

використанням робочого часу та забезпечення зростання продуктивності праці; своєчасне і правильне визначення сум нарахованої заробітної плати й єдиного соціального внеску та віднесення їх на собівартість продукції (робіт, послуг), а також на витрати діяльності; здійснення у встановлені терміни всіх розрахунків з працівниками і службовцями із заробітної плати та інших виплат; облік і контроль за використанням фонду заробітної плати та іншими грошовими коштами, які виділяють для оплати праці працівників підприємства; впровадження мотивації праці працівників.

Отже, сучасний стан обліку оплати праці має сприяти підвищенню продуктивності праці та повному використанню робочого часу. Здійснюючи механізм удосконалення обліку оплати праці, суб'єкти господарювання мають підходити до цього питання комплексно: враховувати доцільність, використовувати результати наукових досліджень та передового досвіду. Організація обліку оплати праці потребує суттєвого допрацювання, тому що від неї залежить розвиток виробництва, ефективність управління підприємством та значне підвищення кількісних і якісних результативних показників діяльності суб'єктів господарювання.

#### **Список використаної літератури**

1. Про оплату праці [Електронний ресурс]: Закон України від 24.03.1995 р. (із змін., внес. згідно із законами України: за станом на 0.01.2017 р.). – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.
2. Васильчак С.В. Теоретичні основи формування оплати праці на підприємстві [Текст] / С.В. Васильчак, О.Р. Жидяк, Т.М. Полянчич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.12. – С. 152 – 157.
3. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудова відносини: навч. посіб. [Текст] / В.М. Лукашевич. – К.: Новий світ, 2004. – 139 с.

**Л. С. Кусик**

*студ. I курсу магістратури*

*Спеціальність «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»*

*Науковий керівник: к.е.н., доц. Н. Л. Кусик*

#### **ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПАНСІЇ США: ПОЛІТИКА «ДОБРОСУСІДСТВА»**

Дослідження присвячено аналізу основних особливостей розвитку США в міжвоєнний період, а також базових характеристик зовнішньоекономічної політики «добросусідства». Розглянуто осо-

близькості економічної експансії США та розкрита роль політики «добросусідства» в еволюції зовнішньоекономічної політики США та в закріпленні США на позиції світового лідера на політичній та економічній арені світу.

Перша світова війна призвела до кардинальних змін на економічній арені світу: вона сильно виснажила економіку більшості країн – учасниць, витратила третину матеріальних цінностей людства, військові витрати воюючих держав збільшилися більш ніж в 20 разів, перевищивши в 12 разів наявні запаси золота. Однак, Перша світова війна не торкнулася США – американська армія взяла участь в бойових діях тільки влітку – восени 1918 р. Втрати США, як людські, так й економічні, в порівнянні з іншими країнами, були значно меншими. Економічний потенціал США за роки війни тільки виріс, а рівень життя населення піднявся. За рахунок продажу озброєння США зосередили у себе близько половини світових запасів золота. США з країни – боржника перетворилися в країну – кредитора. Зростання питомої ваги США в міжнародних економічних відносинах створило передумови для більш активної їх вторгнення в сферу світової політики та економіки [1, с. 321].

З початку XX століття США продовжували проводити «політику долара» та політику «великого кийка». Але в 30-і роки, з урахуванням зміцнення позицій нових політичних сил в регіоні та зростанням невдоволення традиційними методами проведення зовнішньоекономічної політики, почався перегляд пріоритетів США. Нова лінія була пов'язана з ім'ям Президента США Франкліна Делано Рузвельта та отримала найменування політики «доброго сусіда». Адміністрація Ф. Рузвельта успадкувала зовнішньоекономічну політику США з її традиційними основними напрямками та відповідними їм доктринами: політика «Монро» в Латинській Америці, політика «відкритих дверей» в Азії та політика «ізоляціонізму» щодо Європи [2, с. 200].

Особливо великим було значення ізоляціонізму, який переріс в специфічно американський підхід до решти «неамериканського» світу. Практичний сенс цієї політики США вбачали в тому, щоб з вигодою для себе використовувати протиріччя між європейськими країнами, проголошуючи нейтралітет, від якого вони, однак, відступали в найбільших конфліктах, які розгорталися на Європейському континенті. В цієї якості ізоляціонізм зберігав своє значення для США до Другої світової війни [1, с. 298].

Економічна криза посилила прояви так званого «економічного націоналізму», який в перші роки президентства Ф. Рузвельта став офіційною політикою. Його об'єктивною основою були емний внутрішній американський ринок, що охоронявся високими імпорнтними тарифами та низькими експортними квотами. Активним провідником ідей «економічного націоналізму» був професор Колумбійського університету Р. Молі, який очолював «мозковий трест» Ф. Рузвельта [3, с. 84-93; 4, с. 95-106; 5, с. 102-108; 6].

Влітку 1933 р. Ф. Рузвельт відвідав Світову економічну конференцію в Лондоні, скликану з метою знайти для країн спільний узгоджений вихід із кризи. На ній було зачитано його послання з пропозицією учасникам конференції припинити марну роботу та зайнятися створенням здорової внутрішньої економічної системи країни. Так, США висловили невдоволення тим, що їх європейські боржники, посилаючись на кризу, відмовлялися виплачувати борги. До цього послання Конгрес США додав закон Джонсона в 1934 р., який заборонив позики та кредити країнам – боржникам [7, с. 42].

Одночасно існувала протилежна тенденція – прагнення до розширення зовнішньоекономічної експансії американських монополій, які прагнули таким шляхом пом'якшити наслідки кризи. Вже в 1934 р., за наполяганням Державного секретаря США Корделла Халла, прихильника «лібералізації» міжнародної торгівлі, був прийнятий спеціальний закон, який передбачав зниження на взаємній договірній основі імпорнтних мит в розмірі до 50%. Однак США не вдалося значно збільшити свій експорт, який в 30-і роки залишався набагато нижчим від рівня до кризового 1929 р. [1, с. 610].

Таким чином, Уряд Ф. Рузвельта стикався із потребою узгодити внутрішню ліберальну політику із зовнішньою. Вступаючи на посаду Президента США, Ф. Рузвельт проголосив про прихильність політиці «доброго сусіда», яка передбачала більш гнучкі методи експансії США.

Політика «доброго сусіда» повинна була будуватися на наступних принципах: невтручання у внутрішні справи країн Латинської Америки, укладання торгівельних договорів на основі взаємності, здійснення рівності націй та надання технічної допомоги. Використовуючи політику «доброго сусіда», США домагалися зміцнення під своєю егідою «міжамериканської системи» [8, с. 298]. Однією із їх цілей була протидія активним зусиллям Німеч-

чини й, в меншій мірі, Японії та Італії впровадитися в Латинську Америку. За 1929-1936 роки латиноамериканський імпорт з цих країн зріс з 17 до 28%. Так як експансія Німеччини переслідувала політичні та військово-стратегічні цілі, США та Англія, до цього головні торгово-економічні конкуренти в Латинській Америці, в багатьох випадках стали діяти спільно. Нова політика «доброго сусіда» покликана була захищати економічні інтереси США, чия торгівля із Латинською Америкою за 1929-1932 роки впала на 70% та де їх капіталовкладенням погрожувало зростання антиамериканських настроїв [2, с. 204].

Таким чином, можна прийти до висновку, що в міжвоєнний період (з 1918 по 1939 роки) економічна та політична міць США отримала величезний поштовх, який дозволив закріпити за США позицію однієї з найсильніших країн світу. На початку ХХ століття діяли традиційні зовнішньоекономічні доктрини США, такі як політика «великого кийка» і «дипломатія долара». Однак, через нестабільність регіону та наростання антиамериканського руху (особливо в країнах Латинської Америки), Ф. Рузвельту довелося модернізувати існуючу доктрину – зовнішньоекономічний курс США змінився на більш м'яку доктрину «доброго сусіда». Завдяки такому стрімкому розвитку та зміцненню позицій на політичній та економічній арені світу, США зайняли місце однієї з найбільш розвинених країн того періоду.

### Список використаної літератури

1. История США: в 4 т. [Текст]/ отв. ред. Севостьянов Г.Н. – М.: Наука, 1983. – Т. 3: История США 1918-1945. – 672 с.
2. Лафибер У. Американская историография внешней политики США [Текст]/ У. Лафибер // Новая и новейшая история. – 1993. – № 1. – С. 195 – 204.
3. Коммейджер Г. Американское сознание. Интерпретация американской мысли и характера с 1880-х годов. Главы из книги [Текст]/ Г. Коммейджер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 9. – С. 84 – 93.
4. Коммейджер Г. Американское сознание. Интерпретация американской мысли и характера с 1880-х годов. Главы из книги [Текст]/ Г. Коммейджер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 10. – С. 95 – 106.
5. Коммейджер Г. Американское сознание. Интерпретация американской мысли и характера с 1880-х годов. Главы из книги [Текст]/ Г. Коммейджер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 102-108.
6. Сьюмар В. «Новий курс» Франкліна Рузвельта та сім висновків для української влади [Електронний ресурс]/ В. Сьюмар // Українська

правда. – 2008. – 4 листопада. – Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/articles/2008/11/4/3603584>. – Назва з екрана.

7. Международные экономические отношения [Текст]/ под ред. д.э.н., проф. Н.Н. Любимова. – М.: Книга по требованию, 1957. – 440 с.
8. Трофименко Г.А. США: политика, война, идеология [Текст]/ Г.А. Трофименко. – М.: Мысль, 1976. – 358 с.

**Г. В. Макаревич**

*студ. I курсу магістратури*

*спеціальність «Облік і оподаткування»*

*Науковий керівник: к.е.н., доц. М. М. Гоголь*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Усі діючі підприємства в Україні, в тому числі малі, мають обов'язково складати і подавати фінансову звітність, яка є джерелом інформації про результати діяльності підприємства. Вона представляє повну та неупереджену інформацію про діяльність підприємства для користувачів інформації. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» встановлено, що суб'єкти малого підприємництва (далі скорочено – СМП), мають подавати, на відміну від звичайних, встановлену скорочену за показниками фінансову звітність у складі балансу та звіту про фінансові результати [1, ст. 11]. Так П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єктів малого підприємництва» визначає стандартизовані форми звітності та методику їх складання. До них відносять Балансу (форма № 1-м) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-м), а також зміст і форму Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва у складі Балансу (форма № 1-мс) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-мс). Існує перелік підприємств, які мають право складати просту та спрощену фінансову звітність (табл. 1) [2].

На сьогоднішній день постає питання яким критерієм поділу підприємств на групи потрібно користуватися. Адже у Господарському кодексі України ст. 55 і в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» ст. 2 є вимоги до малих та мікропідприємств, але в них існує розбіжність.

Особливостями фінансової звітності СМП є те, що Баланс ф. № 1-м, який містить інформацію про активи, зобов'язання та