

форми інтернет-реклами. Вони також повинні стежити за результатами торгівлі та відстежувати поведінку клієнтів з самого початку. Саме клієнти надаватимуть безцінну інформацію про сильні та слабкі сторони електронного магазину на постійній основі. Ці знання дозволяють розвивати магазин та інвестувати в найефективніші рішення.

#### **Література**

1. Маловичко С.В. Аналіз сучасних тенденцій та динаміки розвитку електронної торгівлі на підприємствах України / С.В. Маловичко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.problecon.com/export\\_pdf/problems-ofeconomy-2015-2\\_0\\_pages-71\\_77.pdf](http://www.problecon.com/export_pdf/problems-ofeconomy-2015-2_0_pages-71_77.pdf).

УДК 658

РОСОЛА У.В., РОСОЛА О.А.  
Мукачівський державний університет

### **АКТУАЛЬНІСТЬ ПРЯМИХ ПРОДАЖІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Залежно від умов та можливостей господарства фермер може вибирати різні форми діяльності, які виключають або мінімізують кількість посередників між покупцем та виробником. Однак у цілому, щоб законно продавати продукти безпосередньо споживачам, фермери повинні відповідати чинним санітарним вимогам та податковим нормам, які детально визначені в законах та постановах.

Через світову пандемію багато магазинів та ринкових площ обмежили свою діяльність, тому фермерам нікуди продавати свою продукцію. В цей час актуальність набувають прямі продажі сільськогосподарської продукції.

Роздрібна торгівля сільськогосподарською продукцією - це форма діяльності, пов'язана з виробництвом та реалізацією продовольства сільськогосподарськими виробниками.

На відміну від сільськогосподарської роздрібною торгівлі, прямі продажі стосуються лише необробленої продукції власного виробництва. Виробник здійснює прямі поставки кінцевим споживачам або до місцевих підприємств роздрібною торгівлі, які безпосередньо постачають до кінцевого споживача. Тому слід зазначити, що поняття "сільськогосподарська роздрібна торгівля" не те саме, що "прямий продаж", оскільки воно є більш широким поняттям і стосується всіх видів продуктів харчування, тобто тваринних і не тваринних, неперероблених та перероблених. При прямих продажах фермер може продавати лише продукцію тваринного походження, наприклад: туші або субпродукти птиці курей, качок, гусей, індиків, перепелів, тушок або субпродуктів кроликів, нутрій, сирого молока або сирі вершки (молоко, отримане від сільськогосподарських тварин, наприклад, корів, кіз, овець), яйця птиці (наприклад, кури, перепелиці, страуси) також допускаються до продажу; необроблені продукти бджільництва (тобто мед, бджолиний пилок, маточне молочко).

Прямі продажі здійснюються на місці виробництва, тобто на фермерському господарстві, пасіці, ринках. Прямі продажі можуть

здійснюватися також у вигляді доставки до підприємств роздрібною торгівлі, які безпосередньо постачають до кінцевого споживача (наприклад, магазини, ресторани). Такі продажі можуть проводитись у місті чи регіоні, в якому здійснюється виробництво, та в сусідніх регіонах, якщо мова не йде про продажі під час виставок, фестивалів, ярмарків, коли можна торгувати по всій країні.

Фермери, які здійснюють прямий продаж, зобов'язані вести облік інформації про кількість проданої продукції за даний тиждень чи місяць.

Слід зазначити, що для дрібних сільськогосподарських виробників прямий продаж є сприятливою формою продажів, оскільки дозволяє уникнути участі посередників у продажах, а отже - збільшує фінансовий дохід фермера. Фермери продають свою продукцію за ринковими цінами, а не здійснюють реалізацію за цінами закупівлі.

Окрім того, важливою в цей час для аграріїв є підтримка з боку держави. Зокрема, звільнення від оподаткування на певний період, скасування податків на землю, звільнення від основних штрафів і пені за порушення податкового законодавства, запровадження мораторію на документальні та фактичні перевірки бізнесу.

Зокрема, державна підтримка фермерським господарствам буде реалізуватися за такими напрямками:

- 1) дотація за утримання від 5-ти корів молочного напрямку продуктивності;
- 2) бюджетна субсидія на одиницю оброблюваних угідь (1 гектар) для новостворених ФГ, яка надаватиметься їм для провадження с/г діяльності;
- 3) часткова компенсація витрат, пов'язаних з наданням дорадчих послуг;
- 4) відшкодування сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам 70% вартості (без ПДВ) як придбаних техніки та обладнання, так і профінансованих за рахунок банківського кредиту [1].

Отже, можна зробити висновок, що прямі продажі є наразі чи не єдиною умовою функціонування сільськогосподарського виробника. Крім того, держава повинна усвідомлювати, що разом з Європою слід стимулювати малих та середніх виробників сільськогосподарської продукції, щоб саме вони гарантували продовольчу безпеку в своїй місцевості.

#### **Література**

1. Уряд визначив напрямки підтримки фермерських господарств та кооперативів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу : <https://agro.me.gov.ua/ua/news/uryad-viznachiv-napryamki-pidtrimki-fermerskih-gospodarstv-ta-kooperativiv>

УДК 657

РОСОХА Д.П., ГОЛОВАЧКО В.М.  
Мукачівський державний університет

### **ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКАМИ ТА ПЛАТЕЖАМИ**

Не залежно від того, яким видом підприємства буде займатись його власник він повинен сплачувати відповідні податки до бюджету України.



# МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

89600, м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

тел./факс +380-3131-21109

Веб-сайт університету: [www.msu.edu.ua](http://www.msu.edu.ua)

E-mail: [info@msu.edu.ua](mailto:info@msu.edu.ua), [pr@mail.msu.edu.ua](mailto:pr@mail.msu.edu.ua)

Веб-сайт Інституційного репозитарію Наукової бібліотеки МДУ: <http://dspace.msu.edu.ua:8080>

Веб-сайт Наукової бібліотеки МДУ: <http://msu.edu.ua/library/>