

ISSN 2307-6291

МАТЕРІАЛИ

**VII ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ»**

КРЕМЕНЧУК 2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КРЕМЕНЧУЦЬКА МІСЬКА РАДА
ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСІВ ВИКОНКОМУ КРЕМЕНЧУЦЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ
УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ У М. КРЕМЕНЧУЦІ
КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ МИХАЙЛА ОСТРОГРАДСЬКОГО

ISSN 2307 – 6291

МАТЕРІАЛИ VII ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ»

(Посвідчення УкрІНТЕІ № 508 від 18.10.2018 р.)

МАТЕРИАЛЫ VII ВСЕУКРАИНСКОЙ НАУЧНО -ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ «ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ»

Кременчук

01–02 березня 2019

УДК 336.1/.7:334.012.4
ББК 65.26

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського,
протокол № 7 від 29.03.2019.*

Редакційна колегія:

Глухова Валентина Іванівна – к.е.н., доц., зав. кафедри обліку і фінансів;
Загірняк Денис Михайлович – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів;
Крот Людмила Миколаївна – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів;
Ховрак Інна Вікторівна – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів;
Хоменко Людмила Миколаївна – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів;
Шаповал Людмила Петрівна – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів;
Волошина Оксана Василівна – ст. викладач кафедри обліку і фінансів.

Доповіді друкуються в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». – Кременчук, 2019. – 117 с.

У матеріалах конференції розглянуто теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, окреслено основні тенденції розвитку системи фінансового забезпечення на мікро- та макрорівнях. З'ясовано стан та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи, бюджетної системи, охоплено коло актуальних проблем у сфері фінансового посередництва, інформаційних технологій в фінансах та обліково-аналітичної роботи підприємств.

ISSN 2307-6291

УДК 336.1/.7:334.012.4
ББК 65.26

© Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського, 2019

Зміст

СЕКЦІЯ 1

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

- 1. Булка А.О.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Петченко М.В.
АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПАТ «УКРТАТНАФТА» ЗА РІВНЕМ ФІНАНСОВОЇ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ 10
- 2. Водолазська О.І.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Хоменко Л.М. 12
МІНІМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ
- 3. Грінько І. М.** Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИБОРУ АКРЕДИТИВНОЇ ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 15
- 4. Добріца К.С.** Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ
Науковий керівник: д.е.н., проф. Тарасенко І.О.
УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА 18
- 5. Тулай О.І.** Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 21
- 6. Ховрак І. В.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук
ВПЛИВ МІЖСЕКТОРНОЇ СПІВПРАЦІ НА ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ 24
- 7. Ходзицька В.В.** ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ
КЛЮЧОВІ ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЙ 27
- 8. Хоменко Л.М.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук
ЕКОЛОГІЧНІ ПОДАТКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ 30
- 9. Циганов С.А.** Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, **Циганова Н. В.** ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»
РОЗВИТОК КОНКУРЕНЦІЇ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 32
- 10. Черкасова К. О.** Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ. Науковий керівник: д.е.н., проф. Тарасенко І.О.
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 35
- 11. Черниш О.В.** Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ: УКРАЇНСЬКИЙ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД 38
- 12. Шаховалова Є.О.** ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», м. Київ
РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 42
- 13. Шимко Я.Р.** Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь Науковий керівник: к.е.н. Ріппа М.Б.
ДІЯЛЬНІСТЬ НАЦКОМФІНПОСЛУГ У СФЕРІ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 45

СЕКЦІЯ 2

РОЗВИТОК БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ТА МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

- 1. Жибер Т.В.** Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, г. Київ
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНДИКАТОРОВ В РЕЗУЛЬТАТИВНОМ БЮДЖЕТИРОВАНИИ 48
- 2. Ковальчук А. М.** Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь
ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВНУТРІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ В УКРАЇНІ 51
- 3. Похитон І.П.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Глухова В.І.
НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ 54
- 4. Скрєбкова К.С.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к. е. н., доцент Онищенко О.В.
АДАПТАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ТА МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ДО СТАНДАРТІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ 57
- 5. Тарасенко І.О., Тарасенко О.С.** Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИРІШЕННЯ 60
- 6. Тарасенко О.С., Цимбаленко Н.В.** Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ 63
- 7. Щирий Г.Л.** Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро. Науковий керівник: д.е.н., професор Лисяк Л.В.
СУТНІСТЬ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ 65

СЕКЦІЯ 3

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ТА ІНШОГО ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

- 1. Гомулко Н.В.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Глухова В.І.
ВИДАТКИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ НА ОБОРОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 69
- 2. Капленко Т. С.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Шаповал Л. П.
ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» 71
- 3. Крот В.В.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Шаповал Л. П.
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ 74
- 4. Кудлай К.Д.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Крот Л.М.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОСЛУГ З МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ 77
- 5. Похитон І. П.** Кременчуцький національний університет імені Михайла

Зміст

Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: ст. викл., Ткаченко І.В. <i>ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСОВИХ СФЕРАХ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ</i>	80
6. Скрабут А.М. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Глухова В.І. <i>АНАЛІЗ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ</i>	83

СЕКЦІЯ 4

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ

1. Барабанова В.В. Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг <i>МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ: ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ</i>	86
2. В`юн П.О. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: ст. викл. Збиранник О.М. <i>ТОРГІВЛЯ ВЖИВАНИМИ РЕЧАМИ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ</i>	88
3. Куліш М. С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: ст. викл. Збиранник О.М. <i>СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ УКРАЇНИ</i>	91
4. Семеніхіна В.В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ГІРНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ</i>	94

СЕКЦІЯ 5

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. Андрієнко М. С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к. е. н., доц. Онищенко О.В. <i>КРЕАТИВНИЙ БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК: ЧОМУ ЦЕ ПОГАНО?</i>	98
2. Бондаренко І.В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: ст. викл. Циган Р.М. <i>ДОСЛІДЖЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЙ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ</i>	101
3. Зеленська В. В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к. е. н., доц. Яценко Н.М. <i>ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ШЛЯХОБУДІВНОЇ ТЕХНІКИ</i>	104
4. Івіна І.В. Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ. Науковий керівник: к.е.н., доц. Вергун А. М. <i>СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ</i>	107
5. Плахотник Я. Д. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к. е. н., доц. Яценко Н.М. <i>ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ ПОДВІЙНОЇ БУХГАЛТЕРІЇ</i>	110
6. Сова К.В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: ст. викл. Авраменко О.І. <i>ПРОФЕСІЯ БУХГАЛТЕРА ТА АКТУАРІЯ В РОЗРІЗІ ЕВОЛЮЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ</i>	113

Булка А. О.

студентка 5 курсу

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

Науковий керівник: Петченко М. В., к. е. н., доцент

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПАТ «УКРТАТНАФТА» ЗА РІВНЕМ ФІНАНСОВОЇ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

На сьогодні одним із найважливіших завдань фінансового менеджменту є побудова виваженої стратегії управління капіталом підприємства. Раціональне співвідношення власного та позиченого капіталу значною мірою впливає на результат та ефективність діяльності підприємства, причому не тільки фінансової, а й операційної та інвестиційної. Це спричинене тим, що, регулюючи пропорції між власним та позиченим капіталом, можна забезпечити необхідний рівень фінансової стійкості, рентабельності, мінімізувати фінансові ризики та підвищити ринкову вартість суб'єкта господарювання.

Одним із найважливіших інструментів підвищення ефективності використання капіталу є регулювання ефекту фінансового левериджу, який відображає рівень прибутку, що додатково генерується, на власний капітал за різної частки використання позикового капіталу.

Використання ефекту фінансового левериджу лежить в основі аналізу структури капіталу підприємства за рівнем фінансової рентабельності власного капіталу.

З огляду на те, що один із стратегічних пріоритетів України на сьогодні – здобуття енергетичної незалежності, актуальним є аналіз структури капіталу одного із провідних підприємств паливної промисловості – ПАТ «Укртатнафта».

Упродовж 2015-2017 рр. діяльність ПАТ «Укртатнафта» характеризувалася такими особливостями, що мали суттєву вагу при аналізі структури його капіталу за рівнем фінансової рентабельності:

- 1) підприємство здійснювало свою діяльність в умовах збитковості, і тому сума сплаченого податку на прибуток має значення, близьке до нуля;
- 2) відсутні інвестиції у капітал;
- 3) за позичковий процент за кредитуванням у національній валюті взято середнє значення – 21%.

Результати розрахунків наведено у таблиці 1.

Загальна вартість капіталу підприємства протягом 2015-2017 рр. збільшилася на 2590766 тис. грн. (або на 21,93%). Зокрема, сума власного капіталу ПАТ «Укртатнафта» зросла на 412411 тис. грн. (або на 74,37%). Попри зазначене, співвідношення власних (6,5%) та позичених (93,5%) коштів станом на 2017 р. створює значні ризики втрати фінансової стійкості та платоспроможності досліджуваного підприємства.

Таблиця 1

Розрахунок рівня фінансової рентабельності власного капіталу
ПАТ «Укртатнафта»

№	Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017/2015	
					+/-	%
1.	Загальна сума капіталу, тис. грн.	11773224	15103844	14250273	2590766	21,93
2.	Сума та структура видів капіталу					
	а) власний (акціонерний), тис. грн.	554564	356226	966975	412411	74,37
	власний (акціонерний), %	4,93	2,59	6,50	-	-
	б) позичковий, тис. грн.	11218660	14747618	13283298	2178355	19,35
	позичковий, %	95,07	97,41	93,5	-	-
3.	Ставка податку на прибуток, %	0	0	0	0	0,00
4.	Валовий прибуток, тис. грн.	2475160	1269727	-643653	-3118813	-126,00
5.	Середня вартість активів, тис. грн.	14677059	13438534	14677059	101339	0,69
6.	Коефіцієнт валової рентабельності активів, % (р.4/р.5)	0,17	0,09	-0,04	0	-125,83
7.	Середній розмір відсотків за кредит, %	21	21	21	0	0,00
8.	Ефект фінансового левериджу $((1 - p.3) * (p.6 - p.7) * (2б/2а))$	-421,41	-865,48	-289,08	130	-30,85
9.	Сума відсотків, сплачених за кредит, тис. грн. $((p. 2б * p. 7) / 100)$	2355919	3097000	2789493	457455	19,35
10.	Сума валового прибутку з урахуванням сплати відсотків за кредит, тис. грн. (р.4 - р.9)	119241	-1827273	-3433146	-3576268	-3216,3
11.	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, % $(p.10 * 100 / p.2а)$	21,50	-512,95	-355,04	-378	-1887,2

Це підтверджується появою у 2017 р. валових збитків у сумі 643653 тис. грн. та зниженням коефіцієнта валової рентабельності активів до -0,04. Тому набув відображення негативний ефект фінансового левериджу – збільшення розміру власного капіталу призвело до його нерентабельності.

Так, згідно таблиці, коефіцієнт фінансового левериджу мав від'ємне значення протягом періоду, що аналізується. Це свідчить про те, що ПАТ «Укртатнафта» знаходилося у не вигідних умовах щодо використання позикового капіталу з метою підвищення рентабельності власних коштів, адже ефект фінансового левериджу можуть використовувати тільки підприємства, рентабельність активів яких вища за позичковий процент (у нашому випадку – більше за 21%).

За результатами розрахунку, було виявлено, що власний капітал підприємства виявився рентабельним тільки у 2015 р. із такою структурою капіталу – 4,93% власного та 95,07% позиченого капіталу.

У наступних роках власний капітал ПАТ «Укртатнафта» був нерентабельним. Проте слід зазначити, що у 2017 р., порівняно із минулим 2016 р., спостерігається тенденція до підвищення коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

На основі аналізу структури капіталу ПАТ «Укртатнафта» було виявлено високий рівень залежності від позиченого капіталу. Отже, раціональність структури капіталу ПАТ «Укртатнафта» протягом 2015-2017 рр. можна поставити під сумнів. Можливо, збитковий характер діяльності підприємства зумовлений незадовільною структурою капіталу, адже сучасні умови кредитування диктують високу вартість позиченого капіталу. У таких умовах підприємство має високі ризики втрати фінансової стійкості та платоспроможності, що у майбутньому може призвести до банкрутства.

Отже, фінансовим менеджерам необхідно вжити термінових заходів щодо оптимізації структури капіталу ПАТ «Укртатнафта» на користь більш стабільних джерел фінансування, що сприятиме підвищенню рівня фінансової стійкості.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт ПАТ «Укртатнафта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrtatnafta.com/>
2. Салига К. С. Оптимізація структури капіталу підприємства / К. С. Салига, А. А. Писаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 27-29.

Водолазська О. І.

Науковий керівник Хоменко Л.М., к.е.н., доцент

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

МІНІМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Найбільш динамічним елементом в структурі вітчизняної ринкової системи є сектор малого бізнесу. Оподаткування підприємств малого бізнесу справляє найбільш суттєвий вплив серед факторів зовнішнього середовища на ефективність їх діяльності. Оподаткування як певна господарська операція, що передбачає передання прав власності на матеріальні блага одним економічним агентом іншому, пов'язана з певними транс акційними витратами. До принципів оподаткування відносять такі, що передбачають мінімізацію витрат на захист прав власності, отримання інформації, адміністрування податків тощо, - принципи простоти, стабільності, наступності, економічності, зручності та інші[1]. Мале підприємство зазнає сильного податкового тиску. За даними анкетування керівників малих підприємств, здійсненого Міжнародною фінансовою корпорацією в нашій країні, 97% опитаних головною перешкодою назвали високі податкові ставки

[2]. Вплив податкового тиску на підприємства малого бізнесу заслуговує уважного вивчення і дослідження його кількісної оцінки.

Спрощена система оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого бізнесу, яка передбачає заміну деяких загальнодержавних та місцевих податків і зборів єдиним податком, є найпоширенішою з альтернативних систем. Можливість вибору підприємством малого бізнесу альтернативної форми оподаткування свідчить про відсутність явних переваг за єдиного оподаткування в порівнянні з традиційним. Віддання переваги одній із двох форм оподаткування залежить від чисельних умов функціонування підприємства: сфери діяльності; місце розташування підприємства; віддаленості від постачальників і споживачів; конкурентоспроможності продукції, робіт або послуг; наявності податкових пільг, рентабельності продукції тощо. Обґрунтування раціональної форми оподаткування підприємства малого бізнесу можливе в процесі оцінки вибору найбільш ефективної системи альтернативної форми. За результатами порівняння величини єдиного податку і суми усіх платежів та зборів, що сплачуються підприємством за традиційної форми оподаткування, вибирається раціональна форма оподаткування. Пріоритет господарської мети виступає найважливішим критерієм визначення меж між податковою оптимізацією та ухиленням від сплати податків. Проте не менш важливим критерієм є пріоритет змісту над формою, тобто що і як робить платник податків для мінімізації оподаткування. Якщо реальна економіка процесів одна, а видається за іншу, тобто створюється видимість, ширма, то звичайно ж це не оптимізація, а ухилення від сплати податків[3]. Проте на практиці визначити межі дозволеної поведінки складно, оскільки часто правомірна мінімізація податкових платежів і ухилення від сплати податків йдуть поруч, межа між ними непомітна і неочевидна.

Межа між законною оптимізацією та незаконним ухиленням від сплати податків визначається методами, які платник податків використовує для мінімізації податкових зобов'язань. Якщо вибір таких методів наданий платникові податків законом, наприклад вибір облікової політики, перехід на спеціальні режими оподаткування, використання податкових пільг, то це оптимізація оподаткування. Якщо платник податків використовує підроблені документи, не веде бухгалтерського обліку або фальсифікує його дані, то це є злочином – ухиленням від оподаткування.

Для визначення меж оптимізації в конкретних випадках важливий пріоритет господарської мети. Якщо реальна мета платника податків полягає в здійсненні підприємницької діяльності незалежно від вибраних методів її ведення, а не мінімізація оподаткування, то він діє відповідно до закону. Якщо ж усі дії підприємця спрямовані на зниження податкового навантаження і досягнення цієї мети не виправдане з погляду ведення бізнесу, не відповідає договірним відносинам, які склалися на підприємстві, звичаям ділового обороту, то такі дії платника податків можуть кваліфікуватися як ухилення від сплати податків. Так конкретна компанія

мала намір займатися двома видами ліцензійної діяльності. При цьому законом забороняється наявність двох таких ліцензій у однієї організації. Тоді компанія створила афільовану структуру і вони розподілили ліцензії між собою. Для створення єдиної системи управління організували спільний центр в одній з компаній.

Отже керівна компанія взяла на себе зобов'язання із забезпечення надання послуг, а ліцензію на право їх надання має дочірня структура. У межах такої діяльності керівна компанія веде клієнтську базу, розрахунки з контрагентами за надані дочірньою структурою послуги та інші операції. При цьому за угодою з дочірньою структурою регулярно проводить розрахунки за надані послуги. Така форма взаєморозрахунків створювалася з метою легального ведення бізнесу і отримання прибутку від двох видів діяльності, які не можна було сумістити в одній компанії. Використаний підхід не мав на меті мінімізацію оподаткування.

Перехід на спрощену систему оподаткування для суб'єктів малого підприємництва доцільно з будь-якого податкового періоду, а для єдиного податку тривалість податкового періоду дорівнює кварталу. Мінімальна тривалість роботи за спрощеною системою оподаткування відповідає тривалості звітного періоду, після чого платник може повернутися до звичайної системи оподаткування.

Відповідно до чинних нормативних документів орган податкової служби не може відмовити платнику в такому поверненні на відміну від переходу на єдиний податок. Причини, через які платник повертається до звичайної системи оподаткування, в заяві про відмову від спрощеної системи не мотивуються.

Зареєстрованим в установленому порядку новоствореним суб'єктам малого підприємництва за відповідних умов доцільно переходити на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності з того кварталу, в якому здійснено їх державну реєстрацію. Раціональне оподаткування сприяє збільшенню як кількості малих підприємств, так і підвищенню їх ділової активності.

Список використаних джерел

1. Вишневський В.В. Принципи оподаткування: обґрунтування і емпірична перевірка // Економіка України. – 2008. - №10. –с.55-72.
2. Белоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні // Економіка України. – 2000. - №2. –с.35-41.
3. Дегтяр І.М., Гончарова Л.І. Мінімізація: легальне зменшення податків чи ухилення від оподаткування? // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №7. –с.215-221.

Грінько І. М.

к.е.н., доцент

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

м. Київ

ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИБОРУ АКРЕДИТИВНОЇ ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

З розвитком ринкової економіки активізувалася й зовнішньоекономічна діяльність України, і відповідно, використання різного роду валютних операцій в діяльності суб'єктів господарювання за надані товари та послуги. Збільшилися обсяги міжнародних розрахунків та кругообіг капіталу, що сприяло виникненню та розширенню нових форм міжнародних розрахунків. Суттєво зросла роль банківської системи та валютного законодавства в їх організації та проведенні. Для здійснення міжнародних розрахунків уповноважені банки використовують свій зарубіжний апарат, тобто філії, відділення, дочірні банки тощо та кореспондентські відносини з іноземними банками. В основу міжнародних розрахунків покладено рух товарно-розпорядчих документів та операційне оформлення платежів. Вибір конкретної форми розрахунків за зовнішньоторговельними контрактами визначається за угодою сторін та фіксується в умовах контракту. Варто зазначити, що до найбільш актуальних форм міжнародних розрахунків відносять наступні недокументарні форми – авансований платіж, платіж на відкритий рахунок, банківський переказ, розрахунковий чек, вексель інкасо, акредитив, банківські перекази; та документарні форми до яких відносять акредитив та інкасо. Вважаємо за доцільність обґрунтувати важливість вибору однієї із документарних форм розрахунків в діяльності суб'єктів господарювання – це акредитивну форму міжнародних розрахунків.

Документарний акредитив – це заповнений на формалізованому бланку договір, у якому банк, що відкриває акредитив, бере на себе зобов'язання здійснити за розпорядженням та за рахунок покупця платіж зазначеної у ньому суми третій особі або акцептувати тратту проти подання продавцем комплекту документів, які підтверджують поставку товару [1, с. 74]. Варто розрізняти наступні його види – це відкличний акредитив та безвідкличний акредитив; безвідкличний підтверджений та безвідкличний непідтверджений; покритий та непокритий акредитив (рис. 1).

Доцільність вибору акредитивної форми розрахунків в діяльності суб'єктів господарювання ґрунтується на тому, що саме акредитив являється однією із форм платежу, яка найбільшою мірою гарантує продавцеві отримання оплати за товар і є найбільш надійним інструментом, який доступний для міжнародних трейдерів. Це своєрідне зобов'язання банку, що діє від імені покупця, провести оплату за товар експортеру, за умови, що

терміни і умови, зазначені в акредитиві, були виконані, що підтверджується шляхом подання експортером всіх необхідних документів [2, с. 41].



Рис. 1. Види та характеристика документарного акредитива
Джерело: систематизовано та побудовано на підставі [1, с. 74; 2, с. 42-42]

Аналіз зарубіжного досвіду використання акредитивної форми міжнародних розрахунків свідчить, що в практичній діяльності суб'єктів господарювання деталі частіше використовується один із способів акредитивної форми забезпечення виконання зобов'язань – це саме резервний акредитив (standby letter of credit), який було впроваджено у США в середині ХХ століття і дедалі стає все більш популярним. Даний спосіб було впроваджено з метою задоволення потреби в односторонньому зобов'язанні третьої особи незалежно від основного договору. Звісно, незважаючи на те, що резервний акредитив з'явився у США він не є тільки американським явищем, оскільки кількість акредитивів, які відкриваються американськими банками не перевищує кількості акредитивів проведених в неамериканській банківській діяльності. Відповідно, розпочинаючи із 70-х років ХХ століття резервні акредитиви і банківські гарантії стали одними із найпопулярніших форм міжнародних розрахунків багатьох країн світу. З того часу, Міжнародною торговою палатою (м. Париж) набуло суттєвий досвід їх використання у практиці та розроблено цілі щодо гармонізації та уніфікації міжнародного торгового права, введено Уніфіковані правила для гарантій за вимогою [3, с. 141].

Акредитиви найчастіше використовуються саме під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання. Погоджуємося із думкою авторів наукової праці [2], що «це пов'язано, перш за все, з характером і особливостями організації міжнародних відносин і такими

факторами, як відстань, недооцінка конкурентоспроможності іноземного партнера, різниця в законодавчій базі кожної країни» [2, с. 41]. Варто зазначити, що коли покупець знаходиться в одній країні, а продавець в зовсім іншій, то основна мета відкриття продавцем на свою користь акредитива полягає саме в забезпеченні собі гарантії оплати товарів у встановлений термін.

До переваг акредитивної форми для експортера варто віднести наступні, такі як: мінімальний ризик несплати коштів за товари імпортером; швидкість і зручність оплати завдяки проведенню операцій у банківській сфері; підпорядкованість даної форми міжнародних розрахунків Уніфікованим правилам, завдяки чому використовується практично у всіх країнах світу тощо. Використання підтвердженого акредитиву взагалі надає бенефіціару гарантію платежу з боку ще одного банку.

Перевагами вибору акредитиву для імпортера є в першу чергу отримання банківської консультації і перевірки на правильність оформлення всіх необхідних документів та можливість отримати більший термін комерційного кредиту, ніж при виборі та використанні інших форм розрахунків. Слід зауважити, що як для експортера, так і для імпортера перевагою даної форми являється гнучкість відносно умов платежу, і використання акредитивної форми практично у всіх країнах світу.

Звісно при виборі міжнародних форм розрахунків суб'єкти господарювання мають враховувати певні фактори – це вид товару, що являється об'єктом зовнішньоторговельної операції; рівень попиту та пропозиції на даний товар на світовому ринку; наявність кредитної угоди; платоспроможність і репутація контрагентів зовнішньоекономічних угод чим визначається й ступінь довіри один до одного та визначається характер компромісу між ними. Окрім зазначених факторів впливу на вибір форми розрахунку також впливають й інші зовнішні фактори, такі як: економічні та політичні відносини між країнами; конкурентоспроможність країни на світових ринках товарів та послуг, ринках капіталу та ін.; ефективність державних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності; наявність валютного законодавства та банківської практики; конвертованість валюти; стан платіжних балансів; умови зовнішньоторгових контрактів та кредитних угод тощо.

Список використаних джерел

1. Дячек В. В. Особливості використання форм міжнародних розрахунків українськими підприємствами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності / В. В. Дячек, О. Д. Колосовська, В. С. Оніщенко // Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. – 2018. – Вип. 21. – С. 70–76.
2. Носач Л. Л. Системний вибір оптимальної форми міжнародних розрахунків / Л. Л. Носач, К. Ю. Величко // Бізне Інформ. – 2016. – № 10. – С. 39–46.

3. Сотченко Є. В. Удосконалення правового аспекту міжнародних розрахунків в умовах сучасного стану розвитку міжнародного бізнес середовища / Є. В. Сотченко // Стратегія розвитку України. – 2014. – № 2. – С. 138–147.

Добріца К.С.

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ

Науковий керівник: Тарасенко І.О., д.е.н., професор

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкових відносин основним завданням підприємства є підвищення ефективності його функціонування на засадах раціонального управління грошовими потоками. Грошові потоки відіграють велику роль у виробничо-господарській діяльності підприємства. Ефективне управління грошовими потоками є основою досягнення головної мети будь-якого підприємства – отримання прибутку. Отже, дослідження питань управління грошовими потоками є досить актуальним.

До завдань управління грошовими потоками на підприємстві слід віднести оцінку їх достатності, оптимальності та ефективності використання. Зарубіжні вчені основною метою управління грошовими коштами визначають «...підтримання їх на мінімально допустимому рівні, достатньому для здійснення нормальної діяльності фірми. Іншими словами, мова йде про таку суму грошових коштів на рахунках і в касі, яка достатня: а) для своєчасної оплати рахунків постачальників, що дозволяє скористатися наданими ними знижками; б) для підтримки кредитоспроможності; в) для оплати непередбачених витрат» [1].

Грошовий потік підприємства являє собою сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих його господарською діяльністю. Згідно визначення, наданого у «Звіті про рух грошових коштів» (Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7)), грошові потоки – це надходження та вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів [2].

Вчені досліджують грошовий потік у взаємозв'язку прибутком [3], розглядаючи прибуток як показник ефективності роботи підприємства і джерело його активності. Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, розширеного відтворення і задоволення соціальних та матеріальних потреб. За рахунок прибутку виконуються зобов'язання підприємства перед банками та іншими організаціями. Таким чином, в процесі функціонування будь-якого підприємства відбувається рух грошових коштів. Від рівня забезпеченості

підприємства грошовими коштами залежить ступінь самофінансування підприємства, його фінансовий потенціал та інвестиційна привабливість.

Для розкриття інформації про рух грошових коштів на підприємстві, оцінки синхронності надходжень і платежів, зіставлення величини отриманого фінансового результату зі станом грошових коштів, необхідно розглянути і проаналізувати всі напрямки їх надходження та відтоку в прямій залежності від основних видів діяльності підприємства: операційної, інвестиційної та фінансової. Сума грошових потоків від операційної діяльності є ключовим показником того, якою мірою операції суб'єкта господарювання генерують грошові кошти, достатні для погашення позик, підтримки операційної потужності суб'єкта господарювання, виплати дивідендів та здійснення нових інвестицій без залучення зовнішніх джерел фінансування. Фінансова діяльність пов'язана з операціями на фінансовому ринку. Для підприємства, що не є інституційним інвестором, можливе отримання додаткових грошових надходжень і доходів від операцій з цінними паперами, кредитних та інших операцій. Грошові надходження і видатки, які пов'язані з купівлею чи продажем необоротних матеріальних і нематеріальних активів, а також короткострокових фінансових інвестицій (які не є еквівалентом грошових коштів), відносять до інвестиційної діяльності.

Управління грошовими потоками підприємства здійснюється на оперативному і стратегічному рівнях у декілька етапів. Найвищий рівень деталізації передбачає складання довгострокового бізнес-плану залежно від цілей підприємства з поділом на часові інтервали від 3 до 5 років. Середній рівень деталізації платежів і надходжень дозволяє оцінити поточну макроекономічну ситуацію і потенційні можливості підприємства, що передбачає побудову річного бюджету з розподілом на місяці. Найбільш глибоким рівнем деталізації є оцінка поточного функціонування підприємства і річного бюджету. Підсумок цього етапу – складання касового плану. Максимальна деталізація грошових потоків необхідна для побудови платіжного календаря.

На підставі зазначених вище документів моделюється залишок грошових коштів, що допомагає підприємству оцінити, чи володіє воно достатніми і необхідними грошовими засобами для реалізації всіх своїх планів і досягнення поставлених цілей у майбутньому. Таким чином, від аналізу та планування грошових потоків залежить результативність діяльності підприємства.

Сучасні економічні умови функціонування підприємств вимагають розробки відповідних механізмів управління грошовими потоками з використанням спеціальних методів. Найбільш поширеним у практиці господарювання є бюджетний метод [4]. На основі його складається бюджет грошових коштів, який дає можливість прогнозувати грошові надходження і видатки в аналізованому періоді. Бюджет грошових коштів може бути складений з використанням таких процедур: (1) метод бюджетного контролю

або метод гнучких бюджетів; (2) ймовірний бюджет грошових коштів; (3) змодельований бюджет грошових коштів.

Зарубіжні методи управління грошовими коштами на банківських рахунках передбачають: синхронізацію грошових потоків, використання руху грошових коштів, прискорення грошових надходжень, просторово-часову оптимізацію банківських розрахунків, контроль виплат.

Вітчизняні моделі управління грошовими потоками, на відміну від західних, характеризуються високою адаптованістю підходів і методів до змін зовнішніх і внутрішніх умов, характерних для українських реалій.

В Україні основна мета управління грошовими потоками - це досягнення збалансованості між обсягами надходження грошових коштів і їх витрачанням у конкретний момент часу. Як показує вітчизняний досвід, управління грошовими потоками підприємства включає чотири етапи [4]: повний і достовірний облік руху грошових коштів; аналіз потоків грошових коштів; складання бюджетів грошових коштів в розрізі різних їх видів (планування грошових потоків); контроль грошових потоків підприємства, використання інформації про грошові кошти іншими підсистемами управління.

Важливим і досить складним в управлінні грошовими потоками підприємства є процес оптимізації, який дозволяє визначити найкращі форми організації з урахуванням умов і особливостей здійснення на ринку господарської діяльності. Оптимізація грошових потоків може бути здійснена за допомогою побудови різних моделей потоків грошових коштів і оцінки їх ефективності.

На підставі вищевикладеного можна зробити наступні висновки. Методами управління грошовими потоками є: метод гнучких бюджетів, ймовірнісний бюджет грошових коштів, змодельований бюджет грошових коштів, а також методи управління грошовими потоками, пов'язані з банківською системою (синхронізація грошових потоків, рух грошових коштів, прискорення грошових надходжень, просторово-тимчасова оптимізація банківських розрахунків, контроль виплат). Використовувані в зарубіжних практиках методи управління грошовими потоками не можуть без відповідної адаптації використовуватися у вітчизняній практиці через відмінності в системі бухгалтерського обліку та законодавстві. Крім того, до таких обмежень слід віднести також уповільнення грошового обігу, що викликає значні коливання в розмірах грошових надходжень, а також обмеженість використання в розрахунках короткострокових фінансових паперів. У вітчизняній практиці використовується зарубіжний досвід, адаптований до українських умов (чинній законодавчій базі з бухгалтерського обліку, звітності та оподаткування), і напрацьовується власна практика управління відповідно до специфіки українських умов ведення бізнесу.

Список використаних джерел

1. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент / Ю.Бригхэм, М.Эрхардт. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 960 с.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7): Звіт про рух грошових коштів [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>
3. Покропивний С.Ф., Клименко С.М., Швиданенко Г.О. «Економіка підприємства» -К.: КНЕУ-2000, с. 248.
4. Хрущ, Н. А. Особливості планування та оцінювання грошових потоків підприємств [Текст] / Н. А. Хрущ // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 6, т. 2. – С. 167-172.

Тулай О. І.

*д.е.н, професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія
Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль*

**ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Питання формування фінансового потенціалу підприємств має важливе значення, оскільки саме від нього залежить ефективність діяльності та розвиток суб'єкта господарювання. Проблемам формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання присвячено багато сучасних наукових досліджень.

Так, Ю. Сердюк-Копчекчі, розглядаючи фінансовий потенціал промислових підприємств, розуміє це поняття як сукупність фінансових ресурсів, які задіяні у роботі підприємства і характеризуються можливістю залучення для фінансування його майбутньої діяльності й стратегічних напрямків розвитку [1, с. 5]. Н. Касьянова, Д. Солоха, В. Морева, О. Белякова та О. Балакай дотримуються позиції, що фінансовий потенціал підприємства є обсягом власних, позичених і залучених фінансових ресурсів, якими воно може розпоряджатися з метою здійснення своїх поточних і перспективних витрат [2, с. 20]. Дослідники Р. Толпежніков, В. Турчак, С. Чижинська фінансовий потенціал підприємства розглядають як сукупність власних і залучених фінансових ресурсів підприємства та можливості системи щодо ефективного управління ними для забезпечення операційної й інвестиційної діяльності та досягнення загальносистемних цілей [3, с. 278; 45, с. 49].

Водночас нам найбільше імпонує сутнісний підхід до розуміння фінансового потенціалу суб'єкта господарювання О. Веретенникової та А. Бондаренко, які вважають його максимально можливою сукупністю наявних і прихованих можливостей фінансового розвитку підприємства, формування та використання яких побудоване на процесі зміни вартості

грошових фондів, що опосередковує використання кожного з інших елементів сукупного потенціалу з урахуванням відповідних фінансових обмежень за наявності певних видів ресурсів [5, с. 352].

Сутнісний аспект фінансового потенціалу більшість науковців розглядає крізь призму ресурсного підходу. У цьому контексті В. Глущенко зазначає, що з позиції ресурсного підходу взаємозв'язок фінансового і виробничо-економічного потенціалу обґрунтовується фінансовими ресурсами, які трансформуються в інші види ресурсів. Відповідно фінансовий потенціал є основою інших видів потенціалу. Він дає змогу охарактеризувати минуле, теперішнє і майбутнє за допомогою відповідних показників, що мають як кількісно (ресурси), так і якісно (результат) окреслити вектори розвитку суб'єкта господарювання. Саме тому вчений вважає фінансовий потенціал сукупністю ресурсів і результату діяльності суб'єкта, що забезпечує його розвиток на найближчу та довгострокову перспективу [6, с. 17].

Сьогодні для України надзвичайно важливим є питання щодо ефективного використання наявного природно-ресурсного потенціалу та розвиток конкурентоспроможного агропромислового сектору. Невід'ємною складовою формування фінансового потенціалу агропромислового сектору є фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання сільського, лісового та рибного господарства України (рис. 1).

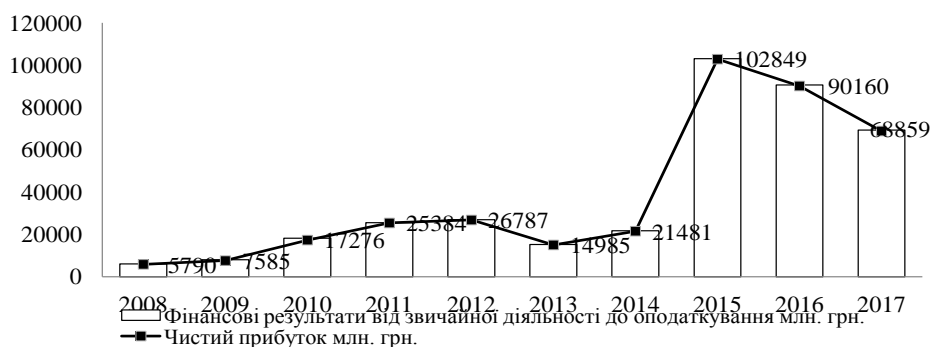


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів підприємств сільського, лісового та рибного господарства України*

*Побудовано на основі даних Державної служби статистики України [7].

Як свідчать дані рис. 1, у період 2008–2012 рр. абсолютні показники фінансових результатів демонструють тенденцію до зростання, що свідчить про підвищення економічного ефекту від їхньої діяльності. При цьому максимальний темп зростання чистого прибутку спостерігався у 2010 р. та становив 227,77%. З 2011 р. темпи зростання прибутку почали зменшуватися. Так, у 2013 р. обсяг прибутку зменшився до 14984,4 млн. грн., а темп зростання знизився до 55,94%. Крім цього, у період 2008–2011 рр. зростав

показник рентабельності операційної діяльності, однак у 2012–2013 рр. він зменшився більш ніж у 2 рази (до 11,3%). За останні два роки досліджуваного періоду (2016–2017 рр.) показники фінансових результатів підприємств сільського, лісового та рибного господарства України зменшилися майже на 50%, що свідчить про зниження ефективності їхнього функціонування. За період 2014–2015 рр. показник операційної рентабельності підприємств сільського, лісового та рибного господарства України значно збільшився (до 41,7% у 2015 р.). Відповідно, за рахунок зростання цін на продукцію та сприятливих природних умов у 2015 р. збільшився чистий прибуток (до 102849,1 млн. грн.). Проте вже у 2017 р. рівень рентабельності зменшився до 22,4%. Така тенденція свідчить про те, що відбувається процес скорочення зростання віддачі від ресурсів, вкладених в основну діяльність підприємств. Це ще одна суттєва проблема, адже така ситуація може привести до зменшення темпів зростання нерозподіленого прибутку, що, відповідно, негативно вплине на фінансове забезпечення розвитку агропромислового сектору економіки України.

Аналіз показав, що вагомим джерелом фінансових ресурсів підприємств агропромислового сектору України є власний капітал. З одного боку, це свідчить про певну фінансову незалежність цих суб'єктів господарювання, а з іншого – про їхній позиковий потенціал [8, с. 114]. У сучасних вітчизняних реаліях підприємства агропромислового сектору потребують довгострокових фінансових ресурсів для оновлення технічної бази, будівництва об'єктів сільськогосподарської інфраструктури, інноваційної діяльності. Тому спільними зусиллями держави і банків необхідно розробити ефективний механізм кредитування агропромислового сектору економіки.

Список використаних джерел

1. Сердюк-Копчекчі Ю. В. Механізм управління фінансовим потенціалом промислових підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Ю. В. Сердюк-Копчекчі ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2008. – 20 с.
2. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання : підруч. / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морева, О. В. Белякова, О. Б. Балакай. – Донецьк : Цифрова типографія, 2012. – 257 с.
3. Толпежніков Р. О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства / Р. Толпежніков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 2, т. 1. – С. 277–282.
4. Турчак В. В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В. В. Турчак, С. Д. Чижинська // Молодий вчений. – 2014. – № 8 (11). – С. 49–52.
5. Веретенникова О. В. Сутнісні ознаки економічної категорії «фінансовий потенціал» / О. В. Веретенникова, А. В. Бондаренко // Торгівля і ринок України. – 2011. – Вип. 32. – С. 347–356.

6. Розвиток фінансового потенціалу суб'єктів господарювання як основа досягнення фінансово-економічної безпеки : кол. моногр. / за ред. В. В. Глуценка. – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2013. – 384 с.
7. Сільське, лісове та рибне господарство / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Тулай О. І. Сучасний стан та проблеми фінансового забезпечення сталого розвитку агропромислового сектору. Світ фінансів. Вип. 3 (56). С. 104–116.

Ховрак І. В.

к.е.н., доцент

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

ВПЛИВ МІЖСЕКТОРНОЇ СПІВПРАЦІ НА ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Збалансований регіональний розвиток має базуватись на врахуванні інтересів та поєднанні зусиль представників різних секторів: державного, приватного та громадського. У вітчизняній практиці питання визначення пріоритетів регіонального розвитку лежить, переважно, у компетенції регіональних та загальнодержавних органів влади. Представників бізнес-середовища та громадськості починають залучати до громадських обговорень з окремих питань. Значно пришвидшують налагодження міжсекторної взаємодії та співпраці процеси децентралізації та формування об'єднаних територіальних громад (ОТГ) (табл. 1 [1, с. 25]). Зазначені процеси мають на меті підвищення прозорості регіонального управління, зменшення корупції та бюрократичних процедур, а також економічне оздоровлення регіонів.

Таблиця 1 – Загальний рейтинг регіонів за формуванням ОТГ

Область	Загальний рейтинг	Рейтинг за параметрами:		
		За кількістю ОТГ	За територією ОТГ	За кількістю територіальних громад, що об'єдналися
Житомирська	1	2	1	1
Хмельницька	2	6	4	2
Дніпропетровська	3	1	3	4
Запорізька	4	3	2	3
Волинська	5	6	6	6
Чернігівська	6	7	5	5
Сумська	7	9	9	9
Чернівецька	8	10	8	8
Рівненська	9	11	14	13
Херсонська	10	11	11	11
Миколаївська	11	10	10	10
Івано-Франківська	12	13	19	16
Тернопільська	13	5	7	7
Харківська	14	15	22	20
Одеська	15	11	12	14

Львівська	16	8	18	17
Донецька	17	16	15	15
Полтавська	18	4	13	12
Кіровоградська	19	14	21	21
Луганська	20	17	16	17
Черкаська	21	12	17	18
Київська	22	17	23	22
Вінницька	23	8	20	19
Закарпатська	24	18	24	23

Існують різні підходи до розвитку регіонів, серед яких виділяють DCBA (Deficit Community Based Approach – концентрація уваги на проблемах регіону), ABCD (Asset Based Community Development – концентрація уваги на перевагах регіону), CHIA (Community Health Impact Assessment – концентрація уваги на здоров'ї та добробуті населення регіону), SD (Sustainable Development – концентрація на збалансованому розвитку регіону, у тому числі, завдяки співпраці різних секторів). Концептуальна схема впливу міжсекторної співпраці на збалансований розвиток регіону наведена на рис. 1.

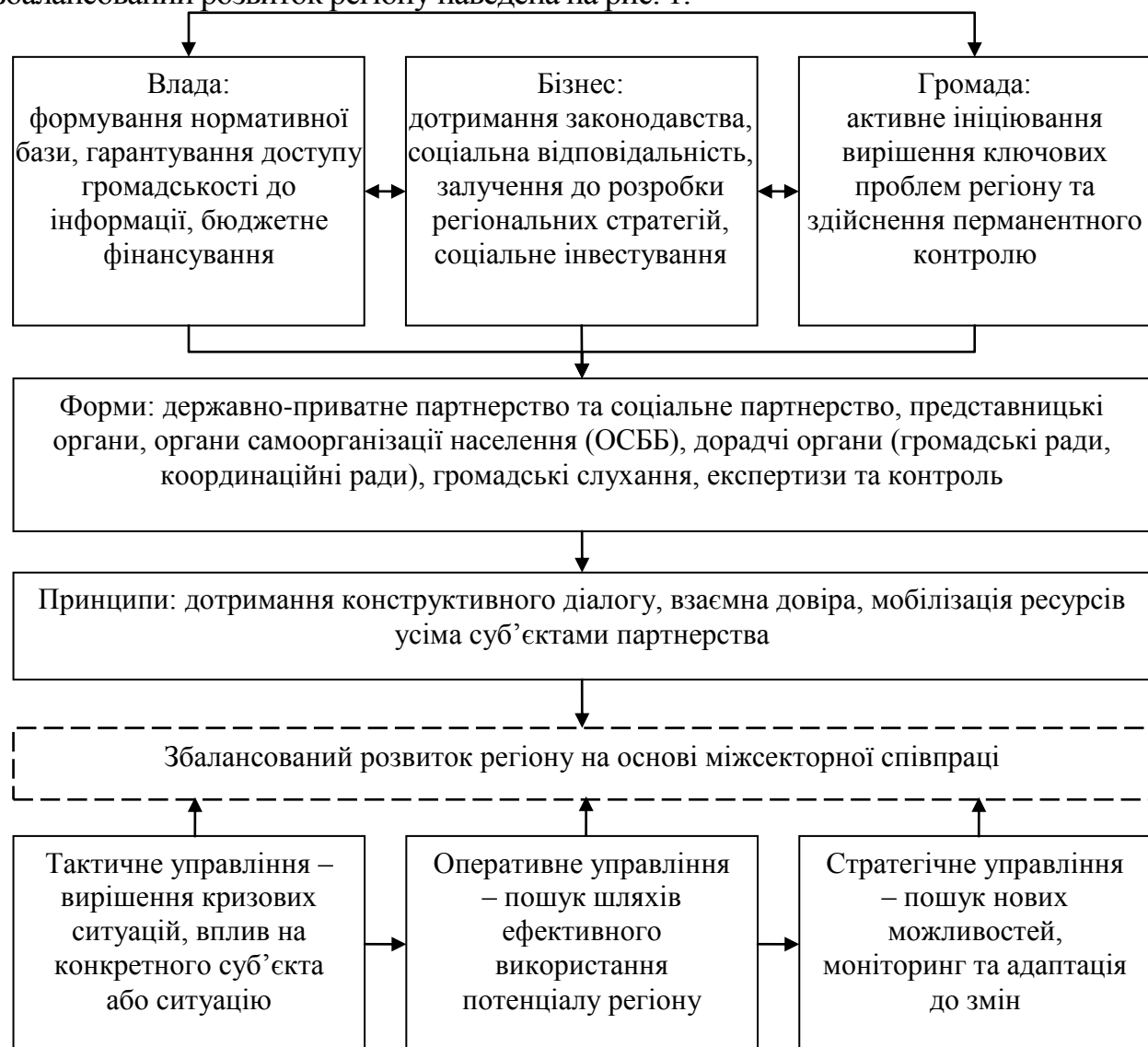


Рис. 1 Концептуальна схема впливу міжсекторної співпраці на збалансований розвиток регіону

Для налагодження міжсекторної співпраці необхідним є зацікавленість та вмотивованість представників всіх секторів, їх здатність до безконфліктної взаємодії, бажання та можливість виділити необхідні ресурси (людські, фінансові, матеріальні, інформаційні тощо). І найголовнішим є реальне бажання співпрацювати задля розвитку власного регіону, а не лише декларування співпраці.

Основними чинниками, здатними гальмувати процеси міжсекторної співпраці є відсутність бажання співпрацювати, низький рівень навичок співпраці, високий рівень тіньової економіки, низький рівень соціальної відповідальності, недовіра в суспільстві, наявність негативних стереотипів, нерозвиненість громадських організацій, низька соціальна активність громадян тощо. Основні переваги від міжсекторної співпраці наведено на рис. 2.

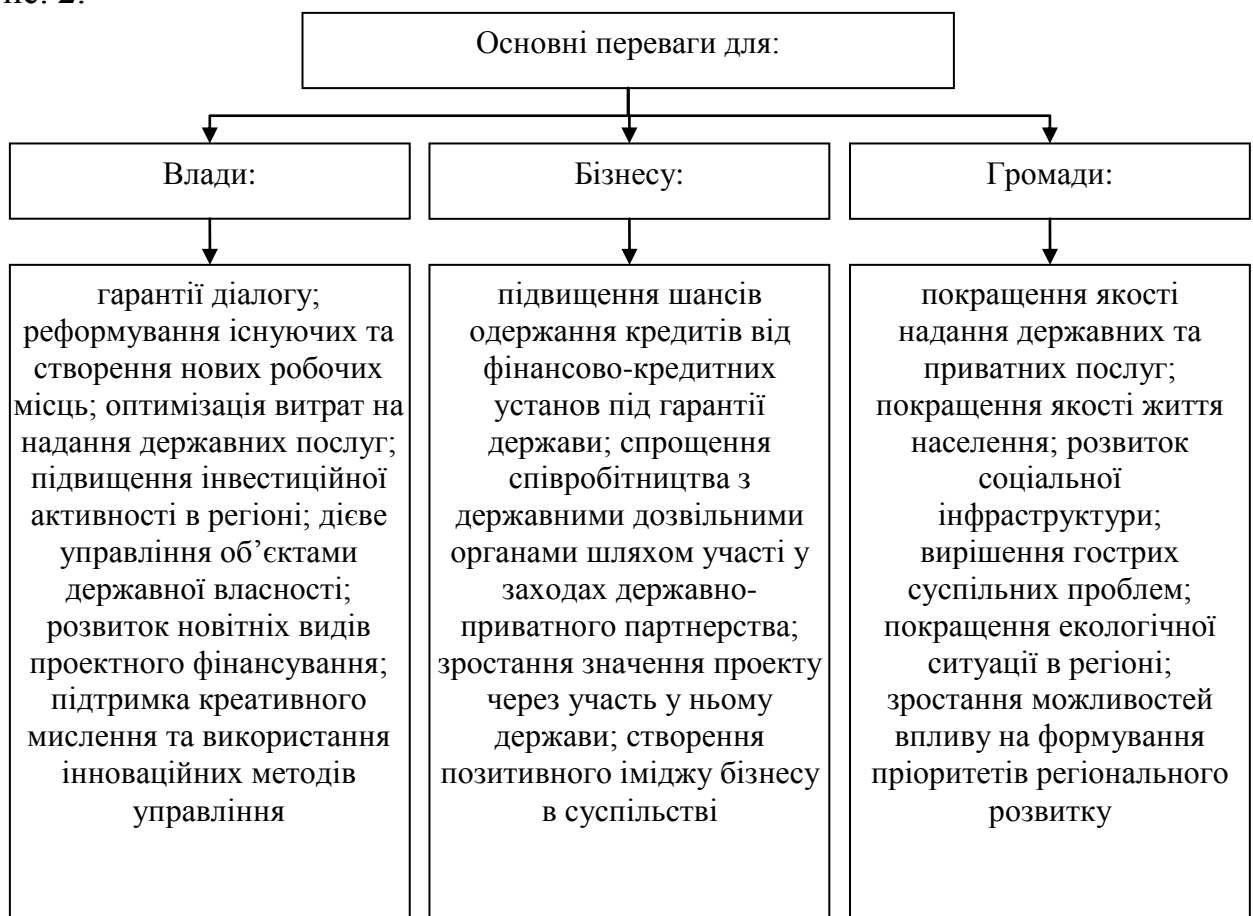


Рис. 2 Переваги від міжсекторного партнерства

* складено автором за даними джерела [2, с. 84]

Отже, глибинні зміни в усіх сферах суспільного життя породжують розуміння важливості гармонізації інтересів різних суб'єктів і груп, вирішення проблем та протиріч неконфліктним шляхом, використання механізмів міжсекторного партнерства. Лише конструктивна взаємодія представників всіх секторів здатна забезпечити збалансований розвиток регіонів.

Список використаних джерел

1. Створення об'єднаних територіальних громад в Україні 2015-2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://parlament.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Detsentralizatsiya-v-Ukrai-ni-2014-2017-rr.pdf>
2. Постніков В. С. Соціальне партнерство як передумова ефективної взаємодії бізнесу і органів державної влади в питаннях регулювання якості життя населення / В. С. Постніков // Економіка а держава. – 2014. – № 6. – С. 83-85.

Ходзицька В.В.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

м. Київ

КЛЮЧОВІ ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ АНТИКРИЗОВОГО
УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЙ

В умовах глобалізації, зростання конкурентної боротьби і наростання кризових явищ трансформуються і ускладнюються проблеми управління бізнесом. Наприкінці ХХ і початку ХХІ ст. корпоративна форма організації бізнесу набула широкого поширення як найбільш ефективна і прогресивна, що становить економічну основу розвинутих країн і визначає їх конкурентоспроможність на світовому ринку. Тому сучасну економіку нині називають корпоративною.

Корпорація – інституційно автономний суб'єкт економіки, який реалізує функцію матеріального виробництва. На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні більшість корпорацій існують у вигляді окремих акціонерних товариств, холдингів, бізнес-груп та інших формальних і неформальних об'єднань. Корпорації активно впливають на стан світових ринків, на процес формування вартості товарів у національних економіках, так як вони мають можливість розміщувати виробництво на територіях інших держав. Корпорації використовують їх порівняльні переваги, знижуючи тим самим витрати на виробництво продукції і збільшуючи прибуток.

Питання теорії й практики формування й функціонування корпорацій досліджувалися і висвітлені у працях зарубіжних і вітчизняних вчених: І. Ансоффа, Р. Брейлі, Ю. Брігхема, С.П. Друкера, П. Самуельсона, М. Портера, О.І. Амоші, І.П. Булеєва, В.М. Гейця, М. Ерхардта, І.Л. Сазонця. При цьому значущість проблем формування ефективної моделі корпоративного управління зумовила нові напрями розвитку сучасної економічної думки.

Сьогодні в Україні процес становлення цивілізованих ринкових відносин протікає значно повільніше, ніж формальне їх закріплення. В умовах законодавчо визначених правил в сфері приватної власності на будь-яке майно, свободи підприємництва, взаємодії бізнесу і влади аспекти

економічних відносин як всередині корпорацій, так і між ними, з одного боку, і державою – з іншого, залишаються проблемними. Як наслідок, ці проблеми негативно впливають на якість корпоративного управління. У зв'язку з цим, метою даної статті є узагальнення наукових підходів до визначення сутності корпорації як суб'єкта економічних відносин.

В сучасних умовах невизначеності ринкової економіки проблема формування і функціонування системи менеджменту корпорацій набуває першочергового значення. Виникнення кризового стану є свідченням поступового розбалансування та повної втрати дієздатності внутрішнього механізму саморегуляції господарської системи.

Посилення конкуренції спонукає представників різних галузей кардинально переглядати технічну, цінову політику, а також основні підходи до ефективного управління корпорацій. Для здійснення даної мети сучасні корпорації потребують ефективної системи стратегічного менеджменту, орієнтованого на розробку загальної стратегії розвитку і постановку на її основі стратегічних цілей, спрямованих на досягнення сталого переваги бізнесу перед конкурентами. Ступінь ефективності процесів прийняття та реалізації стратегічних управлінських рішень сучасними корпораціями в першу чергу визначається якістю інформації, якою забезпечується система стратегічного менеджменту. Найважливішими джерелами інформації для прийняття управлінських рішень в корпораціях виступають підсистеми фінансового і управлінського обліку.

Успішною умовою забезпечення конкурентоспроможності корпорацій є здатність своєчасного прогнозування і реагування на перші ознаки виникнення кризових загроз. Виявлення причино-наслідкових зв'язків виникнення кризи дозволяє реалізувати механізм прийняття управлінських рішень щодо здійснення заходів антикризового управління в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Необхідною є адаптація суб'єктів господарювання до умов економічно-антикризових перетворень та умов використання ефективних методів адаптивного механізму стратегії управління. Тому запровадження методів стратегічного антикризового менеджменту є невідкладним і потребує наукового обґрунтування.

Антикризовий стратегічний напрям управління має орієнтуватися на забезпечення фінансової стійкості та оптимізацію структури капіталу з урахуванням зростання вартості підприємства. Розробка оперативно-тактичних та стратегічних рішень щільно пов'язана з фінансовою стратегією розвитку підприємства. З огляду на розвиток підприємства перелік антикризових завдань може постійно змінюватися. А це вимагає коригування методів антикризового стратегічного управління та перерахунку параметрів впливу.

Система антикризового стратегічного менеджменту є складовою загального управління підприємства відповідно до місії, бачення та концепції. Тому її складові мають бути інтегровані в загальну стратегічну управлінську систему господарюючого суб'єкта, що забезпечить

координацію та коригування дій системи антикризового стратегічного управління в загальній системі менеджменту господарюючого суб'єкту. Важливим моментом теорії і методології антикризового стратегічного управління є розробка механізму її функціонування і реалізації для досягнення актуальних стратегічних напрямів розвитку промислового підприємства.

В умовах мінливого зовнішнього середовища підприємству складно визначати стратегію розвитку, яка відрізняється новизною стратегічних завдань і високим рівнем виникнення нестандартних управлінських ситуацій. З огляду на багатогранність стратегічних рішень вибір антикризової стратегії необхідно здійснювати залежно від реальних загроз ефективного та довготривалого функціонування суб'єкта господарювання.

Методологія антикризового стратегічного управління охоплює сукупність принципів та методів, що забезпечують процес оптимізації розробки та реалізації напрямів ефективних стратегічних управлінських рішень. Адаптація антикризових систем стратегічного управління корпорацій залежать від використання інструментарію прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень. Сформовано-сталі інструменти і методи не дозволяють вчасно спрогнозувати і ідентифікувати ринкові ризики кризових явищ коливань фінансової стійкості господарюючих суб'єктів. Система антикризового стратегічного менеджменту є складовою загального управління підприємства відповідно до місії, бачення та концепції. Тому її складові мають бути інтегровані в загальну стратегічну управлінську систему господарюючого суб'єкта, що забезпечить координацію та коригування дій системи антикризового стратегічного управління в загальній системі менеджменту господарюючого суб'єкту. Важливим моментом теорії і методології антикризового стратегічного управління є розробка механізму її функціонування і реалізації для досягнення актуальних стратегічних напрямів розвитку корпорацій.

Таким чином, запропоновані напрями розробки та функціонування антикризового стратегічного управління корпорацій дозволять досягти стійкого розвитку підприємства в умовах невизначеності та євроінтеграційних процесів в Україні.

Список використаних джерел

1. Друпі К. Управлінський і виробничий облік: Пер. з англ.; Підручник. – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2002.
2. Уорд Кит. Стратегический управленческий учёт / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.: ил.
3. Innes J. Strategic Management accounting, in tones, J (ed.). Handbook of Management accounting, Gee, Ch. 2., - 1998. – 968 p.
4. Cooper R., Kaplan R.S. Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. – 1988. - September/October - P. 96-103.
5. Simmonds K. Strategic management accounting // Management accounting. - 1981. - № 59(4). P. 26-29.

6. Simmonds K. Strategic management accounting for pricing: a case example // Accounting and Business Research. - 1982. - № 12(47). P. 206-214.
7. Simmonds K. The accounting assessment of competitive position // European Journal of Marketing, Organization and Society. - 1986. - № 12(4). P. 357-374.
8. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets // Accounting, Organisation and Society. – 1990. - № 1. P. 27-46.
9. Lord B.R. Strategic management accounting: the emperor`s new clothes? // Management Accounting Research. - 1996. - № 7(3). - P. 347-366.
10. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерський облік: управлінський аспект: Пер. з англ./Під ред. Я. В. Соколова. – М.: Фінанси і статистика, 2001.

Хоменко Л. М.

к.е.н., доцент

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

ЕКОЛОГІЧНІ ПОДАТКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Цілі економічного розвитку будь-якого промислового району охоплюють соціальну і екологічну складові, остання із яких потребує найбільшої уваги. Конкурентоспроможність продукції підприємств промислового району визначається її ресурсоемністю, що свідчить про продаж в кінцевому рахунку природних ресурсів, права на володіння якими належать майбутнім поколінням. Результати такої господарської діяльності характерні для Кременчуцького промислового району, де діють: транснаціональна промислово-фінансова компанія «Укртатнафта», «Кременчуцький завод технічного вуглецю», «Кременчуцький сталеливарний завод», ливарні цехи машинобудівних заводів «АвтоКрАЗ», «Кредмаш» - здійснюють викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря, скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти; гранітні кар'єри «Кварц», «Малокохнівський», «Крюковський» - здійснюють розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях. Відповідно до Податкового Кодексу України платники екологічного податку промислового району: складають податкові декларації за формою, що передбачена кодексом; подають декларації до контролюючих органів протягом 40 календарних днів; сплачують екологічний податок протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем граничного строку подання податкової декларації; за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення, скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти, розміщення протягом звітного кварталу відходів у спеціально відведених для цього місцях чи об'єктах [1,2].

Розрахунок екологічного податку: - за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення (P_{bc})

здійснюється за формулою $P_{bc} = C_{ума} (M_i \times H_{pi})$, де M_i – фактичний обсяг викиду i -тої забруднюючої речовини в тоннах; H_{pi} – ставка податку в поточному році за тонну i -тої забруднюючої речовини у гривнях; - за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти (P_c) здійснюється за формулою $P_c = C_{ума} (M_{li} \times H_{pi} \times K_{oc})$, де M_{li} – обсяг скиду i -тої забруднюючої речовини в тоннах; H_{pi} – ставка податку в поточному році за тонну i -тої забруднюючої речовини у гривнях; K_{oc} – коефіцієнт, що дорівнює 1,5 і застосовується у разі скидання забруднюючих речовин у ставки і озера (в іншому випадку коефіцієнт дорівнює 1); - за розміщення відходів (P_{pb}) здійснюється за формулою $P_{pb} = C_{ума} (H_{pi} \times M_{li} \times K_T \times K_o)$, де H_{pi} – ставка податку в поточному році за тонну i -тої забруднюючої речовини у гривнях; M_{li} – обсяг відходів i -того виду в тоннах; K_T – коригуючий коефіцієнт, який враховує розташування місця розміщення відходів. Відповідно до діючого Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для обліку екологічного податку застосовують рахунок 64 «Розрахунки за податками і платежами» субрахунок 641 – екологічний податок. За кредитом субрахунку відображають нарахування екологічного податку, а за дебетом – його перерахування до бюджету [3]. Аналітичний облік податку на промислових підприємствах ведуть за видами екологічний платежів: основний платіж, штрафи, пені. Одночасно здійснюється виділення аналітичних рахунків згідно із переліком екологічних платежів: податок за викиди в атмосферу забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення; податок за розміщення відходів у навколишньому природному середовищі; податок за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти.

Так, акціонерне товариство «Кременчуцький сталеливарний завод» обладнане восьми електродуговими печами у першому кварталі поточного року здійснило викиди в атмосферне повітря: марганцю та його сполуки у обсязі 5,5 тони і окислю вуглецю у обсязі 52 тони (окремі печі працюють за графіком у відповідності з виконанням замовлень на литво). Виготовленні на заводі відливки – це великогабаритні (розміром 2500 x 500 x 650мм) заготовки з переважаючими тонкими стінками (від 12 до 15мм), які виробляються на автоматичних формувальних лініях фірми «Кюнкель – Вагнер» за незначних викидів забруднювальних речовин. Швидкозйомне плаваюче модельне оснащення цих ліній дозволяє виготовляти відливки різноманітної конфігурації. Одним із напрямків кращого використання основних фондів автоматичних формувальних ліній з метою зменшення питомої величини викидів в атмосферне повітря забруднювальних речовин є обґрунтування планово-економічних розрахунків на основі застосування математичних методів. Такі методи використовуються для дослідження роботи транспортного устаткування і планування завантаження автоматичних ліній формовки на базі пресових автоматів із заливкою форм на конвеєрі. При роботі формувальних машин на конвеєрі виготовляється в 3-5 раз більше форм, ніж при роботі їх з установкою форм на плацу цеху, що

зумовлює зниження питомих величин викидів. Ставки екологічного податку за викид в атмосферу стаціонарними джерелами забруднення встановлені в розмірі 17451,37 грн./т марганцю, 83,07 грн./т окислу вуглецю. Сума екологічного податку за перший квартал 2018р. (P_{bc}) склала: $P_{bc} = 5,5 \times 17451,37 + 52 \times 83,07 = 95982,535 + 4319,640 = 100302,17$ грн. Кореспонденцію рахунків з відображення нарахування екологічного податку наведено в табл. 1. Суб'єкти господарювання Кременчуцького промислового району, які мають інколи по декілька стаціонарних джерел забруднення, зобов'язані подавати до відповідного контролюючого органу за місцем розташування податкову декларацію екологічного податку. До податкової декларації підприємства складають відповідний розрахунок у формі додатку стосовно кожного стаціонарного джерела забруднення, що здійснює викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин, об'єкту за місцем здійснення скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти, спеціально відведеного для розміщення відходів місця окремо.

Таблиця 1 – Відображення в обліку операцій з нарахування екологічного податку АТ «Кременчуцький сталеливарний завод»

Зміст господарської операції	Дт	Кт	Сума, грн.
Нараховано екологічний податок	92	641	100302,17
Сплачено екологічний податок до бюджету	641	311	100302,17

Податкові інструменти екологічного регулювання в нашій країні проходять стадію становлення, що зумовлює нагальну необхідність їх удосконалення. Впровадження екологічного оподаткування зумовлює досягнення подвійного виграшу: з однієї сторони економічно стимулюється охорона довкілля, а з іншої - одночасно з цим суб'єкти господарювання змушені постійно здійснювати ресурсозбереження шляхом стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, в тому числі у сфері охорони навколишнього природного середовища.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Волощук Л. О. Фінансова стратегія в управлінні розвитком та економічною безпекою підприємств / Л. О. Волощук, К. І. Науменко // Економічний журнал Одеського політехнічного університету. – 2017. – № 1 (1). – С. 23- 30.

Циганов С.А., д.е.н., професор

Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Циганова Н. В. к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

РОЗВИТОК КОНКУРЕНЦІЇ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Поглиблення міжнародного поділу праці, зростання інтенсивності міждержавного обміну товарами, послугами, технологіями, фінансовими

ресурсами спричиняє формування глобального економічного середовища. Ці процеси супроводжуються розвитком транснаціонального промислового і банківського капіталу, носіями якого виступають транснаціональні компанії (ТНК) і транснаціональні банки (ТНБ). Виявлення змісту та особливостей впливу транснаціоналізації на розвиток конкурентних відносин, незважаючи на важливість обґрунтування стратегічної моделі взаємодії транснаціональних корпорацій з національними економіками, дотепер так і не прийняло остаточної парадигми. Між тим транснаціоналізація обумовлює формування усталених каналів взаємодії ТНК з національними економіками та вирішальним чином впливає на модифікацію конкурентних відносин, їх зміст, умови та параметри конкурентоспроможності національних економік. Сучасний етап транснаціоналізації економічних відносин спричиняє зміни у характері конкурентних відносин, органічне поєднання суперництва та співробітництва суб'єктів міжнародного бізнесу [1].

Транснаціоналізація як об'єктивно обумовлений процес із багаторівневими і суперечливими проявами істотно впливає на конкурентні відносини, модифікує стратегії взаємодії національних економік, коригує структурні та інноваційні зрушення, механізми управління і регулювання. Це спричиняє якісні зміни у складі суб'єктів конкурентних відносин у глобальній економіці: окрім представників транснаціонального капіталу до їх кола додаються національні економіки та регіональні угруповання. На даний момент конкурентна боротьба у глобальному середовищі зосереджується навколо реалізації інтересів таких її суб'єктів, як США, країни ЄС та Китай.

Відбувається трансформація конкурентних відносин, активне входження до глобалізованих ринків нових учасників. Тому сутність транснаціоналізації може бути визначена як загальносвітовий процес формування нових інтегративних властивостей системи взаємозв'язків між бізнес-структурами, які діють на території різних країн з метою досягнення синергійних ефектів в глобальній конкуренції від спільного функціонування. Саме трансформація конкурентних відносин змінює традиційні передумови транснаціоналізації виробництва: переливання капіталу з його надлишком за допомогою прямих іноземних інвестицій поступається транскордонним угодам М&А, що особливо помітно у фінансовій сфері і втілюється у фінансовій глобалізації [2].

Глобалізація конкурентних відносин, їх поширення за межі національних економік спричиняє виникнення гіперконкуренції – сучасної форми конкуренції, яка має всеохоплюючий характер і супроводжується маніпулюванням ТНК значними фінансовими й інвестиційними ресурсами [3, с.12].

Стратегія посилення конкурентоспроможності більшості ТНК передбачає відповідну реакцію на технологічні та фінансові зміни, лібералізацію інвестиційних режимів та регулювання процесів консолідації бізнесу. Головним чином це позначається на розширенні фінансових інструментів та вдосконаленні механізмів фінансування М&А,

трансфертному механізмі ціноутворення, характері конкурентних відносин, і в кінцевому рахунку, посиленні позицій ТНК у глобальній економіці. Застосування конкурентоспроможних технологій позитивно впливає на структуру експорту, і навпаки: недостатній рівень інноваційного розвитку зумовлює консервацію низькоефективної структури економіки, ускладнює взаємодію місцевих підприємств з потужними ТНК, збільшує технологічний розрив між країнами з різним рівнем інноваційності. Це дозволяє розглядати ТНК як інструмент прискорення інноваційно-інвестиційних процесів у разі залучення підприємств менш розвинених країн до технологічного базису корпорацій. Але ставши головними гравцями глобальної економіки, ТНК не спроможні забезпечити стабільність її розвитку.

Індикатором впливу транснаціоналізації на розвиток конкурентних відносин є малий та середній бізнес, який зазвичай розглядають переважно в контексті розвитку внутрішнього ринку. Проте зростаюча інтеграція національних економік істотно вплинула на екзогенізацію діяльності малих та середніх фірм. Цьому сприяло динамічне зростання ліцензійної торгівлі, використання сучасних інформаційних технологій тощо. У світовій практиці малі та середні підприємства взаємодіють з ТНК шляхом поширення та комерціалізації виробничих і збутових мереж, транснаціоналізації сфери послуг. Протягом останніх років, за оцінкою дослідників, спостерігається зростання обсягів аутсорсингу для інформаційно-містських професійних послуг, таких як R&D, фінансові та логістичні послуги тощо [4, с.166], наданих підприємствами малого та середнього бізнесу. У цих умовах малі та середні фірми, завдяки стратегії диференціації та вузької спеціалізації, виявляються здатними до ефективної взаємодії з ТНК, включеними в сталу систему господарських та фінансових зв'язків.

Специфіка залучення українських суб'єктів господарювання до процесів транснаціоналізації пов'язана, передусім, з олігархічною побудовою економіки, її монополізацією. Підприємства багатьох важливих галузей економіки (машинобудування, металургія, вугільна та хімічна промисловість та ін.) перебувають у приватній власності обмеженого кола осіб, які, за сприяння влади, блокують конкуренцію. Це негативно позначається на цінах, знижує стимули до інновацій та інвестицій, блокує ефективний розвиток конкурентних відносин. Крім того сучасний стан інноваційної діяльності в Україні дає підстави стверджувати, що за такими параметрами, як динаміка науково-технічної діяльності, розвиток інноваційної інфраструктури вона не відповідає вимогам глобальної конкуренції.

Нові можливості для фінансування інноваційних проектів надає використання фінансових технологій. Певною мірою фінтехкомпанії створюють конкуренцію традиційному бізнесу і діяльності фінансових інституцій [5]. Транснаціоналізація з притаманною цьому процесу орієнтацією на інноваційний тип розвитку у разі невідповідності нововведень реальним потребам економіки здатна викликати негативний мультиплікаційний ефект. Але якщо потужний регуляторний та фінансовий

потенціал розвинених країн дозволяє нейтралізувати небезпечні прояви глобалізації, то для менш розвинених учасників міжнародної взаємодії наслідки можуть бути значно гіршими. Наприклад, перебільшення значення інформаційної економіки в умовах ослаблення взаємозв'язків даного сегменту ринку з традиційною економікою, приплив спекулятивного капіталу у галузь «hi-tech» послабили у США та інших країнах інтерес інвесторів до ринку акцій високотехнологічних компаній.

Політика інноваційного розвитку в контексті транснаціоналізації, орієнтована на поглиблення співробітництва з ТНК, і передусім використання прямих іноземних інвестицій і технологічних розробок, для приймаючих країн криє істотні загрози, а саме: існує потенційна можливість блокування вітчизняних інноваційних розробок, якщо у них не зацікавлені ТНК або вони є конкурентами по відношенню до іноземних розробок; намагання приймаючих країн зберегти під своїм контролем захищені авторськими правами інновації при зворотньому намаганні ТНК використовувати їх повною мірою тощо. Світовий досвід показує, що лише економіки тих країн, які виробили національні глобальноорієнтовані стратегії, де враховано загрози глобальної конкуренції, забезпечили позитивний ефект від співробітництва з ТНК.

Список використаних джерел

1. Циганов С.А. Вплив транснаціоналізації на розвиток конкурентних відносин / С.А. Циганов, Н.В. Циганова, В.А. Сизоненко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. пр. Випуск 137. – К.: Київ. національний ун-т ім. Т. Шевченка. Ін-т міжн. відн., 2018. – С. 77-88.
2. Циганов С.А. Формування глобального фінансового середовища / С.А. Циганов, Н.В. Циганова // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. пр. – 2012. – Випуск 110, ч.1. – С. 54-56.
3. D'Aveni Richard F. Hypercompetition closes in – Mastering Global Business / Financial Times Special Report. – 1998. – Febr. 6. – P. 12.
4. Вітренко А.О. Сервісна економіка: теорія, сучасні виклики та глобальні тренди: монографія / А.О. Вітренко. – К.: Знання, 2016. – 413 с.
5. Циганова Н.В. Фінансові інновації та їх роль у розвитку інноваційного підприємництва // Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] : Зб. матеріалів II Всеукр. наук.-практ. конференції. – К.: КНЕУ, 2018. – С. 97-99. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/25360>

Черкасова К. О., магістр

Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

Науковий керівник **Тарасенко І.О.** *д.е.н., проф.*

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Складне середовище, в якому функціонує підприємство, потребує від

керівництва постійної роботи над удосконаленням технології прийняття управлінських рішень щодо забезпечення бажаного рівня його економічної безпеки. Для своєчасного прийняття управлінських рішень важливим є виявлення чинників, що обумовлюють виникнення загроз економічній безпеці підприємства. Вивчення наукових літературних джерел свідчить про відсутність одностайності у підходах вчених щодо визначення кількісного складу груп чинників економічної безпеки, їх структури та значущості.

Загрози та дестабілізуючі чинники безпечного розвитку підприємства, на думку Г. Ляного [1], розподіляються на зовнішні та внутрішні, що відповідає сучасній теорії управління підприємством. До зовнішніх чинників вчений відносить наступні: протиправну діяльність кримінальних структур, конкурентів, підприємств та приватних осіб, що займаються промисловим шпигунством і шахрайством; навмисну діяльність співробітників підприємства, звільнених через порушення дисципліни; протиправну діяльність корумпованих елементів з числа представників правозахисних органів та органів контролю. До внутрішніх чинників науковцем запропоновано включити такі: навмисна та ненавмисна діяльність або бездіяльність співробітників підприємства, що суперечать його інтересам, наслідками яких можуть бути нанесення економічних збитків; виток або втрата інформації, що становить комерційну таємницю та має конфіденційний характер; діяльність, що спричиняє підрив ділової репутації підприємства, виникнення проблем у його взаємовідносинах з реальними та потенційними партнерами; діяльність, що спричиняє виникнення конфліктних ситуацій з представниками кримінального середовища, конкурентами, органами влади; діяльність або бездіяльність, що призводить до виробничого травматизму та загибелі працівників.

На думку Ф. І. Євдокимова [2, с. 62], чинники загроз визначаються з одного боку регламентованими факторами, а з іншого – ризиками, що виникають в ході функціонування підприємства. До регламентованих факторів вчений відносить: мінімальний рівень оплати праці, екологічні стандарти, соціальні стандарти, стандарти з охорони праці та техніки безпеки, стандарти SA-8000, галузеві стандарти, ставки податку на прибуток та своєчасність сплати податків. Чинники ризику автор поділяє на зовнішні (не передбачувані ризики, передбачувані ризики, політичні ризики, форс-мажорні обставини) та внутрішні (нетехнічні ризики, технічні ризики, правові ризики, ризики, що страхуються).

Існує підхід, відповідно до якого визначення чинників економічної безпеки та загроз діяльності підприємства здійснюється на засадах використання положень антикризового управління. До таких класифікацій можна віднести запропоновані А. Чернявським [3, с. 9], Л. Лігоненко [4, с. 30-31], які передбачають аналіз кризових явищ, що можуть впливати на діяльність підприємства.

О. Ареф'єва та Т. Кузенко [5, с. 18] запропонували класифікацію загроз безпечному розвитку підприємства на основі системного підходу,

виокремивши такі: економічні, продуктові, технічні, інформаційні, фізичні, правові, соціальні та екологічні, та дали опис причин їх виникнення. При цьому вчені виділяють також групи зовнішніх чинників, серед яких: макроекономічні (кризові явища в економіці, стабільність законодавчої бази, інфляційні процеси, купівельна спроможність, рівень безробіття, рівень розвитку фінансової системи, державна політика), ринкові (виробничий і споживчий попит, рівень цін на сировину та готову продукцію, банкрутство контрагентів, платоспроможність конкурентів підприємства, зниження ємності внутрішнього ринку) та інші (нестабільна політична ситуація в країні, темпи НТП, розвиток конкуренції, негативні демографічні тенденції, природні та техногенні чинники). Внутрішні чинники економічної безпеки підприємства О. Ареф'єва та Т. Кузенко пропонують розподілити на нормативно-правові (система контрактів з контрагентами, наявність посадових інструкцій та положень, система інформаційного забезпечення), фінансово-інвестиційні (нераціональна структура капіталу, наявність доходних інвестиційних проектів, купівельна спроможність, наявність НДДКР, рівень підприємницького ризику), виробничо-операційні (використання основних та оборотних активів, структура та ліквідність активів, рентабельність продукції підприємства, впровадження нових технологій, структура собівартості продукції, рівень постійних витрат, рівень страхових запасів), кадрово-управлінські (наявність стратегії розвитку, адекватна ринковим умовам система управління, кваліфікація персоналу підприємства, мотивація персоналу, організаційна структура управління) та маркетингово-комерційні (портфель замовлень на продукцію або послуги, цінова політика, проведення маркетингових досліджень, наявність диверсифікації, планування реклами, формування позитивного іміджу).

Як показав аналіз наукових підходів, більшість вчених вважають економічну безпеку підприємства самостійною системою і виділяють всередині цієї системи певні функціональні складові. Проте, вивчення наукових джерел показало відсутність єдності як в методиці діагностики стану економічної безпеки на всіх рівнях (підприємства, регіону, держави), так і у відсутності єдності поглядів науковців щодо кількості та назв функціональних складових економічної безпеки. Майже всі автори в складі економічної безпеки підприємства на перше місце ставлять фінансову безпеку, а інші складові мають значну варіативність. Їх кількість коливається від 4 до 14. Оскільки економічна безпека підприємства є системою, вона представляє собою сукупність структурних елементів, кожен із яких має власний зміст, набір критеріїв та засобів забезпечення.

Виділення та класифікація загроз економічній безпеці підприємства за функціональними складовими сприяє розробці ефективних заходів для підвищення рівня кожної функціональної складової та економічної безпеки підприємства в цілому. Для кожного окремого підприємства склад загроз може бути різним. Якщо на підприємстві не передбачено спеціалістів з питань економічної безпеки, що є характерним для більшості українських

підприємств, то ці функції може бути покладено на економічну службу. Моніторинг та діагностика рівня економічної безпеки підприємства та окремих її складових, своєчасне попередження або запобігання загрозам дозволяє підприємству уникнути значних збитків.

Найвпливовішими функціональними складовими за рівнем створення загроз економічній безпеці підприємства є фінансова, виробнича, кадрово-інтелектуальна функціональні складові. Заходи щодо попередження або усунення загроз за цими складовими повинні бути пріоритетними. Беззаперечно, що інформаційна та силова функціональні складові також мають значний вплив на рівень економічної безпеки підприємства, і як показує практика, саме цим складовим керівництво підприємств приділяє більше уваги у порівнянні з іншими.

Список використаних джерел

1. Ляной Г. Экономическая безопасность предприятия / Ляной Г. // Журнал «Best of Security» №7 (июль, 2006). – Информационно-аналитический портал о безопасности [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://bos.dn.ua/view_article.php?id_article=27.
2. Евдокимов Ф.И. Комплексная оценка экономической эффективности инновационных проектов / Евдокимов Ф.И. // Научные труды Донецького національного технічного університету. Серія: Экономическая – 2004. – Вип. 76. – С. 59–66.
3. Чернявский А.Д. Антикризисное управление: учеб. пособие / Чернявский А.Д. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.: ил.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Лігоненко Л.О. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.

Черниш О.В.

старший викладач

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ: УКРАЇНСЬКИЙ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

Зростання потреби суспільства у вищій освіті зумовило необхідність збільшення обсягів її фінансування та відповідно появу «бюджетних дефіцитів» майже в усіх країнах світу. Це призвело, насамперед, до розширення джерел фінансування, яке полягає в залученні додаткових позабюджетних ресурсів. Основним джерелом таких ресурсів стало надання закладами вищої освіти платних освітніх послуг.

Пріоритетним напрямом, який допоможе створити єдиний освітній простір в Україні, є збалансована державна політика з орієнтацією на реалізацію завдань держави щодо належного фінансування ЗВО з метою забезпечення висококваліфікованими фахівцями відповідних секторів економіки. Державне фінансування освіти можна розглядати як капіталовкладення держави в майбутнє нації.

Аналіз світового досвіду свідчить про наявність тенденції до диверсифікації джерел фінансування вищої школи [1, с. 23-40].

У розвинутих країнах частка державного фінансування вищої освіти є різною. Так, у Канаді вона становить 70 – 85%, Голландії – 90%, Німеччині – 95%, у Великій Британії – 62%. При цьому частка плати за навчання в структурі бюджету ЗВО у всіх цих країнах значно нижча ніж у нас. Так, наприклад, в Англії плата за навчання становить 12%, у Канаді – 11%, а студенти Голландії, Німеччини, Фінляндії, Швеції взагалі не сплачують за навчання. У Новій Зеландії університети фінансуються на 96% урядом, а 4% становлять доходи від плати за навчання [2, с.59].

Міністерство освіти і науки України розробляє пропозиції по обсягах фінансування з Державного бюджету на розвиток соціально-культурної сфери, науки, навчально-виховних закладів, установ, організацій, що перебувають у функціональному управлінні міністерства. Спільно з центральними органами державної влади визначає економічні та фінансові норми і нормативи на утримання державних навчальних установ.

Згідно Закону України «Про освіту» [3, ст. 61 п.2] держава повинна забезпечувати бюджетні асигнування на освіту в розмірі не меншому десяти відсотків національного доходу, а також валютні асигнування на основну діяльність. Але через недосконалість механізму планування бюджетних витрат та існування бюджетного дефіциту сьогодні видатки освіти, як і культурно-соціальні видатки, часто фінансуються за «залишковим принципом» тобто кошти на покриття цих видатків виділяються у останню чергу і в обсягах, які «залишилися» після покриття інших необхідних державних видатків.

Більшість закладів вищої освіти надають декілька видів освітніх послуг. Окрім послуг надання вищої освіти з програм підготовки фахівців, бакалаврів і магістрів, багато ЗВО надають послуги після вузівської (99%) і додаткової (63%) освіти [4]. Чинник спеціалізації ЗВО впливає на обсяги фінансування. Так, найбільш дорогим є навчання одного студента в лінгвістичних ЗВО, закладах культури та мистецтва, технологічних і технічних університетах. Статус ЗВО також виступає чинником, що збільшує вартість навчання: витрати на навчання в національних дослідницьких університетах, а також у державних університетах вище на 20 - 60%, чим в більшості ЗВО, що не мають такого статусу.

Попри усвідомлення суспільством важливості розвитку вітчизняної освіти та науки статистичні данні свідчать про вкрай незадовільне

спрямування державою фінансових ресурсів на вирішення нагальних потреб вищої школи.

За оцінками експертів, світові видатки на вищу освіту досягають 300 млрд. дол., що в свою чергу становить 1% світового ВВП.

Проблеми фінансування освітньої галузі в 90-ті роки минулого століття стимулювали створення широкої мережі приватних закладів вищої освіти. Державним ЗВО, за таких обставин, для поповнення своїх фінансів також було дозволено приймати студентів на навчання за рахунок коштів фізичних та юридичних осіб. Варто зазначити, що спочатку була встановлена квота прийому на платне навчання – 20% обсягів держзамовлення. Потім цю норму було знято, але у 2004 році прийняли рішення про обмеження обсягів платного прийому до державних закладів вищої освіти до 50% [5, с. 46].

Як свідчить світовий досвід присутність держави, як опосередкованого виробника освітніх послуг є різною в різних країнах. Зокрема в США частка приватних закладів вищої освіти становить 55%, у Японії аналогічний показник становить 76%, тобто переважає приватний тип вищої школи. Чехія, Угорщина, Казахстан та деякі інші країни також заохочують створення приватних вищих навчальних закладів. В Естонії більше половини ЗВО є приватними, в Латвії – більше чверті, в Кореї – 85% студентів навчаються в ЗВО приватної форми власності. Протилежна картина спостерігається в Фінляндії, де 80% ЗВО є державними, та Англії [5, с.31].

В Україні, як і в більшості розвинутих країн світу, використовується модель змішаного фінансування вищої освіти, в рамках якої в якості джерел фінансування залучаються бюджетні та приватні кошти, зокрема приватні кошти студентів. У той же час концепція фінансування, а відповідно і умови організації прямого фінансування ЗВО і програм фінансової підтримки студентів, в Україні істотно відрізняються від тих, які використовуються в розвинених західних країнах. Існуюча в Україні модель фінансування вищої освіти базується на концепції бінарного фінансування, в рамках якої студенти, прийняті до ЗВО в межах лімітів держзамовлення ("бюджетники"), здобувають освіту безкоштовно, а решта студентів, зарахованих в межах ліцензованих обсягів прийому ЗВО ("контрактники"), оплачують навчання самостійно. Україна 5-7% ВВП щорічно витрачає на освіту.

Проте, варто зазначити, що розмір суспільних інвестицій в освіту в Україні, що надходять з державного бюджету, є більшими ніж у будь-якій країні центральної та східної Європи. Зараз видатки зведеного бюджету України на освіту становлять близько 6% ВВП. Для порівняння, країни центральної та східної Європи на освіту витрачають в середньому 5,2% ВВП, країни Організації економічного співробітництва та розвитку – 5% ВВП. Показники рівня витрат на освіту в Україні вищі навіть ніж у ряді розвинених країн: Великобританія – 5,6% ВВП, Франція – 5,7% ВВП, США, Нідерланди, Австрія – по 5% ВВП. Все це може бути свідченням неефективності використання державних коштів і є однією з головних проблем в організації

роботи з управління вищою освітою для підвищення її економічної ефективності [6, с.36].

Правова база дає підстави ЗВО залучати додаткові ресурси від власної господарської діяльності і договірної навчальної та наукової роботи. Наявність такого права державних закладів вищої освіти поряд з приватними є визначальним у процесі залучення додаткових ресурсів в освітню діяльність та створює необхідні можливості для забезпечення вільної конкуренції на ринку освітніх послуг, що позитивно впливає на якість їх надання. До додаткових джерел фінансування ЗВО варто віднести: часткова або повна компенсація витрат на освіту самими студентами – плата за навчання, плата за послуги; додаткова плата за навчання, іноді вона використовується для стимулювання студента до навчання (наприклад, хто навчається більше встановленого терміну повинен внести певну суму); платні послуги – наукові розробки, консультації, експорт освітніх програм, тощо; гранти та добровільні внески, що зазвичай заохочуються податковими пільгами; розвиток приватної освіти.

Головна проблема сьогодні полягає в зміні методології економічної підтримки освіти, що припускає відмову від залишкового принципу фінансування і перехід до концепції інвестування освіти. Вирішення цієї проблеми повинне будуватися на серйозному науково - практичному обґрунтуванні методів і механізмів ресурсного забезпечення освіти, орієнтованої на розвиток інноваційної економіки.

Список використаних джерел

1. Курбатова М.В. Образовательное субсидирование в новом механизме финансирования высшего образования // Экономика образования. – 2005.- №2. – С.23-40
2. Каленюк І.С., Яременко Л.І. Механізми фінансово-економічного управління вищою освітою та перспективи їх розвитку./Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України: монографія / за заг. ред. В.І. Лугового. – К.: Пед. Преса, 2009. – 384 с.
3. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017 № 2145-VIII Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>
4. Коврегін В. В. Формування ефективної системи державного регулювання економічної безпеки вищих навчальних закладів України : монографія /В. В. Коврегін. – 2016. – 320 с.
5. Грищенко І.М. Теоретико-методологічні основи інноваційного розвитку освітніх послуг в Україні // Економічні аспекти проблем розвитку вищої освіти в Україні: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАПН України І.М. Грищенка. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 478 с.
6. Грищенко І.М. Узгодження вектору розвитку національної освіти реальній економіці // Проблеми освіти: Наук. зб. / Інститут інноваційних технологій і змісту освіти МОН України, - К., 2010. Випуск № 63. Частина 1 – 240 с.

Шаховалова Є.О.

к.е.н., старший викладач

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»
м. Київ*

РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

В кожній країні сільське господарство є життєво необхідною галуззю економіки країни. Враховуючи, що сільське господарство є специфічною галуззю господарського комплексу, запровадження його раціональної підтримки є одним із основних завдань держави. В сучасних умовах сільське господарство не може за рахунок реалізації своєї продукції отримати дохід, достатній для відшкодування витрат виробництва, збереження земель і соціального розвитку села. Державна підтримка – це обов'язкова умова існування і розвитку сільського господарства і продовольчої безпеки країни, про що свідчить досвід провідних держав світу.

Фінансова підтримка сталого розвитку сільського господарства дуже важлива, адже такий розвиток гарантує продовольчу безпеку держави, сприяє перетворенню аграрного сектору на високоефективний та конкурентоспроможний сектор економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також забезпечує комплексний розвиток сільських територій та розв'язання соціальних проблем на селі.

За роки незалежності в Україні було прийнято ряд рішень, щодо фінансової підтримки аграрного сектору в цілому, а також діяльності аграрних підприємств. Це здійснювалося у формі прямої фінансової підтримки, фінансування з державного бюджету окремих програм, а також через пільговий механізм оподаткування аграрних підприємств.

Державна фінансова підтримка, як правило, спрямовується на заходи, що мають важливе значення для розвитку сільського господарства і не можуть бути профінансовані власними коштами підприємств або за рахунок кредитів комерційних банків. Державна підтримка сільського господарства України охоплює бюджетне фінансування програм і заходів, які спрямовуються на розвиток галузі, пільговий режим оподаткування, часткову компенсацію процентних ставок за користування кредитами комерційних банків, списання безнадійної заборгованості перед бюджетом. Не зважаючи на велике значення аграрного сектора в економіці України, роль державного бюджету в фінансовому забезпеченні відтворення основних засобів та впровадження інноваційних розробок в аграрні підприємства є незначною та постійно знижується.

В Україні державна підтримка аграрних підприємств найчастіше спрямована на підтримку прибутковості підприємств (непряма державна підтримка). Специфіка обліку та оподаткування сільськогосподарських підприємств полягає у тому, що жодний інший вид діяльності не має такого

різноманіття активів, які постійно змінюються в кількісному та якісному складі. Так, говорячи про особливості оподаткування, слід звернути увагу на три основні податки: єдиний податок (який з 2015 року відповідно до вимог євроінтеграційних процесів замінив фіксований сільськогосподарський податок), податок на додану вартість (ПДВ) та податок на прибуток. Часті зміни умов оподаткування сільськогосподарських підприємств призводять до підвищення податкового навантаження на підприємства.

Непряма держпідтримка складала 90 % від загального обсягу підтримки сільськогосподарських товаровиробників. З 1998 р. була створена податкова політика (з метою здійснення непрямой державної підтримки), що сприятиме розвитку аграрних підприємств:

1. Спеціальних режимів оподаткування ПДВ: режиму акумуляції коштів податку на додану вартість (до 1 січня 2018 року); виплати за рахунок коштів ПДВ переробних підприємств сум дотацій за реалізовані сільгосптоваровиробниками молоко та м'ясо в живій вазі (до 1 січня 2015 року).

2. Фіксованого сільськогосподарського податку (з 1 січня 2015 року – єдиного податку четвертої групи) (безстроково) [1].

З 1 січня 2016 р. Законом України від 24.12.2015 № 909 "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році" внесені зміни в частині дії спеціальних режимів оподаткування сільгосптоваровиробників, зокрема:

1) запроваджено розподіл позитивної різниці між сумою податкових зобов'язань та податкового кредиту ПДВ, а саме: за операціями з сільськогосподарськими товарами/послугами (крім операцій із зерновими і технічними культурами та операцій з продукцією тваринництва) підлягає перерахуванню: до держбюджету - 50 %; на спецрахунки - 50 %; за операціями із зерновими і технічними культурами: до держбюджету - 85%; на спецрахунки - 15 %; за операціями з продукцією тваринництва: до держбюджету - 20 %; на спецрахунк - 80 %;

2) збільшено розміри ставок на 1 га сільгоспугідь, зокрема, для ріллі, сіножатей і пасовищ з 0,45 до 0,81 при сплаті єдиного податку платників четвертої групи [1].

Слід зауважити, що попри суперечки експертів у цій галузі, єдиний податок все ж є більш вигідним для сільгосппідприємств, ніж сплата податку на прибуток. Це також підтверджує світовий досвід: спрощені системи оподаткування доходів орієнтовані не просто на сільське господарство, а на малий і середній бізнес в сільському господарстві. Існують точки зору щодо обмежень обсягів земель, якими розпоряджаються сільгосппідприємства або встановлення межі обсягу доходів. Так, наприклад, в своєму дослідження Вдовиченко А. пропонує встановити верхню межу на рівні п'ятнадцяти тисяч мінімальних заробітних плат на рік [2].

Компромісним варіантом став Закон № 909-VII від 24.12.2015 року, яким було передбачено тільки підвищення ставок для платників ЄП 4 групи без змін основних умов оподаткування. Платниками ЄП 4 групи можуть бути сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків [3]. На цю групу не поширюються обмеження в частині об'ємів доходу або кількості найнятих працівників, як це передбачено для платників інших груп. Платниками ПДВ такі підприємства можуть бути на загальних підставах без будь-яких особливостей або обмежень. Об'єктом оподаткування для платників ЄП 4 групи є площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду, що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у т. ч. на умовах оренди.

В таких умовах гостро постають дискусійні питання щодо недооформлена земель, якими користуються підприємства, на момент закінчення звітного періоду. З 01.01.2016 р. не вимагається, щоб права власності чи користування земельними ділянками були оформлені й зареєстровані згідно із законодавством, також не обов'язково реєструвати договори оренди земельних ділянок – відповідні норми вилучено з ПКУ.

Також слід відзначити, що з 1 січня 2017 року було скасовано використання спеціального режиму сільськогосподарськими товаровиробниками щодо ПДВ. У зв'язку з цим передбачено переведення суб'єктів спеціального режиму на загальну систему оподаткування та закриття рахунків в системі електронного адміністрування ПДВ (СЕА ПДВ), які додатково відкриті відповідно до пункту 200.2 статті 200ПКУ сільськогосподарським виробникам. Крім того, введено обмеження терміну реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування, складених сільгоспвиробниками за операціями з постачання сільськогосподарських товарів/послуг в межах спеціального режиму.

Висновки. Сучасний стан обліку і оподаткування сільськогосподарських підприємств в Україні характеризується наявністю ряду проблем. Пряма державна фінансова підтримка є незначною і постійно скорочується, непряма державна підтримка у вигляді спрощеної системи оподаткування залишається недосконалою та малоефективною. Реформування податкової системи повинно відбуватися з урахуванням специфіки виробництва сільськогосподарської продукції, збереження стану та якості сільськогосподарських земель, підтримки розвитку малого та середнього бізнесу. Отже, для поліпшення економічного стану сільськогосподарських підприємств Україні необхідно поступово реформувати податкове законодавство, знижуючи податкове навантаження на підприємства.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]-Режим доступу:<http://minagro.gov.ua/node/20445>.

2. Вдовиченко А. Єдиний податок четвертої групи в контексті реформування оподаткування сільського господарства в Україні / А. Вдовиченко [Електронний ресурс].–Режим доступу : <http://ngoipr.org.ua/blog/yedynuj-podatok-chetvertoyi-grupy-v-konteksti-reformuvannya-opodatkuvannya-silskogo-gospodarstva-v-ukrayini/>.

3. Податковий кодекс. Чинний. / [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/NalCode/nalkodeks.aspx>.

Шимко Я.Р.

аспірант, Університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь

*Науковий керівник **Рінна М.Б.**, к.е.н., доцент*

ДІЯЛЬНІСТЬ НАЦКОМФІНПОСЛУГ У СФЕРІ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Державна політика в сфері недержавного пенсійного забезпечення, на нашу думку, повинна характеризуватися організованістю та цілеспрямованістю діяльності органів державної влади щодо формування комфортних умов функціонування інститутів недержавного пенсійного забезпечення, захищення прав споживачів відповідних послуг, підвищення рівнів фінансової безпеки як окремих інститутів, так і ринку послуг з недержавного пенсійного забезпечення в цілому. При цьому, характерною особливістю проваджуваної державної політики є те, що даний напрям формується в контексті реформування пенсійної системи, а також в контексті розвитку небанківського фінансового сектору.

Велика роль у даному процесі відводиться Нацкомфінпослуг, метою функціонування якої є створення, шляхом реалізації регуляторних і наглядових функцій, умов для належного та ефективного функціонування ринків фінансових послуг, запобігання виникненню системних криз на ринку небанківських фінансових послуг та забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг.

Основні завдання Нацкомфінпослуг представлено на рисунку 1.

Пріоритетами в діяльності Нацкомфінпослуг для всього сектора небанківських фінансових послуг є: забезпечення прозорості й відкритості ринків фінансових послуг; захист інтересів споживачів фінансових послуг; здійснення заходів, спрямованих на впровадження системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та перехід на систему нагляду на основі оцінки ризиків; удосконалення механізмів стабілізації та фінансового оздоровлення небанківських фінансових установ, роботи тимчасових адміністрацій; здійснення заходів щодо переходу до складання фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності.

Основними напрямками державного нагляду та контролю, що здійснюється Нацкомфінпослуг в сфері недержавного пенсійного забезпечення, є: реєстрація недержавних пенсійних фондів (із видачею їм відповідних свідоцтв про державну реєстрацію та реєстрацію як фінансової установи); ліцензування юридичних осіб, які планують надавати послуги з адміністрування; здійснення аналізу ефективності діяльності суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення; здійснення нагляду та контролю за діяльністю НПФ та іншими суб'єктами цієї сфери.

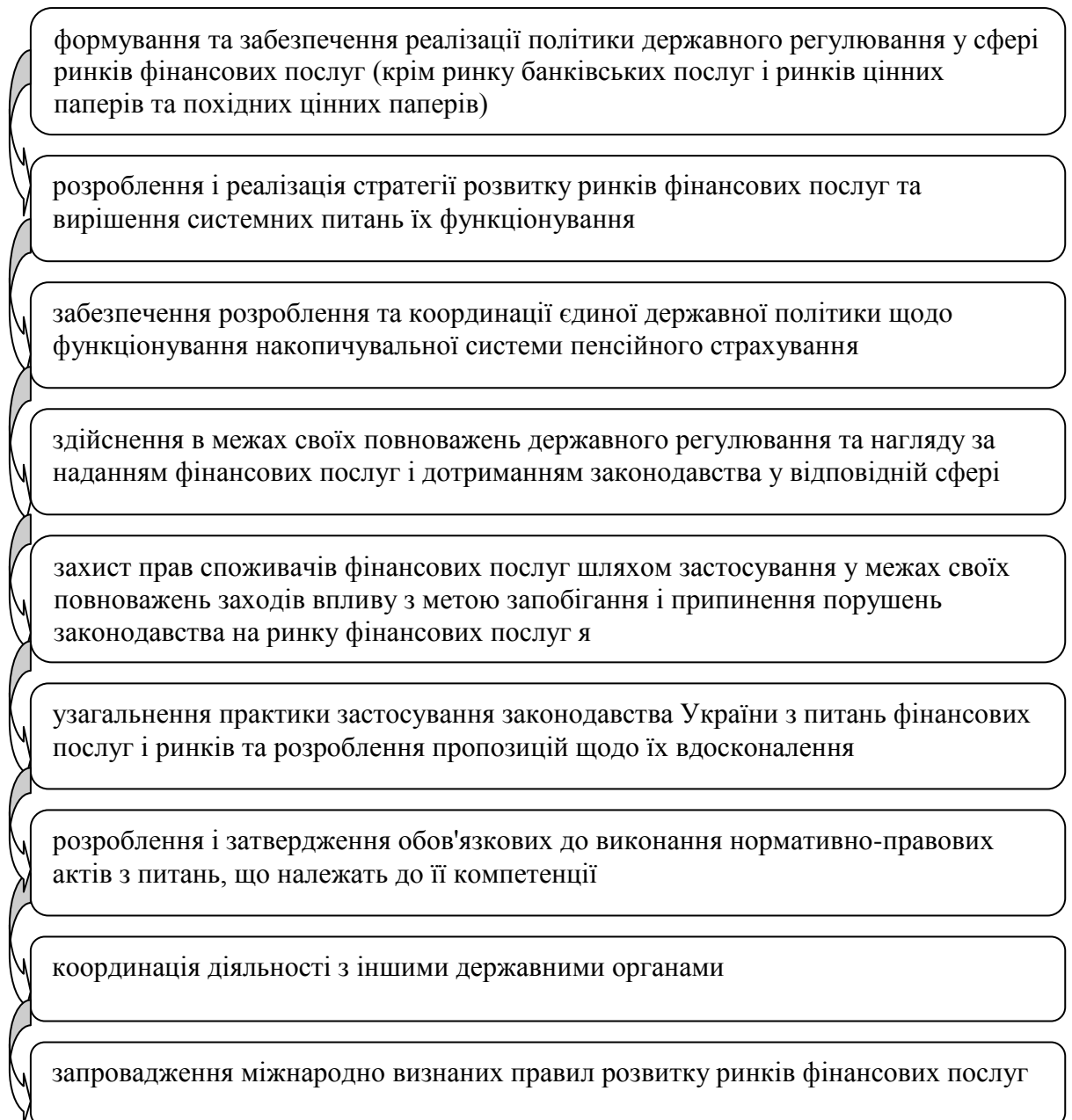


Рис.1 Систематизація основних завдань Нацкомфінпослуг

Пріоритетними завданнями Нацкомфінпослуг у сфері недержавного пенсійного забезпечення є: забезпечення адекватного механізму регулювання НПФ з метою захисту прав та інтересів споживачів; забезпечення створення

фінансового інструментарію для інвестиційної діяльності НПФ, який забезпечує надійність та прийнятну доходність; нагляд за справедливим та об'єктивним визначенням розміру пенсійних накопичень учасників НПФ шляхом визначення одиниці пенсійних внесків; удосконалення системи розкриття інформації про діяльність НПФ та оптимізації звітності з недержавного пенсійного забезпечення; розробка методик оцінки діяльності НПФ та оцінки фінансових інструментів, які входять до складу активів НПФ, встановлення відповідних критеріїв ефективності; посилення взаємодії регуляторів, які здійснюють контроль у сфері недержавного пенсійного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Указ Президента України від 23.11.2011 р. № 1070/2011.
2. Про утворення Комісії з питань здійснення пенсійного реформування: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.07.2009 р. № 749.
3. Герасим Г. Нагляд за діяльністю у фінансовому секторі України: чи допоможе об'єднання наглядових органів? Консультативна робота. / Г. Герасим, І. Лахмунд. – К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2005/U10_ukr.pdf.

Жибер Т.В.

к.е.н., доцент

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

г. Київ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНДИКАТОРОВ В РЕЗУЛЬТАТИВНОМ БЮДЖЕТИРОВАНИИ

Подход к современному управлению финансами макроуровня претерпевает изменения, вызванные следующими основными требованиями, на которых он зиждется: 1) обеспечение инклюзии развития отдельного индивида в общественной среде, и, соответственно, ориентировка на инклюзию в управлении экономическими процессами; 2) понятие «публичные финансы», как более гибкое в вариантах использования и организации, замещает понятие «государственных финансов» в дальнейшем развитии науки и практики управления, например при создании современных механизмов воздействия, делегирования и т.п.; 3) увязка оценки достижения целей и критериев их достижения путём более глубокого познания их свойств.

Таким образом, ориентиры оценки уровня достижения целей с помощью бюджетного планирования смещаются от количественных (расчёт ВВП на душу населения, например) к качественным (уровень удовлетворённости жизнью среди опрошенного населения, уровень удовлетворения базовых потребностей индивида в зависимости от группы, к которой он принадлежит и т.п.). Однако, при изучении удовлетворённости населения общественным благом, возникают сложности объективизации критериев её измерения. Критериями измерения достижения целей среднесрочного планирования в публичных финансах могут быть, в промежутке двух концепций [1] точки зрения на сферу поиска идеального планирования в системе управления: а) абсолютное соответствие планирования принятым правовым нормам с учётом точности их исполнения; б) построение идеальной системы планирования путём изменения смыслового наполнения и комбинаций существующих элементов с последующим изменением также и правовой среды.

Для измерения результативности бюджетирования публичных финансовых ресурсов в рамках среднесрочного бюджетного планирования внедряют и исчисляют КРІ (Key Performance Indicators – *англ.*). В практику новейшего публичного управления КРІ как инструмент проникли из бюджетирования и контролинга в управлении частным бизнесом, как способ измерения результатов деятельности теперь и в публичной сфере.

В измерении результатов исполнения бюджетных программ ведущими до 2019 года были показатели, базирующиеся преимущественно на защищённых бюджетных расходах (показатели затрат, продукта). Таким

образом, учитывая максимальную часть (около 90%) расходов из общего фонда бюджета защищёнными, результативные показатели бюджетных программ ранее закрепляли и утверждали потребность в неизменных расходах бюджетного учреждения. У субъекта не было стимулов и полномочий менять свою организацию для оптимизации результатов деятельности, значит такая задача самим учреждением ставилась редко.

При трёхлетнем бюджетном планировании, которое внедряется в Украине на этот момент, группы КРІ по объектам измерения имеют особенности. Рассмотрим их ниже на примере планирования центрального, Государственного бюджета Украины.

В табл. 1 показаны существующие и разрабатываемые КРІ, сгруппированные по объектам применения.

Таблица 1

Примеры использования КРІ для разных объектов

№ п/п	Группа показателей	Пример формулирования показателя	Примечание относительно использования этого показателя
1.	Ключевые показатели результатов работы государственного служащего (или любого другого отдельного сотрудника бюджетной сферы).	1. Служащий должен готовить не менее 25% от общего числа проектов определённых решений.	Сформулированный таким образом, показатель должен стимулировать текущую деятельность служащего. Но показатель не измеряет общую производительность служащего. Это показатель развития, но не показатель достижения конечной задачи сотрудника.
		2. Преподаватель национального университета должен иметь не менее 5 лет практического опыта по специальности.	В сфере публичных финансов госслужащим запрещается совмещать работу, кроме преподавания по часам. Таким образом, преподаватель в сфере публичных финансов, выполняя показатель, теоретически вынужден работать меньше или прервать стаж преподавания. Этот показатель требует отдельного анализа сферы деятельности сотрудника.
2.	Ключевые показатели результатов деятельности учреждения или предприятия, имеющего отношение к публичному сектору экономики.	1. Установить систему автоматической фиксации удовлетворенности налогоплательщиков консультациями, предоставленными ДФС через электронные и телефонные сервисы.	Репрезентативность показателя достаточно низкая, а себестоимость измерения – высокая. Поскольку на оценку консультации налогоплательщиком может влиять качество налогового законодательства, частота его изменений и т.п. Необходим дополнительный показатель процента правильно оформленной плательщиками отчётности после консультаций.
		2. Доля активных плательщиков в реестре налогоплательщиков (в отношении юридических лиц).	Хороший показатель, который показывает качество реестра налогоплательщиков и увязан с результатами деятельности конкретных сотрудников. Показатель развития, динамика которого показывает состояние системы.

3.	Ключевые показатели результатов запланированного и проводимого мероприятия, реформы или процесса.	1. Провести реформу первой ступени медицинской помощи до 2019 года включительно. Обеспечить финансирование медицинской помощи первой ступени в размере 370 грн. на чел. в 2018 году, 470 грн. – в 2019.	Этот показатель имеет такие сильные стороны как измеримость и конкретность. Из слабых сторон – низкий уровень обоснования (недостаточно убедительных расчётов) относительно именно таких значений. Показатель совмещает в себе цели и время их исполнения.
		2. Получить от приватизации более 17 млрд. грн в 2019 году.	Показатель рассчитан на намерение и мало влияет на действительный результат. Показатель цели, не развития.

Подытоживая примеры из таблицы: КРІ на макроуровне конкретизируют результативные показатели указанием цели действия, однако КРІ сотрудников может иметь слишком близкий горизонт цели, лишая её смысла без сопутствующего контекста в виде разъяснений целей по подразделениям учреждения. КРІ для мероприятий, особенно уникальных, могут иметь риски неадекватности и рассчитываются ориентировочно, поэтому следует использовать скорее желаемые бенчмарки. Подход измерения результатов в публичных финансах с помощью КРІ достаточно трудоёмкий и спорный, но также и более эффективный, чем использование только показателей продукта, затрат или их отношения в паспортах бюджетных программ.

Дальнейший поиск наиболее действенных методов организации использования публичных финансовых ресурсов направлен на уменьшение «незаинтересованности» отдельных субъектов публичной сферы, которая уже классически считается слабым местом публичного управления.

Список использованной литературы

1. Котіна Г. М., Степура М. М., Н. В. Рудик. Вимір ефективності в системі управління державними фінансами: світовий досвід та імплементація в Україні // Економіка розвитку. – 2018. – № 2 (86). – С. 49–61.
2. Potter, Barry H.; Diamond, Jack. Guidelines for public expenditure management.// International Monetary Fund, 1999. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/expend/index.htm> (дата обращения: 19.01.19)

Ковальчук А. М.

*старший викладач кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул
Університет державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь*

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВНУТРІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ В УКРАЇНІ

У умовах сьогодення для розвитку української держави все важливіша роль належить її фінансовим ресурсам адже вони є основою для виконання покладених на неї суспільством функцій та завдань. Проте ринкові глобалізаційні процеси диктують економіці нашої країни важливість залучення державних запозичень. У сучасних умовах розвитку нашої держави державні запозичення стали повноцінною складовою фінансової політики. Але із залученням запозичень виникають проблеми, зокрема із їх наступним погашенням.

Державні запозичення за своїми джерелами залучення можна розділити на внутрішні та зовнішні запозичення. Внутрішні державні запозичення визначаємо як кошти, які залучаються державою в середині країни та спрямовуються в основному на покриття дефіциту державного бюджету. Внутрішні державні запозичення є одним із потужних фінансових інструментів забезпечення стабільного розвитку фінансової системи країни [1, С. 107].

Функціями, внутрішніх державних запозичень є:

- покриття дефіциту державного бюджету (відповідно до Бюджетного кодексу метою державних запозичень є фінансування державного бюджету);
- перерозподіл фінансових ресурсів (внутрішні державні запозичення є інструментом перерозподілу ресурсів держави між різними суб'єктами фінансових відносин);
- регулювання стабільності національної валюти (відбувається шляхом купівлі-продажу державними органами державних боргових цінних паперів)
- інвестиційна (при зміні стратегічних цілей у фінансовій політиці держави внутрішні державні запозичення можуть використатись як інвестиційний ресурс) [1, С. 107].

Одним із наслідків здійснення державних запозичень є формування державного боргу. Державний борг – це сукупність заборгованостей держави підприємствам, фінансовим установам, іншим державам, міжнародними фінансовим інститутам. Державний борг поділяється на внутрішній та зовнішній. Внутрішній державний борг – заборгованість держави перед усіма утримувачами облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) й інших державних цінних паперів, тобто громадянами та підприємствами своєї країни, які є кредиторами держави [2, с. 149].

В Україні збільшення внутрішнього державного боргу спостерігається з початком здобуття її незалежності. На кінець 2018 року внутрішній державний борг становив 761,09 млрд. грн. що складає 40,9% від загального розміру державного боргу. Динаміка зміни внутрішнього державного боргу з 2012 року представлена на рис. 1.

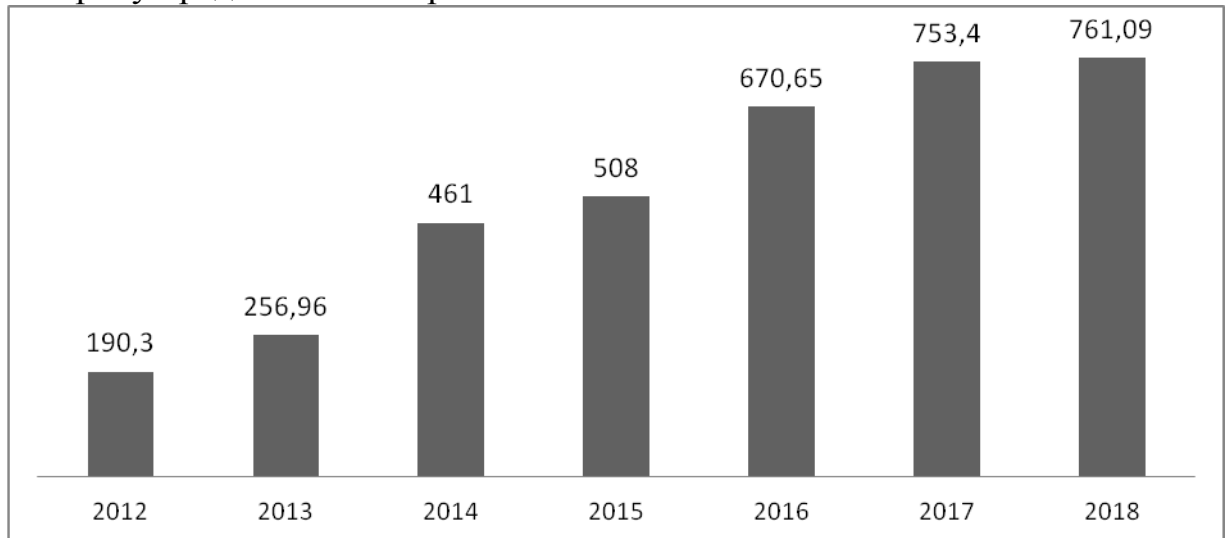


Рис. 1. Динаміка зміни внутрішнього державного боргу у 2012-2018 роках млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними [3]

Відповідно до даних, що представлені на рисунку 1. спостерігаємо динаміку зміни внутрішнього державного боргу з 2012 по 2018 роки. Необхідно зауважити, що протягом досліджуваних семи років сума внутрішнього державного боргу збільшилась на 570,99 млрд. грн. (із 190,1 млрд. грн. у 2012 році до 761,09 млрд. грн. у 2018 році). Найбільш помітний приріст заборгованості відбувався у два етапи: 2014 році - до 461 млрд. грн. та у 2016 році до 670,65 млрд. грн. Однією з вагомих причин різкого збільшення даного абсолютного показника є ріст індексу споживчих цін.

Внутрішні державні запозичення є частиною фінансування державного бюджету та одним із фінансових джерел виконання функцій держави. Для визначення ролі державних запозичень у формуванні основного фінансового фонду держави (Державного бюджету) розглянемо динаміку видатків Державного бюджету та обсягів здійснених державних запозичень за період 2012-2017 років (рис. 2) [1].

За даними рисунка 2. бачимо, що на протязі досліджуваного періоду видатки Державного бюджету зросли на 347 млрд. грн. (із 492,5 млрд. грн. у 2012 році до 839,5 млрд. грн. у 2017 році). Щодо внутрішніх державних запозичень, то тут спостерігається значний їх приріст та збільшення ролі як одного із джерел фінансування державного бюджету. Лише у 2015 році обсяги здійснених внутрішніх державних запозичень скоротились до 99 млрд. грн. (проте водночас у тому ж році обсяги зовнішніх запозичень були на суму 415,1 млрд. грн.) У 2016 році запозичення були залучені обсязі 246,4 млрд. грн., а у 2017 збільшились до 375,3 млрд. грн.



Рис. 2. Видатки державного бюджету та внутрішні державні запозичення, 2012-2017 р. р. млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними [3, 4]

Здійснивши аналіз основних показників залучення внутрішніх державних запозичень нами були виявлені наступні проблеми, що характерні для державного фінансового господарства України:

- 1) визначення законодавством України фінансування державного бюджету як основного напрямку використання державних запозичень;
- 2) використання облігацій внутрішньої державної позики як основоположного інструменту державних запозичень на внутрішньому ринку;
- 3) високий приріст внутрішніх державних запозичень на протязі досліджуваного періоду;
- 4) відсутність стратегічних цілей держави у відносинах, що виникають з приводу внутрішніх державних запозичень;
- 5) переважне право використовувати внутрішні державні запозичення, як інструменту перерозподілу фінансах ресурсів надається державним органам влади.

Список використаних джерел

1. Мазур А. М. Оцінка внутрішніх державних запозичень у контексті забезпечення фінансовими ресурсами держави / А. М. Мазур // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2018. - Т. 23, Вип. 1. - С. 107-111. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2018_23_1_24.
2. Оспіщев В.І. Фінанси: Навч. посібник [Текст]/ За ред. В.І. Оспіщева. – 2-ге вид., перероб і доп. – К.:Знання, 2008. - с. 366
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/derzhavnyi-borh-ta-harantovanyi-derzhavoiu-borh>

4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

Похитон І.П.

студент

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

Науковий керівник: Глухова В.І., к.е.н., доцент

НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Податки, зокрема й прямі, здійснюють різноманітний вплив на діяльність підприємства. З одного боку вони можуть сприяти розширенню сфери діяльності підприємства та активізації його роботи, з іншого – можуть стримувати ділову активність та обмежувати поле дій.

Пряме оподаткування відображає один з важливих принципів функціонування податкової системи країни в цілому – принцип справедливості. Це пояснюється тим, що обсяг платежів за прямими податками прямо пропорційно залежить від отриманого доходу юридичними або фізичними особами. Система прямого оподаткування повинна забезпечувати сприятливі умови для здійснення господарської діяльності суб'єктами господарювання з метою зміцнення позицій національної економіки на світовому ринку. Особливої актуальності це набуває в умовах гострої потреби у фінансових ресурсах як суб'єктів господарювання, так і держави в цілому.

Податкова система України є далекою від досконалої. Податкова система створила значні податкові навантаження на суб'єктів господарювання, призвела до невиправданого вилучення обігових коштів підприємств, виникнення додаткової потреби в кредитних ресурсах. Ще однією проблемою є суперечливість в законодавчих актах, а іноді суперечливість податкових роз'яснень та інструкцій фіскальних органів різних ланок.

Дохідна частина зведеного бюджету України складається в основному з податкових надходжень, причому переважають непрямі податки. Аналіз статистичних даних свідчить, що прямі податки, наприклад, у 2017 році склали лише 248771 млн. грн., що становить 30% від обсягу всіх податкових надходжень бюджету [1]. Основними бюджетоутворюючими податками в системі прямого оподаткування в даний час є податок з доходів фізичних осіб і податок на прибуток. Потенційно важливим прямим податком має стати, як свідчить позитивний зарубіжний досвід, майновий податок.

Характеризуючи чинну систему прямого оподаткування України, вітчизняні науковці і практики виділяють наступні її негативні риси:

- податкова система України характеризується передусім фіскальною спрямованістю;
- нерівномірність і несправедливість розподілу податкового навантаження. - високий податковий тиск на підприємницькі структури.
- витрати на адміністрування окремих податків є більшими порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння;
- перетворення податкової системи на чинник пригнічення економічного зростання та інвестиційної активності, стимулювання ухилення від сплати податків і відтік капіталів за кордон [2,3.4].

Необхідною умовою вдосконалення податкової системи є переорієнтація прямого оподаткування з переважно фіскального спрямування на механізм з комплексним поєднанням фіскальної, регулюючої та стимулюючої складових.

Система прямого оподаткування має бути побудована так, аби збільшення виробництва призводило до зниження податкового навантаження на одиницю продукції, а збільшення доходів бюджету відбувалося не за рахунок збільшення кількості податків і ставок оподаткування, а за рахунок збільшення суми прибутку суб'єктів господарювання та доходів домогосподарств

Ефективним вкладанням коштів, одержаних підприємствами в результаті зменшення податків, можна вважати їх спрямування на інвестиційні та інноваційні проекти для розвитку власного виробництва або в такі ж проекти регіонального чи загальнодержавного характеру.

Контроль за використанням підприємствами зекономлених на податках коштів повинні здійснювати фінансові управління, ДАС та фіскальні органи, оскільки сума знижок податків є податковими пільгами на доходи товаровиробників, а названі державні органи мають контролювати ефективно використання цих коштів.

При виявленні цими органами нецільового використання додаткових фінансових ресурсів, одержаних підприємством внаслідок зменшення податків на його доходи, вказані суми мають бути повернуті до бюджету.

Важливо зазначити, що при постійному збільшенні кількості складу фіскальних і контролюючих органів (незважаючи на реформи, які проводяться в структурі виконавчої влади) не виконуються в повній мірі такі важливі принципи оподаткування, як загальність і рівність. Великі масштаби тіньової економіки, відсутність податкової етики і культури привели до формування значних грошових доходів суб'єктів господарювання та домогосподарств, які не оподатковуються і проходять поза бюджетом.

Реформування системи прибуткового оподаткування фізичних осіб є актуальним питанням сьогодення, тому що воно стосується всіх без винятку громадян, які отримують різні доходи. Крім того, існуючий механізм оподаткування доходів в Україні, на жаль, викликає багато нарікань, тому що

не спонукає ні роботодавців, ні найманих працівників демонструвати реальний рівень доходів.

Чинний порядок стягнення податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є неефективним. На нашу думку, доцільно було б звернутися до світової практики застосування податку на нерухомість, коли ставки цього податку застосовуються до ринкової або оціночної вартості майна.

Однією з найважливіших проблем є хиби в обчисленні сплаті податків, які є масовими. Досить часто це відбувається у зв'язку з суперечливістю між собою різних законів чи інструкцій, а також, недостатністю заходів щодо роз'яснення чинного законодавства через засоби масової інформації і безпосередньо серед платників податків шляхом проведення відповідних семінарів, узагальнення найхарактерніших порушень і відкритого інформування юридичних і фізичних осіб про те, як уникнути тих чи інших помилок. Досить високий загальний рівень витрат оподаткування, недосконалість механізму справляння найважливіших прямих податків привели, з одного боку до значних порушень і зловживань, масового ухилення від сплати податків, а з другого боку, вади чинної системи оподаткування стали однією з причин сповільнення економічного розвитку, спаду виробництва і великої кількості збиткових підприємств реального сектору економіки.

Для того, щоб припинити подальше зменшення долі прямих податків у податковій системі України, необхідно забезпечити збільшення податкової бази, а цей процес достатньо тривалий і залежить, перш за все, від росту ВВП.

Закономірне та обґрунтоване підвищення ролі прямих податків може бути забезпечене тільки внаслідок загальної зміни економічної ситуації в країні, а саме: економічного піднесення.

Список використаних джерел

1. Статистичний збірник: «Бюджет України» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
2. Соколовська А. М. Шляхи реформування податкової системи України [Електронний ресурс] / А. М. Соколовська // Фінанси України. - 2014. - № 12. - С. 103-121. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_12_10.
3. Молодецька О.М. Трансформація податкової системи України [Електронний ресурс] / О.М. Молодецька, Л.А. Буркова, Т.В. Семеняка // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Сер. : Економіка і суспільство. - 2016. - № 2. - С. 710-714. - Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/126.pdf.
4. Круковська О.В. Ключові зміни в реформуванні податкової системи України: реалії та перспективи [Електронний ресурс] / О. В. Круковська // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Сер. : Економіка і суспільство. - 2016. - № 2. - С. 702-709. - Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/125.pdf.

Скрєбкова К.С.

студентка 3 курсу

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
м. Кременчук*

*Науковий керівник: **Онищенко О.В.** к.е.н., доцент*

АДАПТАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ТА МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ДО СТАНДАРТІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

На сьогодні, важливість державного бюджету для ефективного розвитку регіонів полягає у забезпеченні громадянам надання певних соціальних гарантій та послуг, проте делегує ці обов'язки місцевим органам влади, а витрати, які при цьому здійснюють місцеві органи влади, компенсуються з державного бюджету, в результаті чого виникають міжбюджетні відносини.

Стратегічна спрямованість соціально-економічної політики України на євроінтеграцію обумовлює потребу дослідження організаційно-економічних особливостей формування та реалізації бюджетної політики Європейського Союзу (ЄС). Євроінтеграція є цивілізаційним вибором України, і у системі зовнішньополітичних пріоритетів нашої держави посідає особливе місце.

Угодою про асоціацію між Україною та ЄС передбачається, що співробітництво в галузі управління державними фінансами спрямовується на забезпечення розвитку бюджетної політики і надійних систем внутрішнього контролю та зовнішнього аудиту, що базуються на міжнародних стандартах, а також відповідають основоположним принципам підзвітності, прозорості, економності, ефективності та результативності [1].

Поступове входження в європейські інституції вимагає адаптації бюджетного законодавства до європейських стандартів, зокрема в частині розподілу та використання коштів Державного бюджету. Недосконалість законодавства створює передумови для зловживань на даному етапі бюджетного процесу та завданню державі величезних фінансових збитків.

З огляду на велику кількість бюджетних правопорушень та відповідні рекомендації ЄС, останніми роками відбуваються досить значні зміни у бюджетному законодавстві України, проте питання його вдосконалення є і досі актуальним.

Бюджетна система Європейського Союзу як міжнародного інтеграційного об'єднання має суттєву специфіку. Вона зумовлена наднаціональним характером формування, особливими цілями організації, її інституційним устроєм, відносно невеликим розміром бюджету тощо.

Головними рисами дохідної частини бюджету ЄС є те, що вона формується за рахунок чотирьох джерел (табл.1)

В умовах сьогодення ЄС практикує, окрім щорічного бюджетного планування, затвердження середньострокових бюджетних планів (фінансових перспектив) на п'ять – сім років. Прийняття головних

бюджетних актів, включаючи щорічні бюджети і фінансові перспективи, передбачає односторонність у Раді ЄС, а в деяких випадках (прийняття рішень щодо “власних ресурсів” і внесення змін до договорів) також ратифікацію усіма державами-членами.

Таблиця 1 – Джерела формування дохідної частини бюджету ЄС [1]

Джерело	Характеристика
Традиційні власні ресурси	75 % мит і зборів з внутрішніх виробників цукру та цукроподібної продукції, що стягуються державами-членами
Відрахування з національних бюджетів держав-членів(ресурс ПДВ)	Розраховуються за єдиною методикою у прив'язці до такого макроекономічного параметра, як база податку на додану вартість (ресурс ПДВ)
Відрахування з національних бюджетів держав - членів (ресурс ВНД)	Розраховуються за єдиною методикою у прив'язці до показника валового національного доходу (ресурс ВНД)
Інші надходження	Залишки з минулих років, штрафні стягнення, податкові стягнення з працівників установ ЄС, доходи від здавання в оренду майна і т. ін.

Досвід країн – членів ЄС переконує у тому, що євроінтеграційний процес суттєво відображається на бюджетній системі держави, яка інтегрується, на усіх етапах цієї інтеграції.

Розглянемо позитивні та негативні наслідки євроінтеграції для бюджетної системи України (табл.2).

Таблиця 2 – Позитивні і негативні наслідки євроінтеграції для бюджетної системи України [2, с. 55]

Наслідки	Позитивні	Негативні
Відсутність подальших євроінтеграційних амбіцій.	Відсутність потреби у виділенні значних бюджетних ресурсів на адаптацію національних систем до стандартів ЄС; - збереження певного протекціонізму національної економіки, що в короткостроковій перспективі дасть змогу захистити національного виробника і зберегти податкові (у тому числі й митні) надходження на стабільному рівні	Збереження низької конкурентоспроможності українських підприємств, несприятливого інвестиційного клімату для іноземного (європейського) капіталу, що в довгостроковій перспективі в умовах лібералізації зовнішньоекономічних відносин призведе до скорочення певних баз оподаткування (прибутків підприємств, доходів і зайнятості) і надходжень до бюджету
Поглиблена зона вільної торгівлі (скасування митних бар'єрів у торгівлі широким спектром товарів, лібералізація торгівлі послугами, руху капіталу, осіб, технологій.	Підвищення припливу іноземного (європейського) капіталу і прискорення модернізації українських підприємств, що у середньо- і довгостроковій перспективі зумовить підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки	Істотне скорочення бюджетних надходжень від митних зборів (у довгостроковій перспективі (15 років) – на близько 30 %); б) скорочення деяких виробництв (хімічна промисловість, машинобудування) у короткостроковому періоді, що дещо знизить базу оподаткування і надходження до бюджету

Митний союз між Україною та ЄС (скасування митних бар'єрів у торгівлі широким спектром товарів, проведення єдиної митної політики стосовно третіх країн.	Часткова компенсація втрати бюджетних надходжень від скасування мит у торгівлі з ЄС поверненням до тарифного регулювання у торгівлі з країнами, з якими раніше практикувалася вільна торгівля	“Руйнування” зон вільної торгівлі України з країнами, які не мають аналогічних угод з ЄС, або їх перегляд у разі наявності останніх (найбільш “болісною” буде втрата ЗВТ у рамках СНД), що призведе до гальмування економічного розвитку
Приєднання України до Європейського економічного простору (ЄС, Норвегія, Ісландія і Ліхтенштейн) (вільна торгівля товарами і послугами, взаємне визнання технічних норм і стандартів, повна лібералізація руху факторів виробництва.	Збільшення припливу іноземного (європейського) капіталу і прискорення модернізації українських підприємств, у тому числі за рахунок можливості брати участь у проектах і програмах ЄС, що у середньо- і довгостроковій перспективі зумовить підвищення конкурентоспроможності	Істотне скорочення бюджетних доходів від мит за рахунок скасування митно-тарифних бар'єрів у торгівлі з ЄС і країнами ЄАВТ, крім Швейцарії; скорочення деяких виробництв у короткостроковому періоді, що дещо знизить базу оподаткування і надходження до бюджету[3, с. 194]

Отже, проведений аналіз наслідків альтернативних форм відносин між Україною та ЄС для бюджетної системи нашої держави дає змогу стверджувати про те, що найбільші переваги в усіх часових вимірах дає повноправне членство в цій організації. Формою відносин з ЄС, що найбільше відповідає інтересам нашої держави як з бюджетно-фінансових, так і з економічних позицій, сьогодні, є інтеграція до Європейського економічного простору. Україні слід запозичити в ЄС досвід середньострокового бюджетно-фінансового планування, у рамках якого поряд з деталізованими річними бюджетами затверджувати загальні бюджетні перспективи на декілька наступних років. Одна з переваг цього механізму полягає в тому, що в разі виникнення раптових економічних труднощів є можливість проводити необхідні адаптації бюджетних видатків у межах не одного, а декількох фінансових років шляхом перенесення капітальних видатків за багаторічними програмами інвестиційного характеру на більш ранній термін. Інша перевага – стабілізація такого важливого чинника економічного розвитку, як очікування інвесторів.

Список використаних джерел

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
2. Звіт Рахункової палати за 2014 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16747166/zvit_2014.pdf.
3. Звіт Рахункової палати за 2016 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-ada.gov.ua/doccatalog/document/16751480/Zvit_2016.pdf

Тарасенко О.С.*асистент кафедри менеджменту**Київський національний університет технологій та дизайну**м. Київ***Тарасенко І.О.***д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки**Київський національний університет технологій та дизайну**м. Київ*

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИРІШЕННЯ

Університетам України питання забезпечення економічної ефективності доводиться вирішувати в умовах загострення економічних, соціальних та політичних проблем, які сповільнюють процес реформування освіти та поглиблюють конкуренцію на ринку освітніх послуг. Сучасні економічні проблеми, які потрапляють до групи загроз і небезпек за впливом на рівень економічної ефективності, а, отже, і на рівень економічної безпеки українських університетів, можуть бути представлені таким переліком [1, 2]: недостатній рівень фінансового забезпечення університетів; високий рівень зношеності основних засобів; недостатній рівень інвестування в поліпшення матеріально-технічної бази, інформатизацію освіти та інноваційний розвиток університетів; низький рівень оплати праці працівників вищої кваліфікації та, як наслідок, зниження рівня якісного складу науково-педагогічних працівників; регіональні диспропорції у фінансуванні підготовки студентів в різних регіонах України.

Оскільки вища освіта є сферою, де формується людський капітал країни і закладаються основи її майбутнього розвитку, одним із головних замовників фахівців та інвесторів освітньої системи повинна бути держава. Про це свідчить досвід більшості розвинених країн світу, де вища освіта переважно фінансується державою [1]. За обсягами фінансування вищої освіти у % до ВВП Україна посідає одне з перших місць у Європі [3-5], на рівні скандинавських країн, які лідирують у витратах на освіту: так, у середньому витрати державного бюджету на вищу освіту в країнах ЄС складають близько 1,3% ВВП; в Україні у 2010 році цей показник становив 2,3 % ВВП (випередила Україну лише Данія – 2,41% ВВП), у 2011 і 2012 – на рівні 2%, у 2013, 2014 та 2015 рр. відповідно на рівні 2,1 %, 1,8 % і 1,5 % [1, 3-5]. Згідно з даними ОЕСР частка приватного фінансування освіти в країнах Європи становить не більше ніж 15-20 % [2]. З іншого боку є держави, де частка приватного фінансування перевищує 50 %: США (62 %), Південна Корея (73 %), Японія (67 %), Австралія (56 %), Великобританія (54 %). Оскільки в Україні статистика щодо приватного фінансування вищої освіти не ведеться, то за експертними даними його рівень приблизно складає 0,7 % ВВП [2].

Фінансово-економічні відносини у сфері вищої освіти регулюються Законом України "Про вищу освіту", що знайшло відображення в розділі VII зазначеного Закону [6]. Статтею 71 цього закону передбачено, що "Фінансування державних вищих навчальних закладів здійснюється за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів та за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень" [6]. Крім того, в Законі України "Про вищу освіту" передбачено, що вищий навчальний заклад має право "... засновувати сталий фонд (ендаумент) вищого навчального закладу та розпоряджатися доходами від його використання відповідно до умов функціонування сталого фонду, а також отримувати майно, кошти і матеріальні цінності", що відповідає діючій в провідних університетах світу практиці.

У розвинених країнах університети також знаходять підтримку з боку бізнесу. Останнім часом вектор такої підтримки все більше спрямовується на освітні послуги університетів, в той час як раніше переважаючим було фінансування досліджень, які становили взаємний інтерес для бізнесу і для дослідників. Найчастіше таким донорами є великі корпорації, які жертвують університету 15-20 мільйонів доларів.

Міністерством освіти і науки України розпочато реалізацію практики державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні у сферах професійно-технічної та вищої освіти: так, 02.11.2016 р. в рамках державно-приватного партнерства підписано меморандум про співробітництво між Міністерством освіти і науки України та ТОВ «Снежка-Україна», протягом 2017-2018 рр. меморандуми про співробітництво з МОН України підписали також такі організації: Будівельна палата України, ТОВ «КНАУФ ГПС КИЇВ», Громадська спілка «Національне галузеве партнерство в легкій промисловості України «Fashion Globus Ukraine», ПАТ «Українська залізниця») [7]. У той же час необхідно відзначити, що практика державно-приватного партнерства поки що не набула достатнього поширення у освітній сфері через відсутність чіткого механізму організації співпраці державних і приватних партнерів.

Ще однією формою залучення альтернативних джерел фінансування у освітню сферу є використання практики освітнього кредитування, що знайшла поширення за кордоном як така, що сприяє підтримці платоспроможного попиту на освітні послуги та підвищує рівень доступності освіти для широких верств населення. Необхідно відзначити, що певний досвід освітнього кредитування існує і в Україні. До банків, які мають досвід реалізації програм освітнього кредитування належать: ПАТ „ПУМБ”, ПАТ „ДІАМАНТБАНК”, ПАТ „Укрсоцбанк”, ПАТ „БАНК „ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ”, ГРУПА „ПРИВАТБАНК” та деякі інші, які реалізують спеціальні кредитні програми (ГРУПА „ПРИВАТБАНК”) або надають освітні кредити через програми споживчого кредитування [8]. У той же час, на відміну від практики освітнього кредитування за кордоном, українські банки, залучені до

процесу освітнього кредитування, зазначають наявність значних недоліків діючого в Україні механізму освітнього кредитування, що обмежує умови надання кредитів та робить їх непривабливими як для банків, так і для позичальників.

Розглянуте дозволяє зробити висновок, що сучасна фінансова політика держави у сфері вищої освіти та науки може бути ефективною лише за умови взаємодії державних органів і бізнесу з ЗВО, що сприятиме досягненню цілей розвитку системи вищої освіти України в складних соціально-економічних умовах. Провідну роль у цьому процесі повинна відігравати держава, важливим завданням якої є формування нормативно-правового, кадрового та фінансового забезпечення освітньої системи в процесі її реформування. До основних напрямів поліпшення державної фінансової політики у сфері вищої освіти та науки слід віднести розвиток таких альтернативних форм фінансування як державно-приватне партнерство, пільгове та комерційне освітнє кредитування. Це сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату і, на цій основі, скороченню видатків державного бюджету на вищу освіту, підвищенню їх ефективності, скороченню розриву між системою вищої освіти та потребами роботодавців і, як результат, підвищенню конкурентоспроможності та економічної безпеки НСВО.

Список використаних джерел

1. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2015/2016 навчального року [статистичний бюлетень за ред. О.О. Кармазіна] – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 171 с.
2. Фінансування системи вищої освіти: світова практика і українське сьогодні [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://liberal.in.ua>
3. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 03.04.2017).
4. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2015/2016 навчального року [статистичний бюлетень за ред. О.О. Кармазіна] – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 171 с.
5. Вища освіта в Україні у 2017 році: [статистичний бюлетень за ред. О.О. Кармазіна]. – К.: Державна служба статистики України, 2018. [Електронний ресурс] : Офіційний сайт державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 02.07.2018 р.)
6. Закон України „Про вищу освіту” від 01.07.2014 року № 1556-VII [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>
7. Офіційний сайт МОН України. Державно-приватне партнерство // – Електрон. дані. – Режим доступу: // [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnicna-osvita/derzhavno-privatne-partnerstvo>
8. Умови надання кредитів на здобуття освіти молоддю банками України / Офіційний сайт „Освітній портал” // [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.osvita.org.ua/student/studying/articles/6.html>

Тарасенко О.С.

асистент кафедри менеджменту

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ

Цимбаленко Н.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Дослідження стану фінансування вищої освіти і науки в Україні та досвіду розвинених країн стало основою для формулювання висновку про необхідність підвищення ролі ЗВО у процесі залучення фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення реалізації їх соціально-економічних функцій.

На основі аналізу основних положень національної стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 [1] та узагальнення результатів, представлених у експертній аналітичній доповіді „Реформа вищої освіти України: реалізація профільного закону в 2014-2016 рр.”, яка є частиною проекту, що реалізується у рамках Програми USAID „РАДА: відповідальність, підзвітність, демократичне парламентське представництво” [2], визначено основні проблеми, ризики та напрями розвитку освіти в Україні, серед яких: (1) *проблеми у сфері фінансування вищої освіти в Україні*: низький рівень фінансово-економічного забезпечення ЗВО; слабка мотивація суспільства та бізнесу до інвестування у освітню сферу; наявність у системі освіти фактів неефективного використання фінансових і матеріальних ресурсів, нецільового використання приміщень ЗВО; недосконалість нормативно-правової бази, що дало б змогу розширити фінансову автономію ЗВО; (2) *ризики, які ускладнюють реалізацію цілей і завдань Національної стратегії розвитку освіти в Україні*: нестабільність економіки, обмежений обсяг ресурсів для забезпечення системного виконання всіх завдань і заходів, передбачених Національною стратегією; розшарування суспільства за матеріальним становищем сімей; погіршення демографічної ситуації; несприйняття частиною суспільства нових реформ; неготовність певної частини працівників освіти до інноваційної діяльності; недостатня підготовленість органів управління освітою до комплексного розв'язання нових завдань, до забезпечення скоординованості діяльності всіх служб та інституцій; (3) *стратегічні напрями та завдання у сфері фінансування освіти, визначені Національною стратегією розвитку освіти в Україні на період до 2021 [3]*: оновлення згідно до вимог часу нормативної бази системи освіти та створення сучасної матеріально-технічної бази; розроблення ефективного механізму фінансово-економічного забезпечення освіти, належної оплати праці педагогічних та науково-педагогічних працівників.

При цьому найважливішою умовою розв'язання наявних проблем у сфері фінансування вищої освіти є відновлення зростання української економіки.

На основі розглянутого до основних умов, врахування яких слід визначити обов'язковою вимогою при формуванні державної фінансової політики у сфері вищої освіти та науки, необхідно віднести: дотримання принципу доступності вищої освіти для усіх верств населення; підвищення ресурсного, у тому числі фінансового потенціалу ЗВО; запровадження альтернативних варіантів фінансування вищої освіти; розширення фінансової автономії ЗВО шляхом сприяння диверсифікації джерел фінансування; стимулювання активної участі роботодавців у фінансуванні вищої освіти та науки; розвиток системи комерційного освітнього кредитування.



Рис. 1. Альтернативні форми фінансування вищої освіти та науки в контексті удосконалення державної фінансової політики (розроблено авторами)

На рис. 1 наведено систему взаємопов'язаних заходів, реалізація яких на макроекономічному рівні сприятиме розширенню можливостей щодо фінансування вищої освіти та науки через використання таких альтернативних форм: (1) розвиток державно-приватного партнерства у сфері вищої освіти та науки з метою залучення бізнесу до процесів фінансування та інвестування освітньої сфери, що сприятиме поступовому переходу від державного до „комерційного” замовлення; це вимагає формування відповідного нормативно-правового, фінансового та кадрового забезпечення механізму державно-приватного партнерства; (2) розвиток в Україні пільгового та комерційного освітнього кредитування з метою розширення фінансових можливостей абітурієнтів (студентів) та інвесторів (приватних партнерів) у сфері вищої освіти та науки в умовах посилення нецінової конкуренції між ЗВО.

Список використаних джерел

1. Про національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 : Указ Президента України від 25.06.2013 № 344/2013. [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/344/2013/page#n10> (06.01.2018 р.).
2. Реформа вищої освіти України: реалізація профільного закону в 2014–2016 рр. (Shadow Report). Експертна аналітична доповідь. Лабораторія законодавчих ініціатив у рамках Програми USAID «РАДА: відповідальність, підзвітність, демократичне парламентське представництво», Фонд Східна Європа / Ніколаєв Є., Длугопольський О. [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://parlament.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/NE-shadow-report-final-1.pdf> (23.02.2019 р.).
3. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс] / Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (01.11.2018 р.)
4. Про затвердження Порядку пільгового кредитування для здобуття професійно-технічної та вищої освіти : Постанова КМУ від 29 серпня 2018 р. № 673 / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/673-2018-%D0%BF> (23.02.2019 р.)

Щирий Г.Л.

аспірант

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

Науковий керівник: Лисяк Л.В., д.е.н., професор

СУТНІСТЬ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

Податки в цілому характеризуються особливими властивостями (ознаками), які притаманні лише їм. Серед них основними є такі: обов'язковий характер; безумовний характер; податки призначені для

формування бюджету (державного та місцевих); індивідуальна безоплатність (однобічний характер встановлення податку); безповоротність; грошова форма справляння; законодавчо визначена періодичність сплати.

Слід звернути увагу на схожість податку і такого поняття, як збір. До прийняття Податкового кодексу України (ПКУ) до такого непрямого податку, як акцизний, використовувалось словосполучення «акцизний збір». Це можна пояснити тим, що податок і збір мають спільні властивості (риси): обов'язковість сплати згідно чинного законодавства; примусовий характер вилучення; нееквівалентний характер платежів; підконтрольність. Водночас, збір у загальному розумінні має певні особливості, що певним чином виокремлює їх від податків: сплата відбувається не регулярно (чітко не визначена періодичність), сплачується за певних умов; має цільовий характер або справляється у зв'язку з наданням послуги та ін. Податковим кодексом України визначено інше словосполучення - «акцизний податок», що порівняно з попередньою назвою, повною мірою відображає його економічний зміст.

Сутність податків втілюється у їх функціях. фінансовій, регуляторній, соціальній, окремі дослідники додають до них також контрольну функцію. Як додаткові функції виокремлюють розподільну, стимулюючу, накопичувальну

Особливу групу податків становлять непрямі податки. Розподіл податків на прямі і непрямі здійснюється залежно від форми оподаткування. За економічним змістом непрямі податки - це податки на споживання.

Непрямі податки «справляються в процесі витрачання матеріальних благ, визначаються розміром споживання, включаються у вигляді надбавки до ціни реалізації товарів й сплачуються споживачем» [1, с.28]. Таким чином, саме споживач є реальним (фактичним) платником непрямих податків, однак формально сплачує його продавець товару, робіт, послуг. Саме ознака неспівпадання реального і формального платника податку виокремлює непрямі податки від прямих.

Непрямий податок впливає на ціну товарів, фактично є надбавкою до ціни, тим самим збільшуючи її. Чим вище споживання підакцизного товару, тим більшою є сума акумульованих у бюджеті коштів від непрямих податків. Особливості акцизного оподаткування полягають в його індивідуальному, винятковому характері, воно не є обов'язковим для всіх споживачів та відображає специфічність корисності підакцизних товарів.

У зв'язку з цим непрямі податки мають високу акумулюючу властивість, тому займають особливу роль у податковій системі держави, здійснюючи регулятивний вплив на соціально-економічний розвиток економіки. Серед них найбільш вагомими у аспекті формування доходів бюджетів є: податок на додану вартість (ПДВ) та акцизний податок. Водночас, слід зазначити, що ПДВ охоплює набагато ширший асортимент товарів, ніж акцизний податок. На практиці споживачі товарів не в змозі впливати на підвищення цін, яке є наслідком збільшення ПДВ. Дискусії щодо

необхідності відміни ПДВ періодично то активізуються, то затухають. Ймовірно, численні переваги ПДВ, незважаючи на певну корупційну складову, а також велика база оподаткування сприяють зростанню його ролі/вагомості ПДВ у бюджетній системі України та не дозволяють реалізувати радикальні наміри.

Серед вагомих переваг ПДВ також є те, що оподаткуванню підлягає переважно дохід, який спрямовується на споживання, а інша його частина використовується на нагромадження. Саме велика база оподаткування ПДВ сприяє значному зростанню доходів держави від податків на споживання. З кожним роком частка податкових надходжень до державного бюджету зростає, що є позитивним явищем. Якщо в 2010 р. частка податкових надходжень від ПДВ становить 58,6 %.

Акцизами, порівняно з ПДВ, обкладається незначний перелік товарів, тому споживач має можливість у загальному розумінні варіювати його сплату. Зокрема, збільшити споживання товарів-замінників, або звернутися до альтернативних послуг. Вітчизняна практика свідчить, що помірне підвищення цін суттєво не впливає на обсяги проданих товарів, водночас, структура споживання змінюється. Це стосується, насамперед, акцизів на пальне, алкогольні напої, тютюнові вироби.

Динаміка надходжень акцизного податку у Зведеному бюджеті України свідчить про декілька їх різких сплесків. В період загострення кризових явищ в країні використовувалась властивість акцизного податку забезпечувати швидкий приріст доходів бюджетів за рахунок підвищення ставок акцизів. Такий підхід застосовувала в період світової фінансової кризи більшість країн світу. В Україні відчутне для бюджету зростання відбулося з кінця 2008 р., і після поступового уповільнення надходжень до бюджетів - з кінця 2014 р.

Також в 2017 р. прийнято правки до ПКУ щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 р. за рахунок збільшення акцизів на тютюнові вироби на 29,7% [4].

Відповідно затверджено план підвищення акцизів на тютюнові вироби впродовж 2018-2024 рр. Тобто в Україні заплановано поступово досягнути мінімального європейського рівня оподаткування сигарет, який становить 90 євро на 1000 штук.

Про результативність практичного втілення реформи фіскальної децентралізації в Україні з 2015 р. свідчить зростання загальних доходів місцевих бюджетів, суттєве значення у складі яких належить акцизному оподаткуванню.

Так, зміни у ПКУ спричинили до зростання надходжень акцизного податку у бюджетній системі України (табл.). Значному збільшенню доходів місцевих бюджетів сприяв введений з 2015 р. акцизний податок за ставкою 5%, що справляється з реалізації суб'єктами господарювання у сфері роздрібною торгівлі підакцизних товарів.

Динаміка надходжень від акцизного податку до зведеного, державного та місцевих бюджетів в Україні, млн. грн.

Рік	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Зведений бюджет
2007	82	10 486	10 568
2008	105	12 678	12 783
2009	350	21 275	21 624
2010	695	27 621	28 316
2011	908	33 011	33 919
2012	1 243	37 186	38 429
2013	1 359	35 309	36 668
2014	159	44 941	45 100
2015	7 685	63 111	70 795
2016	11 628	90 122	101 751
2017	13 156	108 293	121 449
2018	13 623	124 104	137 726

Джерело: <http://www.cost.ua/budget/revenue/#1>.

Таким чином, непрямі податки виконують значну бюджетоутворювальну роль, забезпечуючи вагому частку в системі доходів Зведеного бюджету України. Удосконалення непрямого оподаткування - закономірний процес, пов'язаний з соціально-економічними процесами, перебіг яких здійснюється під впливом динамічних факторів внутрішнього і зовнішнього розвитку. В умовах зовнішніх ризиків і внутрішніх обмежень в економічній і бюджетно-податковій сферах важливо продовжити удосконалення системи оподаткування, зокрема, непрямого оподаткування, на основі реалізації антикризових податкових заходів, податкового стимулювання інвестицій та імпортозаміщення, підвищення якості податкового адміністрування. В даному контексті важливого значення набуває подальша гармонізація непрямого оподаткування з країнами ЄС у зв'язку з євроінтеграційними прагненнями України, що є перспективою подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
2. Податкова система України: навчальний посібник. - К. : Знання, 2015. – 535 с.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами). Рада підвищила акцизи на сигарети на 29,7% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ua.censor.net.ua/news/3038360/rada_pidvyschyla_aktsyzy_na_sygarety_na_297

Гомулко Н.В.

студентка

Кременчуцький університет імені Михайла Остроградського

м. Кременчук

Науковий керівник: Глухова В.І., к.е.н., доцент

ВИДАТКИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ НА ОБОРОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В Україні фінансування видатків державного бюджету на оборону є досить актуальною проблемою в сучасних умовах, коли в країні склалася складна військово-політична ситуація.

Видатки на оборону — це спрямування фінансових ресурсів на оборону держави для утримання збройних сил, розвитку оборонної промисловості, проведення військових досліджень та ліквідації їх наслідків.

Середнє значення витрат на національну оборону з 2001 році до 2014 року становило не більше 1,6% ВВП, у 2015 році – 1,03%, 2016 – 4%, 2017 році – 3,4%. Зазначене суттєво відрізняється в менший бік від загальноприйнятих у світовій практиці витрат, що складають, як правило, від 3% до 6% ВВП, та є фактично максимально допустимим ступенем воєнно-економічного “напруження” держави для умов мирного часу[1].

З державного бюджету на сферу оборони та безпеки щороку протягом 2007-2013 років виділялося коштів на рівні 9-14 млрд грн. Середнє щорічне збільшення фінансування становило близько 9%[2].

Потреба у збільшенні фінансування оборонної сфери з’явилася у 2014 році, через складну ситуацію на Сході країни. Саме через це відбулося зростання видатків на оборону на 27,2 млрд.грн. , або на 45,9 % порівняно з 2013 роком.

Рада національної безпеки і оборони України в 2016 році ухвалила рішення про збільшення витрат на безпеку і оборону відповідно до нової Стратегії національної безпеки і оборони та у Військової доктрини. Сукупні видатки у державному бюджеті на сектор безпеки і оборони повинні складати не менше 5% від ВВП (а не 3% від ВВП, як було раніше)[1].

Починаючи з 2014 року спостерігається значне збільшення фінансування оборони та безпеки держави. Протягом 2014 та 2015 років приріст фінансування становив 90% до попереднього року.

За п’ять років, з 2013 до 2017 року, загальний бюджет сектору збільшився у чотири рази, з 14,7 млрд грн до 74,2 млрд грн., або на 80,2 % . Загальні видатки державного бюджету на оборону у 2017 році досягли 8,7% від усіх видатків держави (Рис. 1).

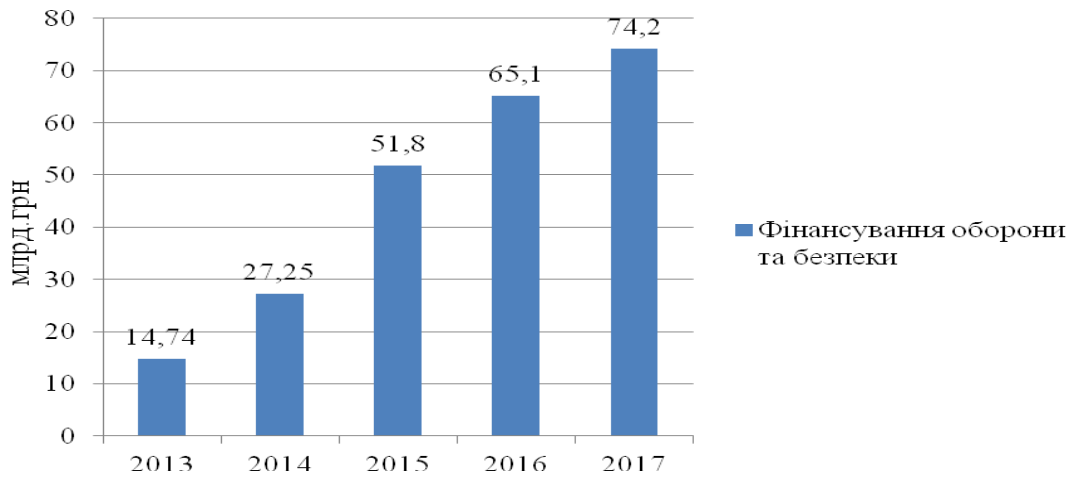


Рис.1 Фінансування сфери безпеки та оборони за 2013-2017рр.[2].

Динаміка і структура складових видатків ДБ на оборону за 2013-2017 представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Склад і структура видатків державного бюджету України на національну оборону відповідно до функціональної класифікації за 2013–2017 рр.[3].

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення 2017/2013рр.	
						+/-	%
Військова оборона	11,8	24,3	47,3	59,3	67,1	55,3	82,5
Цивільна оборона	0,51	0,44	0,80	0,60	1,2	0,69	57,5
Військова освіта	0,92	0,91	1,4	1,9	2,4	1,48	61,7
Інша діяльність у сфері оборони	1,5	1,6	2,3	3,35	3,5	2	57,1
Разом видатків на оборону	14,73	27,25	51,8	65,15	74,2	59,47	80,2

У проекті Державного бюджету України на 2019 рік на оборону і безпеку закладено майже 212 млрд гривень. З цієї суми майже 112 млрд гривень спрямовуються на зарплати військовослужбовців і поліцейських, на розвиток озброєння і військової техніки - 30,2 млрд гривень, на житло для військових – 1,8 млрд гривень. В цілому військовий бюджет 2019-го року можна назвати бюджетом розвитку, тому що ніколи раніше українська армія не отримувала такого фінансування [4].

Аналіз видатків на оборону з Державного бюджету свідчить про тенденцію зростання за проаналізований період, у 2017 році вони становили 74,2 млрд. грн, що на 80,2% більше ніж у 2013 році. Як ми бачимо, кошти на фінансування ЗС України виділяються, головне ефективно їх використовувати, не допускати корупційних елементів, посилювати контроль та відповідальність.

Список використаних джерел

1. Аналіз видатків сектору оборони в Україні за 2006-2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://feao.org.ua>
2. Звіти Державної казначейської служби України про виконання Державного бюджету України за 2013-2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
3. Показники виконання Державного бюджету України // Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=776
4. Бюджетна система: підруч. / за ред. С.І. Юрія, В.Г. Дем'янишина, О.П. Кириленко. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 624 с

Капленко Т. С.

студентка

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

Науковий керівник: Шаповал Л. П., к.е.н., доцент

ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»

В умовах жорсткої конкуренції в банківському секторі та підвищенні вимог європейського законодавства, щодо зміни складових капіталу виникає проблема ефективності його формування [2].

Згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність" капітал банку - це власні кошти, залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань [1]. Отже, основним джерелом формування фінансових ресурсів банку є власний капітал.

Безельською угодою III, розробленою на вимогу кризи у 2008 році, було передбачено збільшення нормативного розміру власного капіталу банку, з метою підвищення його ліквідності.

Одним з банків, який входить в ТОП-10 банків за обсягом капіталу в 2018 році є АТ «Райффайзен Банк Аваль» (рис. 1).

АТ «Райффайзен Банк Аваль» є одним з найбільших банків в Україні з іноземним капіталом. Він є дочірньою компанією австрійського «Raiffeisen Bank International» і залишається лідером з обслуговування малого та середнього бізнесу в українському банківському секторі. У 2014 році банк отримав кілька відзнак, включаючи нагороду компанії Visa International «Банк високої платіжної культури та високої якості клієнтського портфеля».

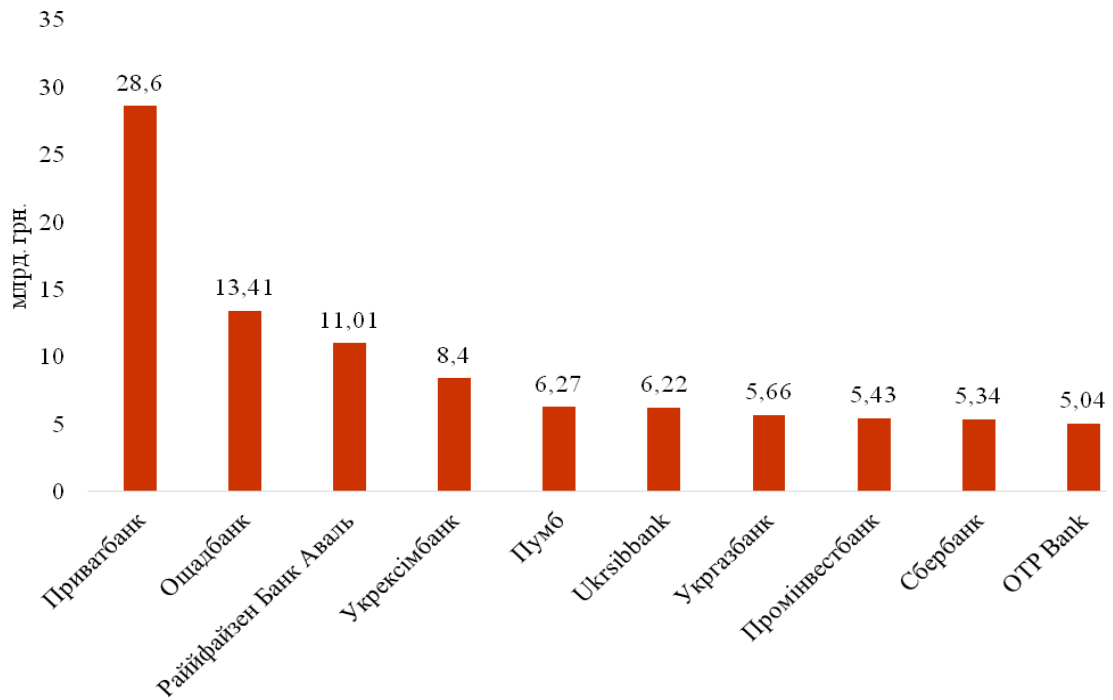


Рис. 1 – ТОП-10 банків за обсягом капіталу у 2018 році

Протягом 2015-2017 рр. АТ «Райффайзен Банк Аваль» значно збільшив обсяги капіталу (рис. 2) [3].

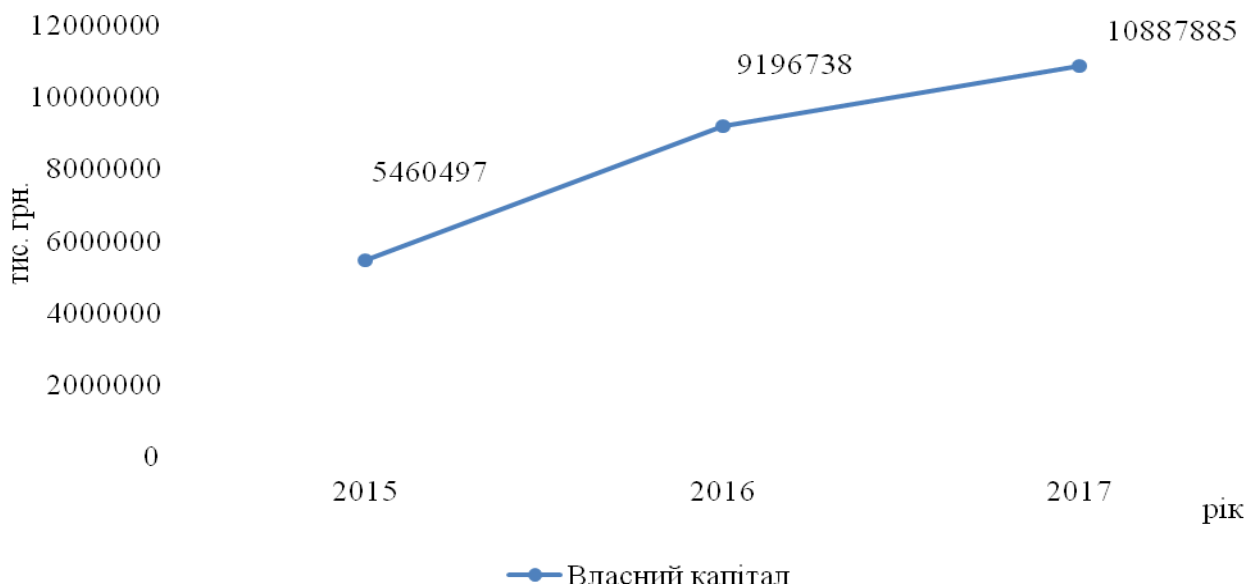


Рис. 2 – Динаміка власного капіталу АТ «Райффайзен Банк Аваль»

Так, протягом досліджуваного періоду обсяг власного капіталу банку збільшився на 99% та відповідає вимогам Базельської угоди III.

За Базелем III передбачено наступні нормативи капіталу: норматив достатності капіталу (Н1) - показує мінімальну величину власних коштів, необхідних для покриття збитків та норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) – відображає здатність банку своєчасно і в

повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що впливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру.

Національний банк України проводить контроль за виконанням економічних нормативів, тому розглянемо динаміку їх виконання у АТ «Райффайзен Банк Аваль» (табл. 1). [3].

Таблиця 1

Нормативи капіталу ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2015-2017 рр.

Норматив	2015	2016	2017	Відхилення		Нормативне значення
				Абс.	Відн.,%	
РК (Н1), тис. грн.	7 870 757	9 634 759	9 488 384	1 617 627	20,55	500 млн.грн.
Достатності (адекватності) РК (Н2), %	18,91	26,82	19,48	0,57	3,01	10

Отже, за даними таблиці 1, бачимо, що банк протягом 2015-2017 років дотримувався вимог НБУ, при цьому норматив Н1 зріс на 20,55%. Норматив Н2 також відповідав нормативним значенням та зріс на 3,01%. Отже, банк має достатню кількість власних коштів для покриття збитків та може своєчасно розрахуватися за всіма зобов'язаннями.

Формування капіталу банку також передбачає оцінку ефективності його використання. Так, коефіцієнт рентабельності (ROE) показує скільки прибутку було отримано на кожну одиницю власного капіталу, а мультиплікатор капіталу (M_k) є важелем управління структурою власного капіталу. Результати розрахунку цих показників представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Коефіцієнт рентабельності та мультиплікатор капіталу банку

Показник	Норматив	2015	2016	2017	Відхилення	
					Абс.	Відн.
ROE	Збільшення	-33,57%	40,42%	48,85%	82,42%	245,5%
M_k	Збільшення	9,8	6,24	6,16	-3,64%	-37,14%

Як свідчать отримані результати, показник рентабельності капіталу має позитивну динаміку, незважаючи на від'ємне значення у 2015 році.

При цьому мультиплікатор капіталу також показав, що за 2015-2017 рр. хоч він і знизився на 37,14%, проте, незважаючи на це, банк все одно має високий рівень спроможності залучати депозит і надавати кредити без порушення рентабельності роботи.

Отже, АТ «Райффайзен Банк Аваль» протягом 2015-2017 рр. збільшив обсяг капіталу на 20,55%. Нормативи капіталу банку відповідають встановленим значенням та показники ефективності його використання мали позитивну тенденцію. Для подальшого збереження високих значень нормативів

та ще більш прибуткової діяльності потрібно продовжити нарощення власної капітальної бази та збільшувати обсяг активів з урахуванням їх якості, для підтримки високого рівня рентабельності.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III (Редакція від 10.06.2017) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
2. Аналітичний огляд банківської системи України за 2017 рік. Рюрик. Національне рейтингове агентство [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>
3. Фінансова звітність ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.aval.ua/about/bank_reports/

Крот В.В.

магістрант

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
м. Кременчук*

Науковий керівник: Шаповал Л.П., к.е.н., доцент

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

За сучасних умов депозитної діяльності, коли об'єктивною реальністю є багатоваріантність, висока конкуренція та нестабільне зовнішнє середовище, роль та значення аналітичних процедур зростає. Аналітичне забезпечення є невід'ємною складовою процесу управління діяльністю банку в цілому і депозитного менеджменту зокрема. В ньому не можна допустити непоінформованість, адже депозитна діяльність супроводжується значною кількістю ризиків, що впливають на її результати, та, в кінцевому підсумку, впливають на його ефективність та фінансовий стан. Отже, формування ефективної депозитної політики є неможливим без створення аналітичного забезпечення, що відповідало б задачам підтримки управлінських рішень, пошуку наявних або потенційних проблем та способів їх вирішення, оцінки досягнутих результатів та перспектив.

У депозитній політиці аналіз дозволяє оцінити зовнішні умови, в яких працює банк, конкурентні виклики, внутрішні можливості та потреби, а, отже, є передумовою для прийняття будь-яких управлінських рішень. І, якщо законодавчі та нормативні обмеження захищають банки від надмірних ризиків, недобросовісної конкуренції, шахрайств та банкрутств і є факторами зовнішнього регулювання депозитної діяльності, то на основі аналізу, аудиту та контролю (причому два останні елементи також базуються на аналізі) здійснюється внутрішнє регулювання (саморегулювання) [1]. Аналіз здійснюється до, у процесі та після прийняття управлінського рішення для

оцінки результату, тому фінансово-економічний аналіз депозитної діяльності та об'єктів депозитного менеджменту є етапом, операцією та умовою забезпечення якості й ефективності прийнятих управлінських рішень. Напрями аналізу та інструментарій аналітичного забезпечення депозитної політики банку представимо у таблиці 1.

Важливим блоком аналізу депозитної політики є оцінка її ефективності. Вивчення різних підходів для її вимірювання дозволяє звести всі показники до трьох видів: витратні, ресурсні та ресурсно-витратні, а сам аналіз ефективності здійснюється шляхом проведення структурного, факторного, динамічного, коефіцієнтного та порівняльного аналізу. Використання вказаних показників може застосовуватись і до аналізу ефективності депозитної політики банку, яку можливо оцінювати за допомогою кількісного показника. Він повинен містити як параметри традиційні показники оцінки доходності ресурсів, їх обсягу, а також враховувати ризики, взяті на себе банком [2].

Таблиця 1

Аналітичне забезпечення депозитної політики банку: напрями аналізу та інструментарій

Напрями аналізу	Інструментарій аналізу
аналіз депозитного ринку	інструменти стратегічного аналізу (STEP, SWOT, геп-аналіз)
виявлення цільових ринків для мінімізації депозитного ризику	
оцінка конкурентоспроможності депозитної політики	
аналіз витрат у процесі залучення коштів	інструменти фінансового аналізу (горизонтальний, вертикальний, коефіцієнтний, факторний, метод групувань, оперативно-вартісний аналіз)
виявлення шляхів оптимізації депозитного і кредитного портфелю	
аналіз взаємозв'язку депозитних, кредитних та інших операцій банку	
сегментування депозитного портфелю по клієнтам, продуктам і ризикам;	інструменти економіко-математичного аналізу (теорія масового обслуговування, лінійне програмування, методи кореляційно-регресивного аналізу)
аналіз врахування концепції життєвого циклу в процесі формування структури вкладів по депозитному портфелю в цілому.	

Передбачається, що, знаючи динаміку інтегрального показника, який відображає та підсумовує інформацію про дохідність пасивних операцій та ризиковість активних операцій банку: по-перше, можна буде своєчасно інформувати керівництво про конкурентоспроможність на фінансовому ринку; по-друге, можна завчасно, до виникнення надзвичайних ситуацій, підготуватися до можливих змін на ринку грошових ресурсів; по-третє, приймати своєчасні та відповідні заходи щодо покращення фінансового результату [3].

Використання інтегрального показника в аналізі результатів банківської діяльності дозволить оцінити розмір залучених і позичених коштів банку, кількість отриманих доходів від них з врахуванням обов'язкового резервування

та формування страхових резервів по активних операціях; обсяг операційних витрат на працівників, які займаються формуванням ресурсної бази банку.

Також ефективність депозитної політики залежить від якості роботи підрозділів, що здійснюють активні операції. Тому отримані доходи від вкладень в активні операції коригуються (зменшуються) на величину нарахованих резервів по активним операціям. Отже, у розрахунку ефективності використовуються й основні банківські ризики.

Оцінка ефективності депозитної політики включає й аналіз інших показників, в тому числі якісних: надійність та імідж банку як визначальний показник для потенційних вкладників; обсяги діяльності банку на ринку депозитних послуг; показники динаміки депозитних операцій банку та результати аналізу структури депозитних ресурсів; спектр депозитних продуктів, які пропонуються клієнтам; процентна політика; технологічне супроводження депозитних операцій; сервісні умови; інтенсивність та якість рекламної компанії; рівень кваліфікації персоналу; масштаби витрат на формування та управління депозитним портфелем банку [4].

Якісну та кількісну оцінку показників, які найбільш суттєво впливають на конкурентну позицію депозитної політики банку та її ранг, рекомендується визначити методом експертних оцінок. Для оцінки та всебічного вивчення цих показників потрібно використовувати широкий спектр традиційних, економіко-математичних і евристичних прийомів і методів аналізу, передусім SWOT-аналіз. Для порівняння можуть використовуватися також індекси, які характеризують ступінь різниці того чи іншого показника банку від аналогічного показника конкурента. Значення індексів можуть бути меншими чи більшими від одиниці [5].

Інтегральний показник конкурентної позиції депозитної політики банку доцільно визначати як суму розрахованих індексів банку за всіма показниками. Більше значення цього показника відповідає більш конкурентоспроможній депозитній політиці банку, менше – сильнішій депозитній політиці конкурента.

За результатами інтегральної оцінки вибираються найважливіші показники депозитної діяльності, які необхідно удосконалити; встановлюються зв'язки між найбільш пріоритетними можливостями, загрозами, сильними та слабкими сторонами банку, який працює у сфері залучення депозитів; формуються висновки про можливості удосконалення депозитної політики у майбутньому.

Якщо в процесі реалізації депозитної політики банку виявлені недоліки, то розробляються шляхи вдосконалення з врахуванням наступних правил: кожний банк повинен мати свою власну депозитну політику, що була напрацьована з врахування специфіки його діяльності та критеріїв оптимізації цього процесу; необхідно розширення асортименту депозитних рахунків юридичних та фізичних осіб до запитання; використання різноманітних видів рахунків для всіх категорій вкладників та підвищення якості їх обслуговування; індивідуальний підхід.

Таким чином, комплексний аналіз депозитної політики банку є інформаційною передумовою для прийняття рішень, а також аналітичним

забезпеченням для узагальнення та оцінки результатів реалізації депозитної політики.

Список використаних джерел

1. Золотарьова О. В. Адаптивний механізм формування та реалізації депозитної політики комерційного банку / О. В. Золотарьова, О. В. Гурбич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.inter-nauka.com/uploads/public/14436133734572.pdf
2. Саннікова Н. С. Теоретичні та практичні аспекти ефективності депозитної політики банку / Н. С. Саннікова // Регіональна економіка. – 2016. – № 1. – С. 121–125.
3. Рисін В. В. Складові елементи ефективної ресурсної політики комерційного банку. / В. В. Рисін // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 115–123.
4. Кожель Н. О. Оцінка факторів впливу на процес формування та реалізації депозитної політики банку. / Н. О. Кожель // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми. – Т. 12. – 2005. – С. 223–233.
5. Коцовська Р. Р. Банківські операції: навч. посібник / Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль. – К. : УБС НБУ, 2010. – 390 с.

Кудлай К.Д.

студентка

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
м. Кременчук*

Науковий керівник: Крот Л.М., к.е.н., доцент

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОСЛУГ З МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ

Ринок страхових послуг є однією з найважливіших частин ринкової інфраструктури. Як засвідчує аналіз історії та сучасного становлення страхового ринку, зокрема ринку майнового страхування, страхові послуги є обов'язковим елементом кожної економічної і соціальної системи суспільства. Без розвинутої системи страхування економіка успішно функціонувати не може. Майнове страхування є одним із основних механізмів поновлення порушених майнових інтересів осіб у випадках непередбачуваних природних, техногенних та інших явищ.

У провідних країнах світу страхова діяльність досягла значного розвитку. Громадяни та юридичні особи мають можливість отримати надійну охорону своїх інтересів від страхових ризиків, які можуть призвести до несприятливих наслідків.

Страховий ринок, забезпечуючи конкуренцію між страховиками, дає можливість страхувальникам обирати найбільш надійні й вигідні умови страхування як для кожного окремого страхового випадку, так і в кожній окремій ситуації.

До майнового страхування у світовій практиці відносять будь-яке страхування, що не пов'язане з особистим страхуванням та страхуванням відповідальності. Його предметом є майнові інтереси, що пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням.

Майнове страхування об'єднує різні види страхування, які поділяють на дві групи:

1) страхування майна юридичних осіб, яке включає страхування будівель та споруд, вантажів і багажу, устаткування, технічних ризиків, урожаю, фінансових ризиків та майнових ризиків;

2) страхування фізичних осіб, яке включає страхування автомобілів, нерухомості, домашнього майна, домашніх тварин та інших видів майна [1].

Значення даного страхування зумовлене тим, що майно служить обов'язковим елементом господарської діяльності юридичних осіб і життєдіяльності людей, тому забезпечення страхового захисту майна є пріоритетним в системі страхових відносин [2].

Недостатній рівень функціонування компаній, що надають послуги з майнового страхування, викликаний низкою проблем, а саме:

- недовірою населення до страхових компаній;
- недостатньою кількістю страхових агентів, які відіграють важливу роль в діяльності страхових компаній, надаючи та розповсюджуючи інформацію, рекламу страховика;
- низьким рівнем доходів громадян, які є потенційними користувачами послуг страхових компаній;
- недосконалістю нормативно-правової бази у сфері надання страхових послуг;
- недостатньою прозорістю діяльності страхових компаній.

За даними Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, у 2017 р. страхові компанії наростили валові премії на 23,5% до 43,4 млрд грн. при тому, що роком раніше зростання склало 18,3%. Приріст валових виплат за 2017 р. перевищив 19% проти 9,1% 2015 р.

Також важливим є зростання кількості клієнтів у страхових компаніях. Так, кількість укладених у 2016 р. договорів страхування порівняно з 2015 р. скоротилася на 43,8%, у тому числі з фізичними особами – на 60%. У 2017 р. кількість договорів зросла на 15,3% і 57,3% відповідно [3]. Також важливим показником є ліквідність страхових компаній. Цей індикатор відображає здатність страховика покрити зобов'язання тими коштами, які знаходяться в його розпорядженні. Відповідно, чим ближче ліквідність до 100% – тим краще.

Рівень виплат також не завжди корелює з реальним станом справ у компанії, і прямо залежить від структури її портфеля. Чим вища частка високозбиткових видів страхування, таких як КАСКО, ОСЦПВ, ДМС – тим вищим буде рівень виплат, аж до 60-70%.

Лідерами рейтингів страхових компаній, що надають послуги з майнового страхування, є компанії, що входять до міжнародних фінансових груп – «УНІКА» і «АХА страхування», далі розташувалася група з п'яти українських –

«Арсенал Страхування», СГ «ТАС», ВУСО, «Універсальна» та «ІНГО Україна» (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг страхових компаній за 2018 рік [4]

Страхова компанія	Зібрані премії, тис. грн.	Рівень виплат, %	Ліквідність, %
«УНІКА»	1702,9	41,7	2,8
«АХА страхування»	1678,7	50,8	75,4
«Арсенал Страхування»	1583,9	35,5	10,8
«ІНГО Україна»	1064,6	41,3	33,7
СГ «ТАС»	1023,9	47,1	77,6
«Універсальна»	648,3	29,0	8,9
ВУСО	499,6	48,7	55,9

Отже, за рівнем виплат лідером є СК «АХА страхування» з показником 50,8 %, що свідчить про досить значну частку високозбиткових видів страхування у портфелі компанії. За показником зібраних премій перше місце займає СК «УНІКА» з сумою 1702,9 тис. грн., що на фоні інших компаній є достатньо позитивним показником.

Найвищий показник ліквідності серед страхових компаній, діяльність яких аналізувалася, має СГ «ТАС», що показує найвищу здатність страховика покрити власні зобов'язання.

Загалом сума зібраних премій, рівень виплат та відсоток ліквідності – показники, які дозволяють оцінити рівень діяльності страхових компаній, що надають послуги з майнового страхування, як досить високий за даного нестабільного економічного стану, та зазначити, що страховий ринок України розвивається.

Для подальшого розвитку як майнового, так й інших видів страхування, необхідно:

- сформулювати стратегію подальшого розвитку страхового ринку в Україні;
- прирівняти нормативно-правову базу до стандартів Європейського союзу;
- здійснювати ефективний контроль за діяльністю страховиків з боку держави;
- популяризувати страховий ринок серед населення.

Отже, покращення стійкого зростання ринку страхових продуктів залежить від правильного впровадження та реалізації стратегії й тактики його функціонування. Разом з цим, основними завданнями підвищення якості сектору страхування залишаються збільшення конкурентоспроможності страховиків, розвиток сучасної інфраструктури страхового ринку та збільшення різноманітності страхових послуг.

Ринку страхових послуг в Україні необхідно запозичити досвід інших країн світу, щоб мати в майбутньому перспективу для розвитку держави, для

стабільності національної економіки, а головне, для забезпечення інтересів громадян та юридичних осіб.

Список використаних джерел

1. Білова Н. Страхування майна: відображаємо в обліку / Н. Білова // Податки та бухгалтерський облік. – 2005. – С. 14–23.
2. Бачо Р. Й. Оцінка тенденцій розвитку страхування майна громадян в Україні / Р. Й. Бачо, М. В. Тимчак, Е. Й. Иллар, Є. Й. Бачо // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2014. – Вип. 2 (43). С. 162–169. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuuc_2014_2_34
3. Консолідовані звітні дані страховиків за 2017 р. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>
4. Рейтинг страхових компаній України з майнового страхування 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com>

Похитон І. П.

Сутдент 3 курсу

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

Науковий керівник: Ткаченко І. В., ст. викладач

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСОВИХ СФЕРАХ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В даний час трапляється масовий перехід від індустріального суспільства до інформаційного, становлення якого безпосередньо пов'язаний з інтенсифікацією інформаційних процесів, потребою збору, обробки та передачі великих розмірів інформації, перетворенням інформації в продукт, як правило, значущою ціни. Виникнення глобальної мережі Онлайн викликала великий підйом інтернаціональних спілкувань у всіляких сферах людського життя.

Технологічне інформаційне середовище ламає довготривалу ієрархію управління, формуючи на її просторі більше гнучкі вільні структури. автоматичні інформаційні системи та нові технології дають можливість поліпшити і раціоналізувати управлінські функції, розкривають свіжі шляхи зведення рівноважного суспільства, вдосконалюючи всі сфери його життя і роботи.

Впровадження цих автоматичних інформаційних систем як «Парус», "1С: Бухгалтерія", R / 3, Oracle Applications, "Всесвіт" дозволило в десятки збільшити швидкість і якість обробки фінансової та управлінської інформації при найменших витратах людських ресурсів. Занадто великий картонний

документообіг поміняв функціональний на оперативний електричний процес. Це дало можливість забезпечити високий рівень гнучкості виробництва, його здатність миттєво реагувати на потреби ринку.

У сфері торгівлі на підміну паперовим грошам приїхали електричні засоби (emoney) і пластикові картки, електричні касові апарати, система штрих-кодів і автоматичні системи обліку. За прикладом Онлайн формуються спеціальні масові інформаційні системи, такі як Товариство Міжнародних Міжбанківських Грошових Телекомунікацій SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication).

Вплив передових технологій позначився і на освітньо-інформаційному місці: локальні комп'ютерні мережі з'єднують навчальні класи та аудиторії на базі клієнт-серверної технології; надання навчальних матеріалів трапляється по електронній пошті з підтримкою масової мережі Інтернет; лекційні аудиторії оснащуються цифровими камерами і передовими аудіо- та відео проекторами для організації телеконференцій. В освітньому процесі ще використовується ряд інших засобів як корпоративного, наприклад та інтерактивного спілкування педагога і учня, формуються і розвиваються електричні бібліотеки і навчальні комплекси.

При розробці навчальних матеріалів широко застосовуються свіжі інформаційні технології, такі як гіпертекстові системи, Case-технології, особливі програмні комплекси для створення дистанційних навчальних курсів або ж моделювання навчальних процесів. Між пакетів програм, що дозволяють зробити нинішній мультимедійний дистанційний навчальний напрямок з ймовірністю організації он-лайн семінарів і конференцій, з вбудованими системами розшуку, навігації, словниками та електричними методичними розробками, найбільшу популярність здобули "eLearning Office 3000", "LearningSpace" і "TeachLab CourseMaster". Широко використовуються інформаційні системи (IC) і в галузі медицини. Наприклад, інформаційна мед система MEDLARS щомісяця збирає дані за 15-ма параметрами з 2300 мед журналів, що видаються на планеті. Ось і замість інформації трапляється в USA і ще 9 державах об'єднані каналами прямого зв'язку. Система, за винятком доступу для спілкування в режимі он-лайн, випускає Щомісячне підсумкове інформаційне видання.

Програмні комплекси, які використовуються в українській медицині, дають можливість поліпшити як процес діагностики, наприклад і для зцілення хворобливих. Наприклад, система "Артеміда" вироблено з 2-х підсистем: "Лікарня" (містить системи "Реєстратура", "Медицина", "Бухгалтерія", "Кадри", "Поліклінічні служби") і "Стационар" (містить системи "Приймальний покій", "Відділення", "Аптека", "Бухгалтерія", "Кадри").

Широке використання персональних комп'ютерів в побуті дозволяє автоматизувати управління домашніми пристроями, забезпечити швидкий і дешевий зв'язок з віддаленою точкою планети (наприклад, IP-телефонія), переглядати фільми, вивчати іноземну мову, відвідувати Інтернет-магазини, бібліотеки, виставки і т.д. Прогрес мінімізації в сфері комп'ютерних технологій

призвело до появи багатофункціональних надкомпактних пристроїв. Наприклад, пристрій, за розміром не більш запальничку, може бути одночасно МРЗ-плеєром, радіоприймачем, диктофоном, носієм даних тощо.

Сучасні інформаційні та телекомунікаційні технології робляться одним з найбільш дохідних і швидко зростаючих секторів економіки. Інформація стала необхідним виробничим і платним ресурсом (електронна комерція, комп'ютерна імітація і моделювання процесів і заходів, Інтернет-технології).

Внаслідок глобалізації інформаційних технологій суспільні проблеми і протиріччя нерідко показуються у вигляді інформаційно-психологічних операцій або ж воєн. У державному секторі функціонують ефективні галузеві інформаційні комплекси, такі як автоматизована інформаційна система "Податки", автоматизована система фінансових розрахунків, система міжбанківських електронних платежів Національного банку України, геоінформаційні системи. Серед некомерційних інформаційних технологій необхідно відзначити такий засіб спілкування громадян і організацій з органами влади різних рівнів, як " електронний уряд ". Це - спілкування засобами телекомунікацій, що складається наступних підсистем: контакти з фізичними особами, взаємодія з підприємствами та організаціями, обмін інформацією між органами влади.

Головним завданням держави у сфері інформаційної політики є забезпечення необхідного рівня розвитку національної інформаційно-комунікаційної інфраструктури і загальнодоступності її послуг. Основними напрямками державної політики в сфері комп'ютеризації є:

- створення національних телекомунікаційних систем і мереж;
- інформатизація стратегічних напрямів розвитку економіки, безпеки та соціальної сфери держави;
- створення нормативно-правової бази інформатизації, включаючи систему захисту авторських прав і особистої інформації;
- розробка національних стандартів у галузі інформатизації;
- формування комп'ютерної мережі освіти, науки і культури як частини всесвітньої інформаційної мережі;
- сприяння виробництву та освоєнню коштів сучасної обчислювальної техніки і телекомунікацій;
- створення системи інформаційно-телекомунікаційного забезпечення міждержавного співробітництва в сфері торгівлі, охорони здоров'я, боротьби з міжнародною злочинністю, гідрометеорології тощо.

Список використаних джерел

1. Баранов А. А. Информационная инфраструктура: проблемы регулирования деятельности : монография / А. А. Баранов. – Киев : Видав. дім Дмитра Бураго, 2012. – 352 с.
2. Даніліян В. О. Інформаційне суспільство та перспективи його розвитку в Україні (соціально-філософський аналіз) / В. О. Даніліян. – Х. : Право, 2008. – 184 с.

3. Дубов Д. В. Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості : аналіт. доп. / Д. В. Дубов, О. А. Ожеван, С. Л. Гнатюк. – К. : НІСД, 2010. – 64 с.

Скрабут А.М.

студентка

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

м. Кременчук

Науковий керівник: Глухова В. І., к.е.н., доцент

АНАЛІЗ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

У сучасних умовах господарювання в Україні попри низку економічних проблем досить гостро постали питання соціального захисту населення, зокрема у сфері пенсійного забезпечення, медичного обслуговування та захисту при настанні різного роду нещасних випадків.

Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2018 становила 291, у тому числі СК «Life» - 31 компанії, СК «Non-life» - 260 компанія, (станом на 31.12.2017 – 300 компаній, у тому числі СК «Life» - 36 компаній, СК «Non-life» - 264 компанія. За 2018 рік частка валових страхових премій у відношенні до ВВП залишилась на рівні 2017 року та становила 1,5%; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2018 рік становила 1,0%, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з відповідними показниками 2017 року.[1]

Протягом аналізованого періоду збільшилась кількість укладених договорів страхування на 6011,7 тис. одиниць (або на 3,3%), при цьому на 24 864,1 тис. одиниць (або на 69,1%) зросла кількість договорів з добровільного страхування, в тому числі збільшилась кількість укладених договорів страхування від нещасних випадків на 17 654,6 тис. одиниць (або на 112,6%), кількість укладених договорів на страхування здоров'я на випадок хвороби зросла на 3 798,7 тис. одиниць (або в 2 рази), кількість укладених договорів страхування фінансових ризиків зросла на 2430,4 тис. одиниць (52,9%). Розглянемо показники діяльності особистого страхування на ринку страхових послуг, які показані в таблиці 1 [1].

Валові надходження особистого страхування 2015 року, порівняно з 2018 роком змінились на 58,8% в сторону збільшення, а валові надходження страхових платежів на ринку страхових послуг збільшились на 60,6%. Валові надходження страхових платежів (премій, внесків) особистого страхування на ринку страхових послуг у 2018 році складає всього 16,0%.

Чисті страхові виплати особистого страхування в 2015 році порівняно з 2018 роком збільшились на 73,8%, на ринку страхових послуг цей показник становить 46,9%. Чисті страхові виплати особистого страхування на ринку страхових послуг в 2018 році становить 28,4%. Всього показники діяльності

особистого страхування на ринку страхових послуг в 2015 році порівняно з 2018 роком змінились на 20,3% в сторону збільшення.

Таблиця 1

Показники діяльності особистого страхування на ринку страхових послуг
(млн. грн.)

Особисте страхування					Ринок страхових послуг			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
1. Валові надходження страхових платежів	322,8	329,3	420,9	531,3	205,0	249,1	264,5	398,6
2. Чисті страхові премії	296,9	307,9	395,2	448,6	162,5	141,3	173,6	693,3
3. Чисті страхові виплати	128,8	17432,6	172,2	214,1	938,6	735,5	63803,6	798,5
Всього	729,5	773,8	938,3	1160	726,1	625,9	516091,7	190,4

Таблиця побудована на основі даних офіційного сайту Нацкосфінпослуг [1]

Кількість укладених договорів з обов'язкового страхування зменшилась на 18929,9 тис. одиниць (або на 13,3%), в тому числі зменшилась кількість договорів страхування від нещасних випадків на транспорті на 3373,7 тис. одиниць (2,9%). [2]

Розглянемо основні показники діяльності страхового ринку та його динаміки, які представлені в таблиці 2. [1]

Таблиця 2

Показники страхової діяльності у розрізі страхування життя та добровільного особистого страхування (млн. грн.)

Види страхування	Валові надходження страхових платежів (премій, внесків)				Страхові виплати (валові)			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Страхування життя	450,82	783,86	1095,54	827,30	16,04	23,97	37,73	62,7
Добровільне страхування від нещасних випадків	211,88	330,72	487,68	-	20,16	29,07	45,63	-
Добровільне медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	362,33	485,13	655,32	-	228,34	327,52	463,05	551,40
Добровільне страхування на випадок хвороби	98,18	116,53	18,63	-	36,14	31,96	32,83	33,4
Добровільне страхування	50,99	88,86	148,65	-	24,72	34,33	44,90	81,0

медичних витрат								
Узагальнено: добровільне особисте страхування	723,38	1021,24	1451,27	1442,3	309,37	422,88	586,41	703,4

Таблиця побудована на основі даних офіційного сайту Нацкомфінпослуг [1]

Отже, як свідчить аналіз, особисте страхування є важливим механізмом соціального захисту населення, який, доповнюючи державне соціальне страхування, дозволяє вирішити низку проблем у сфері охорони здоров'я та пенсійного страхування не збільшуючи при цьому навантаження на державний бюджет. Як бачимо, впродовж аналізованого періоду ринок особистого страхування, зокрема страхування життя суттєво зросли, про це свідчать збільшення валових надходження страхових платежів та страхових виплат, однак як частка страхових премій, так і частка страхових виплат у порівнянні з іншими видами страхування залишаються незначними.

Список використаних джерел

- 1.Офіційний сайт НАЦКОМФІНПОСЛУГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/>
- 2.Страхова діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ligazakon.net /](https://ligazakon.net/)

Барабанова В.В.*к.е.н., доцент**Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг***МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ: ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Постійна конкуренція вітчизняних підприємств на ринку змушує шукати нові форми та методи підвищення ефективності управління. Якість та вірогідність маркетингової інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства в умовах ринку є вирішальною для прийняття виважених управлінських рішень. Задовольнити нові інформаційні потреби управління підприємств в сучасних умовах можливо, якщо разом із традиційними методами управлінського контролю буде використовуватися інші методи: незалежний превентивний контроль – маркетинговий аудит.

Особливого значення набуває розгляд такого важливого інструменту в маркетинговій діяльності підприємства як маркетинговий аудит, пошук дієвих підходів удосконалення його для забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Як показав аналіз наукових праць, присвячених цій проблемі (М.Н. Андрєєва М.І.Белявцев,, С.В. Корягіна,, М.В. Корягін, Балабанова Л.В., А.В.Балабаниць та ін.), існують різні підходи до визначення маркетингового аудиту, різні узагальнення методичних аспектів проведення та організації маркетингового аудиту на підприємстві. По-різному розглядається науковцями та практиками поняття «маркетинговий аудит». Різні погляди у більшості випадків не суперечать одне одному, а розширюють їх змістовно, проте мають певні особливості, різні підходи.

Так на думку С.В. Корягіної, М.В. Корягіна «маркетинговий аудит як різновид контролю передбачає систематичне, комплексне оцінювання й аналіз основних чинників зовнішнього середовища, проведення ситуаційного (маркетингового) аналізу його внутрішнього стану.»[3, с.6]

За визначенням Ф.Котлера «маркетинговий аудит це незалежне, періодичне, всебічне дослідження підприємства, маркетингового середовища, стратегії та діяльності з точки зору виявлення проблем та прихованого потенціалу, а також розробки плану дій по покращенню маркетингу» [2,с.117].

Л.В.Балабанова і А.В.Балабаниць стверджують, що «маркетинговий аудит комплексна перевірка і оцінка результатів маркетингової діяльності шляхом всебічного, періодичного та незалежного аналізу системи маркетингу підприємства з метою визначення вузьких місць, а також розробки рекомендацій щодо підвищення її ефективності» [1].

Зауважимо, що в Україні, процедура маркетингового аудиту не є обов'язковою для підприємств, однак при проведенні його, отримані результати дозволяють виявити приховані можливості підприємств шляхом більш ефективного використання наявних маркетингових ресурсів. Тому в останні роки в Україні маркетинговий аудит набуває широкого застосування, адже більшість власників або керівників підприємств звертаються до консалтингових компаній щодо проведення маркетингового аудиту, особливо коли у них з'являються сумніви в ефективності функціонування системи маркетингу на підприємствах. Основні елементи маркетингового аудиту представлені на рисунку 1.



Рисунок 1.– Елементи маркетингового аудиту

Особливе місце в системі контролю за ефективністю діяльності підприємства займає аудит маркетингової стратегії. На думку Л.В. Балабанової «стратегічний маркетинговий аудит перевірка відповідності обраних цілей і стратегій маркетингу тенденціям розвитку цільових ринків підприємства. Його проводять з метою оцінки маркетингових стратегій підприємства й оцінки ступеня наближення підприємства до намічених стратегічних цілей. На думку фахівців головна відмінність стратегічного аудиту маркетингу полягає в тому, що він приймає форму випереджального контролю» [1].

Як показало наше дослідження, сьогодні маркетинговий аудит має суттєві переваги від інших видів аудиту, а саме:

– по-перше він направлений на перспективу («ex ante»), в умовах турбулентності це є вирішальним для маркетингової діяльності підприємства;

- по-друге його рекомендації мають стратегічну цінність для підприємства, він дозволяє оцінювати макро мікросередовище й своєчасно корегувати стратегії маркетингу;
- по- третє його застосування в управлінській практиці дозволить підвищити якість контролю за ефективністю маркетингової діяльності підприємств й приймати виважені управлінські рішення.

Всупереч зростання попиту на проведення маркетингового аудиту, водночас, недостатня кількість досліджень присвячена проблемам розробки методології маркетингового аудиту. Взагалі методика маркетингового аудиту як і аудиту традиційного являє собою послідовність різних методичних прийомів, методів перевірки, які в свою чергу, ґрунтуються на певних аудиторських процедурах відповідно обраним прийомам аудиту.

Як показало дослідження, уніфікованих методик проведення маркетингового аудиту не прописані. Маркетинговий аудит є часомістким і трудомістким процесом, існування великої вірогідності настання ризику аудиту.

Підсумовуючи вище викладене вважаємо, що поширення в управлінській практиці маркетингового аудиту підвищить якість контролю, ефективність маркетингової й загальної діяльності підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л.В., Балабаниць А.В. Маркетинговий аудит системи збуту: навч. посібн. Л.В.Балабанова, А.В.Балабаниць. К.: ВД «Професіонал», 2004. 224 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экс пресс-курс. 2-е изд. Ф. Котлер. Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. СПб.: Питер, 2006. 464 с.
3. Корягіна, С.В. Маркетинговий аудит навч. посібник С.В. Корягіна, М.В. Корягін; Львів. комерц. акад. К.: Центр учбової літератури, 2014. 320 с.
4. Дерев'янченко Т.Г. Маркетинговий аудит в оцінюванні ефективності витрат підприємства на маркетинг// Т.Г. Дерев'янченко./ «Молодий вчений»–№ 12 (27) 2015.-С.15-19.

В`юн П.О.

студентка

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

Науковий керівник: Збиранник О. М., старший викладач

ТОРГІВЛЯ ВЖИВАНИМИ РЕЧАМИ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ

Відповідно до загальноекономічних кризових тенденцій, на ринку готового одягу можна відзначити постійно зростаючий попит на одяг сток і

секонд-хенд. І вже з упевненістю можна прогнозувати зростання і розвиток цього сегменту ринку.

Судячи з вивісок «Одяг з Європи», «Дешевий одяг» і т.п., що повсюди з'являються, більша кількість людей використовує цю тенденцію. Однак, попит, що раптово зріс, ще далеко не задоволений, і тому кожен новий магазин одягу секонд-хенд не відчуває нестачі в покупцях.

Зростанню торгівлі вживаними речами сприяли як фактори попиту, так і фактори пропозиції. Разом з тим, розшарування населення за рівнем доходів залишається одним із основних причин такої торгівлі. В результаті потоки зовнішньої торгівлі найчастіше спрямовані із розвинутих країн в країни із перехідною економікою та країни, що розвиваються.

На сьогоднішній день майже 25% жителів країни хоча б інколи купують одяг і взуття секонд-хенд, і кожен двадцятий є постійним клієнтом магазинів секонд-хенд. 80% клієнтів магазинів шукають там недорогі повсякденні речі, одяг для дачі та природи і дитячий одяг. Останнім часом в лавах покупців секонд-хенду і стоку стало більше молодих батьків, так як дитячий одяг швидко зношується або стає малим, і купувати нові й дорогі речі часто просто не вигідно.

За статистикою основні вікові категорії покупців: від 20 до 30 і від 40 до 50 років. Традиційно покупцями одягу секонд-хенд є молоді люди, так як часто через магазини секонд-хенд приходять ексклюзивні оригінальні речі відомих брендів [1].

Головною причиною покупки одягу саме цієї категорії є матеріальні труднощі, характерні для переважної більшості населення України на даний момент. Негативне ставлення до секонд-хендів є близько 60% населення, в основному з міркувань гігієни і менше за естетичними та інших міркувань.

З кількісним збільшенням попиту змінилися і його якісні характеристики, зокрема, хотілося б відзначити те, що покупці вже не задовольняються масовими дешевими позиціями, а шукають більш дорогу і якісний одяг секонд-хенд.

Зростання ринку одягу сток і секонд-хенд відбувається за рахунок зниження продажів нового одягу середнього цінового діапазону. Так само магазини секонд хенд є конкурентами речовим ринкам з дешевим одягом низької якості.

Тільки за 2017 рік кількість магазинів секонд-хенд в містах України збільшилася майже вдвічі. Основна кількість цих магазинів відкрито в містах з населенням понад 500 тис. чол. При цьому, частка секонд-хенду на ринку одягу не досягла 5% [].

Більшість власників бізнесу секонд-хенд і стоку не виключають можливості розширення своїх мереж найближчим часом. На їхню думку, в найближчі кілька років ці магазини будуть найбільш затребуваним форматом магазинів одягу у регіонах.

Станом на 2018 рік ринок товарів першої необхідності, куди відноситься і одяг, почав відчутно змінювати свою структуру. Згідно з

приблизними підрахунками, за останній час рівень продажів нового одягу в магазинах України впав не менше як на 30%. Спостерігається ситуація характерна для глибокої економічної кризи і, в першу чергу, це відбивається на середньому ціновому сегменті. Традиційно, найменше страждають верхній (елітний) і нижній сегменти. У нижньому ж (дешевому) сегменті можна впевнено прогнозувати зростання за рахунок зміщення покупців із середнього сегмента [2].

Більшість жителів країни купують в магазинах «секонд-хенд» повсякденний одяг (90,3%). Також для значної кількості людей магазини з продажу є місцями покупок верхнього одягу (пальта, курки тощо) та взуття (відповідно 82,9% та 81,2%). Одяг для офісу та білизну купує менше половини осіб. Серед інших речей споживачі купують як правило іграшки та книжки.

Найголовнішою причиною купівлі речей в магазинах «секонд-хенд» для дітей є можливість купити там якісні та дешеві речі, на чому наголошують 53,9% споживачів.

Глобальний ринок секонд-хенду сягає суми 4-5 млрд доларів щорічно. В цілому індустрію секонд-хенду оцінюють близько 16 млрд доларів. За прогнозами експертів, ринок секонду щорічно росте на 11%. Близько 100 тис. людей працює в Європі лише у сфері переробки одягу. Тобто існують цілі компанії, які займаються тим, що збирають, сортують, обробляють, переробляють секонд-хенд одяг, а згодом перепродують [3].

Сполучені Штати є лідером з продажу вживаного одягу. Щороку у цій країні продукується 1,4 млн тонн вживаного одягу, з яких близько 800 тис. тонн експортується за кордон. Пакистан же імпортує майже 200 тис. тонн вживаного одягу щорічно (вдвічі більше, ніж Україна). Розвинені країни ЄС, насамперед, Великобританія та Німеччина, є основними експортерами вживаних речей з країн Співтовариства. Одяг з цих країн переважно спрямовується в країни Східної Європи, країни Африки (насамперед Туніс, Камерун, Гану) та Азії (Пакистан).

В Україну секонд-хенд в основному потрапляє із Великої Британії, Німеччини, Польщі, Нідерландів, Італії, Сполучених Штатів та інших країн. Багато волонтерських організацій, які займаються збором і продажем вживаного одягу – згодом скеровують виручені кошти на потреби своєї медицини. Тому й виходить, що українці у числі тих, хто фінансує західну медицину. Пожвавлення імпорту вживаних речей призвело до збільшення конкуренції на внутрішньому ринку одягу та взуття країн-імпортерів. В результаті, виникли занепокоєння щодо його можливого негативного впливу на розвиток легкої промисловості. Зокрема, зростання обсягів ввезення вживаного одягу внаслідок торговельної лібералізації відбувалось на фоні скорочення випуску легкої промисловості в більшості країн Африки і призвело до подальшого пришвидшення цього процесу.

Представники Міжнародної федерації працівників легкої промисловості, яка має представництва у 130 країнах світу, називають

торгівлю вживаним одягом найбільшою хворобою століття в секторі легкої промисловості. В цілому представники легкої промисловості в більшості країн вважають торгівлю вживаним одягом одним із найбільших бар'єрів для свого розвитку. Зокрема, на їхню думку, імпорт вживаних речей тимчасово закриває розрив між попитом і пропозицією, що утворився, і міг би бути наповнений продукцією внутрішнього виробництва за правильної державної політики.

Список використаних джерел

1. Торгівля вживаними речами в світі та в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/Projects/2010/2010_17/Project_output/Second_report_final.pdf
2. Новини ринку секондхенд в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://wsg.in.ua/uk/news-of-second-hand-in-ua/>
3. Огляд роздрібного ринку секунд-хенд в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://secondhand.uz.ua/ohlyad-rynku-second-hand-ukrajiny>

Куліш М. С.

студентка

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

м. Кременчук

Науковий керівник: Збиранник О. М., старший викладач

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ УКРАЇНИ

В останні роки проникнення Інтернету у життя та бізнес по всьому світу відбувається стрімкими темпами. Інформаційні технології, електронний бізнес, електронна комерція, інтернет-маркетинг та інші поняття стали синонімами процесів комунікації, стратегічного управління та ділової практики підприємств. Конкуレントоздатність сучасними підприємствами досягається в результаті широкого запровадження інновацій на базі Інтернет, зокрема, у формах організації бізнесу, співпраці з партнерами, клієнтами, постачальниками.

Високий розвиток на сьогоднішній день комп'ютерних інформаційних систем і телекомунікаційних технологій привело до формування нового виду економічної діяльності – електронного бізнесу. Електронний бізнес – це будь-яка ділова активність, що використовує можливості глобальних інформаційних мереж для перетворення внутрішніх і зовнішніх зв'язків з метою створення прибутку. Одним з важливих складових елементів електронного бізнесу є електронна комерція [1].

Електронна комерція (Е-commerce, Інтернет-торгівля, електронна торгівля) – це широкий набір інтерактивних методів ведення діяльності з надання споживачам товарів та послуг. Також під електронною комерцією

розуміють будь-які форми ділових операцій, де сторони взаємодіють через електронні технології, а не в процесі фізичного обміну чи контакту [2]. До електронної комерції відносять електронний обмін інформацією (Electronic Data Interchange, EDI), електронний рух капіталу (Electronic Funds Transfer, EFS), електронну торгівлю (ETrade), електронні гроші (E-Cash), електронний маркетинг (E-Marketing), електронний банкінг (E-Banking), електронні страхові послуги (E-Insurance), тощо.

З розвитком Інтернету у 1990-х роках виникла відповідна форма електронної комерції у формі Інтернет-магазинів, де користувачі могли замовляти товари та послуги з оплатою за допомогою банківських карток. Розвиток Інтернету став чинником значного зниження витрат використання електронної комерції завдяки низької вартості обміну інформацією. Це також стимулювало подальший розвиток електронної комерції.

Динаміка розвитку e-commerce та ступінь її інтегрованості в економіку призводить до того, що все більше держав прагнуть на законодавчому рівні регламентувати процеси, що відбуваються в e-commerce. Саме це багато в чому сприяє розвитку e-commerce в багатьох країнах. Коли алгоритм ведення інтернет-бізнесу стає прозорим, то всім від цього має ставати вигідно: держава отримує гроші в бюджет; власники ставляться серйозно до свого бізнесу, відповідно підвищується якість продукту та послуг; клієнти відчують більше довіри до продукту, тому йде постійний ріст продажів, це призводить до збільшення прибутку, і відповідно до збільшення відрахувань до державного бюджету.

Темпи росту електронної комерції у країн, що розвиваються, набагато вищі, ніж у розвинених. Це пов'язано, по-перше, з більш швидким розвитком економіки в цілому і роздрібною торгівлю зокрема, і, по-друге, рівень проникнення Інтернету у країни, що розвиваються, набагато нижчий, проте він швидко збільшується.

Ріст проникнення інтернету в країні є головним фактором, який спонукає продавців і споживачів йти до мережі.

Доступ до інтернету мають 22 млн. українців. Із них онлайн купують 31% українців (6,9 млн. українців). У США – 70% [3].

Онлайн-торгівля є одним з найбільш динамічних ринків і входить в невелике число тих сегментів економіки, які продовжують рости та розвиватися, незважаючи на кризу, коливання валюти та інші проблеми, з якими країна зіткнулася в останні роки. На електронну комерцію в контексті ведення бізнесу починають звертати увагу навіть досить консервативні підприємці. Адже для багатьох вона до сих пір є практично неосвоєним джерелом залучення клієнтів, з великими перспективами зростання.

Взагалі сьогодні приблизно 8,1% людей у світі звикло замовляти товари та послуги через мережу Інтернет. Щорічний приріст онлайн-покупців представлено на рис. 1.

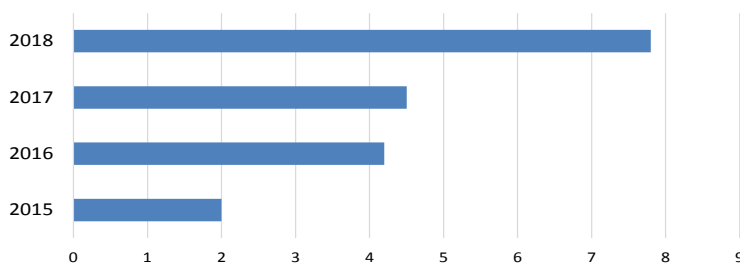


Рис. 1 – Динаміка зростання онлайн покупців у світі

Згідно рис. 1 з кожним роком кількість онлайн-покупців тільки збільшується, що свідчить про перспективи цього ринку.

На сьогоднішній день лідером у сфері новітніх технологій електронної комерції є США. Цьому сприяло стійке економічне зростання 1990-2000 рр., що супроводжувалося збільшенням продуктивності праці вдвічі за цей період.

Незважаючи на велику конкуренцію з боку країн Європи (Великобританія, Франція, Німеччина) Україна стала найбільш швидкозростаючим ринком електронної комерції. І яка посідає друге місце за темпами зростання ринку електронної комерції.

Так з початку 2016 р. українці стали частіше купувати і більше витратити в мережі Інтернет. Зокрема на маркетплейсах групи компаній EVO (Prom.ua, Bigl.ua, Crafta. ua, Shafa.ua, Goodini.ua). Сегмент маркетплейсів є найбільш швидкозростаючим напрямком в ніші онлайн-торгівлі, значно випереджаючи класичні інтернет-магазини за швидкістю зростання. У 2016 р. було придбано на 73% більше товарів ніж торік – на суму 8,5 млрд грн. У 2017 році український e-commerce виріс і досяг, за даними EVO, 50 млрд грн. Його мала частка в 3,5% від загального роздрібного товарообігу України не заважає сегменту динамічно зростати. У 2018 р. товарообіг зріс до 65 млрд грн [3].

За останні три роки ніша e-commerce показала вражаюче зростання, тому ринок України в контексті зростання і перспектив є одним з найбільш привабливих.

Список використаних джерел

1. Шалева О. І. Електронна комерція : навч. посіб. / О. І. Шалева. – Київ : Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.
2. Маєвська А. А. Електронна комерція і право: навч.-метод.. посібник / А. А. Маєвська. – Х. : 2010.– 256 с.
3. Електронна комерція в Україні 2018: факти, цифри та цікава статистика [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://ag.marketing/elektrona-kommerciya-v-ukraini-2018>

Семеніхіна В. В.

старший викладач

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
м. Кременчук*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ГІРНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні гірничодобувна промисловість являється галуззю суспільного виробництва, в якій зайнято більш як мільйон чоловік. Щорічні обсяги з видобутку корисних копалин у світі перевищують 13 млрд т. Добування сировини ведеться в основному найекономічнім та найбезпечнім відкритим способом, для якого характерні великі об'єми переміщуваних гірничих мас. Щорічно з урахуванням вторинних перевезень на кар'єрах транспортується більш як 10 млрд т. гірничої маси.

На великих гірничовидобувних підприємствах обсяги перевезень досягають 150-200 млн т на рік, довжина різного роду транспортних комунікацій складає 400-500 км, а транспортне обладнання складає сотні одиниць. У сфері гірничого виробництва зайнято близько 20% загальної кількості робітників. Наслідком цього, а також під впливом природних умов, стало формування відносно високих витрат на видобуток корисних копалин, які в собівартості теплової електроенергії, чавуну і кольорових металів складають відповідно 65, 90-95 і 80-85%. Намічені темпи зростання видобутку корисних копалин і підвищення ефективності роботи гірничої (гірничодобувної) промисловості досягаються за рахунок переважного розвитку найбільш економічного відкритого способу, який забезпечує максимальну концентрацію виробництва, високу продуктивність праці і низьку собівартість продукції [1].

Зростання виробництва гірничої продукції повинно здійснюватись перш за все за рахунок підвищення ефективності гірничих робіт і більш повного використання внутрішніх резервів. Сучасна технічна політика в питанні використання багатств надр, постійне погіршення умов видобутку на розроблюваних родовищах і необхідність освоєння нових зі складними умовами залягання при високому коефіцієнті розкриття, зобов'язують проектувати і будувати підприємства тільки з оптимальними параметрами і найбільш удосконаленими технологічними процесами, а також підтримувати найбільш економічний режим розробки на протязі всього терміну експлуатації родовищ. Актуальність цих проблем зростає в міру збільшення питомої ваги відкритого добування корисних копалин, продуктивності і глибини кар'єрів, інтенсивності гірничих робіт, потужності обладнання.

Виробничий процес гірничої (гірничодобувної) промисловості має цілий ряд особливостей. Ці особливості виявляються в специфіці предмета її праці, характері використання засобів і робочої сили. Тому вони знаходять своє вираження в системі планування, методах розрахунків виробничої

потужності і оптимальних розмірів підприємств, термінів служби основних фондів і норм амортизаційних відрахувань, планування продуктивності праці, планування і калькуляції собівартості, в системі ціноутворення, методах визначення економічної продуктивності виробництва.

Із економічних особливостей гірничої (гірничодобувної) промисловості перш за все слід відзначити особливий характер розміщення її підприємств. На відміну від галузей переробної промисловості, підприємства яких можуть бути побудовані майже в будь-якому районі незалежно від розміщення джерел сировини, підприємства гірничодобувної промисловості не можуть бути розміщені на далекій відстані від відповідних родовищ корисних копалин. Гірничодобувні підприємства фактично представляють одне ціле з родовищами відповідних корисних копалин. Виявлення родовищ корисних копалин в місцях, близьких до районів споживання, дасть змогу значно скоротити перевезення корисних копалин і здешевіти їх.

Однією з найважливіших особливостей підприємств гірничодобувної промисловості являється залежність від виробничої потужності і термінів служби, від запасів корисних копалин. На родовищах з великими запасами можуть бути побудовані шахти з різною виробничою потужністю в десятки мільйонів тон і термінами служби до 40-50 років. В той же час на невеликих родовищах ефективно будувати видобувні підприємства з річною виробничою потужністю в декілька десятків тисяч тон і терміном служби до 3-4 років.

Оскільки гірничі (гірничо видобувні) підприємства мають справу з предметом праці, який знаходить в надрах землі, при будівництві шахт і рудників значні суми капіталовкладень вкладаються в проведення гірничих робіт з відкриття і розробки родовищ. Тому гірничу галузь відносять до фондомістких, а структура основних фондів гірничодобувних підприємств характеризується перевагою будівель. Характерною особливістю гірничих підприємств являється потреба у великих об'ємах капіталовкладень в діючі підприємства без приросту їхньої виробничої потужності на розкриття і підготовку нових шахт і рудників, проведення капітальних траншей на глибокі горизонти кар'єрів, капітальні витрати на підтримку пластового тиску при розробці родовищ. Отже, гірничі підприємства потребують додаткових вкладень на просте відтворення. Виробнича діяльність підприємств гірничої промисловості знаходиться під сильним впливом звичайних природних умов. Обсяг виробництва, якість продукції, продуктивність праці, собівартість продукції і рентабельність виробництва значною мірою визначаються умовами залягання і видобутку корисних копалин [2].

Специфічні умови виробничої діяльності гірничих підприємств відображаються на продуктивності праці робітників. Гірничовидобувна промисловість відноситься до групи трудомістких галузей з відносно низьким рівнем продуктивності праці. Тому питання підвищення продуктивності праці в галузях гірничої промисловості відіграє важливу

роль. Звичайний режим роботи основного виробництва гірничодобувного підприємства – цілорічний, двозмінний при п'ятиденному робочому тижні. Так, наприклад, сезон промивання щебеню може розпочинатись 15 квітня і продовжуватиметься до 15 листопада, тобто 60% річного фонду часу роботи підприємства.

Підвищення ефективності використання праці планується на основі показника $J_{пр}$, %, який характеризує зміни виробітку товарної продукції в єдиних цінах на одного робітника промислово-виробничого персоналу, що визначається за формулою:

$$J_{пр} = T_{пл} \div T_{б} \times 100$$

де $T_{пл}$ та $T_{б}$ – виробіток товарної продукції в єдиних цінах на одного працівника промислово-виробничого персоналу відповідно у плануемому та передплановому періоді, грн./люд.

У плані з праці та заробітної платні, як правило, розраховуються зниження чисельності робітників по факторам та розроблюються заходи, які забезпечують виконання завдання росту продуктивності праці. У цьому плані слід передбачити також випереджуючі темпи росту продуктивності праці у порівнянні з темпами росту середньої заробітної платні, випередження темпу росту продуктивності праці у порівнянні з ростом фондоозброєності праці за рахунок вдосконалення організації виробництва, праці та управління.

Всі основні виробничі процеси на кар'єрах – гірничих підприємствах, що добувають рудні та нерудні корисні копалини відкритим способом, механізовані. Переважаючими способами механізації виробничих процесів у сучасних кар'єрах є екскаваторний, гідравлічний і комбінований (їх сполучення). При екскаваторному способі використовуються різні механічні засоби (екскаватори, скрепери, механічні види транспорту та інше обладнання), а при гідравлічному способі основні виробничі процеси здійснюються за допомогою води і спеціального гідромеханізованого обладнання. Екскаваторний спосіб вважається універсальним, при його використанні виконується близько 95% обсягів гірничих і масових земляних робіт. Гідравлічний спосіб використовується переважно при розробці порід, які легко піддаються розмиву і транспортуванню водою, за наявності джерел води і досить дешевої електроенергії.

Таким чином, при складанні плану виробничо-господарської діяльності гірничого підприємства слід планувати підвищення ефективності за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, ґрунтуючись на розробці заходів щодо прискорення впровадження високопродуктивної техніки та технології, підвищення технічного рівня розвитку виробництва та вдосконалення управління та організації праці. Ефективність виробництва планується шляхом зіставлення витрат та результатів. Для вирішення цієї задачі застосовують систему показників, яка містить: показники використання праці; показники використання основних фондів та обігових коштів; капітальних вкладень та матеріальних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Гірничо-видобувна промисловість / Галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.brigretail.com/ua/branches/mining>.
2. Терещенко М. О. Гірнична промисловість / М.О. Терещенко // Енциклопедія сучасної України : у 30 т. / ред. кол.: І.М. Дзюба та ін. – К. : Національна академія наук України, Наукове товариство імені Шевченка, Координаційне бюро енциклопедії сучасної України НАН України, 2003–2014.

Андрієнко М. С.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

*Науковий керівник: **Онищенко О. В.**, к.е.н., доцент*

КРЕАТИВНИЙ БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК: ЧОМУ ЦЕ ПОГАНО?

У процесі розвитку та модернізації бухгалтерського обліку в Україні було створено чимало нових способів його ведення. Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», що дозволяє підприємствам власноруч визначати облікову політику, постає проблема її реалізації «чесним» шляхом. Так, одним із видів реалізації бухгалтерського обліку є креативний облік. В основі даного способу лежить застосування «творчих» методів обліку, що може бути впроваджений на розсуд керівника або головного бухгалтера. Зазначається, що це сукупність саме законних методів ведення фінансової звітності, за допомогою яких бухгалтер підвищує фінансову привабливість для зацікавлених осіб. Оскільки креативний облік дозволяє вільний вибір облікової політики, то можна виокремити такі фактори:

- 1) Вибір стандартів бухгалтерського обліку;
- 2) Вибір методів бухгалтерського обліку;
- 3) Вибір облікових оцінок;
- 4) Відображення господарських операцій як формальність.

З одного боку, креативний облік розглядається як метод, що не відповідає загальноприйнятим вимогам, проте забезпечує достовірну інформацію у нестандартній формі. Частіше на практиці це подання звітності підприємства у формі, що більш вигідна для нього та партнерів чи інвесторів.

Причинами ведення такого обліку можуть бути збільшення показників прибутковості, задоволення очікувань інвесторів, успішність серед конкурентів, покращення вигляду балансу, приховування негативних показників тощо. Уважається, що основною причиною застосування даного методу є обмеженість фінансових та інших ресурсів [1, с. 362].

Також креативний облік вимагає від працівників організації поглиблення моделі фінансового обліку, і є джерелом інформації, що дозволяє знайти шляхи зменшення витрат підприємства чи організації. Креативний облік як позитивне явище потребує дотримання ряду умов, а саме:

- 1) Постановка проблеми та чітке визначення її меж;
- 2) Визначення методик збору даних та інформації;
- 3) Визначення кола показників, які цікавлять організацію;
- 4) Розробка способів інтерпретації зібраної інформації, строки, формат тощо [2, с. 89].

Із розвитком креативного обліку з'явилась своя термінологія, так, загальноприйнятими термінами, що характеризують даний підхід, є такі:

- 1) Fiddling the book — підгонка рахунків через розбиття рахунків на менші суми;
- 2) Cooking the book — підтасування, підгонка рахунків;
- 3) Cosmetic reporting — косметична звітність, подання результатів обліку у більш привабливій формі;
- 4) Window dressing the account — «оформлення вітрини», тобто показове оприлюднення рахунків компанії.

Можливість застосування креативного бухгалтерського обліку обумовлена такими факторами, як вибір облікової політики, рівень професійної етики та культури організації, ментальності, вимоги законодавства та можливості їх змін, ступінь відповідальності за можливі правопорушення внаслідок використання даного методу.

Частіше за все, використання креативного бухгалтерського обліку несе негативний характер, оскільки при його реалізації може здійснюватись ряд порушень, а саме:

- 1) Завищення або заниження витрат звітного періоду;
- 2) Недостовірне відображення суми доходів, які підлягають оподаткуванню;
- 3) Невідповідність класифікації доходів та витрат вимогам національних або міжнародних стандартів та законодавству;
- 4) Неповне відображення інформації у звітності;
- 5) Недостовірні нарахування податків, тобто сума більша або менша за ту, що підлягає сплаті;
- 6) Незаконне відображення додатково вкладеного капіталу і його використання;
- 7) Неправомірний та нерівномірний розподіл прибутку;
- 8) Створення прихованих резервів [3].

Виявити недостовірне відображення даних у фінансовій звітності та факт використання креативного обліку можна за такими спостереженнями:

- 1) Збільшення обсягів продажу та зростання цін на одиницю продукції;
- 2) Зменшення заборгованості та одночасно збільшення запасів підприємства;
- 3) Відхилення показників порівняно із попередніми періодами;
- 4) Необґрунтований ріст вартості основних засобів виробництва;
- 5) Зростання виручки без збільшення грошових надходжень, а також її зростання порівняно із конкурентами у схожій сфері [5, с. 49].

Для подолання вищевказаних проблем доцільно переглянути існуючі та впровадити єдині стандарти аудиту, брати до уваги етичні міркування працівників та розробити нові методики контролю, а саме: контроль за змінами в обліковій політиці організації, за застосуванням принципів обліку та за відповідністю обраних методик законодавству та стандартам, а також розробити методологічні обмеження. Спираючись на закордонний досвід, можливо запровадити методи виявлення випадків маніпулювання показниками звітності та запобігання ним, а також правильно навчати

користувачів фінансової звітності задля достовірного відображення інформації [4, с. 98].

Для мінімізації негативних проявів креативного обліку Міжнародною федерацією бухгалтерів було розроблено такі рекомендації: керівництву підприємства слід більше уваги приділяти ефективності фінансового менеджменту, зменшити випадки надання бухгалтерами неправдивої інформації, посилити стандарти та контроль за аудитом, встановити «кодекс поведінки» для учасників фінансової звітності, підвищити контроль за якістю аудиту організації, активно та регулярно проводити моніторинг бухгалтерської звітності, вчасно реагувати на можливі прояви фальсифікації даних [6, с.40].

Отже, креативний бухгалтерський облік має місце у системі підприємства чи організації, але його застосування має бути помірним та відповідати вимогам і законодавству. Негативного характеру таке явище набуло після того, як керівники почали використовувати можливості нестандартного обліку у власних цілях та цілях компанії задля підвищення прибутковості, створення іміджу, тому слід забезпечити єдині стандарти бухгалтерської звітності задля уникнення проблем, пов'язаних із фальсифікацією даних. Впровадження якісного контролю за підприємствами, регулярна перевірка даних, формування надійної інформаційної бази та запровадження модернізованих систем обліку зменшать рівень порушень при застосуванні креативного обліку.

Список використаних джерел

1. Голов С.Ф. Креативний облік: творчість чи шахрайство?/ Економічні науки – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). Ч. 1. – 2010.
2. Пушкар, М. С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 334 с.
3. Панченко І. А. Креативний облік як засіб маніпулювання величиною фінансових результатів / І. А. Панченко // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9(3). – С. 20-26.
4. Легенчук С. Ф. Креативний облік в національній системі бухгалтерського обліку / С.Ф. Легенчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. пр. – 2009. – Вип. 2 (14). – С. 88–101.
5. Брюханов М. Ю. Искажения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество/ М. Ю. Брюханов // Финансовый директор. – 2006. – № 6. – С. 44-54.
6. Rebuilding public confidence in Financial Reporting: an international perspective. веб-сайт. URL: <http://www.ifac.org/Credibility> (дата звернення: 03.03.2019).

Бондаренко І.В.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

Науковий керівник : Циган Р. М., старший викладач

ДОСЛІДЖЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЙ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Метою діяльності будь-якого вітчизняного підприємства є досягнення високих фінансових результатів за допомогою нарощування прибутків та оптимізації витрат при цьому.

Фінансові результати можуть бути позитивними, в такому випадку підприємство отримує прибуток, або ж негативними, тоді будуть понесені збитки. Тому, управлінський персонал повинен вміти організувати роботу на підприємстві таким чином, щоб отримувати в більшості позитивний результат.

Дані про фінансові результати мають вагомe значення в управлінні підприємством. Для того, щоб управлінський персонал мав змогу приймати компетентні рішення він повинен володіти правдивою інформацією щодо прибутків та збитків. Ці дані відображаються в балансі підприємства, тому на перший план виходить «прозорість» інформації, яка там наведена. Для того, щоб безпомилково вносити дані про фінансові результати потрібно бути добре ознайомленим з їх класифікацією.

Вивченням обліку фінансових результатів та їх класифікації займалися такі вітчизняні науковці: Сарапіна О.[3], Бурлака С.М. [6], *Потриваєва Н. В.* [5] та багато інших.

На сьогоднішній день немає чіткої класифікації фінансових результатів, але існує досить багато критеріїв за якими їх поділяють.

Згідно П(С)БО 17 «Податок на прибуток» фінансові результати розрізняють облікові та податкові.

Обліковий прибуток (збиток) - сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період.

Податковий прибуток (збиток) - сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період.

Згідно з НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансові результати класифікують за видами діяльності:

- фінансові результати від операційної діяльності;
- фінансові результати від фінансової діяльності;
- фінансові результати від інвестиційної діяльності [1].

За національними положеннями (стандартами), операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Основна діяльність - операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг),

що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу [2].

Фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства.

Інвестиційна діяльність - придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів (грошей).

Зазвичай джерелом формування фінансовий результатів є власні та залучені кошти, тому виділяють ще одну класифікацію:

- фінансові результати від реалізації;
- фінансові результати від необоротних активів;
- фінансові результати від оборотних активів;
- фінансові результати від робіт і послуг;
- фінансові результати від володіння активами;
- фінансові результати від зміни цін [6].

Також можливий варіант формування фінансових ресурсів за рахунок благодійних внесків.

З точки зору управлінського персоналу фінансові результати прийнято класифікувати за цілями:

- вертикального групування;
- горизонтального групування [4].

Горизонтальне групування полягає в тому, що дослідження фінансових результатів проводиться в залежності від їх видів загалом на рівні підприємства. А вертикальне групування забезпечує їх моніторинг безпосередньо за центрами відповідальності. Така класифікація характеризує фінансові результати в загальному, тому необхідно більш детально розглянути аспект управління ними.

Для початку необхідно звернути увагу на фактори які впливають на фінансові результати.

По перше – собівартість продукції. Витрати які понесе підприємство для її виготовлення формують потім собівартість. А отже управлінський персонал повинен враховувати власні фінансові можливості, та правильно розподілити сировину необхідну для виробництва продукції. В такому випадку фінансові результати будуть мати додатній характер і підприємство не понесе збитки.

Другим, не менш важливим фактором, є обсяги виробництва та асортимент продукції. Зміна обсягу товарів чи їх видів може призвести до зміни фінансових результатів. В який бік відбудуться такі зміни залежить від того, наскільки продукція буде рентабельною. Але іноді, для того, щоб утримати позиції на ринку, виникає потреба у виготовленні менш рентабельного товару.

Цінова політика є дуже нестабільним фактором. Керівник повинен уміти встановити оптимальний рівень цін. Якщо ціни будуть занадто

низькими або високими, підприємство отримає негативний фінансовий результат.

Розглянувши вищенаведені фактори доцільним буде запропонувати класифікацію фінансових результатів на основі факторів управління:

- фінансові результати отримані в результаті зміни обсягів виробництва
- фінансові результати отримані в результаті зміни собівартості продукції
- фінансові результати отримані в результаті коливання цін
- фінансові результати отримані від використання фінансових ресурсів.

Така класифікація характеризує фінансові результати в залежності від прийняття управлінських рішень.

Отже, очевидно, що фінансові результати можна класифікувати за різноманітними ознаками, які характеризують їх з різних сторін. Але для управлінського персоналу найбільш доречною є класифікація на основі факторів управління. Вона дає змогу розглянути у всіх аспектах доходи та витрати підприємства, і отримати правдиву інформацію про них. В такому випадку внутрішні та зовнішні користувачі даних зможуть отримати «прозору» інформацію про фінансовий стан підприємства.

В свою чергу, управлінський персонал матиме змогу враховувати фактори впливу на фінансові результати під час прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3 «Звіт про фінансові результати»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rada.gov.ua>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rada.gov.ua>
3. Бурлака С.М. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств / С. М. Бурлака // Управління розвитком. - 2013. - № 15. - С. 91-94. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_15_43.
4. Кочетова О.І. Управління фінансовими результатами підприємств України / Кочетова О.І., Крамаренко І.С. // Тези доповідей учасників I Всеукраїнської науково-теоретичної інтернет-конференції студентів і аспірантів, 2013
5. Потриваєва Н. В. Формування фінансових результатів підприємств / Н. В. Потриваєва, М. В. Похилюк // Економічний форум. - 2013. - № 4. - С. 143-147. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2013_4_25.
6. Сарапіна О. Вдосконалення обліку фінансових результатів / Сарапіна О., Кутишенко Я., 2014 стаття SOPHUS | Науковий клуб Точка доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_04_17_18_kampodilsk/sekcija_2_2014_04_17_18/vdoskonalennja_obliku_finansovikh_rezultativ/52-1-0-896

Зеленська В. В.

студентка

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук

Науковий керівник : **Яценко Н. М.**, к.е.н., доцент

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ШЛЯХОБУДІВНОЇ ТЕХНІКИ

Діяльність будь-якого підприємства, особливо спеціалізованих на будівництво шляхобудівної техніки являє собою постійний і безперервний процес засобів виробництва і живої праці. Існуюча система управління діяльністю на підприємстві та рівень ефективності праці залежить від правильної організації обліку витрат, ефективність якої впливає як на показники фінансового стану та результати діяльності, так і на рівень конкурентоспроможності на ринку праці серед інших підприємств. Істотний внесок у дослідження особливостей обліку витрат на шляхобудівних підприємствах внесли такі вітчизняні науковці, як Римар Г. [1], Кононова О.Є. [4], Ткаченко Т. П., Токарська Ю. О. [5], та інші.

Організація та методика обліку витрат шляхобудівних підприємств визначається їх галузевими особливостями, які мають вагомий вплив на ведення бухгалтерського обліку. Серед основних особливостей можна виділити:

- тривалий період створення об'єктів шляхобудівної техніки;
- застосування різноманітних типових форм у будівництві та складний процес документообігу;
- залежність виробництва від природно-кліматичних умов;
- створення різноманітного виду шляхобудівної техніки;
- складний процес організації виробництва.

Важливими факторами, що впливають на особливості організації обліку витрат на шляхобудівних підприємства можна поділити на фактори зовнішнього і внутрішнього впливу, які узагальнені на рис. 1.

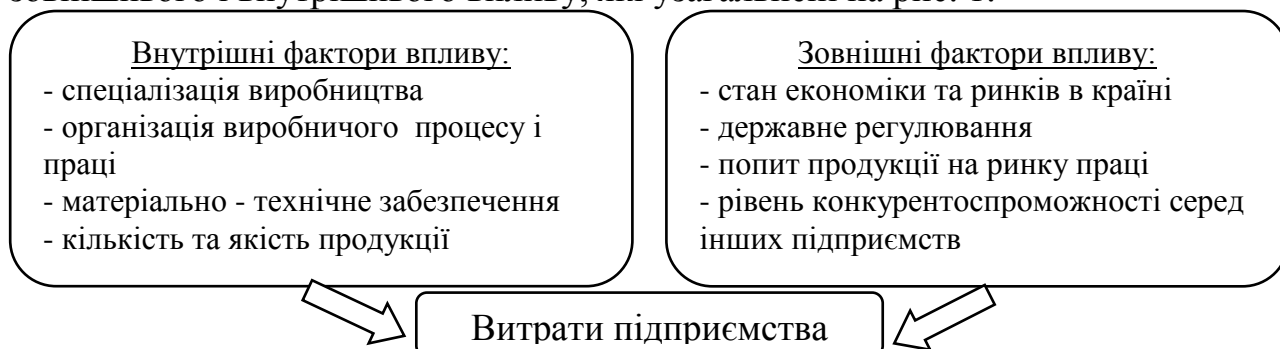


Рис. 1. Фактори впливу на формування витрат шляхобудівного підприємства

Виходячи з галузевих особливостей шляхобудівних підприємств та впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, організація та ведення обліку на підприємстві має певні особливості притаманні саме цій галузі виробництва.

Основним документом, в якому зазначено єдині методичні засади формування витрат та їх ведення для шляхобудівних підприємств є «Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно – монтажних робіт, погодженні з Міністерством фінансів України від 31.12.2010 №573 [2]. Відповідно до рекомендацій №573, формування і облік витрат на шляхобудівних підприємствах включаються до собівартості будівельно – монтажних робіт за об'єктами витрат. Під об'єктами обліку застосовуються окремі види будівельно – монтажних робіт, об'єкт будівництва (специфічний на кожному підприємстві), будівля, установа, споруда та договір будівельного підряду. Протягом виконання договору, будівельного підряду, витрати визнаються з урахуванням ступеня завершеності робіт на дату балансу, якщо кінцевий фінансовий результат цього договору може бути достовірно оцінений [2].

Витрати за договором підряду на підприємстві визначаються згідно П(с)БО 18 «Будівельні контракти», які пов'язані з виконанням будівельних контрактів та відображенням їх у фінансовій звітності. Якщо на дату балансу існує загроза, що витрати на виконання договору підряду перевищать дохід, тоді ці збитки визнаються витратами звітного періоду з включенням фактичних витрат до собівартості реалізації будівельно-монтажних робіт [5].

Кожне шляхобудівне підприємство здійснює групування та облік витрат за статтями, визначених відповідно до організації підприємства самостійно. Це дає змогу обліковувати різноманітні види шляхобудівної продукції з урахуванням всіх особливостей підприємств. Специфічність та різноманітність шляхобудівних підприємств сприяє тому, що витрати обліковуються на різних підрозділах таких, як основне, обслуговуюче та допоміжне виробництво.

Ще однією особливістю обліку витрат шляхобудівної техніки є специфіка планування собівартості. Враховуючи те, що створення об'єкту обліку досить тривалий процес, планування собівартості продукції (установ, будівель, споруд, тощо.) здійснюється шляхобудівною організацією та її підрозділами під час розроблення річних або поточних планів на основі договорів підряду, які укладаються замовниками, окремо за кожним об'єктом.

Собівартість будівельно – монтажних робіт включає в себе прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати і загальновиробничі витрати. Конкретний перелік і склад змінних та постійних загальновиробничих витрат визначається самостійно кожним шляхобудівним підприємством. Планування і облік за статтями калькуляції дозволяє групувати витрати за цільовим призначенням, які безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції і зумовленими процесами управління, реалізації

тощо [1]. Тому при обліку різного виду робіт, необхідно чітко встановлювати і розподіляти склад витрат за відповідними специфічними статтями.

Існують винятки в уточненні собівартості шляхобудівної техніки. Відповідно до галузевих особливостей шляхобудівних підприємств, під час будівництва певного об'єкта можуть виникати зміни цін на матеріальні ресурси (у разі впливу інфляції), витрат на оплату праці, пов'язаних зі змінами в законодавстві, зміни в фізичних параметрах або вартісних.

До особливостей обліку витрат на шляхобудівних підприємствах належить також обрання відповідного методу обліку витрат. Він є специфічним на підприємстві і обирається самостійно, враховуючи особливості організації і діяльності підприємства.

Тому, необхідно зазначити, що на особливості обліку витрат, специфіку ведення та організацію обліку шляхобудівних підприємств впливають фактори зовнішнього та внутрішнього впливу, а також галузеві особливості самого підприємства.

Серед основних особливостей можна виділити самостійне встановлення об'єктів обліку витрат, групування витрат за статтями, відповідно до організації виробництва, та специфіка планування собівартості по кожному виду об'єкта за договором підяду, відповідно до того, що підприємство спеціалізується на створенні об'єктів, які мають тривалий життєвий цикл.

Список використаних джерел

1. Кононова О. Є. Удосконалення організації обліку витрат будівельного підприємства / О. Є. Кононова, К. І. Просенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2016. - Вип. 6(2). - С. 23-27. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvumevcg_2016_6\(2\)__7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvumevcg_2016_6(2)__7).
2. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт – Рекомендації, Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 31.12.2010 р. №573 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://dtki.com.ua>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти – Положення, Наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2001 р. №205 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01>
4. Римар Г. Специфіка формування витрат у будівництві / Г. Римар // Економічний аналіз. – 2014. – №6. – С.309-313.
5. Ткаченко Т. П., Токарська Ю. О. Шляхи зниження операційних витрат при виконанні будівельно-монтажних робіт. Ефективна економіка. 2018. № 7. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

Івіна І.В.

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ

Науковий керівник: Вергун А. М. к.е.н., доцент

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

Розвиток кредитних відносин між банком і позичальником неможливий без впевненості кредитора у спроможності позичальника вчасно і в повному обсязі виконати кредитні зобов'язання. Оцінка кредитоспроможності позичальника та його кредитного ризику впливає на якість як кредитного портфеля банку, так банківської системи країни в цілому.

Для оцінки кредитоспроможності позичальника і його кредитного ризику застосовується безліч способів (підходів, методів, методик), але жоден з них не має домінуючого положення і не претендує на звання «єдиного вірного способу розрахунку». Усі способи оцінки кредитоспроможності позичальника і його кредитного ризику поєднують численні кількісні показники і якісні характеристики. Безліч показників за допомогою алгоритму (довільного, формалізованого або змішаного – суб'єктивно-формалізованого) синтезуються у вигляді кількісного або якісного показника (зазвичай, показника умовного – кількість балів, кількісний або якісний рейтинг тощо) [1, с. 154].

Основними елементами оцінки кредитоспроможності є з'ясування персональних якостей, таких як репутація, матеріальна забезпеченість, відповідальність тощо, та вивчення фінансового стану позичальника, ліквідності його балансу, ефективності виробництва [2, с. 50].

Основними умовами кредитування, які доцільно фіксувати в процесі оцінки кредитоспроможності є: величина кредиту, величина відсотків по кредиту, період кредитування, процедура нарахування відсотків, спосіб погашення кредитної заборгованості.

Виходячи з конкретних умов кредитування може бути побудована таблиця погашення кредитної заборгованості. Вона, по суті, покликана відображати суми грошових коштів, що підлягають сплаті позичальником банку, згідно з умовами. Тобто кредитоспроможність позичальника є величина не абсолютна, а відносна, що характеризує співвідношення умов кредитування та здатності позичальника генерувати SC-потоки [3].

Сучасні методики визначення кредитоспроможності позичальників, які використовуються вітчизняними банками дуже різні. Так, кожен банк розробляє власну систему оцінки кредитоспроможності клієнтів, яка фіксується у внутрішньобанківських документах, та регламентується Положенням «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями».

Завдання кредитного скорингу полягає у автоматизованому прийнятті рішень щодо видачі кредитів. В залежності від типу вхідних даних про потенційного позичальника, що використовуються для аналізу кредитоспроможності, скоринг поділяється на 4-ри типи:

1) *Application* – скоринг (кредитний скоринг) – оцінка кредитоспроможності позичальників, що звернулися щодо отримання кредиту, по вказаним у анкеті даним на кредит. Це основний бар'єр для багатьох потенційних позичальників. Якщо по результатам цієї оцінки клієнт не набрав необхідну кількість балів, то йому відмовляють у кредиті або пропонують інші умови. Найчастіше, це підвищення відсоткової ставки або зменшення суми кредиту [4, с. 179].

2) *Fraud* – скоринг (скоринг шахрайства) – це скоринг, спрямований на виявлення можливих шахраїв серед осіб, які претендують на отримання кредиту або вже існуючих клієнтів-позичальників. Цей тип скорингу, як правило, використовується разом з *application*- і *behavioral* скорингом для більш детального аналізу позичальників. Скоринг шахрайства у вітчизняній практиці часто іменується перевіркою благонадійності потенційного позичальника, і, як показує практика, його актуальність для українського ринку досить велика. За даними ряду вітчизняних банків відверте шахрайство складає до 10% від усіх неплатежів [4, с. 179].

3) *Collection* – скоринг – визначення пріоритетних напрямків роботи з неблагонадійними позичальниками. Тобто це робота з простроченими заборгованостями. У випадку затримки виплат по кредиту, банк починає працювати з позичальником, нагадуючи йому про необхідність погашення кредиту. Чим довша затримка з виплатами, тим більш наполегливо веде себе банк. Так продовжується до тих пір, доки за справу не візьмуться колекторські агентства або суд. Досвід показує, що значну частину заборгованості, в ході цієї роботи, вдається ліквідувати. Наприклад, згідно з результатами ряду досліджень, близько 40% всіх неплатежів припадає на забудькуватих позичальників, які без жодного наміру забувають внести платіж за кредитом і «виправляються» після перших нагадувань [4, с. 179].

4) *Behavioral* – скоринг (поведінковий скоринг) – динамічна оцінка очікуваної поведінки клієнта, заснована на даних про історію транзакцій по його рахункам, та використовується для попередження виникнення заборгованості. Методи поведінкового скорингу дозволяють швидко і якісно оцінити динаміку змін індивідуального кредитного рахунку позичальника і кредитного портфеля в цілому. Моделі, що використовуються для цього завдання, дозволяють спрогнозувати зміну платоспроможності позичальника, визначити оптимальні ліміти по кредитній карті і т.д. Наприклад, на підставі поведінки позичальника за попередні п'ять місяців можна спрогнозувати його поведінку в наступні два місяці. В Україні цей тип скорингу практично не використовують, причому не стільки в силу відсутності необхідності, скільки через відсутність скорингових систем, здатних на це [4, с. 179].

Особливої уваги заслуговують методи, що використовуються в Application- і Behavioral-скорингу, що можуть використовуватися як окремо одна від другої, так і безлічі комбінацій:

1) методи *статистики* (дискретний аналіз, лінійна регресія, логістична регресія, дерева класифікацій);

2) методи *дослідження операцій* (лінійне програмування, нелінійна оптимізація);

3) методи *штучного інтелекту* (нейронні мережі, експертні системи, генетичні алгоритми, метод найближчого сусіда, логіко – ймовірнісні методи, байєсівські мережі) [5, с. 68].

Головним недоліком зарубіжних методик є те, що вони не адаптовані до сучасних умов вітчизняної економіки. Вони не враховують важливі умови у яких працюють українські підприємства, а саме: особливості в системі бухгалтерського обліку, податкове законодавство, значний вплив інфляції на формування фінансових показників діяльності підприємства, специфічність національного ринку та інше. Також, граничні значення показників, що запропоновані зарубіжними вченими часто є недосяжними для українських підприємств.

Вітчизняні методики здебільшого базується на розрахунку фінансових показників, які розраховуються підставі даних фінансової звітності за останній звітний період, в той час як використання якісних характеристик позичальника (ділова репутація, стан фінансової звітності, характеристика бізнесу, аналіз зовнішнього середовища) є другорядним.

Як бачимо, залежність надання об'єктивного висновку щодо надійності позичальника від достовірності вихідних даних є суттєвим недоліком вітчизняних моделей оцінки кредитоспроможності клієнтів.

Для підвищення результативності проведення оцінки кредитоспроможності позичальників слід застосовувати комплексно-рейтингову модель оцінки. Також необхідно проводити оцінку не лише поточної кредитоспроможності позичальника, а й визначати його перспективну кредитоспроможність, це дасть можливість дослідити еволюцію фінансово-господарської діяльності підприємства та зробити прогнозування його майбутнього стану.

Список використаних джерел

1. Крутова А. С. Теоретико-методичні аспекти аналізу кредитоспроможності підприємства / А.С. Крутова, Н.Б. Кащена // Проблеми економіки. - 2017. - № 1. - С. 211-216
2. Дуброва Н. П. Оцінка кредитоспроможності підприємства / Н.П. Дуброва, Ю.В. Гелюх // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука" . - 2018. - № 3(2). - С. 50-52
3. Галасюк В. В., Галасюк В.В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників//Вісник НБУ.-2001.-№9.-С.54-57
4. Бучко І. Є. Скоринг як метод зниження кредитного ризику банку / І. Є. Бучко // Вісник Університету банківської справи Національного банку

України. - 2013. - № 2. - С. 178-182

5. Жуковська О. А. Методи оцінки кредитоспроможності позичальника в банківських установах / О. А. Жуковська, Д. А. Мойсеєнкова // Молодий вчений. - 2015. - № 2(2). - С. 67-72

Плахотник Я. Д.

студент

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

*Науковий керівник : **Яценко Н. М.**, к.е.н., доцент*

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ ПОДВІЙНОЇ БУХГАЛТЕРІЇ

Запровадження загального вартісного (грошового) вимірника призвело до виникнення подвійної бухгалтерії. Це було пов'язано з тим, що, по-перше, деякі факти господарського життя як би самі по собі відображаються двічі. Продані товари, цінності списуються, гроші додаються. Якщо розглядати просту бухгалтерію, слід відмітити, що спочатку цінності списувалися в натуральному вимірі, а гроші надходили в вартісному. Проте коли й товари стали відображатися в обліку в вартісному (грошовому) вимірі, бухгалтерія стала в певній мірі подвійною. Але подвійною (диграфічною) повністю вона стала тоді, коли в номенклатуру рахунків простої бухгалтерії ввели рахунки власних коштів, а матеріальні рахунки отримали грошову оцінку, всі факти господарського життя стали відображатись двічі.

Подвійне відображення фактів економічного життя призвело до побудови системи рахунків. З XVI століття обліковий запис стає центральною категорією обліку, спроби класифікувати облікові записи були основою дослідження теоретиків. Одні з перших класифікацій, були здійснені італійськими авторами. Так, Д. Манцоні в 1540 р. вважав, що людина, яка не знайома з подвійним обліком, мало чим відрізняється від худоби. При цьому він поділив всі рахунки на живі (розрахунки з фізичними та юридичними особами) і мертві (матеріальні і грошові цінності). Така класифікація була актуальною до XX століття. Л. Флорі у 1636 р. здійснив поділ усіх рахунків на чотири групи: капітал, номінальні (операційні) рахунки, торгові рахунки (матеріальні) і рахунки розрахунків. П. Скалі 1755 р. поділив рахунки на три групи: власні (капітал, прибутки і збитки, результатів), майнові і кореспондентів (боржників і кредиторів) [1, с. 62].

Б. Ф. Баррем, видатний французький письменник та математик і бухгалтер, в 1721 році запропонував дві групи рахунків:

а) рахунок загальний – власника (рахунок «Капітал») і його агентів (касир, комірник і т. д.),

б) рахунок приватний – кореспондентів: боржників і кредиторів.

Всі ці автори диференціювали свої рахунки за змістом, вказуючи, що вони повинні бути взяті до уваги.

Проте вже в XVII ст. з'явилися дві нові класифікації:

1. За обсягом фіксованих даних. Французький автор Ж. Саварі в 1673 році поділив усі рахунки на синтетичні і аналітичні.

Це дозволило йому сформулювати одну з основних бухгалтерських концепцій: поділ рахунків і реєстрів, в яких вони ведуться, на синтетичні і аналітичні. Саварі створив дворівневу систему реєстрації даних, що здійснило величезний вплив на розвиток бухгалтерської науки і привело до виникнення двох постулатів Саварі:

- залишок всіх аналітичних рахунків має дорівнювати залишку на синтетичному рахунку, на якому вони були відкриті;

- сума обороту за дебетом і сума обороту по кредиту всіх аналітичних рахунків мають бути рівні обороту по дебету і кредиту того рахунку, на якому вони були відкриті.

Дотримання постулатів Саварі є обов'язковою умовою для правильної організації бухгалтерського обліку, і використання на практиці його постулатів називається Коллацо рахунків.

2. Класифікація за характером балансу. Голландський автор К. ван Гезель, у 1698 р. стверджував, що рахунки можна поділити на власні (пасивні) і протилежні (активні). Протилежні рахунку названі так, тому що записи на них мають протилежний (з точки зору дебету і кредиту) характер.

Спочатку баланс – це те, що назвали одним з постулатів Пачолі: рівність дебетових і кредитних оборотів.

Але до кінця XIV століття торговці складали баланси не тільки для контролю над обігом, а й як інструмент контролю і управління економікою господарства. Бельгійський дослідник Р. де Рувер писав, що слово «баланс» вперше було застосовано до фінансових звітів за 1427 р.

У компанії «Медічі» кожна філія щороку, 24 березня, складала баланс, який разом з пояснювальною запискою менеджера відправлявся в головний офіс у Флоренції, де вони ідентифікували прострочену дебіторську заборгованість і робили запит у філію. Такий же запит робили у разі надання надмірних позик, які загрожували підірвати платоспроможність фірми. В банку родини Медічі існувало правило, що всі його філії повинні мати однакову кількість звітів.

Цікавим моментом в практиці бухгалтерського балансу було те, що різниця між дебетовим і кредитовим оборотом, що виникла в результаті арифметичних помилок у розрахунках, не перевірялась, а списувалася на прибуток або збиток. Представляють інтерес способи пошуку помилок. Так, в банку св. Георгія, щоб перевірити правильність записів в книгах, працювала спеціальна людина, в обов'язки якої входила перевірка пунктуації. За перевірку кожної книги людина отримувала 10 сольдо (італійська назва середньовічного шилінга, срібна монета багатьох держав

середньовічної Італії), і за матеріальний інтерес 10% від суми кожної помилки.

З часів Л. Пачолі починає зароджуватися теорія балансу. Так, для відкриття рахунків Л. Пачолі рекомендував складати проводки по інвентарю, причому майнові рахунки дебетувати з одночасним кредитуванням рахунку «Капітал»; рахунки кредиторської заборгованості кредитувалися, і тут же дебетувався рахунок «Капітал», тобто практично всі рахунки відкривалися проводками через рахунок «Капітал». Це провокувало фіктивні обороти на рахунку «Капітал».

А. Казанова запропонував поділити рахунки балансу на вступний та кінцевий. В результаті стало можливим записувати сальдо наступними проводками: дебет рахунку «Майно», кредит рахунку «Баланс»; дебет рахунку «Баланс», кредит рахунку «Капітал» і т. д. Для складання заключного балансу робилися зворотні проводки. Пропозиція А. Казанови надовго увійшла в практику і теорію обліку багатьох країн.

Від появи до наших днів метод подвійного запису в обліку еволюціонував, об'єднуючи в собі, як і облік в цілому, елементи ремесла, науки і мистецтва. З'явившись, подвійний запис був простим ремеслом, який панував до появи великої машинної індустрії. Елементи господарювання – складні організаційні та соціально–технічні системи, управління ними потребує врахування великої кількості факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, для чого просто необхідний подвійний запис.

Мистецтво застосування методу Л. Пачолі в обліку виявляється і в здатності бухгалтера приймати рішення в умовах дефіциту інформації і часу [2, с. 57]. Бухгалтерія це мистецтво, і кожен бухгалтер творить свою роботу, адже правильне застосування знань на практиці це і є мистецтво. Сучасне мистецтво економіки, відзначав О. І. Ананьїн, це мистецтво відбору, комбінування і застосування економіко-теоретичного знання для вирішення практичних завдань господарського життя суспільства [3, с. 250].

Таким чином, узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що на певному етапі розвитку суспільства, пов'язаному з виникненням капіталістичних відносин, розвитком кредиту, виникненням компаній, еволюцією двосторонньої форми ведення рахунків Головної книги, простий запис перестав відповідати вимогам ведення господарства та не забезпечував достовірності. Ці технічні недоліки простого запису поступово стали стримувати обробку всього обсягу даних (інформації), що збільшувався. В результаті і виникла технічна можливість подвійної реєстрації фактів господарської діяльності, яка отримала надалі теоретичне обґрунтування.

Список використаних джерел

1. Соколов Я. В., Соколов В. Я. История бухгалтерского учета : навч. посіб. Вид. Финансы и статистика. М., 2004. 272 с.
2. Верига А.В., Юрченко М.А. Двойная бухгалтерия: история и современность. Международный бухгалтерский учет № 46. 2015. 388 с.

3. Odintsova M. I., Ol'sevich Yu. Ya, Odintsova A. V, Koshovets O. B. Economics as an art. Methodological aspects of using the economic theory in applied socio-economic researches. Nauka Publ. Moscow, 2008. 290 p.

Сова К.В.

студентка

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

м. Кременчук

Науковий керівник: **Авраменко О.І.**, *старший викладач*

ПРОФЕСІЯ БУХГАЛТЕРА ТА АКТУАРІЯ В РОЗРІЗІ ЕВОЛЮЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Сучасні умови господарювання вимагають нових підходів щодо організації та проведення контролю над здійсненням господарської діяльності. Насамперед перегляду щодо відповідності вимогам сучасності потребує традиційна бухгалтерська система. Бухгалтерський облік є мовою бізнесу, тож, беззаперечно, має відповідати міжнародним тенденціям розвитку. Останнім віянням розвитку системи бухгалтерського обліку є актуарна стадія його розвитку. Актуальним на даному етапі являється розгляд актуарної концепції у розрізі професіоналів, які здійснюють практичну діяльність нового підходу до бухгалтерського обліку.

Метою роботи є визначення спільних та відмінних рис професій актуарія та бухгалтера, що допомогло б створити образ бухгалтера нового покоління – бухгалтера-актуарія.

Функціонування будь-якого суб'єкта господарювання можливе лише за умови ведення ефективного контролю, який здійснюється професійно підготовленими спеціалістами, в тому числі бухгалтерами. До посадових повноважень бухгалтера входять задачі: фіксування господарських операцій, оцінка фактів господарського життя, вирішення проблем фінансового характеру. Бухгалтер являється правою рукою керівника, без якого не приймаються рішення у сфері господарської діяльності. В сучасних умовах бухгалтер залишається однією із важливих професій та користується попитом на ринку праці.

Слово «актуарій» походить від латинського слова «actuarius» - особа, яка була бізнес-менеджером в сенаті Стародавнього Риму. Цю посаду було вперше організовано для математичних розрахунків страхової компанії в 1775 році «Об'єднання справедливого страхування життя» (Equitable Life Insurance Society) у Лондоні. До середини XIX століття актуарії були зайняті у сфері страхування, соціальних питань та пенсійної системи. З плином часу представники цієї професії закріпили своє значення в інвестиційній діяльності та інших фінансових категоріях таких як: банкінг, корпоративні фінанси, фінансовий інжиніринг. На сьогоднішній день, актуарій – це

професіонал, який оцінює та управляє ризиками фінансового інвестування, страхових полісів та інших потенційно ризикованих заходів

Актуарії та бухгалтери спеціалізуються на зборі та аналізованні даних, особливо фінансової інформації. Дуже часто бухгалтери працюють майже з такою самою базою даних як і актуарії. Представники цих професій оброблюють детальні фінансові дані, складають статистичну інформацію. Актуарії та бухгалтери іноді працюють разом: трансформують оброблену інформацію свого колеги для виконання своїх обов'язків. Представники цих професій складають звітність, на основі якої керівники організацій приймають рішення щодо своєї діяльності. Оскільки поля здійснення ними експертизи перетинаються, професіонали актуарної та бухгалтерської справи володіють знаннями щодо ведення бухгалтерського обліку, фінансів, математики, бізнесу та бухгалтерської практики, статистики, економіки, оподаткування та закону. Саме цей фундаментальний комплект теоретичних та практичних знань та навичок є необхідною умовою здійснення успішної діяльності як актуарія, так і бухгалтера. Для того щоб стати професійним актуарієм або бухгалтером необхідно володіти фінансовою математикою, що дозволить спеціалістам здійснювати фінансовий аналіз, аналіз ризиків, податковий та бюджетний аналіз.

Ключовий зв'язок між актуарною та бухгалтерською наукою простежується у фінансовій математиці. Представники цих двох спеціальностей мають володіти навичками щодо здійснення розрахунків та представлення їх у типовій формі звітності з дотриманням принципу безперервності. Також вони повинні володіти знаннями щодо ануїтетів. Засвоєння зазначеного об'єму знань можливе за умови поглибленого вивчення фінансової математики.

Використання фінансової математики активно здійснюється в процесі практичної діяльності актуарної та бухгалтерської справи. Актуарна та бухгалтерська науки використовують фінансові математичні моделі та техніки з питань фінансового ризику або управління активами. В той час, коли актуарії та бухгалтери відповідають на запитання яким чином необхідно управляти фінансами, фінансова математика вирішує питання щодо інвестування, хеджування та роботи з клієнтами. І на останок, необхідно зазначити, що фінансова математика безпосередньо пов'язана з розрахунковими операціями.

Актуарна та бухгалтерська науки відіграють значну роль у складанні фінансової звітності суб'єкта господарювання. Складена фінансова звітність відповідними спеціалістами забезпечує сприятливі умови для майбутнього процвітання організації, зокрема за рахунок встановлення відносин із стейкхолдерами. Встановлення ефективних зв'язків із зацікавленими сторонами має бути обов'язковим завданням кожного суб'єкта господарської діяльності.

Існує багато сфер діяльності, які об'єднують актуаріїв та бухгалтерів за виконуваними зобов'язаннями. Прикладами цих сфер є: пенсійні схеми,

**УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

страхові поліси, розкриття інформації про асоційовану компанію. Об'єднує актуаріїв та бухгалтерів ще й спільна операція: визначення вартості грошових потоків. В розрізі цього питання, простежується негативний вплив з боку бухгалтерів на актуаріїв, оскільки раніше функцію визначення вартості грошових потоків було делеговано саме актуаріям. Такий стан справ створює жорстку конкуренцію для актуаріїв на ринку праці. Проте, з іншого боку, це створює широкий діапазон засобів вирішення економічних проблем.

Тож, було розглянуто спільні риси професій актуарія та бухгалтера. Відмінні риси представлені у табл.1.

Таблиця 1

Відмінні риси професії актуарія та бухгалтера*

Критерій порівняння	Актуарій	Бухгалтер
Масштаб поширення можливих обов'язків	Визначення ризику в страховому, фінансовому та бізнес світі.	Фінансовий бухгалтерський облік, управлінський облік, інформаційні системи, податковий, консалтинговий, аудиторський та судовий облік в усіх сферах людської діяльності.
Сутність обов'язків	За допомогою складання математичних моделей можливе здійснення оцінки фінансових наслідків невизначених майбутніх подій та поліпшення механізму прийняття фінансових рішень.	Реєстрація, класифікація та узагальнення економічних подій логічним чином з метою надання фінансової інформації для прийняття рішень та суджень.
Значення звітності	Засіб визначення майбутнього фінансового становища організації.	Засобом передачі фінансових результатів та стану здоров'я компанії.
Професійна підготовка	Лише дві організації гарантують професійний статус актуарія: Society of Actuaries та Casualty Actuarial Society. Строк навчання: 4-7 років.	Кваліфікацію можливо отримати у закладах вищої освіти за галуззю знань «Управління та адміністрування». На міжнародному рівні більшість бухгалтерів отримують звання сертифікованого бухгалтера (Certified Public Accountant). Строк навчання для отримання цього статусу(за умови наявності вищої освіти): 20-30 годин на тиждень на протязі 4-6 місяців.
Середня заробітна плата за рік в США на 2017 р., амер.доллар	101560.	69350.

* Джерело: авторська розробка на основі джерел [1, 2].

Отже, як виявилось між актуарієм та бухгалтером існують такі спільні характеристики: комплекс необхідних знань, обробка бази даних, складання звітності, яка є підґрунтям для прийняття рішень. Відмінним між цими професіями є те, що бухгалтер являється дуже популярною професією, в той час, коли про актуарія майже ніхто не говорить. До обов'язків актуарія входить значно менший об'єм роботи, але це зовсім не означає, що виконувати її може звичайний бухгалтер без спеціальної підготовки. Поява бухгалтера нового покоління допоможе вирішити недоліки існуючої бухгалтерської системи та покращить інвестиційний клімат загалом.

Список використаних джерел

1. Lepădatu, G. V. (2012). The actuarial accounting in the modern financial-accounting management with applications to the entities. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, Volume 2, Issue 3
2. The Differences Between Accounting vs. Actuary [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.investopedia.com/articles/professionals/091515/career-advice-accounting-vs-actuary.asp>
3. BÜHLMANN, Hans. The actuary: the role and limitations of the profession since the mid-19th century. *ASTIN Bulletin: The Journal of the IAA*, 1997, 27.2: 165-171.

Доповіді друкуються в авторській редакції

Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». – Кременчук, 2019.– 117 с.

У матеріалах конференції розглянуто теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, окреслено основні тенденції розвитку системи фінансового забезпечення на мікро- та макрорівнях. З'ясовано стан та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи, бюджетної системи, охоплено коло актуальних проблем у сфері фінансового посередництва, інформаційних технологій в фінансах та обліково-аналітичної роботи підприємств.

ISSN 2307-6291

УДК 336.1/.7:334.012.4

ББК 65.26

© Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського, 2019