

- платежі за лізинговими операціями у частині сплати комісій та відсотків належать до валових витрат підприємства, що зменшує податок на прибуток;
- лізингоодержувач має змогу самостійно вибрати предмет лізингової угоди та його виробника.

В той же час подальший розвиток послуг фінансового лізингу для підприємств аграрного сектору потребує удосконалення організаційно-правового механізму управління лізинговими відносинами, який би передбачав економічні стимули для оновлення основних засобів й модернізації вітчизняної економіки; запровадження податкових пільг на високоефективні предмети лізингу вітчизняного виробництва; розширення спектру послуг лізингових компаній тощо.

Список використаних джерел

1. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.1997 № 723/97-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/723/97>
2. Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за 2018 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_IV%20kv_2018.pdf

Щебликіна В.М., к.е.н., доц., **Захарова Н. Ю.**,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного,
м. Мелітополь

ОСОБЛИВОСТІ ЕКСПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

У сучасних умовах розвиток економіки України багато в чому залежить від роботи підприємств аграрного сектору. Пріоритетним напрямом розвитку останніх є розширення їх зовнішньоекономічної діяльності, зокрема більш повного використання експортного потенціалу галузі. Цьому сприяє зовнішньоекономічна політика держави, яка спрямована на євроінтеграцію та просування продукції українських виробників на ринок країн Європейського Союзу. Останні роки обсяги експорту продукції аграрних підприємств збільшуються в умовах посилення глобалізації та міжнародної інтеграції, трансформації структури світового ринку сільськогосподарської продукції.

Так, за даними Державної служби статистики України, у 2018 році обсяг експорту становив 47,3 млрд. доларів США. При цьому частина сільськогосподарської продукції становить 18,6 млрд. дол. США, тобто 39,3% від загального обсягу експортованих товарів. У 2018 році був перевищений рекорд 2012 року, коли експорт цієї продукції склав 18,2 млрд. дол. США.

Найбільша питома вага експорту продукції сільського господарства припадає на зернові культури – 38,4%, масла – 23,3% і насіння олійних культур – 10,2%. Найбільше сільськогосподарської продукції в 2018 році було експортовано до Індії, а саме на суму понад 1,8 млрд. дол. США, до Китаю – 1,2 млрд. дол. США, до Нідерландів – 1,2 млрд. дол. США, до Іспанії – 1 млрд. дол. США і до Єгипту – 0,9 млрд. дол. США [2].

Необхідно зазначити, що розширенню експорту сільськогосподарської продукції сприяла також Угода про асоціацію України з Європейським Союзом, за якою він надає на певну групу товарів України певну квоту, яка не оподатковується. За період травень 2018 року – квітень 2019 року, Україна увійшла в трійку найбільших експортерів сільськогосподарської продукції до Європейського Союзу, продавши йому продукції на 6,3 млрд. євро, що на 14,2% більше в порівнянні з аналогічним попереднім періодом. Згідно з даними звіту Європейської комісії, за підсумками травня 2019 року Україна експортувала сільськогосподарської продукції в країни ЄС на 519 млн. євро і за обсягами його зростання в травні 2019 року Україна посіла перше місце в світі.

Тим не менш, вітчизняним товаровиробникам часто буває доволі складно конкурувати з іноземцями, адже українська продукція не завжди відповідає всім стандартам якості, які поширені на Заході. Через це Україна рідко експортує готову продукцію, здебільшого це лише сировина, яка коштує значно менше. Експерти вважають, що у найближчій перспективі зміни у цьому напрямку відбуватись не будуть – закордон будуть продовжувати продавати соняшник, кукурудзу, пшеницю, ячмінь, сою та ріпак. Можливо, ситуація з експортом продукції птахівництва, молочного скотарства та частково свинарства у 2019 році покращиться, але точних прогнозів на даний момент немає.

Важливу роль у розширенні експорту відіграє податкова політика держави. Так, ставка ПДВ для експорту за кордон сільськогосподарської продукції складає у більшості випадків 0%, а реалізація соєвих бобів та насіння ріпаку звільнена від оподаткування ПДВ. Що стосується мита, для більшості експортерів воно відсутнє, але продавці насіння льону, соняшнику і ріжю повинні сплачувати 10%, а виробники, що займаються експортом живої великої рогатої худоби (за винятком чистопородних племінних тварин), а також живих овець мають сплатити до бюджету 21% [1].

Таким чином, розширення обсягів експорту повинно відбуватися не тільки за рахунок збільшення обсягів вивезення сировини, а, в першу чергу, за рахунок реалізації вже переробленої сільськогосподарської продукції. При цьому вона повинна відповідати всім стандартам, що визначають сукупність санітарних і технічних вимог щодо виробництва якісних і безпечних продуктів харчування, як це потребують західні ринки. Це вимагає розробки виваженої та ефективної внутрішньої політики держави, що включатиме вирішення питань щодо розвитку інфраструктурного забезпечення аграрного сектору економіки, удосконалення фінансово-кредитного обслуговування аграрних виробників, впровадження сприятливого податкового режиму, усунення дисбалансу у вітчизняній та світовій системі стандартів, розширення обсягів державного цільового фінансування тощо.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, зі змінами і доповненнями URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/conv>.

2. Сільське господарство України за 2018 рік: стат. збірник / За ред. О.М. Прокопенко URL :
http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/Zb_sg_2018%20.pdf

Шмиголь Н.М., д.е.н., професор, **Сьомченко В.В.**, к.е.н., доцент,
Згуровський С.
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ «КВАДРАТ ПОТЕНЦІАЛУ»

Оцінка ефективності інвестиційних проектів також може здійснюватись з використанням графо-аналітичного методу «Квадрат потенціалу», який базується на використанні комплексної рейтингової оцінки підприємницького потенціалу підприємства в цілому.

Як стверджує автор цього методу І. Рєпіна, графо-аналітичний підхід дає можливість системно встановлювати кількісні і якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його реалізації і конкурентоспроможності і на основі цього розробляти і реалізовувати управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності функціонування підприємства.

Для практичної реалізації запропонованої методики можна створити спеціальну мультидисциплінарну групу, фахівці якої відпрацьовуватимуть конкретні завдання в рамках методу «Квадрат потенціалу». наприклад:

1. Цільовий аспект – підприємницький потенціал підприємства в цілому, окремих виробництв, підрозділів, потенціал системи керування витратами, інвестиційний та маркетинговий потенціал та ін.
2. Розробка інформаційної бази даних і програмних продуктів.
3. Структурування груп критеріальних показників – кількісний і якісний аспекти.
4. Збір релевантної інформації в залежності від обраної мети проведення аналізу.
5. Аналітична група для оцінки результатів та ін.

Проведення комплексної рейтингової оцінки передбачає, що аналіз потенціалу підприємства здійснюється за допомогою системи показників (критеріїв) по чотирьох розділах:

- 1) виробництво, розподіл та збут продукції;
- 2) організаційна структура та менеджмент;
- 3) маркетинг;
- 4) фінанси.

В основі розрахунку кінцевої рейтингової оцінки лежить порівняння підприємств за кожним критерієм наведених розділів з умовним еталонним підприємством або з підприємством, яке показує кращий результат.