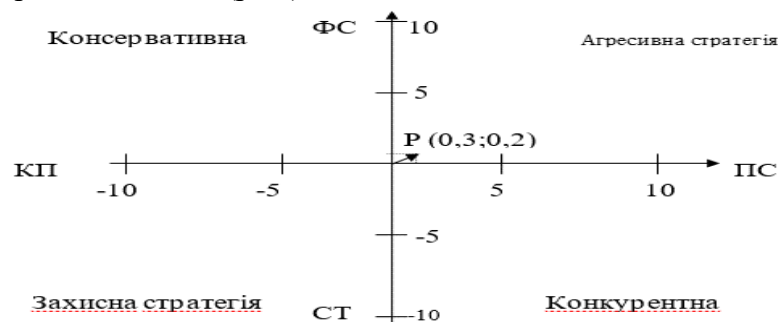


Рис. Рекомендована стратегія для ТОВ «Еко-Дім.»

**Висновки та пропозиції.** Проаналізувавши зовнішні позиції та внутрішнє середовище ТОВ «Еко-Дім.» можна зробити висновок, що підприємство має достатній конкурентний потенціал, є фінансово та економічно стійким, має стабільні показники оборотності запасів та збуту, а також проводить ефективну роботу з реалізації власного капіталу. В зв'язку з цим підприємство за останні 3 роки принципово не змінювало стратегію своєї діяльності. Проте в подальшому враховуючи нестабільну економічну та політичну ситуацію, а також процеси глобалізації економіки було б доцільним на перспективу розробити інноваційну стратегію діяльності досліджуваного підприємства. На тлі високої конкуренції підприємству більш підходить агресивна інноваційна стратегія, оскільки щоб конкурувати з іншими будівельними підприємствами необхідні інновації в процес будівництва.

**Список літератури:**

1. Василенко В. О., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К. : ЦУЛ, 2003. 39 с.
2. [https://pidruchniki.com/73366/investuvannya/vidi\\_innovatsiynih\\_strategiy](https://pidruchniki.com/73366/investuvannya/vidi_innovatsiynih_strategiy)



**АНАЛІЗ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

**Лісовський О.**

*магістрант спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
науковий керівник – к.е.н., доцент Русак О.П.*

*Постановка проблеми.* Аграрні підприємства відіграють винятково важливу роль у формуванні продовольчої безпеки України, оскільки вони забезпечують населення продуктами харчування, переробну і легку промисловість - сировиною, зовнішню торгівлю - експортними товарами. Разом з цим, підприємницькі структури аграрної сфери функціонують на принципах самокупності, самозабезпечення, самостійності у виборі напрямів діяльності і повної відповідальності за результати роботи. Ключову роль у їх діяльності займає ресурсний потенціал, від характеру, структури та ступеня використання якого залежить подальший соціально – економічний розвиток. Зважаючи на зазначене, актуалізується питання аналізу розвитку аграрного підприємства в контексті формування ресурсного потенціалу.

*Аналіз останніх досліджень.* Питанням розвитку сільськогосподарських підприємств та аналізу їх ресурсного потенціалу присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Месель-Веселяка В.Я., Лупенка Ю.О., Маліка М.Й., Г.Г. Кірейцева, М.Ф. Кропивка, О.С. Лугідіна, Бетлія М.Г., Бородіної О.М. та інших. Однак зазначена проблематика потребує більш детального аналізу з метою розробки та впровадження виважених заходів щодо формування механізму збереження, нарощування та раціоналізації використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств.

*Основний матеріал.* На сучасному етапі функціонування аграрних підприємств спостерігається кількісна, якісна та структурна недосконалість їх ресурсних потенціалів, що зумовлено великими втратами ресурсів у процесі здійснення аграрної та земельної реформ і складним фінансовим становищем господарств. Аграрний ресурсний потенціал, є максимально можливою кількістю (сукупністю) наявних виробничих ресурсів, які можуть бути використані для виробництва сільськогосподарської продукції, і визначається кількістю, якістю внутрішньою структурою кожного ресурсу й характеризується відповідною системою показників, що відображають ці особливості [1].

Земельні ресурси є основою матеріального виробництва сільськогосподарського підприємства. Від характеру і рівня ефективності використання землі залежить його розвиток, оскільки в сільському господарстві саме земля є головним засобом виробництва.

Аналіз складу і структури земельного фонду СТОВ «Можарівське» вказує на те, що найбільшу земельну площу займає рілля – 995 га, його загальна площа в 2018 р. порівняно з 2016 р. збільшилася на 7 га. Оскільки рілля в структурі земельних угідь займає площу 995 га це вказує на інтенсивне ведення сільськогосподарського виробництва підприємством. За останній рік зменшилася площа пасовищ – на 7 га. Загальна земельна площа та площа сільськогосподарських угідь протягом досліджуваного періоду залишалася незмінною, отже підприємство веде стабільну політику щодо використання своїх угідь.

Таблиця 1

Склад і структура земельних угідь у СТОВ «Можарівське»

Види угідь	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. до 2016 р., +/-
	га	%	га	%	га	%	
Загальна земельна площа в т. ч.:	1186	100	1186	100	1186	100	0
сільськогосподарські угіддя ,з них	1186	100	1186	100	1186	100	0
рілля	988	83,3	991	83,6	995	83,9	7
пасовища	198	16,7	195	16,4	191	16,1	-7

Задля більш детального аналізу розвитку аграрного підприємства, розглянемо рівень забезпеченості та ефективності використання виробничих засобів у СТОВ «Можарівське» (табл. 2).

Таблиця 2

Забезпеченість та ефективність використання виробничих засобів в СТОВ «Можарівське»

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2016 р., %
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн	5762,5	5846	5878,5	102,0
Фондозабезпеченість (на 100 га с.-г. угідь), тис. грн	485,9	492,9	527,7	108,6
Фондоозброєність (на 1 середньорічного працівника), тис. грн	8474,3	11242,3	11996,9	141,6
Фондовіддача, грн.	0,4	0,9	1,4	346,2
Фондоємкість, грн.	2,4	1,1	0,7	28,9
Ступінь зносу основних виробничих засобів, %	37,7	40,5	42,9	-
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн.	6606,0	14914,0	21610,0	327,1
Коефіцієнт обороту оборотних засобів	0,4	0,4	0,4	107,9
Тривалість 1 обороту оборотних засобів, днів	1009,3	1030,2	935,0	92,6
Припадає оборотних засобів на 1 грн основних фондів, грн	1,1	2,6	3,7	320,7
Норма прибутку, %	-0,0010	-0,0014	-0,0013	-

Із даних таблиці видно, що фондозабезпеченість у 2018 р. порівняно з 2016 р. збільшилася на 116 тис. грн. або на 8,6%. За досліджуваний період фондоозброєність зросла на 3522,6 грн. чи на 41,6%. Ступінь зносу в порівнянні 2016 до 2018 р. збільшився на 13,7%, що свідчить про високий рівень зношеності основних виробничих засобів. Середньорічна вартість оборотних засобів збільшилася на 15004 тис. грн чи в 3,2 рази і в 2018 році становила 21610,0 тис. грн. Співвідношення оборотних засобів до основних погіршилося на 2,6 грн чи в 3 рази. Фондовіддача у 2018 році в господарстві порівняно 2016 року збільшилася в 3 рази, натомість фондоємність зменшилася на 71,1%.

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку підприємства є його персонал. Персонал - це основний штатний склад працівників підприємства (організації), що володіють необхідною кваліфікацією і виконують різноманітні виробничо-господарські функції. Він характеризується як кількісними, так і якісними показниками, що розглядаються в динаміці.

В таблиці 3 розглянемо якісний склад персоналу за категоріями працюючих.

Таблиця 3

Структура персоналу СТОВ «Можарівське» за категоріями

Показники	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. до 2016 р.		
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	+, - осіб	в %	+, - п.с.
Керівники	1	1,5	1	1,9	1	2,0	0	100	0,5
Спеціалісти	10	14,7	8	15,4	7	14,3	-3	70	-0,4
Робітники	57	83,8	43	82,7	41	83,7	-16	71,9	-0,1
Всього працівників	68	100,0	52	100,0	49	100,0	-19	-	-

У СТОВ «Можарівське» в 2018 році працювало 49 працівників, з них управлінського персоналу – 7 осіб, це складає 14,3% від всієї чисельності персоналу. Дані таблиці свідчать про раціональну структуру персоналу підприємства, більшу частку складають основні та допоміжні робітники, частка яких у загальній чисельності персоналу підприємства у 2018 р. становить відповідно 83,7%.

*Висновки.* Ресурсний потенціал досліджуваного підприємства, як основа його економічного розвитку, характеризується як позитивною, так і негативною динамікою. В умовах різноманітних складностей розвитку аграрної сфери, визначення ресурсних можливостей та ефективність його використання повинні стати пріоритетними напрямками стратегії будь-якого сільськогосподарського підприємства. Тенденція залежності економічного росту від стану потенціалу очевидна, адже саме вона завжди відзначалася творцями теорії економічного росту, підтверджувалася практикою господарювання.

### Список літератури

1. Маршалок М.С. Потенціал аграрного підприємства: наукові підходи до трактування [Електронний ресурс] / М.С. Маршалок. — Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnau/2010\\_154\\_1/10mms.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2010_154_1/10mms.pdf)
2. Месель-Веселяк В.Я. Теоретико-методологічне і нормативно-правове забезпечення трансформації аграрного сектору економіки України до ринкових умов господарювання, науковий супровід та ефективність запровадження / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2015. - №7. – С. 5-24.
3. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.М. Заяць та ін.] ; за ред. М.Й. Маліка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 50 с.
4. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції / М.Г. Бетлій [та ін.]; ред.. О.М. Бородіна; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – Ужгород: ІВА, 2006. – 496 с.

## ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Шавлович О.*

*магістрант спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент Булуй О.Г.*

**Постановка проблеми.** Втілення в життя підприємницьких ідей вимагає вкладання значних фінансових ресурсів, джерелом яких може бути прибуток підприємства, амортизаційні відрахування чи коши резервних й додаткових фондів. Практично необмеженими є залучені чи позикові кошти. Разом з тим, вибір напрямів інвестування, обґрунтування джерел фінансування бізнес-проектів, впровадження проектів, оцінка ефективності інвестування залишається важливим практичним завданням будь-якого підприємства.

Слід звернути увагу, що в умовах посилення науково-технічного прогресу роль інвестиційної діяльності ще більше зростає через прискорення морального зносу основних засобів. Нині заміну обладнання часто доводить проводити ще до його повного фізичного зносу. В таких умовах формування ефективної інвестиційної політики на підприємстві є невід'ємним елементом його стратегічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження проблем формування ефективної інвестиційної політики на рівні підприємства присвячені розробки І. Колота, І. Бондарчука, Б. Данилишина [1], М. Чумаченка, Л. Шморгуна [2], М. Чорної, С. Глухової [3] та ін. В роботах цих вчених переважно висвітлюються загальні питання формування інвестиційної політики, вибору джерел інвестиційних ресурсів, використання методики оцінки ефективності вкладення інвестицій тощо. Разом з тим не весь спектр проблем формування інвестиційної політики підприємств знайшов відображення в літературі.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасних умовах розвитку ділової активності в Україні ринкове середовище стає все більш динамічним. Однак розвиватися і успішно конкурувати можуть лише ті підприємства, котрі організують фінансування та розвиток своєї діяльності відповідно до стратегічних цілей.

Інвестиційна політика підприємства – складова частина загальної економічної стратегії, котра визначає вибір і способи реалізації найбільш раціональних шляхів оновлення і розширення його виробничого і науково-технічного потенціалу [4, с. 44]. Ця політика зосереджена на забезпечення виживання підприємства в складному ринковому середовищі, на досягнення ним фінансової стійкості та створення умов для майбутнього розвитку.

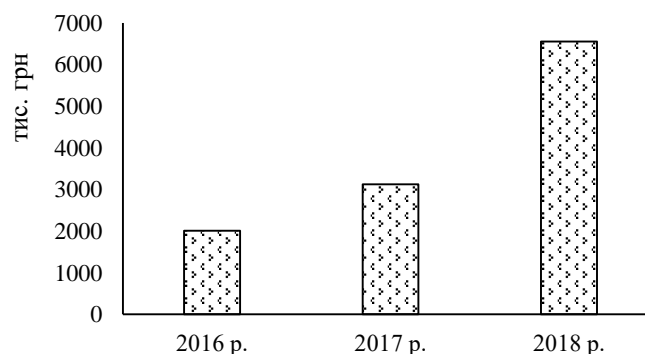
Інвестиційна політика охоплює управління реальними інвестиціями, управління фінансовими інвестиціями, формування інвестиційних ресурсів, управління інвестиційними ризиками. Представлення інвестиційної політики перерахованими вище блоками дозволяє оцінити реальні інвестиційні можливості підприємства та максимально мобілізувати всі наявні резерви. Управління фінансовими інвестиціями відіграє важливу роль для управління ризиками ринкового середовища, дозволяє примножити тимчасово вільні кошти, накопичити ресурси для більш масштабних інвестиційних проектів. Формування інвестиційних ресурсів дозволяє оцінити усі наявні на підприємстві джерела інвестиційних ресурсів, визначити їх ресурсний потенціал, спрогнозувати надходження коштів. Блок управління інвестиційними ризиками дозволяє мінімізувати можливі ризики, розробити заходи для їх мінімізації, віднайти оптимум між прибутковістю інвестиційного проекту та його ризикованістю.

Визначення напрямків інвестиційної політики перш за все залежить від загальнооекономічної ситуації в країні та світі, а також від цілей, яких підприємство хоче досягнути шляхом вкладання коштів. Так, ТОВ «Андрушівський маслосирзавод» входить в групу компаній ГК «Агропромисловий Альянс» і є одним із найбільших виробників молочної продукції в регіоні та Україні. У 2018 році ринок молока та молочної продукції в Україні виріс на 24,3 % у фактичних цінах. Обсяг ринку досяг 33568,3 млн грн, що становить 5 % у структурі товарообороту збільшившись на 0,4 відсоткових пунктів відносно 2017 р. [5]. Ринок молока та продуктів його переробки характеризується великою місткістю та динамічним зростанням і є досить привабливим для підприємницьких структур.

Молоко та молочні продукти є незамінними продуктами харчування. В останні роки культура споживання молочних продуктів в країні зростає. У структурі споживання населення зростає частка кисломолочних продуктів, сирів, масла. Отже, ринок молочної продукції є дуже привабливим і має значний потенціал розвитку.

Разом з тим висока конкуренція на ринку молочних продуктів спонукає виробників шукати нові підходи для отримання популярності серед споживачів. Даний процес відбувається у таких напрямках як підвищення якості виробленої продукції, виведення на ринок новинок, зміна маркетингових заходів просування та рекламування продукції. Такі заходи потребують значних інвестиційних вкладень, що обумовлює необхідність ефективної та зваженої інвестиційної політики підприємств молокопереробної галузі.

Основа інвестиційної діяльності ТОВ «Андрушівський маслосирзавод» складає реальне інвестування. У 2018 р. капітальні вкладення на підприємстві становили 6552 тис. грн, що у 3,3 рази перевищує обсяг капітальних вкладень 2016 р. (рис. 1). Для більшості підприємств такий вид інвестування в сучасних умовах – єдиний правильний напрямок інвестиційної діяльності, що визначає високу роль управління реальними інвестиціями в системі інвестиційної діяльності підприємства.



**Рис. 1. Динаміка капітальних вкладень ТОВ «Андрушівський маслосирзавод»**  
Джерело: дані звітності ТОВ «Андрушівський маслосирзавод»

Інвестиції ТОВ «Андрушівський маслосирзавод» формуються за рахунок власних ресурсів (прибутку, амортизаційних відрахувань), а також позикових коштів. У 2016 р. загальна сума позик становила 28966 тис. грн, у 2018 р. – 3576 тис. грн.

Найближчі перспективи розвитку підприємства зосереджені на розширенні внутрішнього та зовнішнього ринку за рахунок нової продукції під існуючі та новими торговими марками, забезпеченні вигідних умов співпраці з дилерами, можливість забезпечення на базі виробничих потужностей ТОВ «Андрушівський маслосирзавод» виробництва молочної продукції під власними торговими марками.

Таким чином формування інвестиційної політики ТОВ «Андрушівський маслосирзавод» доцільно подати у вигляді наступного алгоритму: 1) Формування інвестиційних пріоритетів. На даному етапі визначають перспективні напрями розвитку підприємства. Велика увага приділяється оцінці конкурентоспроможності продукції, визначенні попиту на період реалізації інвестиційних заходів, можливості виведення на ринок продуктових новинок, виявленні виробничих можливостей підприємства на перспективу, аналізі можливості використання резервів. Найбільш перспективні напрями з позиції розвитку ринку, потреби в ресурсах подаються у вигляді підприємницьких ідей; 2) розробка інвестиційних проектів. Перспективні напрями інвестиційного розвитку підприємства викладаються у вигляді бізнес-планів, інвестиційних проектів. Розробка бізнес-плану дозволяє додатково оцінити перспективи реалізації обраних бізнес-ідей й остаточно прийняти рішення про їх впровадження; 3) прийняття рішення про інвестування. Проводиться критична оцінка проектів, представлення проектів інвесторам; 4) здійснення інвестиційного проекту. Проект впроваджується в життя, здійснюється освоєння капітальних інвестицій, виконуються будівельно-монтажні роботи, здійснюється проектне управління та контроль реалізації інвестиційного проекту; 5) оцінка кінцевих результатів інвестиційного проекту. Розрахунок ефективності проекту проводиться як під час його реалізації та і після завершення.

**Висновки.** Інвестиційна політика призначена для визначення інвестиційних пріоритетів розвитку підприємства, визначення оптимальних шляхів залучення інвестиційних ресурсів, мобілізації фінансових коштів, розробки оптимальних механізмів фінансування бізнес-ідей, визначення ефективності вкладання коштів, мінімізації ризиків. ТОВ «Андрушівський маслосирзавод» є потужним виробником молочної продукції в регіоні. Основу його інвестиційної політики становить реальне інвестування, що дозволяє підприємству нарощувати обсяги виробництва, пропонувати дилерам нові форми співпраці, покращувати якість продукції, оновлювати асортимент продукції, утверджувати лідируючі позиції підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках.

#### Список використаних джерел

1. Інвестиційна політика в Україні. Б. М. Данилишин та ін. / НАН України, Рада по вивченню продукт. сил України. Донецьк : Юго-Восток, 2006. 290 с.
2. Шморгун Л. Г. Інвестиційна політика: якою вона є в Україні? Економіка і менеджмент культури . 2013. № 2. С. 4–9.
3. Чорна М. В., Глухова С. В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства : монографія. Харків: ФО-П Шейніна О. В., 2010. 210 с.
4. Селіверстова Л. Управління інвестиційною політикою корпорації. Економічний аналіз. 2012. Вип. 11, ч. 3. С. 44–47.
5. Товарна структура роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі : статистична інформація. URL : [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sr/tsrtp/tsrtp2017\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sr/tsrtp/tsrtp2017_u.htm).



## СЕКЦІЯ 5

# СТАТИСТИКО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТРЕНДІВ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

### АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ І МОЖЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ

*Головач Тетяна*

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник - к.е.н., доцент Паламарчук Т.М.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Функціонування індустріальних парків/зон в Україні призводить до збільшення об'єктів інфраструктури бізнесу, прискорення промислового зростання, просування національних виробників на глобальному і регіональному ринках [7].

Особливо актуальним є функціонування індустріальних парків в контексті регіонального розвитку. Будучи територіальним комплексом підприємств різних індустріальних галузей, вони сприяють економічному піднесенню регіонів, підвищенню їх інвестиційної привабливості та конкурентоздатності, покращенню якості життя на територіях їх розміщення. За даними Держінвестпроекту спостерігається зростаюча тенденція щодо кількості індустріальних парків. Так станом на 13 червня 2014 р. було зареєстровано 7 індустріальних парків, станом на 7 жовтня 2019 р їх кількість збільшилась до 42 [13]. Враховуючи, що більшість парків поки що знаходяться на стадії ініціювання та планування, особливої актуальності набувають питання дослідження їх перспективної доцільності в контексті загальнонаціональних та регіональних тенденцій економічного розвитку. Такий аналіз є обов'язковим, оскільки без його проведення проблематично обґрунтувати майбутнє функціональне призначення парку, його ресурсне забезпечення та привабливість для інвесторів, майбутню конкурентоспроможність [7].

Провідними вченими було зроблено значний внесок у дослідженні питань, пов'язаних із проблемами створення та функціонування національних та регіональних інноваційних систем. Загальні проблеми розкривали у своїх працях такі вітчизняні вчені, як О.І. Амоша [1], В.М. Геєць [3], О.І. Волков [2], В.А. Денисюк [4], М.А. Козоріз [6], Л.А. Яремко [12], В.І. Ляшенко [8]. Питанням доцільності запровадження індустріальних парків в Україні, інструментам їх державної підтримки присвячено праці О.О. Молдаван [10], проблеми правового забезпечення їх функціонування знайшли відображення у працях В.В. Поєдинка [11]. Вагомим у висвітленні проблем стимулювання створення та функціонування індустріальних парків в Україні є внесок О.О. Єгорової [12]. Однак окремі теоретичні засади функціонування індустріальних парків, зокрема відмінності різних видів спеціальних економічних зон, потребують поглиблених досліджень.

**Основний матеріал.** Успішний розвиток України тісно пов'язаний із співпрацею з країнами світу, що передбачає необхідність поступової модернізації, яка повинна ґрунтуватися на впровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу для виготовлення продукції інноваційного характеру та конкурентоспроможної на зовнішньому і внутрішньому ринках. При цьому державну політику необхідно спрямувати на зміну структури економіки шляхом пріоритетного розвитку високотехнологічних виробництв як

основи переведення її на інноваційний шлях розвитку. За світовим досвідом індустриальні парки є одним із дієвих організаційно-економічних інструментів прискорення соціально-економічного розвитку територій їх розташування та формування «точок регіонального зростання» за рахунок застосування системи стимулюючих організаційно-економічних умов для їх учасників. Індустриальні парки є юридично відокремленими цілісними земельними ділянками, призначеними для розміщення промислового виробництва. На них досить часто (але не обов'язково) поширюються спеціальні режими економічної діяльності, в окремих випадках – особливий податковий режим, відмінний від загального. Практика створення індустриальних парків є важливим чинником для залучення потужних інвесторів та передових технологій.

Перший індустриальний парк був створений у Манчестері, в Англії, у 1896 р. Ернстом Холі, який придбав близько 10 га землі й створив транспортну та інженерну інфраструктуру і почав здавати в оренду підготовлені майданчики промисловим компаніям. Історія формування та розвитку індустриальних парків в Україні сягає 90-х років минулого століття, коли, зважаючи на успішний світовий досвід, низка регіонів України ініціювала створення таких парків на своїх територіях. Так, індустриальні парки були включені до стратегій соціально-економічного розвитку більшості регіонів України. В Україні індустриальні парки створюються в середньому на період від 30 до 50 років. Створені індустриальні парки значно відрізняються за своїми масштабами. Площа індустриальних парків коливається від кількох десятків до кількох сот гектарів. Найменша площа земельної ділянки, яка відведена під створення індустриального парку, становить 5 га, найбільша – 270 га.

Концепції створення індустриальних (промислових) парків в Україні було започатковано у 2006 році. Документом передбачалося прийняття спеціального закону та відповідних нормативно-правових актів у 2006-2007 рр., а з 2008 р. мала розпочатися реалізація пілотних проектів у Криму, Київській, Львівській, Одеській та Харківській областях. Проте ці завдання не були реалізовані вчасно і в повному обсязі.

Згідно з чинними нормативними актами, уповноваженим державним органом, що «опікується» індустриальними парками в Україні є Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР). Бюджетне фінансування цієї структури у 2018 р. становило 6 млрд грн, тоді як у 2017 році 3,5 млрд грн [14].

Основним джерелом фінансування розвитку індустриального парку в розвинених країнах є інвестиційні ресурси. Україна має сама сформувати конкурентні переваги для стимулювання внутрішніх і зовнішніх інвестицій у розвиток економіки. Такі інструменти не обмежуються простим географічним розташуванням, а повинні спрямовуватися на спрощення регуляторних норм, створення сприятливих податкових, кредитних умов для вкладників капіталів тощо. Розвиток індустриальних парків та економічних зон зможе дати в перспективі значний ріст вітчизняної економіки. Так, наприклад у Польщі ВВП збільшився на 50%.

Досвід Польщі є надзвичайно показовим, в країні діють не тільки численні індустриальні та технопарки і вільні економічні зони, а й експортно-кредитно-страхова корпорація (KUK), агенція розвитку промисловості, Польська агенція розвитку підприємництва (PARP), державний банк розвитку Польщі (BGK). Внесок польських СЕЗів, де розташовані їх індустриальні парки, в історію економічного успіху країни надзвичайно вагомий. Понад 100 млрд. злотих (близько 25 млрд. євро) інвестицій та 300 тис. сучасних робочих місць – це тільки прямі результати діяльності цих територій, не враховуючи значних позитивних ефектів для економіки. На даному етапі розвитку характерною є тенденція щодо переважання індустриальних парків типу greenfield. З усіх зареєстрованих індустриальних парків України лише чотири парки належать до типу brownfield: «Долина», «Свема», «Соломоново» та «iPark». На нашу думку, розвиток індустриальних парків типу brownfield міг би сприяти відродженню занедбаних промислових зон, які «псуєть» естетику й екологію населених пунктів. У більшості випадків, ініціаторами створення індустриальних парків є

органи місцевої влади, які зацікавлені у стимулюванні інвестиційної діяльності на їхній території. Лише невелика частина індустріальних парків створена приватним бізнесом, наприклад: «Укреколайн», «Соломоново», «Агровесна», «Львів», «Park», «Патріот», «Малинівка», «Чексіл», «КІП» тощо [9].

Створення індустріальних парків також матиме позитивний вплив на розвиток суміжних виробництв, малого та середнього бізнесу в регіонах їх розташування. На території Житомирської області планується щороку створювати по 2 індустріальні парки. Так, вже сьогодні є велика кількість проектів, які в майбутньому стануть реальністю. Для реалізації цих проектів залучають іноземних інвесторів. Так, за допомогою італійських технологій у місті Коростень відроджується виробництво керамогранітної плитки. Слід зазначити, що 5 років тому підприємство, яке створене у 2007 р., зупинилося, однак інвестор не тільки відновив роботу, але й осучаснив та модернізував виробництво продукції.

ТОВ «Коростенський індустріальний парк» у своїй діяльності використовує 60% місцевої сировини, а саме з Баранівського району Житомирської області і Полонського району Хмельницької області. Продукція підприємства на ринку є високоякісною, а отже і конкурентоспроможною. За період своєї діяльності підприємство забезпечило роботою майже 2 сотні людей, що є позитивною тенденцією для міста. Крім даного індустріального парку, на Житомирщині, в місті Новоград-Волинський діє індустріальний парк «Укреколайн» - це одна з найпотужніших і технологічно розвинених платформ додаткових можливостей для компаній на будь-якій стадії розвитку. У найближчі роки прогнозується створення близько 200 індустріальних парків у всіх регіонах України, що в майбутньому позитивно вплине на економічний розвиток держави [9].

**Висновки та пропозиції.** Виходячи з вищевикладеного, необхідно зазначити, що індустріальні парки є порівняно новим та одночасно перспективним видом спеціальних економічних зон в Україні. Його переваги полягають у можливості підвищення інституційної активності певних територій, створенні регіональних точок зростання, проведенні структурної перебудови економіки, створенні нових робочих місць, «очищенні» міст від промислового виробництва. Індустріальні парки є одним із дієвих механізмів успішної децентралізації, адже децентралізація – це не механічний перерозподіл податків між бюджетами різних рівнів. Справжня децентралізація – це створення умов, за яких територіальні громади мають розуміння, зацікавленість та інструменти розвитку і збільшення добробуту мешканців через вивільнення підприємницької ініціативи, залучення інвестицій, створення робочих місць, розвиток виробництва та наповнення бюджетів.

#### Список використаних джерел

1. Амоша О.І. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційної діяльності в Україні / О.І.Амоша // Економіка промисловості. – 2005. – № 5. – С. 15–21.
2. Волков О.І. Економіка і організація інноваційної діяльності : [підручник] / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан [та ін.] ; за ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: Освіта, 2004. – 243 с
3. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще не до кінця вивчена / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.
4. Денисюк В.А. Стан та перспективи міжнародного трансферу технологій в Україні / В.А. Денисюк // Матеріали міжнародної наук.-практ. конф. «Ринок технологій, проблеми і шляхи вирішення». – К., 2002. – С. 130–140.
5. Єгорова О.О. Щодо заходів стимулювання створення та функціонування індустріальних парків в Україні / О.О. Єгорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1340/>.
6. Козоріз М.А. Управління інноваційними процесами в регіонах : [монографія] / М.А. Козоріз. – Львів, 2006. – 82 с.
7. Лукашенко Т. про проблеми індустріальних парків на Львівщині [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [irbis-nbuv.gov.ua > cgi-bin > orac > search > Mir\\_2014\\_9\\_23](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/orac/search/Mir_2014_9_23)

8. Ляшенко В.И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию : [монография] / В.И. Ляшенко ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2012. – 370 с.
9. Марчишинець О.В. про індустріальні парки як інструмент залучення інвестицій у реальний сектор економіки регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9\\_ukr/3.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/3.pdf)
10. Молдаван О.О. Доцільність запровадження індустріальних парків в Україні / О.О. Молдаван [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuiv.gov.ua/handle/123456789/36177>.
11. Поєдинок В.В. Правовий режим індустріальних парків в Україні / В.В. Поєдинок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.snjurid.crimea.ua/arhiv/2013/26\\_2-2law/Pojedynok\\_V.V.pdf](http://www.snjurid.crimea.ua/arhiv/2013/26_2-2law/Pojedynok_V.V.pdf).
12. Яремко Л.А. Регіональна інноваційна система / Л.А. Яремко // Регіональна економіка. – 2006. – № 3. – С. 103–112.
13. Matrix divergent про індустріальні парки для конкурентоспроможності національної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://matrix-info.com/2017/07/18/industrialni-parky-dlya-konkurentospromozhnosti-natsionalnoyi-ekonomiky/>
14. Mind про індустріальні парки в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20186816-industrialni-parki-v-ukrayini-shcho-ce-take-i-chi-vdastysya-yih-reanimuvati>

## ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА

*Волощук Анжела*

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник - к.е.н., доцент Паламарчук Т.М.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Для ефективного функціонування кожне підприємство повинне забезпечувати стан своїх фінансових ресурсів, за якого воно могло б стабільно і безперервно виконувати зобов'язання перед державою, діловими партнерами, персоналом та власниками. Аграрний сектор в Україні є пріоритетною галуззю економіки. Серед актуальних проблем аграрних підприємств слід виділити аналітичні дослідження та оцінка їхнього фінансового стану, зокрема фінансової стійкості.

Вагомий внесок у розвиток теорії і методології фінансового забезпечення зробили такі українські вчені як: В. Андрійчук, О. Базилінська, Д. Дема, В. Ільїн, Л. Лахтіонова, В. Месель-Веселяк, В. Микитюк, О. Могильний, А. Перетяцько, А. Поддєрьогін, П. Саблук, О. Скидан, М. Соколов, О. Філімоненков, Ю. Цал-Цалко та ін.

**Основний матеріал.** Фінансова стійкість є важливою передумовою успішної господарської діяльності підприємства, формує імідж та виступає візитною карткою суб'єкта господарювання. Слід відмітити, що досягається фінансова стійкість за рахунок ритмічної та ефективної роботи підприємства.

**Фінансова стійкість** — це стан підприємства, при якому суб'єкт господарювання може своєчасно погашати свої поточні та довгострокові зобов'язання за рахунок активів, тобто є платоспроможним. Фінансову стійкість підприємства характеризують такі фактори, як: фінансова незалежність від зовнішніх джерел фінансування, здатність вільно маневрувати грошовими коштами, стабільне перевищення доходів над витратами, фінансова

забезпеченість безперервної діяльності, а також забезпечення покриття витрат на розширення виробництва та ін. [3].

Стійкість фінансового стану підприємства залежить від структури активів підприємства і, насамперед, від співвідношення необоротних та оборотних активів, від рівноваги активів та пасивів підприємства за функціональною ознакою, а також від оптимальної структури джерел капіталу підприємства, зокрема від співвідношення власних та позикових коштів тощо [1]. У разі виникнення договірних відносин між підприємствами у них з'являється інтерес до фінансової стійкості як до критерію надійності ділового співробітництва.

Забезпечення і підтримання фінансової стійкості підприємств в умовах конкурентного ринку набуває винятково важливого значення. Нами проведений аналіз фінансової стійкості приватного сільськогосподарського підприємства «Восток-Запад», функціонує в смт. Смільчине Житомирської області. Серед головних видів діяльності підприємства необхідно відзначити: вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур, також підприємство здійснює допоміжну діяльність у рослинництві, займається оптовою торгівлею зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин тощо.

Аналіз показників фінансової стійкості ПСП «Восток-Запад» за 2016-2018 рр. наведено в табл. 1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) або коефіцієнт концентрації власного капіталу показує величину власного капіталу підприємства у загальній сумі активів, вкладених у його діяльність. Чим вище значення цього коефіцієнта, тим кращий його фінансовий стан. З наведених даних видно, що коефіцієнт автономії на підприємстві перевищує нормативне значення, має тенденцію до збільшення, зокрема коефіцієнт автономії у 2018 р. порівняно з 2016 р. збільшився на 0,1 пункти, тобто підприємство є фінансово стійким, стабільним та незалежним від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт фінансової залежності або коефіцієнт концентрації залученого (позикового) капіталу є оберненим до попереднього показника, він показує скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу. Зростання коефіцієнта фінансової залежності у динаміці означає збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства. На досліджуваному підприємстві значення цього коефіцієнта відповідає нормативному значенню, спостерігається зниження його величини на зменшився на 0,1 пункти.

Таблиця 1

Аналіз фінансової стійкості ПСП «Восток-Запад» Житомирська область

Показники	Нормативне значення	Роки			2018 р. до 2016 р. (+,-)
		2016	2017	2018	
Коефіцієнт фінансової незалежності (авто-номії)	>0,5	0,7	0,6	0,8	0,1
Коефіцієнт фінансової залежності (коефіцієнт концентрації залу-ченого капіталу)	<2,0	1,4	1,6	1,3	-0,1
Коефіцієнт манев-реності власного капіталу	>0,5	1,6	1,7	1,9	0,3
Коефіцієнт концер-трації залученого капіталу	<0,5	0,4	0,3	0,3	-0,1
Коефіцієнт співвідно-шення залученого і власного капіталу	<0,5	0,3	0,3	0,4	0,1
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	1,9	1,9	2,4	0,5

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства за 2016-2018 рр.



Наступний показник - коефіцієнт маневреності власного капіталу є важливою характеристикою стійкого фінансового стану підприємства. Цей коефіцієнт показує, яка частина власного капіталу підприємства використовується для фінансування поточної діяльності. Значення цього показника може змінюватися залежно від структури капіталу та галузевої належності підприємства. Коефіцієнт має бути досить високим, щоб забезпечити гнучкість у використанні власних ресурсів підприємства. У нашому випадку даний показник за період дослідження збільшився на 0,3 пункти, що свідчить про збільшення власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних та частини оборотних активів. На досліджуваному підприємстві значення цього коефіцієнта перевищує нормативне і це є позитивно для фінансового стану підприємства. Зростання зазначеного коефіцієнта дає можливість підприємству вільно маневрувати власними засобами.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу характеризує частку залученого капіталу в загальній сумі капіталу підприємства, його значення залежить від галузевих особливостей та рівня інфляції, нормативне значення повинно бути меншим, ніж 0,5. На досліджуваному підприємстві у 2018 р. порівняно з 2016 р. цей коефіцієнт зменшився на 0,1 пункти та відповідає нормативному значенню.

Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу показує скільки позичених коштів залучено на одну гривню вкладених у активи власних коштів підприємства. Зростання цього показника у динаміці може свідчити про збільшення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів. Аналізуючи коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу на досліджуваному підприємстві можна відзначити, що підприємство на кожен 1 гривню власних коштів використовує 0,4 гривні залучених коштів. Це свідчить, що підприємство не залежить від інвесторів та кредиторів, а отже, свідчить про підвищення фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт фінансової стабільності характеризує здатність підприємства залучати зовнішні джерела фінансування і його збільшення на 0,5 пунктів також є позитивною тенденцією для досліджуваного підприємства.

Для подальшого дослідження фінансової стійкості підприємств необхідно проаналізувати забезпеченість та ефективність використання оборотних активів підприємства за їх видами, зокрема виробничі запаси, дебіторську заборгованість та грошові кошти. Важливим є аналіз дебіторської заборгованості підприємства, її складу та структури, за термінами виникнення тощо. На фінансову стійкість підприємства впливає не тільки наявність дебіторської заборгованості, але її розмір, рух та форма.

Слід відзначити що, фінансова стійкість підприємства та його платоспроможність - взаємопов'язані. Фінансова стійкість господарюючого суб'єкта забезпечує його стабільну платоспроможність на перспективу, в основі якої покладена збалансованість активів і пасивів, доходів, витрат підприємств та грошових потоків, тому наступним етапом аналізу фінансової стійкості підприємства повинна бути оцінка платоспроможності підприємства [2].

**Висновки та пропозиції.** Фінансова стійкість підприємства - це таке його становище, коли вкладені в підприємницьку діяльність ресурси окупаються за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів [4].

Провівши аналіз показників фінансової стійкості ПСП «Восток-Запад» за останні роки, з'ясовано, що підприємство є фінансово стійким, стабільним та незалежним від зовнішніх джерел фінансування.

Для подальшого зміцнення фінансового стану підприємства важливо: підвищувати обсяги товарної продукції, підвищувати продуктивність праці персоналу підприємства, розширювати ринок збуту продукції, відповідно асортимент продукції та підвищувати її якість, зменшувати витрати на виробництво продукції, максимально використовувати наявні фінансові та матеріальні ресурси, оптимізувати договірні відносини з постачальниками та покупцями, вести раціональну цінову політику тощо.

Список використаних джерел:

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посібник / О. Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – С.107-108.
2. Перетятко А. Ю. Сучасні підходи до оцінки фінансово-господарської діяльності як основи ефективного управління підприємством / А. Ю.Перетятко. – К.:Освіта, 2006. – С.19-22.
3. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А.М. Поддєрьогіна – 6-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
4. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Підручник. / О.С. Філімоненков, Д.І. Дема–К.: Алерта, 2009. – 496 с.
5. Фінансова звітність підприємства за 2016-2018 рр.
6. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз, Л. А. Суліменко. – Вид. 5-е, допов. – Житомир: Рута, 2012. – 609 с.

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРИРОСТУ  
МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

*Куровський Олександр*

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник - к.е.н., доцент Чугаєвська С.В.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій.** Показник мінімальної зарплати має особливе фінансово-економічне значення в системі формування і забезпечення оплати праці. Індикатор мінімальної заробітної плати має використовуватись у якості фінансового інструменту для стимулювання особистості до підвищення продуктивності праці, прискорення застосування новітніх технологій та забезпечення ефективності виробництва в процесі відтворення. На сучасному етапі розвитку економіки показник підвищення мінімальної заробітної плати є основним орієнтиром у процесі забезпечення відтворювальної функції заробітної плати, подолання тіньових явищ, а також фактор створення високої адаптивності економіки до інноваційних процесів.

Дослідження питань оплати праці в сучасних умовах господарювання відображено у наукових працях таких вчених, як: Л. Дерманська, О. Жук, В. Лагутін, Г. Лопушняк, О. Мельниченко, Г. Міщук, В. Онікієнко, І. Петрова, С. Покропивний, В. Русін, Н. Федорчук та ін. Однак, питання підвищення мінімальної заробітної плати в Україні, особливо, її значення для суспільства, залишаються актуальним, що потребує подальших досліджень.

Метою дослідження є здійснення статистичного аналізу щодо змін темпів приросту мінімальної заробітної плати та розробка практичних рекомендацій під час його регулювання.

**Виклад основного матеріалу.** Мінімальна заробітна плата є основною соціальною гарантією в оплаті праці, базовим інструментом її організації, оскільки виходячи з її розміру встановлюються тарифна ставка першого тарифного розряду працівників і мінімальний посадовий оклад. Саме вона визначає диференціацію оплати праці. Згідно із Законом України “Про оплату праці”, її розмір не може бути нижчим від прожиткового мінімуму для працездатних осіб [2, с. 108]. Законодавством встановлено гарантії забезпечення мінімальної зарплати у напрямку величини зарплати робітника за умови повного виконання місячної норми праці, яка не може бути нижчою рівня мінімальної заробітної плати, і якщо

нарахована зарплата робітника є меншою за мінімальну, роботодавець зобов'язаний доплатити йому до розміру мінімальної заробітної плати, не зважаючи на форму власності підприємства або фізичних осіб, що використовують працю найманих робітників тощо [3].

Використання регламентованої мінімальної зарплати окреслює реалізацію таких цілей, як: грошового забезпечення мінімально необхідного рівня відтворення робочої сили; підняття рівня оплати праці, виходячи з потреб зростання якості життя найманих робітників; протидії тенденції зниження величини реальної заробітної плати; узгодження стратегічної політики із динамікою збалансованого розвитку суспільства. Отже, розмір мінімальної заробітної плати вимагає постійного коригування, що пов'язане з макроекономічним становищем в державі, зі змінами тенденцій на ринку праці, доходів та цін на товари, з процесами глобалізації та обсягів виробництва та структури економіки.

Варто зазначити, що номінальна заробітна плата – це та сума грошей, що одержатиме громадян за виконані роботи чи послуги. Проте для працівника особливого значення набуває не тільки сума грошей, які він отримає, а безпосередньо сукупність необхідних товарів і послуг, отриманих за гроші. Таким чином, заробітна плата може розглядатися з позиції сукупність товарів і послуг, що може отримати робітник за одержану ним номінальну зарплату.

Характерним є постійне коливання показників приросту середньомісячної мінімальної та реальної зарплати в нашій країні (рис. 1).



**Рис. 1. Приріст заробітної плати в Україні за 2001-2017 рр.**

Джерело: побудовано за даними [4].

Аналіз рисунка показує, що мінімальна зарплата зростає швидшими темпами, аніж реальна. Зокрема, у 2017 р. до 2016 р. приріст мінімальної заробітної плати становив 117 %, а реальної – лише 55 %, що у 2 рази менше. Зазначена динаміка свідчить про те, що зростання мінімальної заробітної плати не забезпечує достатню купівельну спроможність на відміну від реальної, яка є вагомим стимулом для покращення соціально-економічного рівня суспільства.

Проте під час розрахунків мінімальної заробітної плати практично не враховують поточний та прогнозний рівні збільшення макроекономічних показників вітчизняної економіки. Відтак, швидкість приросту мінімальної зарплати може суттєво перевищувати рівень зростання ВВП на душу населення. Максимальний розрив за прогнозними показниками відбувається у 2017 р. Співвідношення темпів зростання мінімальної заробітної плати, ВВП на душу населення та індексу споживчих цін у 2001-2017 рр. показано на рис. 2.



**Рис. 2. Співвідношення темпів зростання мінімальної зарплати, ВВП на душу населення та індексу споживчих цін у 2001-2017 рр.**

Джерело: побудовано за даними [1, с. 138].

Таке становище можна виправдати невисокою часткою оплати праці у структурі ВВП (2010 р. – 48,0 %, 2017 р. – 39,0 %) і великим розривом між зростанням рівня мінімальної зарплати та індексом інфляції у 2015 р. Проте, необґрунтовано різке підвищення зарплатного мінімуму без видимих ознак економічного зростання призводить до збільшення рівня безробіття, зростання цін і зниження купівельної спроможності населення [1, с. 139].

Аналіз динаміки показників ВВП в Україні за 2001-2017 рр. свідчить про нестабільну ситуацію в національній економіці. Починаючи з 2010 року спостерігається скорочення базового макроекономічного показника, що пов'язане з соціально-економічними та політичними подіями, які відбувалися в нашій державі. Лише починаючи з 2015 року спостерігається незначне підвищення ВВП до 2 % на рік, але темпи такого зростання не відповідають потребам національної економіки і не можуть забезпечити суттєвого збільшення реальної зарплати. Першочерговий ризик підняття зарплати приховується в підвищенні рівня інфляції, пов'язаного з активізацією споживчого попиту, і до збільшення цін на товари та послуги. За даним НБУ, подвоєння мінімальної зарплати сприяло зростанню показника інфляції у 2017 році більш ніж на 2 %, і становило майже 12 %.

Зауважимо, що в Україні визначення розміру мінімальної зарплати як однієї з основних соціальних гарантій відбувається із порушенням вимог Закону «Про оплату праці». Вважаємо, що визначати мінімальну зарплату потрібно не лише як основну державну соціальну гарантію, а й як фактор економічної безпеки країни, оскільки низький розмір зарплати, включаючи мінімальну, призводить до зниження продуктивності праці та споживчого попиту, скорочення тривалості життя, підвищення рівня захворюваності населення та зменшення його чисельності, погіршення криміногенної ситуації, а також змушує громадян використовувати державні соціальні допомоги та субсидії [1, с. 141].

З метою обґрунтування розмірів мінімальної зарплати важливо виявити основні фактори, які впливають на її обсяг. У цьому контексті всі фактори доцільно розмежувати на позитивні (зростання валового внутрішнього продукту; збільшення величини національного доходу; розширення обсягів виробництва й реалізації продукції та надання послуг в різних галузях та сферах національної економіки; збільшення платоспроможного попиту) та негативні (наявність інфляційних процесів; зростання цін; низький рівень робочої сили; негативні демографічні процеси). Зважаючи на позитивні та негативні чинники формування мінімальної зарплати необхідно відзначити, що постає необхідність в мінімізації впливу негативних чинників та максимізації ролі позитивних факторів, що сприяють збільшенню не лише номінальної, а й реальної зарплати в державі.

**Висновки.** За сучасних умов розмір мінімальної зарплати є важливим орієнтиром у процесі забезпечення відтворювальної функції зарплати, подолання тіньових явищ, а також засіб створення високої адаптивності економіки до інноваційних процесів. Проте розмір мінімальної зарплати потребує постійного коригування, що

пов'язано з макроекономічним становищем в державі, а також зі змінами тенденцій на ринку праці, доходів та цін на споживчі товари, з процесами глобалізації та обсягів виробництва та структури економіки.

Отже, заробітна плата є важливим показником збалансованого розвитку економіки. Обґрунтовано найважливіші фактори, які спроможні позитивно вплинути на зростання рівня заробітної плати, а саме: збільшення податкових надходжень; зростання ВВП; зростання обсягу прямих інвестицій у сферу виробництва та надання послуг; створення додаткових робочих місць; зниження частки тіньової економіки та інтеграцію національної економіки у загальноєвропейський простір тощо.

#### Список використаних джерел

1. Лопушняк Г. С. Мінімальна заробітна плата: практика України та досвід країн Європейського Союзу. Демографія та соціальна економіка. 2017. № 1. С. 132-144.
2. Осауленко С. В. Статистичний аналіз заробітної плати в Україні. Прикладна статистика: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. Нац. акад. статистики, обліку та аудиту, 2014. Вип. 14. К.: ТОВ "Видавничо-поліграфічний дім "Формат", 2014. С. 105-111.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: закон України № 1774-19 від 15.12.2017 URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1774-19>.
4. Федорчук Н. В. Заробітна плата: теоретичні основи, українські реалії і світові стандарти URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2228>

## АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Река Єлизавета*

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Науковий керівник - к.е.н., доцент Паламарчук Т.М.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Податки – це одна з найважливіших ланок економічних відносин у суспільстві і є головною статтею доходів держави. Вони є стратегічним важелем впливу на соціально-економічні процеси в країні. Податкова політика в державі повинна одночасно виконувати найважливіші завдання – поповнення державної казни коштами усіх рівнів, а також сприяння розвитку бізнесу та підприємництва. Державна податкова система повинна збалансовувати ці чинники для ефективного розвитку економіки України, зокрема: з одного боку – оптимізувати розмір стягнень з громадян, з другого - ефективно їх застосовувати для задоволення державних потреб.

Дослідженням функціонування та розвитку податкової системи, податкової політики в Україні здійснювали такі вчені, як: О. Бурбело, З. Варналій, О. Воронкова, Д. Гетьманцев, Д. Дема, Т. Єфименко, О.Замасло, М. Диха, М. Крупка, А. Соколовська, Н. Якимчук та ін.

**Основний матеріал.** Податкова політика передбачає діяльність держави щодо встановлення, правового регламентування та організації стягнення податків і зборів з метою формування централізованих фінансових ресурсів в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту [6].

Україна є соціально - правовою державою. Її податкова система повинна відповідати вимогам соціальної держави для належного рівня фінансування суспільних благ, із відповідним до цього рівня перерозподілом валового внутрішнього продукту, що



забезпечуватиме формування фінансових ресурсів, які є достатніми для виконання конституційно закріплених функцій держави та забезпечення відповідних гарантій громадян.

Для оцінки податкової ситуації в Україні важливо дослідити обсяги податкових надходжень до бюджету. Динаміка бюджетних надходжень за останні 5 років наведена на рис. 1, з якого видно, що податкові надходження до державного бюджету щорічно збільшуються.

Величина податкових надходжень до державного бюджету, їх частка в загальних доходах та індекс інфляції у 2014-2018 рр. наведена в табл. 1. Так, протягом останніх 5 років значно зросли податкові надходження у казну держави, зокрема на 473637,3 млрд.грн або в 2,7 рази. На противагу цього, індекс інфляції в цей період зменшився на 15,1 пункти. Необхідно враховувати те, що за останні роки інфляційні процеси в Україні також коливаються і не мають стабільності. Частка податкових надходжень в структурі доходу держави вказує на те, що вагомою частиною казни становлять саме надходження за рахунок податків і зборів. Традиційно ж, до неподаткових надходжень відносять доходи від власності та підприємницької діяльності, доходи від некомерційної діяльності, власні надходження бюджетних установ та ін.

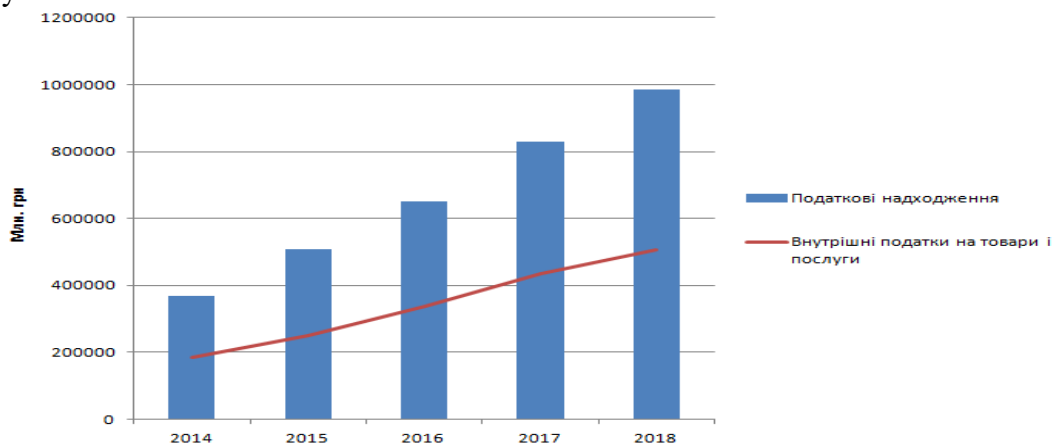


Рис. 1. Динаміка державних податкових надходжень

Джерело: розроблено за даними Міністерства фінансів України [4]

Таблиця 1

Динаміка податкових надходжень державного бюджету та індексу інфляції

Рік	Податкові надходження до державного бюджету, млн. грн	Частка податкових надходжень в загальних доходах державного бюджету, %	Індекс інфляції, %
2014	280178,3	78,5	124,9
2015	409417,5	76,6	143,3
2016	503879,4	81,8	112,4
2017	627153,7	79,1	113,7
2018	753815,6	81,3	109,8
2018 р. до 2014р.	+473637,3	+2,8	-15,1

Джерело: розроблено за даними Міністерства фінансів України [4]

Досліджуючи структуру податкових надходжень, слід зазначити, що понад 40 % всього доходу країни становлять внутрішні податки на товари і послуги. В свою чергу, вони включають акцизний податок з вироблених та ввезених в Україну підакцизних товарів, податок на додану вартість імпортованих та вітчизняних товарів. Зростання цього показника має важливе значення для країни, як успішна боротьба з митними махінаціями та контрабандою.

Також необхідно звернути увагу на фіскальний апарат, який має низку недосконалостей, серед яких:

- складний механізм визначення податків;
- нестабільність законодавства в сфері оподаткування;

- значні витрати на управління і адміністрування податкової служби;
- недостатній рівень податкової культури та грамотності населення [2].

Ефективність податкової системи в країнах ЄС виражається кількістю податків, запроваджених в країні (від 7 до 16). Так, Іспанії нараховує 8 податків, Нідерланди – 9, Португалія – 8, Франція – 7, Естонія – 7, Німеччина – 16, Італія – 15, Латвія – 7, Литва – 11, Великобританія – 8. В Україні передбачено 7 загальнодержавних та 4 місцевих податків та зборів. Таким чином, кількість податків в Україні майже прирівняні до кількості податків розвинутих країн світу. Варто зазначити, що це не є позитивною тенденцією, адже існують перешкоди щодо розвитку підприємництва. Саме велика кількість податків не сприяє розвитку бізнесу, при цьому державний бюджет та фонди мають постійний дефіцит, що загрожує не тільки економічній, але й в певних ситуаціях і політичній незалежності України.

Аналіз світового досвіду свідчить, що практично в усіх розвинутих країнах держава бере активну участь у стимулюванні та розвитку підприємницької діяльності, підтримці найбільш доцільних та ефективних її напрямів. На противагу Україні, де головними функціями є фіскальна та контролююча. Навіть у таких країнах, де склалися вікові традиції приватного підприємництва, малий бізнес потребує належної підтримки та одержує її на основі державних програм підтримки підприємництва.

Важливішим в системі оподаткування в Україні на сьогодні є детінізація економіки. Тіньова економіка здійснює значний негативний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві. Відповідно до підрахунків уряду, 39 % економіки країни перебуває зараз у тіні. За оцінками експертів, тінізація економіки складає 50-60 % [1]. Серед основних заходів детінізації виділяють: зниження податкового навантаження на підприємства; ліквідація складних та непрозорих схем оподаткування; реформування системи оплати праці; проведення ознайомчих кампаній для населення про користь оподаткування для країни та ін.

Для проведення ефективної податкової політики в країні важливими заходами повинні бути: удосконалення законодавчих актів, що регулюють податкові відносини; забезпечення прозорості сплати податків і недопуску корумпованості в органах податкових адміністрацій; регулювання відповідальності за невиконання податкових зобов'язань і недотримання податкового законодавства; проведення робіт податкових адміністрацій з роз'яснення населенню щодо суті податкових платежів та ін.

**Висновки та пропозиції.** Враховуючи вищенаведене, удосконалення державної фіскальної політики доцільно здійснювати за такими напрямками: впровадження прозорого адміністрування податків і зборів; детінізація економіки; посилення податкового контролю на митниці; зменшення податкового навантаження з одночасним пошуком бюджетних компенсаторів; забезпечення своєчасного, прозорого відшкодування ПДВ та погашення наявної бюджетної заборгованості з ПДВ; приведення акцизної політики у відповідність до європейських правил. Усе зазначене має сприяти відновленню економічного зростання, розвитку підприємництва, підвищенню стабільності та передбачуваності бюджетних надходжень, залученню іноземних інвестицій, а також підвищенню рівня конкурентоспроможності України на міжнародному рівні.

#### Список використаних джерел

1. Бурбело О.А. Детінізація економіки: (організаційно-правові проблеми): монографія / О.А. Бурбело, М.М. Калашніков. – Луганськ: РВВ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка, 2008. – 191с.
2. Веклин Р.Ю. Особливості інтеграції податкової системи України до вимог Європейського Союзу / Р.Ю. Веклин, 2015. – 45 с.
3. Виговська Л. Сплачувати податки в Україні стало ще важче [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biz.nv.ua/ukr/publications/chi-stane-ukrajina-podatkovim-rajem-285954.html>.
4. Доходи бюджету України за статтями доходу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2018/>
5. Майстро С. В. Досвід державного регулювання агропродовольчих ринків в зарубіжних країнах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2017-1-1/doc/5/05.pdf>.
6. Пояснювальна записка до проекту Закону України “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо проведення податкової реформи та підвищення інвестиційної привабливості України”.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

*Шилюк Дарина*

*студентка спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
Науковий керівник - О.П. Русак, к.е.н., доцент,*

*Постановка проблеми.* Сучасні тенденції розвитку підприємницького середовища характеризуються фундаментальними змінами, які обумовлені характером і трендами інноваційної складової національної економіки. За рахунок цього, все більш помітною стає тенденція до зростання суб'єктів господарювання, що позитивно відображається на рівні розвитку країни.

*Основний матеріал.* Сучасні вимоги ринкового середовища надали пріоритетну роль малому та середньому бізнесу в країні, зважаючи на його вагомий вплив на розвиток економіки. Малі та середні підприємства становлять основу дрібнотоварного виробництва; визначають темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; здійснюють швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору; забезпечують насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, забезпечують додатковими робочими місцями; мають високу мобільність, раціональні форми управління; формують новий соціальний прошарок підприємців-власників; сприяють послабленню монополізму, розвитку конкуренції.

Мале підприємництво – це самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність малих підприємств та громадян підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу [1, с. 34].

Розвиток таких підприємств – це завжди конкуренція та антимонополія. Розглядаючи та порівнюючи рівень пристосування великих, малих та середніх підприємств до змін на ринку, слід відмітити, що останні більш швидше та краще пристосовуються до нових його тенденцій та напрямів. Такий вид бізнес має регіональну спрямованість, оскільки його структура, інституційні складові, прибуток визначає саме регіональну приналежність, тому основна його діяльність спрямована на місцевий ринок, виступає базою для формування раціональної структури місцевої економіки та сприяє розвитку конкретного регіону.

Не менш важливого значення набувають такі групи підприємств при вирішенні проблеми безробіття. Зважаючи на значну їх кількість – збільшується кількість робочих місць, покращується ситуація на ринку праці.

Динаміка загальної кількості суб'єктів господарювання в Україні за групами дозволяє відстежити основні тенденції їх розвитку (табл. 1). Так, зокрема, у 2018 р. порівняно з 2016 р. загальна чисельність підприємств має певний зріст майже у всіх групах, а саме: малих на 17% , середніх на 8%, показник великих суб'єктів господарювання залишився незмінним, а в загальному кількість підприємств виросла на 16%.

Таблиця 1

**Динаміка суб'єктів господарювання в Україні (тис. од)**

Види підприємств	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2016 р., у %
Великі	0,4	0,4	0,4	-
Середні	14,9	15,0	16,1	108
Малі	291,1	322,9	339,4	117
Усього	306,4	338,3	356,0	116

Джерело: Україна у цифрах 2018

Підтвердженням у вищезазначеному є регіональна динаміка розвитку малого та середнього бізнесу. Так, зокрема у Житомирській області, найбільшу частку у загальній структурі суб'єктів господарювання займають саме малі підприємства (рис.1).

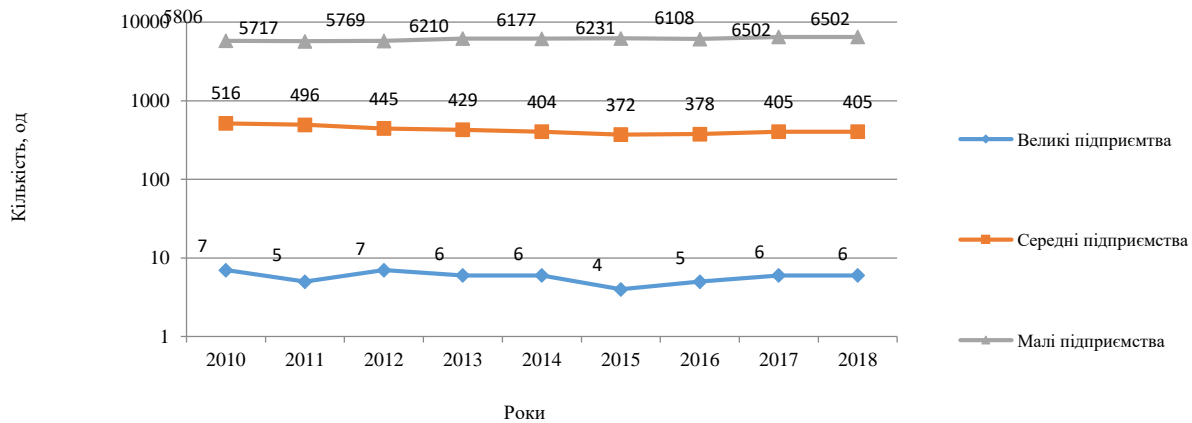


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств в Житомирській області, за групами

Дані рисунку 1, свідчать про те, що середні підприємства займають другу позицію, великі – третю відповідно. Порівнюючи дані впродовж 2010 - 2018 років, можна простежити, що кількість малих підприємств виросла на 12%, у той час, коли кількість великих та середніх підприємств зменшилась на 14% і 22% відповідно. Причинами таких «стрибків» стали: інфляція, тіньовий сектор, політичні дії в країні та соціально-економічне становище держави і громадян. Зважаючи на це, можна припуститися думки, що середні підприємства переформовувались у малі підприємства, однак певна їх кількість змушена була закритись. Не менш вагомою причиною такого трансформування суб'єктів малого підприємництва є спрощена система оподаткування.

**Висновок.** Отже, малі та середні підприємства відіграють дуже важливу роль у державі: швидко реагують та підлаштовуються до змін на економічному ринку; формують конкурентне середовище, що сприяє антимонополії та розвитку ринку; приносить дохід для формування бюджету країни; сприяє збільшенню кількості робочих місць; сприяє соціально-економічній активності населення. Усі перераховані риси малих та середніх підприємств показують їх позитивний вплив на економіку та соціальне становище в нашій країні, тому в подальшому держава має стимулювати та контролювати збільшення їх кількості на ринку, задля збільшення надходжень у державний бюджет та покращення відносин ринкової економіки.

### Література:

1. Варналій З.С. Основи підприємницької діяльності : [підручник для учнів 10-11 кл. ЗОШ, ліцеїв та гімназій] / З.С. Варналій, В.О. Сизоненко. – К. : Знання України, 2003 (2004). – 404 с.
2. Державна служба статистики[Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Рижаківа Г.М. Роль і місце малого підприємництва в національній економіці України / Г.М. Рижаківа // Ефективна економіка. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=450>
- 4.«Приватний підприємець», порівняльна характеристика систем оподаткування [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://chp.com.ua/spravochnik/item/46968-yak-obrati-sistemu-opodatkovannya-porivnyalna-kharakteristika>

5. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови економіки України./ НАН України. – К.: Центр дослідження науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва, 2005. – 64 с.

6. Якушева О. В. Економічний розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу на регіональному рівні : дис. ... канд. екон. наук; 08.00.05 / Якушева Оксана Вікторівна // Черкаський державний технологічний університет. – Черкаси, 2017. – 288с.,64 с.

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ АГРОБІЗНЕСУ

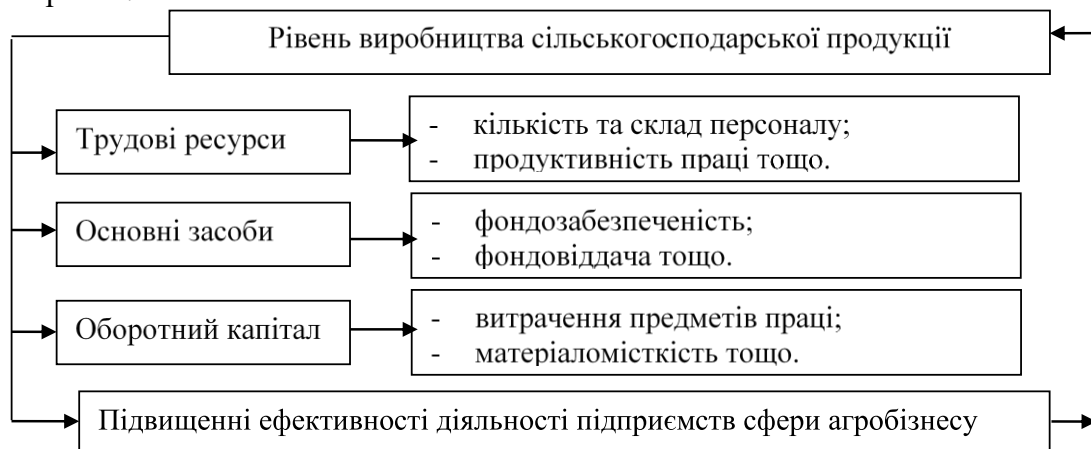
**Ткачук К.**

*магістрант спеціальності «Підприємство, торгівля та біржова діяльність»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент Степаненко Н.І.*

*Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.* Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, вихід на міжнародний ринок передбачає здійснення перш за все не лише результативної, а й ефективної господарської діяльності. Саме це спонукає підприємців та керівників до постійного пошуку резервів та шляхів підвищення ефективності використання у процесі своєї діяльності всіх ресурсів. У той же час актуалізується питання аналізу підвищення ефективності діяльності підприємств сфери агробізнесу, як провідного сектору ринкової економіки, який забезпечує насиченість ринку необхідними продуктами харчування, сприяє соціально-економічному розвитку національної економіки та її ефективній інтеграції у світовий економічний простір.

Питання оцінки та підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств розглядали в своїх працях такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як: В. Андрійчук, П. Друкер, Г. Емерсон, Б. Жнякін, Ф. Кене, А. Куценко, Т. Котарбинський, С. Мочерний, І. Павленко, С. Покропивний, Д. Рікардо, Н. Терещенко та ін.

*Основний матеріал.* В умовах сьогодення рівень економічної ефективності діяльності підприємств залежить від шляхів підвищення ефективності виробництва (продуктивності діяльності від чисельних чинників, що її визначають). Усі чинники можна класифікувати за відповідною кількістю групувальних ознак, що сприяє визначення головних напрямів підприємства. Схему найважливіших факторів, що визначають ефективність виробництва, показано на рис. 1.



**Рис. 1. Фактори впливу на підвищення ефективності діяльності підприємств сфери агробізнесу**

Для вибору оптимального шляху підвищення ефективності функціонування підприємства сфери агробізнесу необхідно враховувати особливості того середовища в якій



воно безпосередньо здійснює свою діяльність, постійно проводити моніторинг ринку, аналізувати та виконувати оцінку фінансового стану підприємства за дослідженими показниками щоб виявити сильні і слабкі сторони, загрози та можливості, які можуть негативно відобразитися на кінцевому результаті.

Економічне середовище формують фінансово-кредитна й інвестиційна політика держави, система оподаткування, інфляційні процеси, загальногосподарська кон'юнктура, купівельна спроможність, структура доходів населення та ін.

Конкурентні переваги виробника сільськогосподарської продукції, засновані на економічних факторах, визначаються загальноекономічним станом ринків, що безпосередньо відображається на високій середньогалузевій нормі прибутку, темпах окупності інвестицій, сприятливій динаміці цін і доходів населення, зменшеному податковому тиску та послабленні інфляційних процесів.

Великого значення набуває державна економічна і зовнішньоекономічна діяльність, що визначається певними асигнуваннями щодо аграрної сфери. Науково-технічна компонента агробізнесу характеризується досягнутим рівнем розвитку науки й техніки та інноваційним потенціалом галузі. На особливу увагу заслуговує розвиток сировинної бази через площину наукових досліджень і проектів у галузі органічного виробництва з використанням екологічно безпечних технологій. Зважаючи на всі чинники, що формують і координують діяльність підприємств аграрного бізнесу, варто проаналізувати ефективність використання його ресурсного потенціалу.

Оцінка рівня використання основних засобів на підприємстві ПОСП «Іванківське», Андрушівського району, Житомирської області вказує на те, що впродовж 2016-2018 років зменшилася площа сільськогосподарських угідь на 216 га, або на 47,1% (табл. 1). Це негативно позначилося на коефіцієнті фондівдачі, який у 2018 р. становив 4,94, тобто на 5,2 менше рівня 2016 р. Разом з цим, позитивною була динаміка доходів на один гектар сільськогосподарських угідь, які за аналізований період збільшилися на 3,6 тис. грн/га.

Таблиця 1.

**Ефективність використання основних засобів**

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2016 р., +/-
1. Коефіцієнт фондівдачі	10,1	3,15	4,94	-5,16
2. Коефіцієнт фондоємності	0,10	0,32	0,20	0,10
3. Площа сільськогосподарських угідь, га	457,6	242,0	242,0	-216
4. Доходи на один гектар сільськогосподарських угідь, тис. грн/га	9,4	7,7	13,0	3,6
5. Коефіцієнт фізичного зносу ОЗ на кінець року	82,4	73,3	65,1	-17,3
6. Коефіцієнт придатності ОЗ	17,6	26,7	34,9	17,3

Щодо ефективності використання трудових ресурсів, слід зазначити про значний спад рівня виробітку та продуктивності праці на підприємстві (табл. 2), яке у 2018 р. було на 5,4 тис. грн/люд.-год. та на 15,5 тис. грн/осіб відповідно меншим у порівнянні з 2016 р.. Це негативно позначилося на коефіцієнті зарплатовіддачі, який продовж останніх років зменшився з 5,88 до 3,32, або на 2,56 відповідно.

Таблиця 2.

**Ефективність використання трудових ресурсів**

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2016 р., +/-
1. Виробіток працівника, тис. грн/люд.-год	76,41	35,91	41,01	-5,4
2. Коефіцієнт зарплатовіддачі	5,88	2,34	3,32	-2,56
3. Коефіцієнт зарплатоємності	0,17	0,43	0,30	0,13
4. Продуктивність праці одного працівника, тис. грн/осіб	165,0	77,5	149,5	-15,5

Проведемо аналіз економічних показників господарської діяльності ПОСП «Іванківське» за результатами функціонування у 2016-2018 роках (табл. 3).

Таблиця 3.

**Динаміка ефективності діяльності підприємства**

Показники	Роки			Відхилення 2018 до 2016 рр.	
	2016	2017	2018	тис. грн	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5248	9083	4291	-957	81,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	5619	7595	4314	-1305	76,8
Валовий: прибуток (збиток)	(371)	1488	(23)	348	6,2
Інші операційні доходи	98	4	341	243	у 3,5 р.
Адміністративні витрати	220	229	441	221	у 2,0 р.
Інші операційні витрати	4	36	-	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	(700)	982	215	915	-30,7
Рівень рентабельності, %	-6,6	19,6	-0,5	-	-

Як показав аналіз даних табл. 3, підприємство впродовж останнього періоду було збитковим, оскільки рівень рентабельності у 2016 р. становив -6,6%, однак до кінця 2018 р. даний показник наблизився до -0,5%. Це пов'язано, насамперед зменшення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 957 тис. грн.. Однак позитивним є те, що собівартість реалізованої продукції мала тенденцію до зменшення, на 1305 тис. грн, або на 23,2%.

*Висновки та пропозиції.* Сучасні виклики реформацій накопичили ряд завдань, що потребують вирішення, серед яких найбільш вагомі питання земельної реформи, оптимізації контролю за доходами та податками, покращення інвестиційної і фінансової привабливості аграрної сфери, систем контролю безпеки аграрної продукції. Проте їх вирішення з обов'язковим врахуванням низки різносторонніх факторів ресурсного характеру, зважена державна політика, спрямована не на стагнацію, а на сталий розвиток, надасть можливості підвищити ефективність діяльності підприємств сфери агробізнесу в умовах євроінтеграції.

Список літератури:

1. Анісімова Г. Розвиток аграрного бізнесу в Україні: реалії та перспективи / Г. Анісімова, М. Габ // Економіко-правова парадигма розвитку сучасного суспільства. – 2016. – №1. Режим доступу: <https://studlib.org.ua/index.php/eprs/article/view/3>
2. Лисенко К.О. Особливості розвитку підприємництва аграрного сектору в ринкових умовах / К.О. Лисенко // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2011. – № 2. – С. 81-86.
3. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року // Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>
4. Руліцька К. Сільськогосподарські підприємства: аналіз діяльності та тенденції розвитку : [монографія] / К. Руліцька. – Львів : Ліга-Прес, 2013. – 212 с.
5. Ульяновченко Ю.О. Інструменти державного стимулювання розвитку конкурентного середовища в аграрному секторі / Ю.О. Ульяновченко // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 35. – С. 296-304.
6. Шубравська О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект / О. Шубравська // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 27-35.

Наукове видання

**Студентські наукові читання – 2019**

Збірник матеріалів  
конференції першого туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових  
робіт на факультетах обліку та фінансів і економіки та менеджменту  
Житомирського національного агроекологічного університету

20 листопада 2019 р.

Технічний редактор **Абрамова І.В.**  
Комп'ютерна верстка та макетування **Оленюк Д.О.**

*Матеріали друкуються в авторській редакції.  
Відповідальність за науковий рівень публікацій, обґрунтованість висновків,  
достовірність результатів, наявність плагіату несуть автори.  
Думка редакційної колегії може не збігатися з думкою авторів тез доповідей.*