

**Міністерство освіти і науки України
Інститут обліку і фінансів НААН України
Федерація аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва**

**СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ
ТА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО
ВИРОБНИЦТВА**

**Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції**

9–10 листопада 2017 р.

Харків – 2017

УДК 631.162:657+631.155:658.511+631.16

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

О.В. УЛЬЯНЧЕНКО, член-кореспондент НААН України, доктор економічних наук, професор; **В.М. ПЕТРОВ**, кандидат економічних наук, професор університету, **О.В. ОЛІЙНИК**, доктор економічних наук, професор; **Г.П. ПАСЕМКО**, доктор наук з державного управління, професор; **М.Ф. ОГІЙЧУК**, кандидат економічних наук, професор; **В.В. ЯРОВА**, кандидат економічних наук, доцент; **О.В. ГОРОХ**, кандидат економічних наук, доцент; **І.В. ГОРКОВЕНКО**, кандидат економічних наук, доцент.

Сучасний стан і перспективи розвитку обліку, аналізу та фінансового забезпечення підприємств агропромислового виробництва: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 9-10 листопада 2017 р./ Харк. нац. аграр. ун-т. – Харків: ХНАУ, 2017. – 342 с.

Представлено повідомлення про результати наукових досліджень.
Розраховано на вчених, аспірантів, студентів вищих навчальних закладів.

Видається за редакцією авторів.

Рекомендовано до друку радою факультету обліку і фінансів
(протокол № 3 від 18.10.2017 р.).

© Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва, 2017

СЕКЦІЯ 1

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Р.П. Андрушко, канд. екон. наук, доцент
О.В. Лиса, канд. техн. наук, доцент
Львівський національний аграрний університет

НЕОБХІДНІСТЬ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ІННОВАЦІЙНИХ ВИТРАТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Інноваційна діяльність є специфічним об'єктом управлінського обліку і потребує особливого контролю на конкретному сільськогосподарському підприємстві.

Інноваційна діяльність є важливою складовою системи заходів щодо прискорення розвитку сільськогосподарського виробництва, підвищення його конкурентоспроможності й ефективності. У наукових дослідженнях застосовують дане поняття як функціонування організаційних структур на кожному етапі інноваційного процесу від створення новацій (здійснення маркетингових досліджень, проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, їх експериментального освоєння й апробації, оформлення у вигляді звітів, матеріального стимулювання науковців і винахідників, охорони новацій як об'єктів інтелектуальної власності) до впровадження у виробництво (перетворення в інновації).

За економічною суттю інновації - це нововведення, використання яких зумовлює якісні зміни у виробництві та отримання соціально-економічної вигоди [1].

Інновації (від лат. *innoyatio* - поновлення, зміна) - нові досягнення в галузі технології чи управління, призначені для використання в операційній, інвестиційній чи фінансовій діяльності підприємства.

Отже існують поняття, пов'язані із впровадженням інновацій – інноваційна діяльність та інноваційний процес.

В основі інноваційного процесу лежить створення, освоєння і поширення інновацій, необхідними властивостями яких є науково-технічна новизна, практичне їх застосування і комерційна реалізованість з метою задоволення нових суспільних потреб.

Інноваційна діяльність стосується не лише виробництва інноваційного продукту, а претендує на більш широкий обсяг, який охоплює технологічні інновації (інноваційна діяльність, пов'язана із впровадженням нових технологій: виробництва, логістики, менеджменту, маркетингу, обліку, аналізу, контролю), ринкові інновації (інноваційна діяльність, пов'язана із засвоєнням нових ринків збуту існуючих або інноваційних продуктів, товарів, послуг), культурні інновації (інноваційна діяльність, спрямована на перепрограмування інноваційного мислення учасників бізнес-процесів, на розвиток інтелектуальної складової власного капіталу організації).

У відповідності до п. 1. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3], облік інновацій та інноваційної діяльності відноситься до об'єктів внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

Відповідно до діючих національних стандартів, визначення об'єктів обліку «інновація» та «інноваційні витрати» не має. Крім цього, дані об'єкти не відображені відповідними показниками у фінансовій звітності.

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати» [4], їх можна зарахувати до числа загальновиборничих витрат у складі тих, що призначені для вдосконалення технології й організації виробництва.

У складі загальновиборничих витрат інноваційні затрати наприкінці місяця розподіляються між окремими видами продукції. З огляду на тривалий період формування собівартості сільськогосподарської продукції (близько 1 року), такий спосіб відображення в обліку витрат на інновації має низку недоліків.

Іншим способом обліку інноваційних витрат в сільськогосподарських підприємствах є застосування рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності». Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», до цієї групи належать витрати на дослідження та розробку.

Можливо було б застосовувати рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів», якщо результат не може бути відомим у звітному періоді.

Отже, враховуючи специфічні особливості діяльності сільськогосподарських підприємств, необхідно самостійно приймати рішення щодо вибору методики відображення в обліку витрат, пов'язаних з інноваційною діяльністю.

Агро інновацію слід розглядати як кінцевий результат впровадження новації у галузі сільського господарства (сорт рослин, порода тварин, засоби захисту рослин або тварин, технології вирощування тощо), який призвів до отримання економічного, соціального, екологічного, інших видів ефекту [2].

У П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [4], йдеться про заплановані підприємством дослідження, які проводяться ним уперше з метою отримання нових наукових і технічних знань. Під розробкою мається на увазі застосування підприємством результатів досліджень для планування і проектування нових або вдосконалених матеріалів, приладів, продуктів, процесів, систем або послуг для подальшого серійного виробництва чи використання. Таке розуміння інновації близьке до того, що стосується аграрної діяльності.

Недостатній рівень забезпечення в системі управління підприємством, інформацією про фактичний рівень інноваційних витрат, зумовлюють проведення внутрішньогосподарського контролю.

Організація внутрішньогосподарського контролю на підприємстві передбачає виконання таких основних завдань:

- захист активів і власності;
- надійність і достовірність інформації;
- ефективність використання ресурсів підприємства;
- допомога менеджерам в досягненні цілей і задач підприємства.

До об'єктів внутрішньогосподарського контролю інноваційних витрат

відносять: управлінські звіти, планово-розпорядчі документи (бюджети, кошториси, плани, стандарти, норми, ліміти тощо), безпосередньо інноваційні витрати, так і процеси, пов'язані з їх виникненням; показники оцінки та ефективності інноваційних витрат, тощо.

Складовими організаційного забезпечення внутрішньогосподарського контролю інноваційних витрат визначено:

- організацію бухгалтерського обліку на підприємстві;
- збір, накопичення та збереження інформації про витрати підприємства;
- розрахунок показників оцінки інноваційних витрат підприємства та їх аналіз;
- розроблення та вибір форми подання результатів контролю підприємства;
- визначення напрямів використання результатів контролю підприємства;
- прийняття управлінських рішень за результатами контролю.

Для проведення якісного внутрішньогосподарського контролю інноваційних витрат доцільно розробити загальну методику виявлення та дослідження величини відхилень фактичних інноваційних витрат від запланованих. Це забезпечить зменшення рівня інноваційних витрат, як основи підвищення ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства.

Вважаємо, що в сучасних умовах виникає необхідність проведення внутрішньогосподарського контролю інноваційних витрат, що є одним із ключових інструментів підвищення ефективності бізнесу та усунення проблем і ризиків з якими зустрічається підприємство.

Список використаних джерел

1. Жук В.М. Концептуальні підходи вирішення поверхневих та глибинних проблем обліку інноваційної діяльності / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. - 2011. - № 1. - С. 36-39.
2. Методика оцінки вартості й бухгалтерського обліку прав на об'єкти інтелектуальної власності в наукових установах УААН / [В.П. Ситник, П.Т. Саблук, С.М. Кваша та ін.]. - К.: ННЦ «ІАЕ» УААН, 2009. - 73 с.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
4. Пархоменко В.М. Бухгалтерський облік в Україні. Нормативи. Коментарі. / В.М. Пархоменко.- К.: – Видавництво “Лібра”, 2000.- Ч. 5. - 336с.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ

Впровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки набуває особливого значення у сучасній світовій економіці. В період світової економічної кризи конкурентоспроможними є підприємства та галузі, що активно впроваджують та використовують інновації.

Формування інформації про інноваційну діяльність суб'єкта господарювання повинна забезпечити система обліку. Однак, на сьогодні інформація про доходи, витрати, собівартість продукції та фінансові результати від інноваційної діяльності не відображається в систематизованому вигляді. Відсутні чіткі підходи до узагальнення інформації про інноваційні процеси в реєстрах аналітичного обліку та внутрішній звітності, які б надавали відповідну інформацію для потреб управління. Таким чином, формування належної системи обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності підприємства набуває важливого значення.

Сучасний стан організації бухгалтерського обліку інноваційної діяльності в Україні не створює відповідної інформаційної бази для управління процесами розробки, впровадження і реалізації інновацій на підприємстві. Таким чином, доволі виправданим, на нашу думку, є застосування для обліку витрат інноваційної діяльності методики капіталізованих та некапіталізованих витрат.

Капіталізація у даному випадку - формування собівартості матеріальних і нематеріальних витрат під впливом витрат на розробку інновацій. Витрати, які не відповідають вимогам для визнання їх активами, вважаються не капіталізованими.

Методика обліку інноваційних витрат шляхом капіталізації передбачає застосування рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» для обліку капіталізованих інноваційних витрат підприємства і методики прямого списання витрат на собівартість продукції та обліку отримання інноваційного продукту (витрати, пов'язані з придбанням нового продукту, витрати на виробництво інноваційної продукції в експериментальному цеху, витрати, пов'язані з придбанням інноваційного об'єкта, виробничі витрати включені у первісну вартість об'єкта необоротних активів).

Методика обліку некапіталізованих інноваційних витрат передбачає застосування рахунку 941 «Витрати на дослідження і розробки» в складі інших витрат операційної діяльності, використання рахунків 92 «Адміністративні витрати» та 93 «Витрати на збут» (вартість витрачених ресурсів підприємства на інноваційні цілі у складі витрат звітного періоду, витрати операційної діяльності).

На сьогоднішній день більшість суб'єктів господарювання для обліку витрат інноваційної діяльності використовують субрахунок 941 «Витрати на дослідження та розробки», на якому можна відстежити тільки витрати на дослідження та розробку суб'єкта господарювання. Усі інші об'єкти обліку відображаються на рахунках 10, 11, 12, 14, 15, 23, 39, 91, 92, 93, що веде до розпорошеності системи обліку витрат інноваційної діяльності суб'єкта господарювання.

Якщо говорити в цілому, то процеси інноваційного розвитку різних галузей національного господарства не містить принципових розходжень. Проте, в агропромисловому комплексі і особливо у сільському господарстві характер та основні напрями цього процесу істотно відрізняються. Виходячи з особливостей сільськогосподарського виробництва та чинників розвитку інноваційних процесів в агросфері, пропонується виділять чотири типи інновацій:

- селекційно-генетичні (створення нових сортів і гібридів сільськогосподарських рослин, нових порід, типів тварин та птиці);

- техніко-технологічні та виробничі (витрати на створення нових технологій вирощування сільськогосподарських культур, індустріальні технології у тваринництві, витрати на добрива та засоби захисту рослин, біологізація і екологізація землеробства; ресурсно-зберігаючі технології виробництва та зберігання харчових продуктів);

- організаційно-управлінські та економічні (розвиток кооперації та формування інтегрованих структур; форми технічного обслуговування та забезпечення ресурсами; форми організації, мотивації праці та управління; створення інноваційно-консультативних систем у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності);

- соціально-екологічні (формування системи кадрів науково-технічного забезпечення АПК; поліпшення умов праці, вирішення проблем охорони здоров'я, освіти та культури трудівників села; оздоровлення та поліпшення якості навколишнього середовища).

Таким чином, інноваційні процеси у сільському господарстві мають свою специфіку, адже поряд із промисловими засобами виробництва у виробничому процесі активно задіяний рослинний і тваринний потенціал. Крім того, виникає проблема, коли одні витрати прямо відносяться на собівартість, а інші НДДКР, з періодом реалізації понад рік, попередньо відображаються як активи (біологічні активи, нематеріальні активи) і потім списуються на собівартість. До того, ж витрати інноваційної діяльності можуть відображатися як витрати майбутніх періодів. Витрати експериментального цеху (підрозділу) на виготовлення нових сортів продукції відображаються на дебеті рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» з віднесенням у наступних звітних періодах до поточних витрат операційної діяльності у відповідності з їх використанням.

Використання низки рахунків для обліку витрат інноваційної діяльності веде до розпорошення інформації в системі обліку. Для систематизації інформації щодо інноваційної діяльності в системі рахунків бухгалтерського обліку та пропонуємо використовувати транзитний рахунок 99, який на даний

час не є задіяним в діючому Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу та зобов'язань і господарських операцій.

Назва рахунку 99 «Витрати інноваційної діяльності» буде повністю відповідати специфіці даної категорії витрат. За дебетом рахунка 99 протягом досліджуваного періоду буде відображатися накопичення інноваційних витрат суб'єкта господарювання, а за кредитом списання.

Методика обліку інноваційних витрат підприємства з використанням транзитного рахунка 99 «Витрати інноваційної діяльності» сприяти максимальній систематизації інформації про інноваційні витрати підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень. Для забезпечення узагальнення всієї інформації про інноваційну діяльність на рівні суб'єкта господарювання в розрізі об'єктів обліку необхідно провести додаткові бухгалтерські проведення (додаткове списання витрат на окремий субрахунок рахунка 99), що з однієї сторони веде до певного перенасичення системи обліку відповідними кореспонденціями рахунків, однак з іншої – забезпечить накопичення всієї інформації на одному рахунку. Деталізацію обліку інноваційних витрат пропонується здійснювати в розрізі аналітичних рахунків.

Використання запропонованих підходів обліку витрат інноваційної діяльності вимагає додаткового регулювання, а саме на рівні держави (внесення відповідних корегувань у П(С)БО 16 «Витрати» та суміжні з ним облікові стандарти П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», П(С)БО 9 «Запаси» та інші), на рівні підприємства (внесення змін в Наказ про облікову політику підприємства, в частині формування інформації про об'єкти інноваційної діяльності та методику їх обліку).

Список використаних джерел

1. Амоша О.І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / О.І. Амоша // Економіка промисловості. – 2006. – № 5. – С. 15–21.
2. Біла С. О. Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку. / С. О. Біла. – К. : НІСД, 2013. – 88 с.
3. Волошин І. В. Визначення економічної сутності інновацій як об'єкта обліку і аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.econa.at.ua/Vypusk_3/voloshyn.pdf.
4. Кантаєва О. В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія [Текст]: монографія / О. В. Кантаєва. – Житомир, 2010. – 424 с.
5. Міжуй А.С. Інноваційна діяльність у сільському господарстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2011/Economics/4_93021.doc.htm.
6. Про інноваційну діяльність : закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
7. Сазонов Р.В. Проблеми організації обліку витрат інноваційної діяльності та шляхи їх вирішення / Р.В. Сазонов, Є. Ю. Данилов, Є.О. Єгоров//

УДК 657:631

Р. Ф. Бруханський, д-р екон. наук, професор
Тернопільський національний економічний університет

ГАЛУЗЕВА СПЕЦИФІКА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний етап розвитку менеджменту в сільському господарстві України зумовлює доцільність взаємоузгодження наявності та потреб підприємства у тактичній і стратегічній інформації, необхідній для досягнення конкурентних переваг і забезпечення потенціалу розвитку. Ці потреби мотивують вимоги до системи бухгалтерського обліку підприємства стосовно необхідності фіксації, збору та акумулювання інформації щодо різноманітних факторів, які впливають на керованість підприємницької діяльності: стан і динаміку зовнішнього бізнес-середовища; оперативні, тактичні та стратегічні завдання діяльності; об'єкти ресурсного потенціалу; ділові партнери; конкуренти; суміжні функціональні сфери; характеристики кластерів; можливість отримання інформації в розрізі сегментів стратегічної активності і т.д.

Інформація, генерована системою бухгалтерського обліку підприємства, повинна враховувати потреби і орієнтуватись на конкретні групи користувачів, ідентифікувати основи прийняття тактичних і стратегічних рішень.

Для ідентифікації базових параметрів застосування системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту аграрних підприємств необхідно врахувати специфіку конкретних суб'єктів господарювання в розрізі основних параметрів: форма власності, розмір підприємства, обсяги і структура виробництва, організаційно-правова форма господарювання; потенційні та реальні ризики діяльності, агресивність зовнішнього середовища, стиль управління і т.д. Система обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств також повинна враховувати галузеві особливості аграрного сектора економіки України, специфіку обліку сільськогосподарського виробництва та реальні соціально-економічні умови вітчизняного сільського господарства: недостатність державної підтримки, стимулювання і захисту вітчизняних товаровиробників; інфляційні процеси; низький рівень соціально-економічних умов розвитку сільських територій; надто дорогі кредитні ресурси, відсутність пільгових довгострокових кредитів; нестабільність каналів збуту продовольства; диспаритет цін на промислову та сільськогосподарську продукцію; низька платоспроможність внутрішнього

попиту; мінімізація соціальної відповідальності бізнесу; загострення екологічних проблем сучасного агропромислового виробництва та інші.

Галузеві особливості діяльності сільськогосподарських підприємств безпосередньо або опосередковано впливають на специфіку і ефективність обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту (табл. 1): 1) результати сільськогосподарського виробництва безпосередньо залежать від природно-кліматичних умов (температура, вологість, якісний склад ґрунтів і т.д.), відповідно є нестабільними. Ці чинники обґрунтовують доцільність прогнозування у прийнятті рішень і відповідно необхідність раціонального обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту аграрних підприємств; 2) виробничі процеси у сільському господарстві характерні значним рівнем ризикованості втрати врожаю (спека, злива, град, мороз і т.д.). Вказані параметри обґрунтовують важливість стратегічного управління ризиками у сільському господарстві та відповідно необхідність налагодження механізму раціонального обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств; 3) сільськогосподарський бізнес поєднує вплив економічних і біологічних законів відтворення, результатом такого синтезу є тривалість виробничих циклів (часові межі виробництва багатьох продуктів є тривалішими календарного року, відповідно значна питома вага витрат виробництва звітного періоду відображається як незавершене виробництво); 4) сільськогосподарське виробництво характерне сезонністю, яка сприяє нерівномірності використання ресурсів підприємства, отриманню продукції лише у певні проміжки часу, неритмічності збуту і надходження виручки від реалізації. Цей фактор акцентує доцільність стратегічного управління платоспроможністю аграрних підприємств; 5) частина виготовленої підприємством сільськогосподарської продукції у наступному виробничому циклі споживається у якості засобів виробництва (корми, насіння). Ця особливість вказує на специфіку операційних циклів виробництва сільськогосподарської продукції і необхідність її урахування в інформаційному забезпеченні стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств; б) сільськогосподарське виробництво вимагає моніторингу зовнішніх факторів впливу: політичних, економічних, соціальних, юридичних. Особливо важливим є врахування національних особливостей, зокрема щодо асортименту продукції. Ці фактори потребують належного відображення у системі обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств; б) основним засобом виробництва у сільському господарстві є земля, від якості та родючості якої значним чином залежить результативність діяльності. Властиві землі характеристики зумовлюють спеціалізацію сільськогосподарських підприємств і стратегічні напрями діяльності.

Важливим для раціональної організації моделі обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств є визначення спектру використовуваних показників: 1) загальноекономічні: розмір підприємства; види діяльності; організаційна структура; ієрархія управління; сфера зовнішнього середовища (ділові партнери, конкуренти, законодавча база, соціально-культурні параметри, економічна ситуація на

вітчизняному і міжнародному ринках, політична стабільність, екологічний стан, інфляція та інші); 2) локальні: інвестиції; темпи економічного росту; стадії розвитку; вимоги кластера; регіональна політика; 3) специфічні: а) загальні: обсяги виробництва; асортимент продукції; прибуток; рентабельність; собівартість продукції; виручка від реалізації; оборотність активів і т.д.; б) властиві виключно сільськогосподарським підприємствам: площа угідь (ріллі, пасовищ, садів і т.д.); продуктивність тварин; урожайність; родючість ґрунтів та інші. Результатом комплексного врахування цих показників є відображення стану та динаміки стратегічних індикаторів і факторів успіху – чистих активів і чистих пасивів.

Таблиця 1

Специфіка сільськогосподарського виробництва та її вплив на організацію обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту

Галузеві особливості сільського господарства	Обліково-економічні параметри	Спрямованість облікового забезпечення стратегічного менеджменту
Вплив природно-кліматичних умов	Нестабільність виробництва продукції	<i>Стратегія прогнозування у прийнятті рішень</i>
Загроза стихійного лиха	Високий рівень ризикованості бізнесу	<i>Стратегічне управління ризиками</i>
Паралельний вплив економічних і біологічних законів відтворення	Тривалість виробничих циклів	<i>Стратегічний моніторинг динаміки незавершеного виробництва</i>
Сезонність виробництва	Нерівномірність використання ресурсів	<i>Стратегічне управління платоспроможністю</i>
Використання готової продукції як засобу виробництва	Готова продукція споживається у наступному циклі	<i>Стратегічне прогнозування обсягу товарної продукції</i>
Вплив національних споживчих уподобань	Обмеженість асортименту продукції	<i>Стратегічне планування асортименту продукції</i>
Земля – основний засіб виробництва	Спеціалізація аграрних підприємств	<i>Стратегічні напрями діяльності</i>

Наявність і поєднання динамічних факторів впливу на поточну діяльність сільськогосподарського підприємства забезпечують періодично як позитивний, так і негативний ефект, оскільки складність їх взаємозв'язку і взаємозалежності значним чином ускладнюють процес прийняття рішень. До того ж необхідно враховувати наявність певної невизначеності та мінливості зовнішньої сфери забезпечення інформацією управлінського персоналу підприємства. В результаті формується зона ризику, яка повинна знайти адекватне відображення у системі інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту аграрного підприємства стосовно акумулювання необхідної інформації для прийняття рішень з управління наявними і потенційними ризиками. Застосування раціональної системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств для ефективного управління ризиками повинно забезпечити мінімізацію, попередження і уникнення ризиків у фінансовій, операційній та інвестиційній діяльності.

Стабільність функціонування сучасного аграрного підприємства в умовах загострення світової продовольчої кризи залежить від якості та своєчасності формування інформації про конкурентів, динаміку цін, тенденції ринку і т.д. Науково обґрунтована, удосконалена на практиці й адаптована до умов конкретного підприємства модель обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту дозволить не лише своєчасно вирішувати виникаючі проблеми, але й гіпотетично передбачати кризові ситуації.

УДК: 657.424

Л.А. Булах, ст. викладач

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Інвестиційна діяльність, пов'язана зі здійсненням капітальних інвестицій, має виключно важливе значення, оскільки створює основи для стабільного розвитку економіки країни. Інвестиційні процеси, пов'язані з інвестиціями в основний капітал, в Україні за останні роки суттєво активізувалися.

Створені та накопичені в країні основні засоби за рахунок здійснених капітальних інвестицій є частиною майнового багатства країни, яке є основною складовою національного багатства. Основні засоби є одним з найважливіших елементів продуктивних сил, визначають їх рівень, а тому в ринкових умовах важливою передумовою забезпечення ефективності господарювання підприємств є відтворення виробничого потенціалу шляхом проведення поліпшень об'єктів основних засобів, що призведе до підвищення рівня їх використання. Розвиток у країні інвестиційного потенціалу та реформа бухгалтерського обліку спричинили активізацію досліджень щодо обліку інвестицій, адже для прийняття тактичних і стратегічних рішень з управління капітальними інвестиціями необхідна своєчасна, достовірна аналітична інформація, що може бути забезпечена лише бухгалтерським обліком та безпосередньо залежить від його якості. Провідними вченими зроблено значний внесок до методології, теоретичного і практичного обґрунтування питань, пов'язаних з управлінням, обліком, аналізом та контролем операцій з капітальними інвестиціями.

Але ряд проблем, пов'язаних з обліком і контролем операцій з капітальними інвестиціями, залишається недостатньо розробленим і вимагає свого вирішення. Додаткових досліджень потребують проблеми: уточнення понятійного апарату щодо обліку капітальних інвестицій; виділення об'єктів бухгалтерського обліку капітальних інвестицій; розробки методики обліку створення фондів для відтворення основних засобів та інших необоротних активів, необхідних для здійснення капітальних інвестицій; удосконалення системи внутрішнього контролю операцій з капітальними інвестиціями;

організації обліку капітальних інвестицій в умовах використання комп'ютерних технологій.

Проаналізувавши праці окремих науковців, ми виявили, що в економічній літературі не існує єдиного визначення терміна «капітальні інвестиції». Найкращим варіантом буде звернутися до чинного законодавства, у якому зустрічаються такі визначення.

Відповідно до Податкового кодексу України, капітальні інвестиції – господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм цього Кодексу.

Постанова кабінету Міністрів України від 29 листопада 2006 р. № 1655 Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» дає таке визначення: капітальні інвестиції – інвестиції, що спрямовуються у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання, створення необоротних активів (включаючи необоротні матеріальні активи, призначені для заміни діючих, і устаткування для здійснення монтажу), а також авансові платежі для фінансування капітального будівництва.

Капітальні інвестиції, згідно з Наказом Державного Комітету статистики України від 25.12.2009 № 494 «Про затвердження Методики розрахунку індексу капітальних інвестицій – інвестиції з придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних та нематеріальних активів, термін служби яких перевищує один рік.

На думку окремих авторів, під капітальними інвестиціями (капіталовкладеннями, капітальними інвестиціями) слід розуміти внутрішні інвестиції підприємства в основний капітал, які передбачають капітальне будівництво та придбання основних засобів, придбання та виготовлення інших необоротних активів підприємства з метою нарощення і отримання в довгостроковому періоді доходу, а також витрати, пов'язані з поліпшенням об'єктів основних засобів, що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання даних об'єктів. Їх кінцевою метою є розширене суспільне виробництво.

На наш погляд, найбільш повним є наступне визначення. Капітальні інвестиції – інвестиції в придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів. До інвестицій у матеріальні активи належать інвестиції в землю, існуючі будівлі та споруди, нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва, машини, обладнання й інвентар, транспортні засоби, довгострокові біологічні активи та інші необоротні матеріальні активи, які були придбані або створені для власного використання, включаючи витрати на капітальний ремонт, поліпшення, удосконалення, реконструкцію, модернізацію. До інвестицій у нематеріальні активи належать інвестиції в придбання або створення власними силами програмного забезпечення, баз даних, прав користування природними ресурсами, майном, прав на знаки для товарів і послуг, на об'єкти промислової власності, авторських і суміжних прав.

Важливою передумовою забезпечення раціональної організації ведення бухгалтерського обліку капітальних інвестицій є закріплення спеціально обладнаних майданчиків та складських приміщень для приймання і зберігання матеріальних цінностей, призначених для використання у сфері капітального інвестування. Для належного функціонування системи обліку капітальних інвестицій необхідно визначити порядок передачі матеріальних оборотних активів для використання їх у сфері капітального інвестування та документального оформлення вказаних операцій. Це особливо актуально для забезпечення виконання робіт щодо капітального інвестування потреб підприємства господарським способом. При цьому має функціонувати чітка система відкриття замовлень на виконання робіт, визначення їх планової собівартості, нормування використання матеріальних та трудових ресурсів, документування зазначених операцій тощо.

З метою розширення аналітичної інформації про капітальні інвестиції доцільно запровадити нові субрахунки до рахунку 15 «Капітальні інвестиції»:

- субрахунок 156 «Обладнання, конструкції та матеріали для будівництва і монтажу» – для ведення складського обліку отриманого устаткування, яке очікує монтажу, транспортних засобів, інструментів, приладів, інвентарю, тари, предметів прокату тощо до їх передачі в експлуатацію, а також будівельних матеріалів та конструкцій;

- субрахунок 157 «Незавершені роботи по створенню необоротних активів» – для обліку витрат щодо створення господарським способом нових об'єктів необоротних активів (основних засобів, нематеріальних активів, малоцінних необоротних активів тощо);

- субрахунок 158 «Капітальні витрати на поліпшення необоротних активів» – для обліку витрат на реконструкцію, модернізацію та інші види поліпшення необоротних активів;

- субрахунок 159 «Інші капітальні інвестиції».

Для належного функціонування системи аналітичного обліку капітальних інвестицій необхідно для кожного із наведених вище субрахунків передбачити перелік можливих статей аналітичного обліку капітальних інвестицій та визначити систему їх кодування і реєстрації. При визначенні складу статей аналітичного обліку основним критерієм є забезпечення формування на рахунку 15 «Капітальні інвестиції» інформації про всі види витрат капітального інвестування, незалежно від їх виду та стану готовності робіт.

Немаловажним чинником у системі організування обліку та контролю витрат є ведення реєстрів (описів, номенклатури) аналітичних рахунків (рахунків аналітичного обліку) за кожним об'єктом капітального інвестування. Порядок ведення та форма реєстрів залежать від виду витрат у сфері капітального інвестування. Наприклад, для обліку будівельних матеріалів, конструкцій та обладнання на складах – реєстр необхідно вести за кожним номенклатурним номером матеріальних цінностей; для обліку обладнання, яке передано до монтажу – за кожним замовленням на монтаж устаткування; для обліку витрат зі створення необоротних активів власними силами – за кожним замовленням на створення відповідних об'єктів необоротних активів тощо.

Подальшого розвитку вимагає не тільки система аналітичного бухгалтерського обліку капітальних інвестицій. Забезпечення формування у системі бухгалтерського фінансового обліку, на рахунку обліку капітальних інвестицій, оперативної інформації для управління капітальним інвестуванням та заповнення форм державної статистичної звітності – це основний орієнтир такого розвитку.

УДК 657.05

С.І. Василішин, канд. екон. наук, доцент

Т.О. Бондаренко, здобувач Інституту міжнародної освіти та підвищення кваліфікації

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ

Виплати працівникам – один із найважливіших об'єктів облікової роботи будь-якого господарюючого суб'єкта, оскільки пов'язаний із специфічною складовою ресурсного потенціалу – трудовими ресурсами. Від раціональності побудови обліку розрахунків за виплатами працівникам залежить фінансова міцність підприємства, його репутація на ринку праці та психологічний мікроклімат у колективі.

Здійснюючи управління виплатами працівникам необхідно застосовувати принцип комплексності, що передбачає узгодження прийнятих управлінських рішень щодо понесених витрат на персонал з результатами трудової активності працівників, мотивацією їх до праці, витратами на оподаткування, соціальною підтримкою та захистом працівників та ін. Важлива роль при цьому відводиться інтегрованій системі облікового забезпечення, що підпорядковується вимогам аналізу, контролю та плануванню управлінських рішень щодо реалізації виплат працівникам підприємства [1].

Методологічні засади обліку розрахунків за виплатами працівникам передбачені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) 26 «Виплати працівникам» [2], згідно з яким всі виплати поділяються на 5 великих груп (рисунок).

Поточні виплати працівникам включають: заробітну плату за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час (щорічні відпустки та інший оплачуваний невідпрацьований час); премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, у якому працівники виконують відповідну роботу, тощо.

Зобов'язання щодо виплат при звільненні визнається у разі, якщо підприємство має невідмовне зобов'язання звільнити працівника або кількох

працівників до досягнення ними пенсійного віку або надавати виплати при звільненні за власним бажанням згідно із законодавством, контрактом чи іншою угодою.

Зобов'язання та активи, пов'язані з виплатами по закінченні трудової діяльності, обліковуються за кожною програмою виплат по закінченні трудової діяльності.



Рисунок. Класифікація виплат працівникам та її взаємозв'язок з обліковим забезпеченням

Джерело: систематизовано авторами на основі [2].

Нарахована сума внесків за програмою з визначеним внеском визнається поточним зобов'язанням у періоді, протягом якого працівники виконували роботу.

Проаналізувавши сучасний досвід обліку розрахунків за виплатами працівникам пропонуємо перспективні напрями його удосконалення.

1. Гармонізація норм П(С)БО 26 «Виплати працівникам» до міжнародного стандарту бухгалтерського обліку(IAS) (далі – МСБО) 19 «Виплати працівникам» [3]. Основними розбіжностями у формулювання окремих положень цих стандартів є:

- наявність у міжнародній практиці окремої категорії короткострокових виплат «Внески на соціальне забезпечення (social security contributions)», що сплачуються за рахунок заробітку працівників, виплати, пов'язані з участю працівників у прибутках підприємства та різні винагороди у негрошовій формі (медичне обслуговування, надання житла, автомобілів та безкоштовних чи субсидованих товарів або послуг);

- недостатня деталізація інших довгострокових виплат у П(С)БО 26 «Виплати працівникам» порівняно із МСБО (IAS) 19 «Виплати працівникам»;

- наявність у П(С)БО 26 «Виплати працівникам» регламентації виплат інструментами власного капіталу, хоча такі виплати регулюються МСФЗ (IFRS) 2 «Платіж на основі акцій» (в Україні – П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»).

2. Удосконалення первинного обліку. Пропозиції полягають в максимальній адаптації форм первинного обліку, особливо у сільськогосподарських підприємствах, до структури виплат працівникам, перелічених у стандартах обліку та вимог оподаткування. Особливо це стосується відображення різного розу премій, матеріальних допомог та інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

3. Удосконалення аналітичного обліку. Полягає в удосконаленні структури діючого Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій [4]. З метою підвищення аналітичної та контрольної функції обліку вважаємо за доцільне ввести окремі рахунки другого порядку для субрахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою»:

- 661.1 «Розрахунки з постійними працівниками»;
- 661.2 «Розрахунки з сезонними працівниками»;
- 661.3 «Розрахунки з сумісниками»;
- 661.4 «Розрахунки за цивільно-правовими договорами»;
- 661.5 «Інші розрахунки».

4. Удосконалення синтетичного обліку. Полягає у комплексній автоматизації облікового процесу за рахунок використання сучасного бухгалтерського програмного забезпечення. Практика показує, що найбільш доцільним програмним продуктом для автоматизації обліку є «1С: Бухгалтерія 8.3» (Версія для України).

Таким чином, питання удосконалення обліку розрахунків за виплатами працівникам є дуже важливими на шляху до побудови ефективної та раціонально побудованої системи інформаційного забезпечення управління господарюючими суб'єктами. Вважаємо, що запропоновані напрями удосконалення значно підсилять основні функції обліку та допоможуть власнику приймати ефективні та вчасні управлінські рішення.

Список використаних джерел

1. Ярмолюк О.Ф. Удосконалення облікового забезпечення управління виплатами працівникам підприємства // Ефективна економіка. 2014. № 4. [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2947>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», затв. Наказом Міністерства України № 601 від 28.10.2003 р. [Електронний ресурс]. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS)19 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_011/.

4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. Наказом Міністерства України № 291 від 30.11.1999 р. [Електронний ресурс]. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.

В.І. Везубов, здобувач Інституту міжнародної освіти та підвищення кваліфікації¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ У КАСІ

Діяльність кожного підприємства прямо залежить від правильної організації обліку грошових коштів, оскільки основу діяльності підприємства становлять операції, пов'язані з рухом грошових коштів. Проблеми обліку грошових коштів та їх вирішення є актуальними і важливими для всіх підприємств, адже від достовірності та оперативності обліку залежить уся фінансова діяльність підприємства. Побудова належної системи бухгалтерського обліку грошових коштів передбачає правильність здійснення та відображення всіх етапів їх руху, починаючи з нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в регістрах і завершуючи складанням звітності.

Основою ефективного функціонування сучасного підприємства є безперервний періодичний рух грошових коштів. Проблеми обліку грошових коштів є досить важливим питанням, тому що від достовірності та оперативності обліку залежить уся фінансова діяльність та звітність підприємства.

До наявних облікових проблем стосовно руху та наявності грошових коштів слід віднести:

- 1) визнання та класифікацію грошових коштів;
- 2) правильне їх відображення у фінансовій звітності;
- 3) організацію контролю над процесом збереження та використання грошових коштів;
- 4) оптимізацію надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигод від проведених заходів;
- 5) повноту та своєчасність відображення в системі обліку рух грошових коштів.

Основним інформаційним джерелом щодо руху грошових коштів та їх еквівалентів є форма № 3 фінансової звітності «Звіт про рух грошових коштів». Цей звіт є одним із найскладніших у всій фінансовій звітності підприємства. «Звіт про рух грошових коштів» надає інформацію про операційну, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства, а також дає можливість оцінити ситуацію, пов'язану з надходженням та витрачанням грошових коштів, та визначити потреби підприємства щодо використання цих коштів. Тобто форма звітності є багатосторонньою, що суттєво ускладнює процес його заповнення.

Облік грошових коштів достатньо регламентований законодавчими та нормативними актами України. Але розширення форм і методів здійснення

¹ Науковий керівник: Ковальова О.В., канд. екон. наук, доцент

розрахунків, властивостей та функцій грошових коштів як інструментів забезпечення платоспроможності стали основною причиною уточнення та деталізації відображення в бухгалтерському обліку та контролю операцій із ними, тому виникає необхідність у застосуванні конкретних прийомів управління грошовими коштами, джерелом якого є достовірне інформаційне забезпечення.

Застосування на підприємствах системи контролю грошових коштів дасть змогу значно підвищити ефективність усього процесу управління його діяльністю. Для цього пропонується на підприємствах здійснювати розробку фінансових планів надходження та витрачання грошових коштів на наступний рік, в якому буде розрахунок планового доходу від основної діяльності та витрати грошових коштів у розрізі статей витрат. Також на початку кожного місяця підприємствам доцільно було б формувати звіт за попередній місяць про надходження і використання грошових коштів та порівнювати його з нормативними (плановими) показниками. Ця процедура забезпечить оперативний контроль над рухом грошових коштів на підприємствах.

Нині важливою є необхідність повної автоматизації обліку грошових коштів, що забезпечить високу точність облікових даних, пов'язаних із рухом грошових коштів.

Не менш важливою є й проблема повноти та своєчасності відображення грошових коштів у системі обліку, адже якщо грошові кошти не будуть повністю та своєчасно оприбутковані, то не буде чіткого відображення реального розміру коштів. А далі – неправильне відображення податкових стягнень. І така помилка тягне за собою низку інших, які можливо виявити лише під час інвентаризації.

Останнім часом все більшого поширення набувають розрахунки з використанням пластикових карток. Введення пластикових карток дозволить скоротити готівковий обіг грошових коштів підприємств АПК. Це швидкий і зручний спосіб безготівкових розрахунків, який дозволяє отримувати заробітну плату і оплачувати витрати на відрядження. На багатьох підприємствах заробітна плата уже виплачується за допомогою пластикових карт, тому доцільно узгодити з обслуговуючим банком і отримання коштів на відрядження на картковий рахунок.

Також можна укласти з банком додаткову угоду, на видачу пластикової карти на пред'явника, для оплати витрат на відрядження. При цьому користувач пластикової карти вважається підзвітна особа, а за допомогою картки можна не тільки оплатити поточні витрати, але й зняти готівку.

Спростити і прискорити контроль над рухом готівкових коштів у касі підприємства здатна автоматизація обліку грошових коштів. Головними завданнями автоматизації є: фіксування операцій за розрахунками і руху грошових коштів, контролювання касових операцій, зіставлення витрат їх цільовому призначенню і контроль цих витрат, дотримання умов договорів на предмет відповідності фактичної і зазначеної в них формі розрахунків, періодичне зіставлення проведених розрахунків по дебету і кредиту.

Проблеми обліку грошових коштів та їх вирішення є актуальними і важливими для всіх підприємств, адже від достовірності та оперативності обліку залежить уся фінансова діяльність підприємства. Побудова належної системи бухгалтерського обліку грошових коштів передбачає правильність здійснення та відображення всіх етапів їх руху, починаючи з нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в регістрах і завершуючи складанням звітності.

УДК 657.471

О.Ю. Волкова, здобувач*

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

У процесі господарської діяльності підприємству необхідна оперативна інформація, яка є важливою для ухвалення відповідних управлінських рішень.

Найбільше значення для управління має економічна інформація, джерелом якої є бухгалтерський облік, який фіксує, накопичує та узагальнює інформацію про стан й рух майна підприємства, джерела його надходження, господарські процеси, кінцеві результати фінансової і виробничо-господарської діяльності. Бухгалтерська інформація широко використовується в оперативно-технічному, податковому та статистичному обліку, а також у плануванні, прогнозуванні, розробці тактики та стратегії діяльності підприємства.

На всіх етапах діяльності підприємства до бухгалтерської інформації ставились такі вимоги, як об'єктивність, достовірність, своєчасність і оперативність. На сучасному етапі вдосконалення управління, становлення ринкової економіки до бухгалтерської інформації висуваються підвищені вимоги. Вона повинна бути високої якості й ефективності та задовольняти потреби зовнішніх і внутрішніх користувачів інформації. Розглядаючи роль управлінського обліку, потрібно відмітити, що історично він часто мав другорядне значення після фінансового обліку. Однак розширення підприємств, зміни в технологіях, державне регулювання, а також підвищення освітнього рівня менеджерів за останні десятиріччя прискорили розвиток управлінського обліку і призвели до широкого його визнання. Саме тому впровадження управлінського обліку на підприємствах є необхідною передумовою їх успішної роботи, створення оптимальної ринкової інфраструктури, виживання підприємств в умовах вільної конкуренції та зростання їх економічного потенціалу.

Основними факторами, що сприяють зростанню ролі управлінського обліку є: посилення конкуренції; розвиток автоматизації виробничих процесів, а також нових методів управління; використання комп'ютерної техніки для управління та автоматизація облікових робіт.

* Науковий керівник: Сколотій Л. О., канд. екон. наук, професор університету

Важливим об'єктом управлінського обліку є активи підприємства, адже від ефективності управління активами підприємства прямо залежать такі показники як прибуток, рентабельність, ліквідність. Ефективність господарської діяльності підприємства залежить від того, в які види майна здійснено інвестиції і наскільки раціонально використовуються ці ресурси. В залежності від характеру участі в господарському процесі і швидкості обороту активи підприємства поділяють на необоротні і оборотні. Необоротні активи - це сукупність майнових цінностей підприємства, які багаторазово беруть участь в процесі господарської діяльності і які переносять на продукцію свою вартість частинами. Оборотні активи - це сукупність майнових цінностей підприємства, які обслуговують їх господарський процес і повністю споживаються в ході одного виробничого циклу. Операційна діяльність будь-якого підприємства обумовлена закономірностями відтворювального процесу і змінами форм капіталу, що відбуваються при цьому. Ця спільна властивість діяльності підприємств приймає специфічні риси в залежності від галузевих особливостей, характеристики макросередовища, а також власної політики підприємства.

Критерії оптимізації управління операційною діяльністю повинні бути узгоджені з критеріями ефективності управління активами, що досягається за рахунок оптимізації кожної їх складової, а саме: необоротних активів, запасів, грошових коштів, дебіторської заборгованості та інших активів. У відповідності до П(С)БО 9 "Запаси" під запасами розуміють активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також управління підприємством.

Ефективним засобом управління запасами на підприємствах покликаний стати управлінський облік, основною метою якого в частині запасів є збереження та раціональне їх витрачання на всіх етапах руху.

В сучасних умовах господарювання недосконало налагоджена та не інтенсивно діюча система управління запасами призводить до несвоєчасного забезпечення виробництва необхідною сировиною і матеріалами або до надлишкового їх накопичення на підприємстві, неможливості своєчасної акумуляції обігових коштів для придбання оборотних матеріальних запасів і, що може бути наслідком, до зупинки виробництва.

Ефективність управління виробничими запасами здійснює суттєвий вплив на результати фінансово-господарської діяльності і обумовлюється зовнішніми та внутрішніми факторами. Кожне підприємство повинно мати свою систему управління запасами, створену з урахуванням його специфічних вимог. Вона буде ефективно функціонувати тільки за участі і підтримки всіх підрозділів підприємства, що проявляється у забезпеченні інформацією керівників підрозділів про управління запасами, виробничу програму, ступінь участі своїх підрозділів. Ця інформація потрібна маркетологам, менеджерам та головному бухгалтеру.

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємства в розробці і прийнятті управлінських рішень по забезпеченню

ефективності їх діяльності. Результати виробничої, комерційної, фінансової та інших видів господарської діяльності залежать від різноманітних факторів, які знаходяться в певному зв'язку між собою та підсумовуючими показниками.

Якісно виконати будь-яку роботу можна тільки за допомогою управлінського рішення, яка відповідає сучасним вимогам розвитку ринкової економіки.

Важливим елементом управлінського обліку є управлінська звітність. Вона дозволяє керівникам вищої ланки управління оцінити межі можливостей виробничих і номінальних центрів витрат й отримати інформацію у найбільш зручній для використання формі. При цьому важливою передумовою є наявність відповідної інформаційної бази та узгодженість принципів, функцій, вимог і завдань до її формування, структури, змісту і форм управлінських звітів.

У Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку наведені якісні вимоги щодо облікової інформації, яка повинна відображатись у звітності підприємства: доречність, достовірність та можливість зіставлення. Наведені вимоги практично збігаються з принципами, що відображені в Національному положенні стандарту бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Вимоги до формування звітності визначають виходячи з особливостей діяльності підприємства та галузевих особливостей, а саме: інформація форм внутрішньої управлінської звітності повинна мати достатню оперативність, що забезпечить реагування на зміни цілей і потреб керівників для певного керівника інформацію; показники внутрішньої звітності повинні забезпечити можливість аналізу та оперативного контролю витрат центрів відповідальності.

Незважаючи на те, що управлінський облік ґрунтується на використанні всієї інформації щодо діяльності підприємства, основою формування внутрішньої управлінської звітності є внутрішня інформація. До неї належать не лише бухгалтерська інформація, але й оперативного обліку та статистичних спостережень, нормативно-довідкова, аналітична і планова.

Інформаційною базою для складання внутрішньої звітності є нормативно-довідкова та фактична інформація аналітичного обліку із звітів про рух матеріальних цінностей, звітів про витрати та вихід продукції, звітів про реалізовану продукцію, тощо. При цьому кожний документ, що засвідчує фактичні витрати тієї чи іншої технологічної операції або стадії виробничого процесу, повинен містити необхідну інформацію для групування витрат за об'єктами обліку та внутрішнього контролю. Тому показники, включені до управлінської звітності, за якими здійснюють контроль і оцінювання діяльності, формують на основі даних фінансового та управлінського обліку. Саме оперативність, достовірність і об'єктивність даних забезпечує своєчасність впливу на діяльність центрів відповідальності та є ефективним важелем управління.

Таким чином, управлінський облік та управління активами підприємства має безпосередній вплив на фінансовий результат діяльності підприємства,

який є головним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний його розвиток.

УДК 657.1.47

Л. Б. Гнатишин, канд. екон. наук, доцент
О.С. Прокopiшин, канд. екон. наук, доцент
Львівський національний аграрний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА СИСТЕМА ЗАХИСТУ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Гарантування стабільного, максимально ефективного функціонування та розвитку будь-якого підприємства – основне завдання безпеки його економічної інформації. Найціннішою економічною інформацією є облікова інформація, яка характеризує всі аспекти господарської діяльності. Сьогодні більшість суб'єктів господарювання використовують комп'ютеризовану форму ведення бухгалтерського обліку, яка передбачає використання спеціалізованого програмного забезпечення та технічних засобів. При цьому в комп'ютерних системах зберігають і опрацьовують великі обсяги облікової інформації, а будь-який збій може призвести до надмірних витрат, недостатніх доходів, втрати активів, санкцій тощо. Тому основним пріоритетом захисту облікової інформації у підприємстві є розроблення заходів, спрямованих на збереження інформації, що міститься у комп'ютерних базах підприємства.

Дослідники вказують, що 45% причин виникнення кризового стану становлять умисні дії. У зв'язку з тим, що останнім часом збільшується кількість незаконних фінансових операцій, крадіжок та шахрайства в мережі Інтернет, несанкціонованого використання чи модифікації програмного забезпечення, під час оцінки надійності систем інформаційної безпеки мають бути змінені пріоритети від забезпечення традиційної інформаційної безпеки до кібербезпеки.

Питання кібербезпеки зачіпає інтереси не лише державних інституцій, а й приватного сектору та громадянського суспільства. При цьому низький рівень взаємодії органів державної влади, неурядових організацій та приватного сектору, а також відсутність системних нормативних документів, які описували б загрози Україні в кіберпросторі, є наслідком відсутності цілісного обговорення кібербезпекових питань.

У частині облікової політики підприємства, яка ґрунтується на реалізації та захисті його економічних інтересів, кібербезпеку визначають як захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, тобто його захист загалом, захист його кадрового й інтелектуального потенціалів, інформації, технологій, прибутку, доданої та ринкової вартості

підприємства. Такий захист забезпечує система заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного і соціального характеру.

Розглядаючи суть поняття «захист інформації», яке міжнародний стандарт ISO/IEC 27001 трактує як забезпечення конфіденційності, цілісності та доступності інформації, під кібербезпекою облікової інформації треба розуміти стан її захищеності, що створюють, зберігають, змінюють і використовують завдяки комп'ютерній техніці. За такого стану захищеності забезпечується своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація несанкціонованого використання облікової інформації, порушення її конфіденційності, цілісності або знищення через електронні засоби, що ставить під загрозу життєво важливі економічні інтереси підприємства.

Завдання організації кіберзахисту і безпеки даних у бухгалтерії полягає у забезпеченні комплексу організаційно-технічних заходів та кадрової роботи, спрямованої на збереження комерційної таємниці. Відповідно до цього вважаємо, що всі заходи щодо кіберзахисту облікової інформації можна умовно поділити на три групи (рис.).

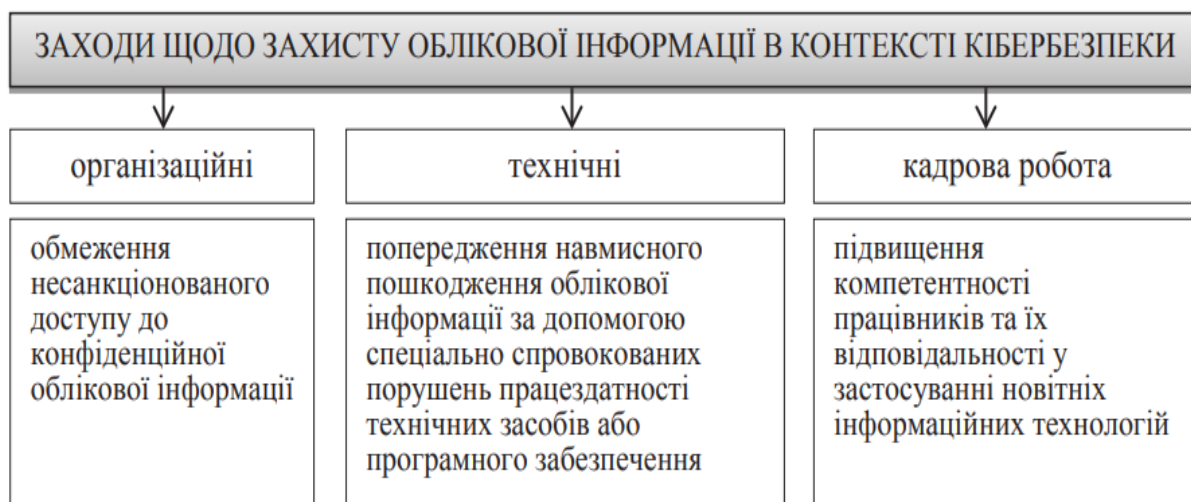


Рис. Заходи щодо кіберзахисту облікової інформації

Деякі засоби захисту передбачає програмне забезпечення бухгалтерського обліку. Так, у програмних продуктах «Парус-Підприємство», «1С:Підприємство» така система має вигляд паролю для входу в програму.

Окрім використання засобів захисту, які вбудовуються у програмне забезпечення, необхідно передбачити низку адміністративних заходів, як-от: стеження за відсутністю підслуховувальних пристроїв у комп'ютерних мережах та ін. Водночас важливі складники захисту, а саме компетентність та суворе виконання зобов'язань стосовно гарантій дотримання неодмінних правил безпеки облікового персоналу, від коректності дій якого залежить рівень кібербезпеки підприємства. Аналізуючи роль бухгалтера у системі забезпечення економічної безпеки підприємства, відзначимо, що обізнаність облікових працівників у системі захисту економічної безпеки окремого суб'єкта господарювання відіграє не меншу роль.

Доцільна практика заохочування постачальників та підрядників до дотримання принципів захисту інформації підприємства, яке замовляє продукцію, товари, роботи, послуги.

УДК 338.439.5:339.9

І.В. Горковенко, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Зовнішньоекономічна діяльність є одним із важливих чинників стабільного розвитку національного господарства держави, ефективний розвиток якої не можливий без раціонального співвідношення структури експорту та імпорту, залучення іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпечення підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках.

Запровадження ефективної зовнішньоекономічної діяльності в агропромисловому комплексі дозволить вирішити проблему завантаження виробничих потужностей переробних підприємств за рахунок забезпечення якісною сировиною, створення економічно вигідних умов в аграрному секторі для вирощування сільгосппродукції, забезпечення гарантованої зайнятості сільськогосподарських виробників, а й створення умов для виходу вітчизняних виробників на світові ринки, що особливо актуально в умовах світової продовольчої кризи.

Проблеми ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств агропромислового виробництва розглядалися у працях багатьох провідних вчених-економістів, зокрема: В. Андрийчука, Л. Антоноюка, В. Бойко, П. Гайдуцького, В. Геєця, А. Кандиби, С. Кваші, П. Саблука, С. Соколенка, В. Топіхи, А. Афоніна, І. Гончаренко, В. Лагодієнка та ін.

Проте, питання відкриття нових ринків для українського аграрного експорту, диверсифікації товарної структури, залучення малих та середніх виробників до експортної діяльності потребують подальших досліджень.

За даними Державної служби статистики України, у 2016 р. загальний експорт товарів аграрної галузі склав 15,2 млрд. дол., з яких 27% - це експорт до країн Європейського союзу. Слід відмітити, що у порівнянні з 2015 р. експорт до країн ЄС збільшився на 68,2 млн. дол., за рахунок зростання показників по експорту олії соняшникової (у 2 рази), насіння соняшника (у 3,4 рази), макухи та інших твердих відходів, одержаних під час добування соєвої

олії (у 4 рази). Спостерігається також збільшення обсягів реалізації цукру, борошна та молочної продукції.

Гравцями на міжнародних ринках найчастіше виступають великі, потужні підприємства: «Нібулон», «Бунге», ДПЗКУ, «Cargill», «Kernel», «Гранум Трейдинг», «КОФКО Агрі Україна», ДПЗКУ, «Енгельхарт СТП»). Але непогані перспективи і у невеликих товаровиробників, які виходять на зовнішній ринок з продукцією ягідництва, садівництва та органічною продукцією. У 2016 р. було експортовано полуниці – 2,3 тис. т., малини – 675 т., чорниці – 1,5 тис.т., лохини – 1,3 тис. т.

За різними оцінками експортний потенціал використаний тільки наполовину, адже не відбувається широкого залучення малих та середніх підприємств до зовнішньоекономічної діяльності. До прикладу: понад 97% американських експортерів – це середні та малі компанії, кількість яких щороку збільшується.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності – справа не з дешевих, тому вкрай важливо оцінити свої фінансові можливості та провести фінансове планування. Малим та середнім підприємства (до 250 осіб) слід звернути увагу на можливість отримання кредиту в рамках спільної програми кредитування з Європейським інвестиційним банком. Слід відмітити, що у 2016 р. цим банком для підтримки рибної галузі, малого та середнього агробізнесу України було надано кредит на суму 40 млн. євро, терміном на 12 років.

Підтримка малих та середніх підприємств аграрної галузі можлива також в рамках Програми сприяння торгівлі Європейського банку реконструкції та розвитку. Можливо також скористатись торговим фінансуванням експорту, яке полягає в забезпеченні банком коштів на покриття витрат на виробництво і доставку продукції (товару) до моменту фактичного надходження платежів.

Звичайно, що зовнішньоекономічна діяльність може здійснюватися і через посередників: агентів, консигнаторів та дистриб'юторів, але в цьому випадку відсутній безпосередній контакт з іноземним ринком, не накопичується маркетинговий досвід та не напрацьовується власний позитивний імідж на зовнішніх ринках.

Вихід на міжнародні ринки в режимі експорту передбачає пошук потенційних ринків збуту та їх аналіз, адаптацію товару до вимог потенційного ринку збуту.

Для пошуку потенційних країн експорту (ринку збуту с.-г. продукції) та оцінки можливостей підприємства та конкурентів на ринку доцільно скористатись наступними джерелами інформації: офіційний статистичний ресурс ООН (UNCTAD), офіційний статистичний ресурс Європейського Союзу (EUROSTAT) та ін.

Питання якості товару в міжнародній торгівлі є надзвичайно актуальними. На сьогоднішній день більшість українських товарів аграрної галузі не

відповідають європейським стандартам якості. А відтак, доведення товару, що експортується до тих якісних характеристик, які є базовими в країнах ЄС є ключовим питанням по збільшенню обсягів продажу несировинних товарів.

У частині здійснення експорту вітчизняним товаровиробникам доцільно широко використовувати рекламу, приймати участь у міжнародних виставках та широко використовувати веб-ресурси, як ефективний інструмент продажу за кордоном та надавати максимум інформації про комерційні пропозиції потенційним покупцям.

До документів, якими оформлюють переміщення товарів за кордон відносять наступні: картка обліку суб'єкта, довідка про декларування валютних цінностей, зовнішньоекономічний договір (контракт); договір на придбання товару на території України або калькуляція витрат на виробництво товарів; сертифікат походження товару; інвойс (рахунок-фактура); міжнародна товарно-транспортна накладна; технічний опис товару, каталоги продукції; договір із транспортно-експедиційною компанією і рахунок за перевезення вантажу та ін.

Слід відмітити, що на законодавчому рівні відсутній чіткий перелік первинних документів для зовнішньоекономічної діяльності, а відтак, доцільно його сформулювати та розробити методичні рекомендації по їх застосуванню.

Обов'язково на підприємстві необхідно розробити та затвердити наказ про облікову політику підприємства, графік документообігу, який би ураховував особливості відображення в первинному, аналітичному та синтетичному обліку експортно-імпортних операцій.

Від здійснення міжнародної торгівлі сільськогосподарські підприємства можуть розраховувати на збільшення обсягів продажу та прибутку, отримання доходу у більш стабільній валюті та підвищення конкурентоздатності продукції. А залучення до зовнішньоекономічної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу сприятиме зміцненню економіки держави та подальшому залученню інвестицій.

УДК 657.22

Е.А. Гудкова, канд. екон. наук., доцент

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПОРЯДКА УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ КРЕДИТОРОВ В ХОДЕ ПРОЦЕДУРЫ КОНКУРСНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Деятельность организации-должника в ходе процедуры конкурсного производства отличается от обычной деятельности хозяйствующего субъекта, поскольку осуществляется под контролем третьих лиц (антикризисного

управляющего, конкурсных кредиторов, уполномоченного органа, хозяйственного суда).

Правовые особенности хозяйствования должника в процедурах банкротства приводят к особенностям в методологическом аспекте ведения бухгалтерского учета. Могут иметь место отклонения от стандартных правил бухгалтерского учета по ряду хозяйственных операций, усложняется организация и ведение аналитического учета, возникает законодательно определенная необходимость составления специфической отчетности должником: отчетов антикризисных управляющих собранию кредиторов и хозяйственному суду для принятия решений по дальнейшей судьбе организации-должника, промежуточного и окончательного ликвидационных балансов.

Конкурсное производство – процедура экономической несостоятельности (банкротства), осуществляемая в целях максимально возможного удовлетворения требований кредиторов в соответствии с установленной очередностью, защиты прав и законных интересов должника, а также кредиторов и иных лиц в процедуре санации, а при невозможности проведения санации или отсутствии оснований для ее проведения – в процедуре ликвидационного производства должника.

Со дня вынесения хозяйственным судом определения об открытии конкурсного производства руководитель организации отстраняется от работы, а управление делами и имуществом должника возлагается на назначенного судом антикризисного управляющего.

В соответствии со ст. 44 Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» в процедуре конкурсного производства управляющий проводит опись (инвентаризацию), внутреннюю оценку имущества должника и (или) обеспечивает проведение независимой оценки указанного имущества. После открытия конкурсного производства управляющий составляет список имущества и долгов должника с указанием стоимости имущества, размеров и видов долгов.

Кредиторы вправе предъявить свои требования к должнику в течение двух месяцев со дня опубликования сообщения об открытии конкурсного производства. Требования кредиторов направляются управляющему, который формирует реестр требований кредиторов в соответствии с очередностью их удовлетворения. Реестр требований кредиторов ведется управляющим нарастающим итогом с момента открытия конкурсного производства.

Требования кредиторов, подлежащие удовлетворению вне очереди, не подлежат включению в данный реестр. Требования кредиторов удовлетворяются в очередности, установленной ст. 141 Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)».

Вне очереди покрываются судебные расходы и расходы на опубликование сведений, а также производятся расчеты по обязательствам должника, возникшим после открытия конкурсного производства, в том числе:

- по требованиям физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда их жизни или здоровью;

- по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих (работавших) у должника по трудовым договорам (контрактам), а также по выплате вознаграждений по авторским договорам (одновременно с выплатой заработной платы производится уплата обязательных страховых взносов и иных платежей в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь);

- по уплате налогов, сборов (пошлин) и иных обязательных платежей в республиканский и местный бюджеты, включая государственные целевые бюджетные фонды, и по уплате обязательных страховых взносов и иных платежей в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь.

Требования кредиторов, возникшие до момента открытия конкурсного производства, удовлетворяются в следующей очередности:

- в первую очередь удовлетворяются требования физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда их жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей;

- во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий, оплате труда лиц, работающих (работавших) у должника по трудовым договорам (контрактам) и гражданско-правовым договорам, предметом которых являются выполнение работ, оказание услуг или создание объектов интеллектуальной собственности, по обязательным страховым взносам, взносам на профессиональное пенсионное страхование, иным платежам в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, а также по уплате страховых взносов по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

- в третью очередь удовлетворяются требования по обязательным платежам (за исключением отнесенных ко второй и пятой очереди);

- в четвертую очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника;

- в пятую очередь производятся расчеты с другими кредиторами.

Требования кредиторов каждой следующей очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований кредиторов предыдущей очереди. При недостаточности денежных средств должника эти средства распределяются между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению.

Если данные баланса показывают, что организации не хватает денежных средств для расчетов с кредиторами, то антикризисный управляющий вправе приступить к продаже имущества должника, в том числе его дебиторской задолженности, на торгах. Торги по продаже имущества должника могут проводиться в электронной форме. Продажа имущества должника не допускается без проведения торгов. Они проводятся в форме аукциона, а в некоторых случаях в форме конкурса.

Управляющий производит расчеты с кредиторами в соответствии с реестром требований кредиторов в порядке очередности. Бухгалтерский учет

данных операций представлен в табл.1.

Таблица 1

Отражение в бухгалтерском учете погашения требований кредиторов
в порядке очередности

Дебет счета	Кредит счета	Содержание операций
69, 76	50, 51	В первую очередь удовлетворяются требования физических лиц по возмещению вреда их жизни или здоровью путем капитализации соответствующих повременных платежей
70, 76, 69, 71	50, 51	Во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий, оплате труда лиц, работающих по трудовым договорам (контрактам), по обязательным страховым взносам в ФСЗН и Белгосстрах
68, 69	51	В третью очередь удовлетворяются требования по обязательным платежам (за исключением отнесенных ко второй и пятой очереди)
66, 67	51	В четвертую очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника
60, 76	51	В пятую очередь производятся расчеты с другими кредиторами

Требования кредиторов, не удовлетворенные по причине недостаточности имущества должника, признаются погашенными. Погашенными признаются также непризнанные и непредъявленные требования кредиторов, если кредиторы не обращались в хозяйственный суд.

Сведения о погашении требований кредиторов управляющий вносит в реестр требований кредиторов.

Бухгалтерский учет в процедуре конкурсного производства ведется в общеустановленном порядке, но уже под руководством антикризисного управляющего с учетом специфики функционирования организации-должника в указанной процедуре, а также конкретных мер, осуществляемых для восстановления платежеспособности.

УДК 657.429

В.А. Зайцев, магистрант, **Е.А. Гудкова**, канд. экон. наук, доцент
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»,

**УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПО МСФО**

В современных условиях хозяйствования появляется большая потребность в наличии своевременной, достоверной и полной информации для изучения и оценки финансового положения организации и результатов ее

хозяйственной деятельности. Одним из источников такой информации является финансовая отчетность.

Актуальность данной темы заключается в том, что финансовая отчетность, составленная в соответствии с требованиями законодательства Республики Беларусь, пока недостаточно полно обеспечивает пользователей своевременной, достоверной и полной информацией для изучения и оценки финансового положения организации и результатов ее хозяйственной деятельности, что обуславливает необходимость ее реформирования. Одной из основных закономерностей современного развития белорусской системы бухгалтерского учета является ее адаптация к западным системам, основанным на международных стандартах финансовой отчетности, которые определяют общие подходы к формированию показателей отчетности и предлагают варианты учета отдельных средств и операций в организациях.

Внедрение МСФО является одним из элементов международной привлекательности, как предприятия, так и экономики страны в целом.

Для осуществления хозяйственной деятельности предприятию необходимы материально-производственные запасы, поэтому изучение их учета в Республике Беларусь и по МСФО является весьма актуальным.

Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12 ноября 2010 г. № 133 (с изменениями и дополнениями) утверждена Инструкция по бухгалтерскому учету запасов, которая содержит положения, регулирующие порядок учета товаров, незавершенного производства, готовой продукции и тары.

Международные правила, по которым ведется учет материально-производственных запасов, сведены в единственном стандарте. Это МСФО IAS 2 «Запасы» (далее – МСФО 2).

Организация должна применять один и тот же способ расчета себестоимости для всех запасов, сходных по основным свойствам и способам их использования. Организация может изменить способ расчета себестоимости запасов только в случае, если имеются серьезные основания, причем и причины, и последствия перехода на новый способ должны раскрываться в отчетности. Сравним учет материально-производственных запасов на примере готовой продукции в Республике Беларусь и по МСФО в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение учета готовой продукции в Беларуси и по МСФО

Учет готовой продукции в соответствии с МСФО	Учет готовой продукции в Республике Беларусь
Согласно МСФО 2 к запасам относятся: материалы, сырье, незавершенное производство, готовая продукция, товары для перепродажи. МСФО 2 не содержит в себе определения понятия «запасы».	В Республике Беларусь материально-производственными запасами признаются: сырье, материалы и готовая продукция, товары для перепродажи.
В соответствии с МСФО 2 вне зависимости от права собственности активы должны быть признаны запасами и учтены на балансе организации.	В белорусском законодательстве право собственности является обязательным условием для учета на балансе.

<p>В МСФО 2 предусмотрены следующие способы списания запасов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Метод сплошной идентификации. Его используют в отношении запасов, которые не являются взаимозаменяемыми. 2. Метод ФИФО. Проданным запасам присваивают себестоимость первых по времени закупок. 3. Метод средней стоимости – когда все запасы имеют одинаковую среднюю цену в периоде. 	<p>В Республике Беларусь запасы можно списывать:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. по себестоимости каждой единицы; 2. по себестоимости первых по времени приобретения запасов (ФИФО); 3. по средней себестоимости.
<p>В МСФО 2 термин «готовая продукция» рассматривается в составе категорий товарно-материальные запасы. Это реальное имущество, которое:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. предназначено для продажи в ходе обычной коммерческой деятельности; 2. находится в процессе производства с целью такой продажи; 3. должно быть потреблено в ходе производства товаров или услуг, предназначенных для продажи. 	<p>В соответствии с белорусским учетом готовая продукция производственной организации представляет собой материально-производственные запасы, предназначенные для продажи.</p>
<p>Международная практика признает оценку готовой продукции в балансе по рыночной стоимости.</p>	<p>Готовая продукция отражается в бухгалтерском балансе по фактической или нормативной себестоимости, включающей затраты, связанные с использованием в процессе производства соответствующих ресурсов, либо по прямым статьям.</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что принципы учета материально-производственных запасов в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь и МСФО достаточно близки.

Однако необходимо понимать, что реформирование бухгалтерского учета – процесс длительный и сложный. Следует приложить немало усилий для сближения белорусских и международных стандартов бухгалтерского учета.

УДК 657.422.1

В.В. Зарівна, здобувач ОС «магістр»¹

Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ПСП «ОАЗИС»

Для функціонування підприємства, раціонального використання ресурсів у його виробничій діяльності та для реалізації господарських рішень важливу роль відіграє правильна організація обліку грошових коштів.

¹ Науковий керівник: Утенкова К.С., канд. екон. наук, доцент

Саме високоліквідним активам відокремлюється особливе місце в управлінні підприємством, адже від їх наявності залежить його платоспроможність, конкурентоспроможність, а звідти ефективна діяльність підприємства та його подальший розвиток.

Удосконалення організації бухгалтерського обліку, застосування ефективнішої методики з обліку грошових коштів залишається одним з найактуальніших питань [1].

Готівка у касі підприємства і кошти на рахунках у банку формують цілісну систему надходження та витрачання активів підприємства та обов'язково мають цільове призначення.

Каса на підприємстві є приміщенням, яке призначено для приймання, видачі та зберігання готівкових коштів, інших цінностей та касових документів. Керівник підприємств несе у встановленому відповідним законодавством порядку відповідальність за належне обладнання приміщення каси і забезпечення всіх необхідних умов для надійного зберігання грошей у приміщенні каси.

На багатьох підприємствах сейф для зберігання грошових цінностей знаходиться у віддаленому місці від касира, тому виникає необхідність постійно залишати своє робоче місце для відкриття сейфу грошових активів.

В цьому випадку є ризик викрадання первинних документів з підписами, власних речей касира, не вистачає робочого часу для фіксування фактів здійснення господарських операцій і у працівника виникає необхідність залишатися в не робочий день для перерахунку всіх сум за документами.

Першим кроком для вірного виконання своїх обов'язків та для економії часу касира є розміщення сейфу з грошима поруч.

Наступним кроком удосконалення діючої організації є забезпечення касира програмою для обліку касових операцій. На даний час для полегшення роботи бухгалтерів використовується різне програмне забезпечення при автоматизованій формі обліку, але воно переважно закордонного виробництва.

На нашу думку, важливо на державному рівні звернути увагу на проблему розробки вітчизняних програмних продуктів, що відповідатимуть вимогам сучасного обліку, у т.ч. і грошових коштів.

У досліджуваному підприємстві ПСП «ОАЗИС» Краснокутського району Харківської області облік ведеться за журнально-ордерною формою з використанням комп'ютерної техніки.

Такий досвід може бути корисним для підприємств, які не мають можливості автоматизувати облік повністю. Тому доцільно хоча б автоматизувати окремі процеси.

Наступним позитивним аспектом в організації обліку ПСП «ОАЗИС» є використання системи «Клієнт-Банк». Але, як свідчить досвід, в процесі організації обліку грошових коштів деякі підприємства не використовують систему «Клієнт-Банк». Всі розрахунки підприємства із зовнішніми контрагентами та державними органами здійснюються у безготівкової формі. Тому бухгалтер щодня власноруч відвозить платіжні доручення у банк, що займає майже щодня по 2 години. Крім того, щоб дізнатися про стан рахунку,

бухгалтеру необхідно дзвонити в банк, що також є не дуже зручним. Виплата заробітної плати на підприємстві та розрахунки з підзвітними особами здійснюється через касу підприємства. А у зв'язку з тим, що покупці розраховуються з підприємством лише у безготівковій формі, бухгалтер-касир повинен отримувати з поточного рахунку гроші для господарських потреб та виплати заробітної плати.

У зв'язку з цим керівництву підприємства потрібно майже щодня забезпечувати бухгалтера – касира транспортним засобом для доставки грошових коштів у касу підприємства. Така процедура також займає багато часу як самого бухгалтера, так і особи, що її супроводжує. Крім того, транспортний засіб потребує додаткових фінансових витрат на заправку. Таким чином, з метою удосконалення організації обліку грошових коштів на підприємствах доцільно використовувати систему «Клієнт-Банк».

Основною функцією системи «Клієнт-Банк» є надання можливості підприємству проводити платежі зі свого поточного рахунку в банку, не відвідуючи банк, з офісу підприємства.

Основними перевагами підприємства при переході на систему «Клієнт-Банк» є:

- можливість використовувати один із варіантів каналів зв'язку (Інтернет або телефонно- модемна версія);

- установка цієї системи, як на певного користувача, так і в мережі Клієнта;

- створення і редагування певних документів в автономному режимі (без необхідності встановлення з'єднання з банком);

- можливість використання однієї системи для управління рахунками кількох організацій;

- досконалі й зрозумілі інструкції для використання системи «Клієнт-Банк», простий інтерфейс програми.

Вигоди які дає підприємству використання системи «Клієнт-Банк»:

- оперативність в управлінні фінансовими потоками;

- економія часу і засобів компанії на дорогу в Банк;

- легкість і зручність використання програми.

Отже, для підприємства дуже зручно мати систему «Клієнт-Банк», адже вона заощадить витрати підприємства, час бухгалтера, а також вона дуже зручна для використання.

Іншим напрямком удосконалення організації обліку грошових коштів пропонується введення зарплатного проекту на підприємствах [2].

Зарплатний проект представляє собою згоду між банком й підприємством про виплату заробітної плати, премій й інших платежів співробітникам фірми на картки.

За допомогою особистих електронних платіжних карт можна не тільки розраховуватись з працівниками по оплаті праці, але й видавати аванси для відрядження.

Наступним напрямком удосконалення є впровадження на підприємствах корпоративних карток, які давно використовує в діяльності ПСП «ОАЗИС».

На основі корпоративної карти, яка видається юридичній особі, можуть бути виданими індивідуальні картки таким особам, як головний бухгалтер, керівник або іншим співробітникам. Таким співробітникам можуть бути відкриті персональні рахунки, які прив'язані до корпоративного карткового рахунку. Організація, а не індивідуальні власники корпоративних карт, несе усю відповідальність по корпоративному рахунку перед банком.

Таким чином використання на підприємстві в комплексі всіх запропонованих заходів щодо удосконалення організації обліку грошових коштів дасть можливість перевести значну частину розрахунків підприємства у безготівкову форму. Це дозволить зекономити велику кількість часу та засобів.

Запропоновані заходи полегшать роботу бухгалтера та зекономлять його час, дозволять оптимізувати документообіг та удосконалити облікові роботи на підприємстві, значно зменшать витрати, пов'язані з транспортуванням, зберіганням готівки та утриманням каси, зникне необхідність використання касового апарату, його обслуговування, складання та надання звітності.

Список використаних джерел

1. Андрієнко В. С. Поняття та склад фінансової звітності в умовах гармонізації бухгалтерського обліку / В. С. Андрієнко / Наука молода. - 2012. № 9. 1, с. 139.

2. Ткачено Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. [Підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] / Н.М. Ткаченко. – [6-те вид.]. – Київ: А.С.К., 2010. – 784 с.

3. Закон України «Про платіжні системи та перекази коштів в Україні» [Електронний ресурс]: станом на 05.06.01 р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>

УДК: 631.162:657.421(477.75)

І.В. Сколотій, канд. екон. наук., доцент

О.І. Касьянов, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Основні засоби є важливим елементом, що забезпечує функціонування діяльності будь-якого підприємства. У виробничій діяльності підприємств основні засоби займають більшу частину активів. Їх стан і вартість цікавлять як керівництво, так й інвесторів, засновників, акціонерів, так як достовірна оцінка об'єктів основних засобів дає змогу робити висновки про фінансовий стан та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Україна стає важливим учасником світової економіки, тому для українських підприємств є доцільним

ведення обліку, формування звітності та аудиторських висновків як за національними, так і за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

Роль основних засобів у процесі виробництва, особливості їх відтворення в умовах ринкової економіки зумовлюють сьогодні формування певних вимог щодо надання вчасної інформації про наявність, рух, стан та їх використання. Ринкова система управління сучасним підприємством потребує більш оперативної та комплексної програми відтворення основних засобів.

Від вирішення цієї проблеми залежить місце підприємства в економіці, його фінансовий стан, конкурентоздатність на ринку. Технічний рівень, якість, надійність, довговічність продукції залежать від якісного стану техніки й ефективного її використання, що визначає ефективність виробництва.

З огляду на важливість необоротних активів для господарської діяльності підприємства питання їх обліку потребує постійних вдосконалень та уваги облікових працівників.

Основні засоби як матеріальна основа процесу виробництва потребують такої організації їх обліку, яка б сприяла підвищенню контрольних функцій обліку, стимулювала відновлення основних засобів, а також давала об'єктивну інформацію для аналізу ефективності використання основних засобів та джерел їх відтворення.

У процесі дослідження виявлено, що у сфері економічної ефективності основних засобів оперують такими термінами, як «основні засоби», «основні фонди», «капітал». Під «основними засобами» розуміють матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік

Під «основними фондами» слід розуміти економічну форму функціонування знарядь праці, які знаходяться в умовах певного способу виробництва і відносин власності, мають строк служби більше одного року, поступово споживаються у процесі виробництва, поступово переносять свою вартість на створюваний продукт у розмірі амортизаційних відрахувань.

Згідно з МСБО 16 «Основні засоби», основні засоби – це матеріальні об'єкти, які: а) утримуються для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду.

Згідно з Податковим кодексом України основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6500 грн., невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6500 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або

моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

В свою чергу П(С) БО 7 «Основні засоби» визначає, що основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). Отже, податкове законодавство, на відміну від П(С)БО 7 «Основні засоби» встановлює вартісні критерії приналежності об'єктів до основних засобів. П(С)БО 7 не поширюється на не відтворювані природні ресурси та операції з основними засобами, особливості обліку яких визначаються іншими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо бухгалтерського обліку основних засобів, бухгалтерський облік основних засобів повинен забезпечити: своєчасне відображення на рахунках бухгалтерського обліку повної інформації про оцінку, переоцінку і надходження основних засобів, їх внутрішнє переміщення, вибуття, відображення даних про нарахування амортизації основних засобів за звітний період та їх зносу з початку корисного використання; визначення витрат, пов'язаних з підтриманням основних засобів у робочому стані, їх ремонтом і поліпшенням; визначення фінансових результатів від реалізації та іншого вибуття основних засобів; інформацією для складання звітності про основні засоби і капітальні інвестиції.

Організація обліку основних засобів має чітку послідовність, закономірність та здійснюється згідно порядку встановленого відповідними законодавчими документами. Ефективна організація операцій з обліку основних засобів має забезпечити досягнення цілей обліку, а саме: своєчасне відображення на рахунках бухгалтерського обліку повної інформації про оцінку, надходження, внутрішнє переміщення і вибуття основних засобів; визначення витрат на підтримку об'єктів у робочому стані, їх відновлення і поліпшення; визначення фінансових результатів від реалізації та іншого вибуття основних засобів.

Найактуальнішим питанням обліку основних засобів є їх класифікація. У Податковому Кодексі України зазначено 16 груп основних засобів, назва яких збігається з субрахунками бухгалтерського обліку та практично повторює їх класифікацію в П(С)БО 7. Наведена класифікація має певні відмінності, зокрема відсутня окрема група під назвою «Інші необоротні матеріальні активи», яка б відповідала даним субрахунку 117 «Інші необоротні матеріальні активи». Виходячи з логіки, ці активи мають відноситися до групи 9 «Інші основні засоби». Одночасно до класифікації введена група 16 «Довгострокові біологічні активи», яка відповідає даним синтетичного рахунку 16 «Довгострокові біологічні активи» в бухгалтерському обліку. Така систематизація максимально зблизила бухгалтерський і податковий облік та полегшила роботу бухгалтера. Відповідно до цих груп, встановлено мінімально

допустимі строки корисного використання об'єктів для нарахування амортизації. Проте, визначення поняття «ліквідаційної вартості» в Податковому кодексі немає.

Проблемним на сьогодні є питання ведення первинного обліку основних засобів, точніше типових форм первинної документації з обліку наявності та руху основних засобів. Так, з часу затвердження пакету типових первинних документів з обліку основних засобів відбулися істотні зміни в організації бухгалтерського обліку основних засобів.

Відсутність достовірної облікової інформації може призвести до формування даних, що не в повній мірі відображають фінансово-майновий стан підприємства. Саме облікова інформація дозволить сформулювати загальну концепцію ефективності управління основними засобами у аграрних підприємствах. Таким чином, достовірна оцінка вартості основних засобів та, за необхідності, переоцінка їх вартості, а також відображення бухгалтерських проведення щодо наявності та руху необоротних активів запобігатиме допущенню помилок, що дозволить уникнути нарахування штрафних санкцій за порушення методичних рекомендацій з обліку основних засобів.

Таким чином, удосконалення організації обліку основних засобів повинне здійснюватись у напрямі розширення її управлінських можливостей, максимально пристосовуючи до практичних потреб суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху основних засобів та ефективності їх використання. Основними шляхами удосконалення організації обліку основних засобів є раціоналізація як кожної форми документів і реєстрів обліку, так і методів, і способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації, адаптованих до сучасних умов.

УДК: 338.512:657.471.76:637

Л.О. Сколотій, канд. екон. наук, професор університету

К.С. Капліна, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ТВАРИННИЦТВА

Теоретичні та методичні аспекти управлінського обліку витрат тваринництва на аграрних підприємствах свідчать, що для організації достовірного обліку витрат виробництва продукції тваринництва є необхідна законодавча і методична база, керуючись якою можна на високому рівні здійснювати обліковий процес на будь-якому підприємстві. Стосовно управлінського обліку витрат тваринництва на підприємстві необхідно керуватися П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 30 «Біологічні активи», Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) затвердженим

наказом Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 року №132 та іншими нормативно-правовими актами.

У сучасних умовах розвиток галузі тваринництва потребує впровадження на підприємствах ефективного менеджменту, що супроводжується підвищенням потреб до оперативності та достовірності його інформаційного забезпечення. Одним із напрямів вирішення зазначених проблем є вдосконалення класифікації витрат виробництва продукції тваринництва з урахуванням організаційно-технологічних особливостей виробництва.

Важливим питанням, що порушувалося у багатьох працях вчених економістів-аграрників є управління витратами підприємства, оскільки воно здійснюється з метою підтримки рівня витрат на виробництво і реалізацію продукції на запланованому рівні, а сам показник витрат є важливою складовою в оцінці ефективності діяльності підприємства. Сучасні системи управління витратами для обґрунтування оперативних рішень вимагають комплексного підходу для вдосконалення облікового процесу та побудови цілісної технології інформаційного забезпечення, яка б інтегрувала найбільш важливі методичні елементи управлінського обліку: мету, завдання, принципи та методи управління витратами – “управління за відхиленнями”, “таргет-костинг”, “кайзен-костинг”, бюджетування витрат для цілей контролю та оцінювання результатів діяльності центрів відповідальності. Це дозволить підвищити якість, аналітичність, оперативність, системність, стратегічну спрямованість та ефективність інформаційного забезпечення системи управління витратами підприємств з виробництва продукції тваринництва.

В умовах ринкових відносин з метою удосконалення управлінського обліку, одним із основних завдань, яке потребує першочергового рішення є впровадження на сільськогосподарських підприємствах бюджетування та бюджетного планування. Це дасть змогу контролювати витрати і управляти ними, що дозволить підвищити ефективність в галузі тваринництва і вивести її з кризи. З метою оптимального використання ресурсів і забезпечення росту ефективності виробництва продукції тваринництва необхідно запроваджувати на аграрних підприємствах нормативне управління витратами, яке передбачає виконання всіх функцій управління: планування, організації, мотивації, контролю, регулювання. Функції нормативного управління витратами реалізуються через такі елементи управлінських дій, як планування, прогнозування, вимірювання, облік, аналіз і контроль, регулювання, мотивація, ціноутворення, інформаційне забезпечення, оцінювання результатів діяльності.

Для контролю за витратами і управління ними необхідно впроваджувати на підприємствах внутрішньогосподарський контроль, який буде спрямовано на застосування таких методів контролю, які б забезпечували надійне попередження і своєчасне виявлення фактів господарських порушень, пов'язаних з використанням кормів; засобів захисту тварин; оплати послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями; нафтопродуктів; електроенергії; запасних частин; ремонтних та будівельних матеріалів.

З метою підвищення якості управління витратами підприємств з виробництва продукції тваринництва проаналізовано завдання, функції та

принципи її формування пропонуємо розробити на підприємстві внутрішню управлінську звітність, яка регламентує порядок формування, систему звітів про виконання бюджетів виробничих та номінальних центрів витрат і графік документообігу. Це дозволить використовуючи таку звітність адаптувати систему управління витратами до сучасних потреб забезпечення користувачів якісною інформацією, що надається для забезпечення процесу прийняття поточних і оперативних управлінських рішень.

Трансформація бухгалтерського обліку і звітності в Україні до вимог і принципів міжнародних стандартів ще більше обумовила процеси формування внутрішньої управлінської звітності. Відповідно вона стала одним із основних джерел інформаційного забезпечення управління витратами, яка готується шляхом виконання спеціальних процедур обробки, групування і підрахунку та формується на завершальній стадії облікового процесу.

Проведені дослідження свідчать, що більшість вчених дотримуються думки, що внутрішня управлінська звітність – це система взаємопов'язаних показників, які необхідні для потреб управління підприємством.

Важливим кроком на етапі складання управлінської звітності є розроблення її вихідних форм. Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” передбачено, що підприємство самостійно розробляє систему та форми внутрішньогосподарського обліку, звітності й контролю господарських операцій з метою обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів.

Проте відсутність чіткого регламентування управлінського обліку в межах чинного законодавства унеможливує побудову на практиці єдиної системи внутрішньої звітності.

На нашу думку, при формуванні внутрішньої управлінської звітності варто враховувати, перш за все, принципи організації управлінського обліку: цілісності, конфіденційності, самостійності, обґрунтованості та достовірності, безперервності, систематизації та уніфікації, ідентифікації інформації, результативності, відповідальності, комплексності, взаємодії структурних підрозділів, економічності.

Управлінська звітність є узагальнюючим інструментом інформаційного забезпечення управління підприємством на всіх рівнях для прийняття ефективних рішень. Відсутність єдиної системи внутрішньої звітності зумовлює формування форм звітності кожним суб'єктом господарювання індивідуально. Це пов'язано з особливостями виробничо-господарської діяльності підприємства та потребами внутрішніх користувачів інформації.

Незважаючи на те, що управлінський облік ґрунтується на використанні всієї інформації щодо діяльності підприємства, основою формування внутрішньої управлінської звітності є внутрішня інформація. До неї належить не лише бухгалтерська інформація (дані первинного, поточного та зведеного бухгалтерського обліку і звітності), але й оперативного обліку та статистичних спостережень; нормативно-довідкова, аналітична, планова.

Таким чином, внутрішня управлінська звітність являє собою доволі гнучку систему форм інформації; складається за центрами відповідальності й

загалом для підприємства, подається управлінському персоналу різних рівнів; відображає умови, організаційно-технологічні особливості діяльності підприємства та потреби управлінського персоналу; є джерелом інформації для контролю, аналізу, бюджетування і прийняття ефективних управлінських рішень.

З метою підвищення якості управління витратами підприємств з виробництва продукції тваринництва запропоновано розробити на підприємстві внутрішню управлінську звітність, яка регламентує порядок формування, систему звітів про виконання бюджетів виробничих та номінальних центрів витрат і графік документообігу. Це дозволить використовуючи таку звітність адаптувати систему управління витратами до сучасних потреб забезпечення користувачів якісною інформацією, що надається для забезпечення процесу прийняття поточних і оперативних управлінських рішень.

Отже, управлінська звітність є узагальнюючим інструментом інформаційного забезпечення управління підприємством на всіх рівнях для прийняття ефективних рішень. Відсутність єдиної системи внутрішньої звітності зумовлює формування форм звітності кожним суб'єктом господарювання індивідуально. Це пов'язано з особливостями виробничо-господарської діяльності підприємства та потребами внутрішніх користувачів інформації.

УДК 657.37:006.44

О.В. Ковальова, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Під фінансовою звітністю розуміють бухгалтерську звітність, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Основною метою її складання є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про показники діяльності підприємства. Річну фінансову звітність оформлюють за календарний рік. Виняток встановлено для новостворених підприємств, у яких перший звітний період може бути менше 12 місяців, але не більше 15 місяців.

Серед різновидів фінансової звітності можна виділити: загальну, спрощену і консолідовану.

Загальну річну звітність складають усі підприємства, у тому числі й ті, які зобов'язані або самостійно обрали складання фінансової звітності за МСФЗ (крім банків, бюджетних установ, суб'єктів малого підприємництва та представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності).

У фінансовій звітності підприємства можуть не наводити статті, за якими відсутня інформація до розкриття, крім випадків, коли такі дані були у попередньому звітному періоді. Рядки фінансової звітності, які не мають показників, можна не відображати.

До форм звітності також можна включати нові додаткові статті із тих, що наведені у додатку 3 до НП(С)БО 1. При цьому зберігається код статті, який вказаний у додатку. Важливо, щоб додаткова стаття відповідала таким критеріям: її інформація має бути суттєвою; оцінку додаткової статті може бути достовірно визначено.

Суттєвою є інформація, відсутність якої може вплинути на прийняття рішення користувачем фінансової звітності. Суттєвість інформації визначається відповідними НП(С)БО або МСФЗ. Проте важливо, щоб кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності необхідно навести у наказі про облікову політику підприємства.

Визначення порога суттєвості підприємство має здійснювати на підставі Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства № 635 від 27 червня 2013 р., згідно яких межа суттєвості для окремих статей фінансової звітності така:

- для Балансу (Звіту про фінансовий стан) – до 5 % підсумку балансу, або до 15 % підсумку класу активів, власного капіталу, зобов'язань;
- для Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) – до 5 % суми чистого доходу від реалізації продукції (товарі, робіт, послуг) або до 25 % фінансового результату від операційної діяльності;
- для Звіту про рух грошових коштів – до 5 % суми чистого руху грошових коштів від операційної діяльності;
- для Звіту про власний капітал – до 5% відсотків розміру власного капіталу підприємства.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено коло користувачів фінансової звітності:

- органи, до сфери управління яких належить підприємство;
- трудові колективи за їх вимогою;
- органи Державної фіскальної служби України
- інші користувачі згідно із законодавством.

Термін подання фінансової звітності за різними категоріями користувачів визначено Порядком подання фінансової звітності від 28 лютого 2000 р. № 419, згідно з яким датою подання фінансової звітності вважається день фактичної її передачі користувачеві, а у разі надсилання її поштою – дата одержання адресатом, що зазначена на штампелі підприємства з в'язку.

Із 1 січня 2018 р. набуває чинності нова редакція Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 10.07.1999 р. № 996-XIV. Згідно зі змінами закону вводиться електронний формат подачі звітності і розширюється сфера обов'язкового використання міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). МСФЗ зобов'язані застосовувати підприємства, що представляють суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства,

підприємства, які ведуть діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення.

Підприємства, що представляють суспільний інтерес – це нова категорія. До них відносяться емітенти цінних паперів, які допущені до біржових торгів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, великі компанії. У свою чергу під великими маються на увазі ті, у яких балансова вартість активів перевищує 20 млн євро, чистий дохід від реалізації продукції понад 40 млн євро, а середня чисельність працівників понад 250 осіб. Решта підприємств, включаючи бюджетні установи, використовують національні стандарти бухгалтерського обліку, які повинні бути приведені у відповідність до МСФЗ і законодавством ЄС. Першим звітним періодом, за який буде подаватись фінансова звітність за МСФЗ в електронній формі, стане 2019 рік.

Згідно існуючої в Європейському Союзі практики, вводиться поділ підприємств на мікро, малі, середні та великі. Критерії розподілу – вартість чистих активів, величина чистого доходу і кількість працівників. Практичне значення такої градації підприємств полягає, зокрема, в тому, що великі підприємства зобов'язані застосовувати МСФЗ. Малі та мікропідприємства звільняються від подання Звіту про управління, який також є новацією Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Він містить фінансову і нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства, а також розкриває основні ризики в його діяльності. Звіт про управління подається разом з фінансовою звітністю. Середні підприємства мають право не відображати в звіті про управління нефінансову інформацію.

Усі підприємства згідно Закону зобов'язані розкривати фінансову звітність в порядку доступу до публічної інформації (тобто за запитом будь-якої особи), а також забезпечувати доступність фінансової звітності для ознайомлення фізичних і юридичних осіб за місцезнаходженням підприємства. Відтепер на законодавчому рівні чітко визначено, що фінансова звітність підприємств не є комерційною таємницею, конфіденційною інформацією, інформацією з обмеженим доступом, і на неї не поширюється заборона щодо поширення статистичних даних. Крім цього, великі і середні підприємства, підприємства, що представляють суспільний інтерес, а також фінансові установи мають в обов'язковому порядку оприлюднити на своєму сайті в повному обсязі річну фінансову звітність разом з аудиторським висновком.

Новий етап впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності закладає фундамент нової системи, яка передбачає у перспективі удосконалення і гармонізацію національних систем обліку до міжнародних, що дозволить забезпечити користувачів якісною фінансовою інформацією, а також оптимізувати ефективність системи внутрішнього та зовнішнього контролю по розподілу коштів підприємства в системі бухгалтерського обліку. Впроваджуючи Міжнародні стандарти фінансової звітності підприємства стають прозорішими. Зокрема, звітність таких підприємств, складена за міжнародними стандартами, дає змогу об'єктивно оцінювати фінансовий стан

підприємства і ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення, а також сприяє росту довіри потенційних інвесторів до облікових даних звітних форм.

УДК: 631.162:657.421(477.75)

І.В. Сколотій, канд. екон. наук, доцент

Ю.С. Кондракова, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу як основної ланки діяльності господарського суб'єкта є наявність і раціональне використання виробничих запасів. Економічні відносини проникають у всі сфери господарської діяльності підприємств України. Відбувається інтенсивний перехід діяльності економічних суб'єктів на ринкові відносини.

В цих умовах у підприємств виникає необхідність активніше використовувати бухгалтерський облік, контроль та аналіз, щоб контролювати та удосконалювати свою роботу, які є вагомою частиною активів підприємства. Вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності; при визначенні результатів господарської діяльності підприємства та при висвітленні інформації про його фінансовий стан. Це, в свою чергу, вимагає повної, достовірної інформації про наявність та рух виробничих запасів, яку може надати бухгалтерський облік, як елемент господарської інформаційної системи, що генерує та інтерпретує всю базу інформаційного потоку, надану різними ринковими системами для ефективного управління.

Інтенсивний розвиток ринкових відносин, впровадження різноманітних форм власності, реформування економічних відносин в Україні висувають нові вимоги до бухгалтерського обліку як до способу контролю за веденням господарської діяльності підприємств.

Практика показує, що процес обліку використання виробничих запасів є трудомісткою ділянкою. Тому на багатьох підприємствах спостерігаються певні недоліки, а на деяких – запущеність обліку, що призводить до великих втрат запасів. Все це підтверджує, що до цього часу залишаються невирішеними багато важливих питань, пов'язаних з розробкою науково-обґрунтованої системи обліку використання виробничих запасів.

В сучасних умовах існує необхідність й одночасно можливість нових організаційних і методичних підходів у вирішенні проблем обліку запасів, пов'язаних, з одного боку, з переходом на ринкові відносини й міжнародні стандарти, з іншого – з широким впровадженням комп'ютерних технологій. Покращенню ресурсопостачання сприяє впорядкування первинної документації, широке впровадження типових уніфікованих форм, підвищення рівня автоматизації обліково-обчислювальних робіт, забезпечення порядку

приймання, зберігання й витрат сировини, матеріалів, комплектуючих виробів тощо. Для забезпечення зберігання виробничих запасів, правильного приймання, зберігання й відпущення цінностей важливе значення має наявність на підприємстві в достатній кількості складських приміщень, оснащених ваговими і вимірювальними приладами, мірною тарою й іншими пристосуваннями. Необхідно також впроваджувати ефективні форми попереднього й поточного контролю за дотриманням норм товарно-матеріальних цінностей і витрати матеріальних ресурсів, приділяти більше уваги підвищенню вірогідності оперативного обліку руху виробничих запасів у виробництві. Дані бухгалтерського обліку повинні містити інформацію для знаходження резервів зниження собівартості продукції в частині раціонального використання матеріалів, зниження норм витрат, забезпечення належного зберігання.

Важливим напрямом удосконалення організації оперативного й складського обліку товарно-матеріальних цінностей є раціоналізація форм документів, документообігу й всієї системи оформлення, реєстрації й обробки документів.

Аналіз існуючого порядку ведення обліку виробничих запасів на підприємстві показав, що необхідно вдосконалювати систему обліку, усувати дублювання інформації в різних документах, уніфікувати форми документів, регламентувати обсяг і строки їхньої передачі на обробку. Насамперед, повинні бути уніфіковані документи, на основі яких виробничі підрозділи одержують сировину, матеріали, покупні готові вироби із заводських складів (лімітно-забірні картки, забірні картки, вимоги і накладні і т.д.).

З метою удосконалення первинного обліку руху виробничих запасів необхідно впровадити в аграрних підприємствах первинні документи, розроблені на замовлення Міністерства аграрної політики України, затверджені Міністерством аграрної політики і рекомендовані до впровадження в підприємствах агропромислового комплексу. Ці документи розроблені з врахуванням положень національних стандартів бухгалтерського обліку: Лімітно-забірна картка на отримання матеріальних цінностей (ф. № ВЗСГ-1), Лімітно-забірна картка на отримання запасних частин (ф. № ВЗСГ-2), Акт про використання мінеральних, органічних і бактеріальних добрив та засобів хімічного захисту рослин (ф. № ВЗСГ-3), Акт на списання виробничого та господарського інвентарю (ф. № ВЗСГ-5), Відомість дефектів на ремонт машин (ф. № ВЗСГ-6), Товарна накладна (ф. № ВЗСГ-7), Накладна (внутрігосподарського призначення) (ф. № ВЗСГ-8), Книга складського обліку (ф. № ВЗСГ-10), Звіт про рух матеріальних цінностей (ф. № ЖН-13), Сальдова відомість (ф. № ЖН-15), Сальдова відомість (ф. № ЖН-16). Також вважаємо, що відповідальним особам за складання первинних документів слід звернути увагу на їх заповнення щодо дотримання положень Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» і Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, дотримуватись графіку документообігу. Впровадження цих пропозицій дасть змогу значно покращити організацію первинного обліку виробничих запасів; покращить

якість їх складання і своєчасне опрацювання; більш достовірно відобразити здійснені господарські операції з врахуванням П(С)БО 9 «Запаси»; спростити процес перевірки особам, які контролюють ці операції.

В сучасних умовах необхідний пошук нових методів підвищення ефективності управління операціями з виробничими запасами, що обумовлено тим, що неефективна політика управління операціями з виробничими запасами призводить до збільшення неліквідних запасів на складах, а це в свою чергу може привести до зменшення ліквідності активів підприємства. Важливим при цьому є впровадження на підприємстві внутрішнього аудиту виробничих запасів.

Внутрішній аудит виробничих запасів спрямовано на вирішення завдань пов'язаних, з: правильністю відображення в обліку надходження, наявності та вибуття виробничих запасів; формуванням фактичної собівартості запасів; дотриманням вимог щодо документального оформлення операцій в бухгалтерському обліку; контроль за збереженням запасів в місцях їх зберігання; контролем за дотриманням встановлених організацією норм запасів, які забезпечують безперервну діяльність виробництва; виявленням неліквідних та надмірних залишків запасів; перевіркою правильності розкриття інформації у облікових регістрах та формах фінансової звітності; проведенням аналізу забезпеченості та ефективності використання виробничих запасів та ін.

Основним інформаційним джерелом внутрішнього аудиту виступають первинні документи, які мають безпосередній вплив на формування бухгалтерських записів, складання облікових регістрів та форм звітності.

Для впровадження ефективної системи внутрішнього аудиту на підприємстві потрібно, насамперед, розробити внутрішні стандарти аудиту, розробити план проведення внутрішнього аудиту та удосконалити нормативно-правову базу стосовно внутрішнього аудиту. Отже, важливим завданням для спеціалістів з бухгалтерського обліку та контролю на підприємстві є формування концептуальних основ для побудови системи внутрішнього аудиту.

Для здійснення контролю за веденням бухгалтерського обліку виробничих запасів на підприємстві рекомендуємо:

- створити аудиторську групу, наділивши її відповідними повноваженнями, яка б здійснювала внутрішній аудит руху виробничих запасів;
- розробити для використання в господарстві програму внутрішнього аудиту виробничих запасів, тест внутрішнього контролю виробничих запасів.

Проведення внутрішнього аудиту виробничих запасів дасть можливість встановлення: дотримання норм висіву насіння; витрати палива тощо; своєчасності і правильності розрахунків з постачальниками за придбані виробничі запаси; правомірності віднесення на собівартість витрат, пов'язаних з витрачанням виробничих запасів; своєчасного проведення інвентаризації запасів; виявлення не потрібних запасів підприємству; стану синтетичного і аналітичного обліку виробничих запасів достовірності звітності підприємства; оцінка стану обліку: внутрішньогосподарського контролю за витрачанням виробничих запасів.

Т.Г. Маренич, д-р екон. наук., професор
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка

РЕАЛІЇ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

На шляху запровадження МСФЗ, із затвердженням Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, нового Плану рахунків не тільки кардинально змінено методологію бухгалтерського обліку, а й суттєво розширено й поглиблено облікову термінологію. Базисна вітчизняна термінологія обліку поповнилася новими термінами. Зокрема, «мова обліку» збагатилася терміном «облікова політика», а бухгалтерська практика – новим напрямком роботи – формуванням облікової політики на конкретному підприємстві.

Бухгалтери – практики мають вже достатній досвід процесу формування облікової політики від її підготовки, документального оформлення до реалізації. При цьому допомогу бухгалтерам в даному питанні надають різноманітні рекомендації аудиторських, консалтингових фірм, професійних видань, державних органів, наукові публікації. Проте, аналіз діючих наказів про облікову політику сільськогосподарських підприємств свідчить про те, що опис облікової політики не враховує багатьох моментів методів облікового процесу, які використовує той чи інший суб'єкт господарювання. І тому такий документ не надає можливість користувачам комплексного розуміння перспектив діяльності підприємства та обраних облікових методів. Виклад облікової політики у стислому об'ємі негативно відбивається на іміджі підприємства. У зв'язку з цим актуальним є змістовність наказу про облікову політику, який повинен глибоко розкривати комбінацію можливих варіантів методів обліку підприємства.

Як зазначають В.І. Ганін і Т.В. Синиця, на початку ХХ століття в США введення в теорію і практику категорії «облікова політика» означало визнання ролі бухгалтера і облікових методів у формуванні прибутку підприємства, показувало відносність облікових даних, істотно змінювало статус бухгалтера і його місце в управлінській ієрархії [1, с. 77].

Зацікавлені особи вже звикли до того, що при вирішенні облікових питань слід звертатися як до П(С)БО, так і до МСФЗ, незалежно від того за якими стандартами веде підприємство облік. Аналіз нормативно –правових документів щодо облікової політики показав, що зміст і напрямки облікової політики більш регламентовані в системі МСФЗ, ніж в національних П(С)БО.

У міжнародній системі стандартизації виділено окремий стандарт – МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». Згідно з МСБО 8 облікові політики – це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та

поданні фінансової звітності. Проте цей стандарт не пояснює, що таке принципи, основи, домовленості, правила та практика. Неточне означення суті явища призводить до того, що облікова робота на підприємстві набуває формального характеру, а сам бухгалтерський облік втрачає відведену йому роль та значення у забезпеченні достовірною, правдивою та корисною інформацією всіх користувачів. У цілому метою МСБО 8 є визначення критеріїв до обрання та змінювання облікових політик разом з обліковим підходом та розкриттям інформації про зміни в облікових політиках, зміни в облікових оцінках та виправлення помилок.

Згідно з МСБО 8 при розробці облікової політики суб'єкт господарювання має брати до уваги всі чинні МСФЗ. Відступлення від вимог допустимо, коли це потрібно, щоб забезпечити доречність та достовірність фінансової звітності.

У МСБО 1 «Подання фінансової звітності» зазначено, що достовірне подання інформації у фінансовій звітності вимагає, зокрема, від суб'єкта господарювання:

- обирати та застосовувати облікові політики відповідно до МСБО 8;
- подавати інформацію (у тому числі облікові політики) так, щоб забезпечувати доречну, достовірну, зіставну та зрозумілу інформацію.

Крім того, у примітках слід подавати інформацію про конкретні облікові політики, застосовані суб'єктом господарювання. Тобто, опис облікової політики є невід'ємною частиною фінансової звітності, складеної за вимогами МСФЗ і без надання цієї інформації пакет річної фінансової звітності не вважається повним.

У § 117 МСБО 1 зазначено, що суб'єкт господарювання повинен розкривати у стислому викладі суттєвих облікових політик:

- основу (або основи) оцінки, застосовані при складанні фінансової звітності;
- інші застосовані облікові політики, що є доречними для розуміння фінансової звітності.

Вирішуючи, чи слід розкривати інформацію про певну облікову політику, управлінський персонал ураховує, чи допоможе розкриття інформації користувачам у розумінні відображення операцій, інших подій та умов, поданих у фінансових результатах діяльності та фінансовому стані. Розкриття інформації про конкретні облікові політики є особливо корисним для користувачів, якщо ці політики вибрані з альтернатив, дозволених МСФЗ.

У викладі суттєвих облікових політик або в інших примітках суб'єкт господарювання повинен розкривати інформацію про судження, що їх застосував управлінський персонал у процесі застосування облікових політик суб'єкта господарювання та які мають найсуттєвіший вплив на суми, визнані у фінансовій звітності.

МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» наказує розкривати в примітках до фінансової звітності всі ключові моменти облікової політики.

Міжнародні стандарти, на відміну від національної традиції, не регламентують структуру розпорядчого документа про облікову політику. Але складання та закріплення її в окремому документі – наказі не вважається порушенням вимог міжнародних стандартів [2, с. 71].

У вітчизняній системі стандартизації сутність терміну «облікова політика» трактується в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та в НП (С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» як сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Також дається визначення терміну «принцип бухгалтерського обліку». Що слід розуміти під методами та процедурами не уточнюється. Згідно з НП(С)БО 1 облікова політика повинна розкриватися у примітках до фінансових звітів.

У П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» передбачено окремий розділ «Зміни в обліковій політиці», в якому зазначено, коли може змінюватися облікова політика, які події та операції не вважаються зміною облікової політики, порядок відображення у звітності впливу зміни облікової політики на події та операції минулих періодів.

Розробка підприємством облікової політики відповідно до МСФЗ є відповідальністю бухгалтерів підприємства (щодо її розробки) та управлінського персоналу (щодо затвердження) [3, с. 70].

Згідно діючих нормативних актів України підприємство має самостійно визначати за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів облікову політику підприємства. Тому головний бухгалтер (бухгалтер) відповідає за ведення обліку згідно з вимогами законодавства, а за правильну організацію бухгалтерського обліку відповідає керівник підприємства. Опитування головних бухгалтерів сільськогосподарських підприємств показало, що у 42,4% господарств формування облікової політики здійснювалося головним бухгалтером, у 36,4% – головним бухгалтером і керівником підприємства, у 15,2% – головним бухгалтером із залученням відповідних спеціалістів. Як видно, головний бухгалтер приймає активну участь у формуванні облікової політики.

Існує думка, що першоджерелом інформації щодо розробки облікової політики галузі, її методичною основою слугують Положення (стандарти) бухгалтерського обліку та Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4, с. 111]. Вважаємо, що для якісної розробки елементів облікової політики цих документів замало. Наприклад, при висвітленні в наказі про облікову політику порядку створення фондів і формування резервного капіталу слід звернутися до Господарського кодексу України та установчих документів підприємства. Так, відповідно до ч. 4 ст. 87 Господарського кодексу України господарські товариства повинні сформувати резервний капітал у розмірі не менше 15% статутного капіталу шляхом щорічного відрахування не менше 5 % прибутку товариства. Платникам податку на прибуток, які визначають об'єкт обкладення податком на прибуток з урахуванням податкових різниць, для зближення податкового і бухгалтерського

обліків рекомендується робити вибір методу обліку з огляду на вимоги Податкового кодексу України та ін.

Широке тлумачення терміну «облікова політика» призводить до того, що в накази про облікову політику включаються загальновідомі положення з діючих П(С)БО, правила документообігу та зберігання документів, порядок формування інвентаризаційних комісій, посадові інструкції та ін. Питання щодо побудови бухгалтерської служби та організаційних аспектів ведення бухгалтерського обліку на підприємстві бажано закріпити в окремому наказі про організацію бухгалтерського обліку. Користувачам фінансової звітності важливо зрозуміти методику облікового процесу на підприємстві, а не поглиблюватись в тонкощі рутинної роботи бухгалтерів.

Безумовно, передбачити в законодавстві всі нюанси кожної господарської ситуації, яка виникає на підприємстві, неможливо. Тому перелік елементів облікової політики залежить від особливостей діяльності підприємства та професійного судження спеціалістів. Професійне судження проявляється при виборі того чи іншого методу обліку за наявності альтернатив та особливо при розробці методу обліку у випадку, коли чітких вказівок в стандартах немає.

У процесі пошуку найбільш раціонального вирішення бухгалтерських задач, як зазначено в МСБО 8, управлінський персонал: має посилатися на вимоги МСФЗ, у яких ідеться про подібні та пов'язані з ними питання; враховувати найостанніші положення інших органів, що розробляють та затверджують стандарти, іншу професійну літературу з обліку та прийняті галузеві практики. Тобто, бухгалтери вправі використовувати як досвід інших систем стандартизації, так і підходи колег, консультантів, обнародовані у професійному середовищі [5, с. 72].

Ступінь свободи вітчизняного підприємства у формуванні облікової політики невсеосяжний. В силу українського менталітету він обмежується державною регламентацією бухгалтерського обліку, представленою нормами П(С)БО та вимогами інших нормативних актів. Проте у випадку відсутності спеціальних стандартних норм, українські бухгалтери також мають право використовувати елементи облікової політики, які встановлюються зарубіжними колегами.

Офіційна регламентація змісту розпорядчого документа про облікову політику наведена в Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 №635. Основними документами, які розкривають зміст та напрямки облікової політики в аграрному секторі економіки є наказ Міністерства аграрної політики України «Про погодження облікової політики підприємства» від 11.04.2007 р. № 254 та Методичні рекомендації щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 17.12.2007 р. № 921. Аналіз галузевих документів щодо регламентації організації облікової політики показує, що вони містять вагомні недоліки і системно не розкривають методи обліку, як обов'язкових елементів облікової політики. Це вимагає внесення змін у типові положення про формування облікової політики.

Грамотно та якісно розроблена облікова політика допоможе зробити облік «прозорим», зменшити кількість можливих помилок та штрафних санкцій, одержати найбільш корисну інформацію, яка дійсно необхідна користувачам для прийняття правильних висновків про діяльність підприємства та порівняння показників фінансових звітів з показниками інших підприємств. Реалії практичного застосування міжнародних систем стандартизації вимагають виважених підходів до подальшого реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку. Основна прерогатива в регулюванні методологічних засад бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності має ще тривалий час залишатися за державою.

Список використаних джерел

1. Ганін В.І. Теоретичні основи бухгалтерського обліку: [Навч. посіб.] / В.І. Ганін, Т.В. Синиця. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 336 с.
2. Камінська Ю. Наказ про облікову політику: МСФЗ-трансформація / Ю. Камінська // Бухгалтерія, 12 березня 2012 року, №11. – С. 70-74.
3. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: [Навч. посіб.] / І.В. Жолнер. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
4. Галузеві стандарти обліку та фінансової звітності: [Колективна монографія] / [В.М. Жук, Ю.С. Бездушна, Б.В. Мельничук та ін.]; За ред. В.М. Жука. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – 368 с.
5. Чалый И. Что учитывает учетная политика? / И. Чалый // Исправление ошибок в бухгалтерском учете: секреты мастерства [Текст]: Сборник систематизированного законодательства / [Сост. Е.Б. Кушина; учредит. ЗАО «ХК» Блиц-Информ)]. – Вып. 12. – К.: Блиц– Информ, 2008. – 224 с.

УДК 567.24(078)

В.О. Махиня, здобувач ОС «магістр»

І.І. Рагуліна, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

В сучасних ринкових умовах інвентаризація є одним з найважливіших методів бухгалтерського обліку і фінансово-господарського контролю, що забезпечує перевірку і документальне відображення даних бухгалтерського обліку про наявність та стан матеріальних і нематеріальних активів, іншого майна, капіталу, інвестицій, розрахунків, резервів, зобов'язань для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності, контролю за збереженням майна.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань [1].

Отже, можна сказати, що проведення інвентаризації та розгляд проблем і шляхів вдосконалення її проведення на підприємстві на сьогодні є досить актуальною темою, яка потребує детального розгляду.

Інвентаризація – це складання опису майна, грошових коштів, капіталу, зобов'язань підприємства на підставі періодичної перевірки їх наявності, перебування на балансі підприємства на певну дату, стану їх зберігання. Інвентаризації підлягають основні засоби, нематеріальні активи, товарно-матеріальні цінності, грошові кошти і документи та розрахунки. Інвентаризація проводиться раптово і одночасно на всіх об'єктах із залученням фахівців, які добре знають технологію і порядок обліку, збереження та використання окремих видів матеріальних ресурсів [2].

Процес інвентаризації умовно можна розділити на три етапи:

Етап 1. Підготовка до інвентаризації

Підготовка до інвентаризації починається зі створення інвентаризаційної комісії, на яку й покладається обов'язок проводити інвентаризацію на підприємстві. На підприємстві мають бути створені постійно діюча інвентаризаційна комісія та робоча інвентаризаційна комісія. Різниця між постійно діючою та робочою інвентаризаційними комісіями полягає у тому, що обов'язок першої — організувати проведення інвентаризації на підприємстві, а другої — безпосередньо її провести.

Етап 2. Проведення інвентаризації

Робоча інвентаризаційна комісія:

1) перевіряє фактичну наявність господарських засобів підприємства за їх складом, розміщенням, використанням та за джерелами їх утворення та цільовим призначенням;

2) перевіряє дотримання умов та порядку зберігання матеріальних та грошових цінностей, а також правил утримання та експлуатації основних засобів;

3) перевіряє реальність вартості зарахованих на баланс підприємства активів та зобов'язань; встановлює факт інвентаризаційних відхилень (лишки та недостачі цінностей і коштів) шляхом зіставлення фактичної наявності з даними бухгалтерському обліку.

Етап 3. Завершення інвентаризації

Дії робочої інвентаризаційної комісії:

1) разом з бухгалтерією та постійною інвентаризаційною комісією визначає результати інвентаризації (оформляє інвентаризаційні описи, у т.ч. інвентаризаційні описи запасів, що не належать підприємству (наприклад ф. № інв-5), акти інвентаризації та звіральні відомості);

2) розробляє пропозиції стосовно усунення інвентаризаційних різниць (заліку пересортиць, списання нестач у межах норм природного убутку);

3) оформляє протокол засідання з відображенням висновків та пропозицій щодо результатів інвентаризації [3].

Суттєвим недоліком методики проведення обліку інвентаризацій є те, що окремі члени робочих інвентаризаційних комісій не контролюють при інвентаризації наявність цінностей, необґрунтовано довіряють перерахування їх самим матеріально відповідальним особам і записують дані із їх слів.

Мають місце також факти приховування нестач шляхом укладання в період з попередньої до початку наступної інвентаризації недостовірних актів на списання бою і псування цінностей. У результаті необґрунтовано списують майно в кількостях, що перевищують їх надходження, або допускають повторне списання раніше списаних, але ще не знищених цінностей. Для розкриття таких фактів приховування нестач варто здійснювати прийоми контрольно-вибіркового порівняння з метою перевірки вірогідності руху цих цінностей у період між інвентаризаціями

Удосконалення методики проведення інвентаризації повинне бути спрямоване на оперативне виведення результатів інвентаризацій, тобто на звіряння і зіставлення фактичної наявності цінностей з даними бухгалтерського обліку. Таким чином, методика проведення інвентаризації повинна передбачати організацію, прийоми і способи перевірки фактичної наявності цінностей, стану розрахунків, має бути спрямована на якісне проведення інвентаризації, оперативність отримання її результатів, забезпечення вірогідності облікових даних, підвищення ефективності і дієвості в забезпеченні збереження майна.

Також вважаємо, що важливим напрямком удосконалення порядку проведення інвентаризації та відображення її результатів в обліку є усунення недоліків, пов'язаних із документальним відображенням інвентаризації.

Для спрощення методики оформлення матеріалів інвентаризації і полегшення праці інвентаризаційних комісій рекомендується фактичну наявність цінностей проставляти в картках складського обліку окремим рядком. У цих випадках картки стають дублікатом опису фактичних залишків цінностей, тому що дані про їх наявність завіряються підписом членів комісії. Така методика інвентаризації надасть змогу знизити трудомісткість та витрати часу на її проведення.

Таким чином, під час здійснення інвентаризації виникає багато проблем, пов'язаних з отриманням достовірних даних. Це призводить до того, що керівництво володіє неправдивими даними, що негативно позначається в подальшому функціонуванні підприємства. Тому важливо дотримуватися правильності проведення інвентаризації, уникати недоліків та впроваджувати нові шляхи її вдосконалення для ефективної діяльності підприємств.

Отже, удосконалення організації та методики інвентаризації спрямовується на підвищення їх якості, а також на забезпечення раптовості її проведення, ретельному відборі членів інвентаризаційної комісії, дотриманні послідовності процесу проведення інвентаризації, належному оформленні документів інвентаризації та підвищенні оперативності визначення її результатів для забезпечення своєчасного виявлення нестач і розкрадань.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Наказ від 16 липня 1999 року № 96 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
3. Букало Н.А. Інвентаризація як метод бухгалтерського обліку // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 12 (45). 2016. С. 28–34.
4. Джолос А. Напрями удосконалення методики проведення інвентаризації // XV Міжнародна наукова конференція аспірантів та студентів фінансові та обліково-аналітичні аспекти розвитку економічних систем. 2015. С. 551–553.

УДК 336.226.112.1(4+477)

М.Ф. Огійчук, канд. екон. наук, професор

Ю.С. Нежид, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОПОДАТКУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ – ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ НОРМ І ПРАКТИК

У зв'язку з інтеграцією в Європейське співтовариство Україна здійснює реформування у всіх сферах діяльності. Важливим чинником для підвищення рівня життя населення і, як наслідок, добробуту країни, зростання показників інвестиційної привабливості є високий рівень заробітної плати в державі.

Оптимізація фонду оплати праці в сучасних умовах гармонізації вітчизняної економіки до європейських норм є першочерговим заходом для забезпечення легалізації заробітної плати в Україні. При цьому необхідним постає дослідження європейських тенденцій оподаткування фонду оплати праці підприємств, вивчення досвіду високорозвинених країн, які на сучасному етапі досягли високого рівня економічного розвитку.

За визначенням видатного англійського економіста Адама Сміта: «Недоплата працюючим хоч б одного цента може перетворити на жебрака найбагатшу державу» [1]. Таким чином, дослідження оподаткування фонду оплати праці в країнах ЄС з метою використання їх норм і практик при реформуванні оплати праці в Україні є актуальним питанням сьогодення.

Основною метою дослідження є розробка напрямів удосконалення оподаткування фонду оплати праці в Україні на основі вивчення норм і практик країн ЄС.

Згідно із Законом України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [2].

Заробітна плата є доходом працівників, тож як і будь-який інший дохід, вона підлягає оподаткуванню та регулюється законодавством кожної країни.

У контексті реформування податкового навантаження з 1 січня 2016 р. почала застосовуватися базова ставка податку на доходи фізичних осіб у розмірі 18 % до усієї бази оподаткування незалежно від її розміру, військовий збір – 1,5%. В Україні відбулися суттєві зміни з прийняттям закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» в основу якого закладено підвищення розміру мінімальної заробітної плати до 3200 грн на місяць з 1 січня поточного року [3]. В результаті цього відбулося автоматичне зростання величини мінімальної бази для нарахування єдиного внеску. Таким чином у 2017 р. мінімальний страховий внесок становить 704 грн ($3200 \cdot 22\%$), крім заробітної плати інвалідів. Також скасовано утримання ЄСВ та визначення класу професійного ризику для роботодавців. При цьому роботодавцям слід не забувати про важливе правило: якщо розмір заробітку працівника за основним місцем роботи не буде дорівнювати розміру мінзарплати, то роботодавці повинні проводити доплату єдиного внеску до розміру мінімального страхового внеску [4]. Максимальна величина бази нарахування єдиного внеску була підвищена до 25 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб (16860 дол. США на рік у 2016 р.). вказані умови оподаткування фонду оплати праці залишилися незмінними і у 2017 р. Окремі платники податку мають право на зменшення суми податкової соціальної пільги. Розмір ПСП становить 50% прожиткового мінімуму для працездатної особи на 1 січня звітного року. У 2017 році ПСП становить 800 грн., а граничний розмір доходу, до якого застосовується ПСП – 2240 грн. помітною є невідповідність у тому, що розмір мінімальної заробітної плати, яку зобов'язаний платити роботодавець працівнику не перевищує граничний розмір доходу, до якого можна застосовуватись пільга. Тобто отримуючи мінімальну заробітну плату працівник не буде мати права на застосування податкової соціальної пільги.

Порівняння законодавчих умов оподаткування фонду оплати праці у країнах ЄС та Україні наведено в таблиці.

Аналізуючи наведені дані в Україні, варто зауважити, що наша держава характеризувалася нижчою часткою на одного працівника у витратах на працю, порівняно з Німеччиною, Францією та Італією.

Реформування фонду оплати праці в Україні, започатковане у 2015 р. шляхом застосування понижуючого коефіцієнта до ставки ЄСВ, зумовило зниження податкового навантаження на роботодавців. Зростання фонду оплати праці, внаслідок змін у 2016 р. фонд оплати праці в економіці збільшився на

24%, а частка податків на середнього працівника у витратах на працю в Україні зменшилась до 32,8%.

Таблиця

Умови оподаткування фонду оплати праці у країнах ЄС та Україні у 2017 р.

Країна	Ставка ПДФО	Розмір неоподаткованого доходу або пільги для ПДФО	Ставка соціального внеску для роботодавців	Ставка соціального внеску для найманих працівників	Гранична межа нарахування соціального внеску
Німеччина	14%, 42%; 45%	9613 дол. США на рік	19,33%	20,43 %	–
Франція	0%; 14%; 30%; 41%; 45%	10778 дол. США на рік	21,22%	8,97%	–
Італія	23%; 27%; 38%; 41%; 43%	2089 дол. США на рік	32,08%	9,49%	–
Україна	18%	82 дол. США на рік	22%	-	16860 дол. США на рік

Серед країн Європейського союзу найвищі податки на заробітну плату має Франція (53,5%), Бельгія (48,9%), Італія (43,4%). Найнижчі – у Данії (3,2%). Найбільше податків сплачують у Франції (62,8%), а найменше – у Люксембурзі (20,8 %).

Негативним для України є також відсутність диференційованого підходу у встановленні податкових ставок на доходи фізичних осіб, тобто незалежно від суми доходу фізична особа повинна сплати у бюджет 18% податку. Дана ситуація різко збільшує розрив між рівнем доходів населення.

В ході проведеного дослідження було відзначено, що в країнах Європейського союзу досить високі податкові ставки. Проте країни по різному розподіляють податкове навантаження.

Підсумовуючи все вище сказане, можна зробити висновок про те, що Україна повинна проводити процеси реформування в оподаткуванні оплати праці, використовуючи норми і практики країн Європейського союзу, проте варто не просто копіювати їх, а пристосовуватися до сьогоденних реалій України, розробити власну модель оподаткування. Перспектива подальших досліджень полягає у поглибленні прогресивності при справлянні податку на доходи фізичних осіб, підвищення розміру податкової соціальної пільги для працездатних осіб. За основу на нашу думку потрібно використовувати дослідження та розробки вітчизняних науковців, які краще орієнтуються в потребах українського суспільства.

Список використаних джерел

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов: серия Антология Экономической мысли, Эксмо. – 511 с.

2. Про оплату праці: Закон України: № 108/95-ВР від 24.03.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.

3. Про Державний бюджет України: Закон від 21.12.2016 № 1801-VIII ВР [Електронний ресурс]// База даних «Законодавство України» / ВР України. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19> \

4. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон від від 08.07.2010 № 2464-VI [Електронний ресурс]// База даних «Законодавство України» / ВР України. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>

УДК 631.162:633

Я.В. Огняник, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Важливим засобом інформаційного забезпечення процесу управління діяльності сільськогосподарських підприємств є внутрішнє планування та організація управлінського обліку. Суттєвого значення при організації обліку та контролю надають інформації щодо рівня витрат за етапами технологічного процесу вирощування і зберігання зерна та видами продукції, оскільки вони лежать в основі формування об'єктів обліку витрат зернових культур і калькулювання. За таких умов постає необхідність у формуванні товаровиробниками інформаційної бази щодо рівня виробничих і маркетингових витрат зернових культур, яка повинна надавати у повному обсязі вичерпну інформацію і ґрунтуватися на: обліковій інформації, що відображається у бухгалтерській (фінансовій) та управлінській звітності; позаобліковій економічній інформації, що міститься у бізнес-планах; виробничих планах; планових, нормативних калькуляціях; кошторисі; техніко-економічній документації; статистичних даних по галузі; економічних оглядах; актах податкових перевірок, аудиторських висновках і звітах, даних агротехнічного обліку.

Готова продукція рослинництва повинна відповідати стандартам або технічним умовам, прийнята службами технічного контролю, поставлена паспортом, сертифікатом або іншим документом, що засвідчує її властивість і комплексність, здатна для депо, а бути здачі для місці замовнику – оформлена

¹ Науковий керівник: Ковальова О.В., канд. екон. наук, доцент

актами приймання або іншими документами. Усі записи в бухгалтерському обліку про витрати і вихід продукції в галузі рослинництва проводять на підставі відповідних первинних документів.

Інформація за об'єктами обліку витрат є одним із вагомих важелів контролю за собівартістю зернових культур, який ґрунтується на чіткому визначенні складу витрат. У сільському господарстві воно регламентується Методичними рекомендаціями по калькулюванню собівартості продукції (робіт, послуг) у сільськогосподарських підприємствах, а передбачені в них калькуляційні статті витрат орієнтовані в основному на розрахунок повної виробничої собівартості продукції наприкінці року.

Особливу увагу слід приділити якості зібраного врожаю: вологості, частці пошкодженого зерна на одиницю ваги зібраного зерна. Із цією метою агроном здійснює вибіркове лабораторне дослідження зібраного врожаю від кожного зернозбирального комплексу із фіксуванням у журналі лабораторних досліджень. Нарахування заробітної плати комбайнерам, яка залежить головним чином від зібраної площі, повинне враховувати реальні втрати зерна під час його збирання. У зв'язку з цим необхідно доповнити обліковий лист тракториста-машиніста такими реквізитами: недотримання термінів виконання робіт, втрати зерна, відхилення від технологічних норм, простої з вини працівника.

Великого значення з метою контролю витрат має документація з обліку вирощених зернових культур, до складу якої входять кілька первинних документів з однаковими реквізитами, що призводить до дублювання облікової роботи. З метою усунення цього недоліку рекомендуємо використовувати один документ: «Щоденник надходження сільськогосподарської продукції», в якому пропонуємо передбачити реквізити з обліку кількості, якості та вартості всіх видів продукції зернових культур. При цьому слід зазначити, що робити записи у Щоденнику доцільно тільки на місцях приймання для тимчасового зберігання – на токах і складах.

Щодо організації первинного обліку при надходженні зерна на зернотоки, то в чинних документах по руху зернопродукції пропонуємо відображати показник «Засміченість зерна». Крім того, пропонуємо об'єднати первинні документи щодо обліку сушіння та первинної переробки продукції в один документ – «Акт про сушіння, сортування і переробку продукції рослинництва» з такими реквізитами: найменування відпущеної у переробку продукції, її фізична маса, сорт, засміченість зерна, рівень вологості, а також отриманих від переробки видів продукції та її характеристики (якість, вологість, розміри після переробки, втрати від браку у виробництві). На підставі даних фактичного контролю, лабораторного аналізу й органолептичного обстеження рекомендуємо для обліку і контролю кількості та якості продукції зернових культур на стадії їх зберігання складати «Акт обліку та контролю збереження зерно продукції», в якому передбачені кількість і якість зернопродукції при оприбуткуванні та за результатами контролю виявлені втрати, причини їх виникнення та винні особи.

З метою підвищення інформативності даних про склад і структуру витрат рекомендуємо заповнювати виробничий звіт тракторно-рільничої бригади, в якому поряд із фактичними витратами відображати планові показники як за місяць, так і наростаючими підсумками з початку року, що дозволить порівняти фактичні дані із запланованими і виявити відхилення.

Вважаємо, що запропоноване удосконалення облікових документів дасть змогу сформуванню інформаційну базу для прийняття оперативних та обґрунтованих управлінських рішень керівництвом сільськогосподарського підприємства, пов'язаних із визначенням заходів щодо підвищення ефективності вирощування зернових культур.

УДК 657

Н.В. Оляднічук, канд. екон. наук, доцент
Уманський національний університет садівництва

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КОНТРАГЕНТАМИ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ

При цивільно-правових відносинах контрагентом є фізична або юридична особа – одна зі сторін договору-угоди. Контрагентами виступають обидві сторони договору по відношенню один до одного, тобто кожна сторона, що укладає контракт, вважається контрагентом.

Належна організація розрахунків з контрагентами потребує суворого дотримання фінансової дисципліни, вчасної оплати боргів за зобов'язаннями і забезпечення своєчасного одержання коштів за реалізовану продукцію та надані послуги. Затримання оплати за одержані матеріальні цінності або несвоєчасне надходження коштів за реалізовану продукцію та надані послуги призводить до фінансових труднощів у здійсненні господарської діяльності. Несвоєчасні розрахунки створюють взаємну заборгованість між виробниками і споживачами продукції, призводять до заборгованості за виплатами працівникам, що викликає погіршення соціального стану працездатного населення.

Всі взаєморозрахунки підприємства з контрагентами поділяються на кілька видів і мають свої особливості. Якщо мова йде про постачальників, то можливі розрахунки в кредит або на будь-яких інших умовах. В цьому випадку бухгалтером оформляються платіжні доручення, акредитиви, чеки, векселі і ряд інших документів. Якщо оплата товарів або послуг проходить без затримок, то зазвичай використовується платіжне доручення. Якщо ж у постачальника виникли проблеми, то застосовують розрахунок по інкасо.

Для взаєморозрахунків з контрагентом призначено синтетичні рахунки, де відображається узагальнена інформація про господарські засоби в

грошовому вимірнику, та аналітичні рахунки, інформація на яких представлена в грошовому та натуральному вимірниках.

Взаєморозрахунки з контрагентами відіграють важливу роль в діяльності підприємства, тому завжди повинні обліковуватися безпомилково і в чітко встановлені терміни. Одним із дієвих шляхів зміцнення фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності є контроль за фактичним станом їх розрахунків, динамікою дебіторської та кредиторської заборгованості, виявлення фактів навмисного спотворення облікових даних суб'єктами господарських зв'язків. Важливого значення набувають питання законності обмінних операцій, їх доцільності, документальної обґрунтованості та правильності відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

У бухгалтерському обліку підприємства зобов'язання виникають не в момент укладення договору, а після здійснення однією зі сторін передбачених в ньому дій, внаслідок яких виникає заборгованість однієї сторони перед іншою.

У практичній діяльності підприємств розрахунки за товарними операціями не співпадають з часом реалізації та надходження коштів. Цим пояснюється виникнення дебіторської і кредиторської заборгованості. Чинна в Україні система розрахункових операцій між контрагентами (покупцями й постачальниками) не достатньо відповідає вимогам прискорення грошового обігу і зміцнення фінансового стану підприємств, що призводить до нестабільності у постачанні необхідних матеріальних ресурсів та реалізації виробленої продукції.

Важливим питанням обліку взаємної заборгованості між контрагентами є її оцінка. Методи оцінки заборгованості в Україні визначені П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та П(С)БО 11 «Зобов'язання». Тому при укладанні господарського договору особливу увагу необхідно приділяти його суттєвим умовам. Головними ознаками суттєвості господарського договору як об'єкта бухгалтерського спостереження є його предмет, ціна, форма розрахунку та санкції при порушенні умов договору.

Недостатньо вирішеними залишаються питання оцінки довгострокової заборгованості, яка виникає у момент складання балансу. Однією з основних проблем, що виникають при вилученні безнадійної заборгованості, є визначення часу, коли необхідно здійснювати її списання на відповідні витрати. У міжнародній практиці існують два методи списання безнадійних боргів: метод прямого списання і метод нарахування резерву. Резерв сумнівних боргів є найбільш часто використовуваним з оціночних резервів, і порядок його створення та використання породжує чимало суперечок.

Розрахункові операції між контрагентами необхідно реєструвати одночасно зі змінами майнового (матеріального) та фінансового стану підприємства, що виникають внаслідок виконання сторонами договірних зобов'язань, і є підставою для бухгалтерських записів на рахунках бухгалтерського обліку.

З метою покращення якості інформації та підвищення рівня її відповідності вимогам управління до складу елементів облікової політики

суб'єктів підприємницької діяльності доцільно застосовувати наступні методи обліку і контролю розрахунків між контрагентами:

- 1) здійснювати облік договорів на позабалансових рахунках;
- 2) підвищити вимоги щодо змісту та оформлення первинних документів з обліку надходження запасів на підприємство від постачальника, а також запровадити уточнення товарної первинної документації відповідно до аналітичного обліку;
- 3) запровадити необхідність документування фактів форс-мажорних обставин з метою достовірного відображення їх наслідків в обліку;
- 4) удосконалити організацію внутрішнього контролю розрахунків, що передбачає ведення журналу оперативного контролю господарських договорів товарного змісту.

Здійснення господарських операцій та їх документування є складовою методу бухгалтерського обліку та першою ланкою обліку в практичній діяльності підприємства. Тому дослідження в напрямі вдосконалення документування слід здійснювати у цих двох основних напрямках – теоретичному та практичному.

Відповідно статті 9 п. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи складаються на бланках типових форм, затверджених Державним комітетом статистики України, а також на бланках спеціалізованих форм, затверджених міністерствами та відомствами України. Крім зазначеного Закону, порядок виготовлення, складання та використання бланків первинних документів регулюється Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку.

Практика документування господарських операцій передбачає нормативні вимоги на рівні державного регулювання та певний рівень стандартизації і регулювання на рівні підприємства. Не порушуючи вимоги чинної нормативно-правової бази, доцільно дещо оптимізувати бухгалтерський облік розрахунків між контрагентами та їх документальне відображення. Так, на сьогодні відсутній поточний систематизований облік претензій. Це ускладнює контроль за правильністю розрахунків з контрагентами, призводить до прострочення оплати та інших порушень умов договору.

З метою оперативного і поточного контролю доцільно розробити і застосовувати картку оперативного обліку, записи до якої регулярно здійснюватиме бухгалтер за розрахунками з контрагентами. Підставою для відображення в картці є розрахунково-платіжні і банківські документи. Ведення картки оперативного обліку потребує незначних додаткових затрат праці облікового персоналу, але значно підвищує контрольні функції обліку розрахунків між контрагентами, попереджаючи можливі штрафи за порушення розрахункової дисципліни.

Реєстри синтетичного і аналітичного обліку, які застосовуються на підприємстві, за своєю структурою не відповідають потребам і вимогам нової системи бухгалтерського обліку, тому їх потрібно пристосовувати або

змінювати. Пошук більш досконалих форм реєстрів синтетичного та аналітичного обліку і порядку запису в них, має бути спрямований на посилення контрольно-аналітичних можливостей обліку, його спрощення і скорочення затрат праці, часу та коштів. Зокрема, реєстри обліку мають бути побудовані таким чином, щоб за їхніми підсумками можливо було скласти звітність, не вдаючись до додаткових вибірок.

Таким чином, оптимізація документів первинного обліку та внесення корективів у реєстри аналітичного і синтетичного обліку розрахунків з контрагентами дозволить дещо знизити затрати праці облікового апарату, скоротити кількість облікових документів, підвищити якість обліково-економічної інформації, що забезпечить сприятливі умови для господарської, управлінської та виробничо-фінансової діяльності підприємства.

УДК: 006.032:657

А.В. Перегуда, здобувач ОС «магістр»¹,
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОБЛІК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ВІДПОВІДНО ДО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

Сьогодні Україна досить активно рухається в напрямку імплементації Міжнародних стандартів фінансової звітності, впровадження яких, як вважає більшість науковців, зробить звітність вітчизняних підприємств більш зрозумілою та зіставною для іноземних користувачів, а також призведе до розширення міжнародної співпраці [3].

З огляду на те, що в Україні розвиток АПК є набагато повільнішим ніж розвиток, наприклад, промислового сектору економіки, доречно розглянути та порівняти нормативно-законодавчу базу саме даного кластеру.

У міжнародній практиці нормативною базою для регулювання обліку сільськогосподарської продукції, як складової біологічних активів, є Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» аналогом якого в Україні виступає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи». Розгляд цих двох стандартів є доцільним з огляду на те, що МСБО 41 регулює бухгалтерський облік сільськогосподарської діяльності, а галузева специфіка аграрного сектору України визначена П(С)БО 30.

Відповідно до П(С)БО 30 біологічний актив – це тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший

¹ Науковий керівник: Утенкова К.С., канд. екон. наук, доцент

спосіб економічної вигоди. А сільськогосподарська продукція – це актив, одержаний в результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання [1]. Згідно з МСБО 41 біологічний актив – це жива тварина або рослина, а сільськогосподарська продукція – це зібраний урожай біологічних активів суб'єкта господарювання [2].

Навіть на міжнародному рівні, немає єдиної думки щодо визначення поняття «біологічний актив», а також у положеннях МСБО 41 немає роз'яснень з наступних питань: чи належить актив підприємству, чи є він елементом його власності; чи буде актив використаний в господарській діяльності; чи упевнене підприємство в отриманні економічної вигоди при його використанні [4].

Для більшої зрозумілості схожих та відмінних рис даних стандартів проведено співставлення ключових положень даних нормативно-правових актів (табл. 1).

Дані таблиці свідчать, що сфера застосування П(С)БО 30 не поширюється на продукти переробки сільгосппродукції та біологічні активи, не пов'язані із сільськогосподарською діяльністю, що обґрунтовано визнано метою та сферою застосування національного та міжнародного стандарту. В свою чергу, вважаємо, що МСБО 41 доречно не поширюється на землю та нематеріальні активи, які мають відношення до сільськогосподарської діяльності.

Таблиця 1

Порівняння основних положень П(С)БО 30 «Біологічні активи» і МСБО 41 «Сільське господарство» *

Критерій	П(С)БО 30 «Біологічні активи»	МСБО 41 «Сільське господарство»
1	2	3
Мета	Визначити методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи і про одержані в процесі їх біологічних перетворень додаткові біологічні активи й сільськогосподарську продукцію та розкрити інформацію про них у фінансовій звітності	Визначити обліковий підхід, а також розкриття інформації, пов'язаної з сільськогосподарською діяльністю
Стандарт не поширюється на:	1) Сільгосппродукцію, що зберігається після її первісного визнання; 2) Продукти переробки сільгосппродукції; 3) Біологічні активи, не пов'язані із сільгоспдіяльністю	1) Землі, яка має відношення до сільгоспдіяльності; 2) Нематеріальних активів, пов'язаних із сільгоспдіяльністю
Класифікація біологічних активів	Довгострокові, поточні, додаткові	Споживні та активи-носії; зрілі та незрілі
Визнання біологічного активу	За умов, якщо існує ймовірність отримання підприємством у майбутньому економічних вигод, пов'язаних з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена	1) Суб'єкт господарювання контролює актив у результаті минулих подій; 2) Існує можливість отримання суб'єктом господарювання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з цим активом; 3) Вартість або собівартість активу можна достовірно оцінити

1	2	3
Оцінка активу: - при первісному визнанні	За справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу	За справедливою вартістю мінус витрати на продаж
- після первісного визнання	За справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу	За справедливою вартістю мінус витрати на продаж
Оцінка сільгосппродукції: - при первісному визнанні	За справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу	За справедливою вартістю мінус витрати на продаж на час збирання врожаю, тобто за собівартістю на дату застосування МСБО 2 «Запаси»
- після первісного визнання	Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси»	Відповідно до МСБО 2 «Запаси» за собівартістю таких запасів: методом стандартних витрат або методом роздрібних цін
Неможливість достовірної оцінки справедливої вартості	1) Довгострокові біологічні активи визнаються та відображаються за первісною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності; 2) Поточні біологічні активи – за первісною вартістю (згідно П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 9 «Запаси»), крім поточних біологічних активів рослинництва, які визнаються та відображаються як незавершене виробництво відповідно до П(С)БО 9	Біологічні активи оцінюються за його собівартістю мінус усі накопичені амортизаційні відрахування та всі накопичені збитки від зменшення корисності з врахуванням МСБО 2 «Запаси», МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 36 «Зменшення корисності активів»
Визнання витрат, пов'язаними з біологічними перетвореннями	Облік витрат ведеться за окремими об'єктами обліку витрат (окремі види біологічних активів та/або їх групи) відповідно до П(С)БО 16 «Витрати»	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільгосппродукції	Визначаються як різниця між справедливою вартістю даних активів, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, та витратами, пов'язаними з біологічними перетвореннями і визнаються, як інші операційні витрати	-

*Джерело: [5]

Справа в тому, що біологічні активи рослинництва мають свої особливості, зокрема, вони дають сільськогосподарську продукцію, яка є відокремленою від земельних ділянок і вважається окремим споживним (зрілим) біологічним активом. Самі ж біологічні активи рослинництва, як правило, не продаються та не купуються. Тобто, біологічні активи рослинництва є невіддільними від землі, як основного засобу виробництва, тобто вони створюються за допомогою поєднання двох факторів виробництва – природного та людського, активного ринку на яких не має [5].

Отже, у результаті порівняння основних положень П(С)БО 30 і МСБО 41 було встановлено, що стандарти мають спільні та відмінні риси. Тому при впровадженні МСБО необхідно спочатку взаємо узгодити на практиці галузеві

рекомендації не лише з боку фінансового обліку, але й в системі управлінського обліку.

Список використаних джерел

1. Положення стандарт бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: Наказ від 18.11.2005 № 790 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05> (дата звернення 22.10.17). 2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство»: Міжнародний документ від 01.01.2012 URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_027 (дата звернення 22.10.17). 3. Безверхий К.В. Особливості бухгалтерського обліку за національними та міжнародними стандартами: порівняльний аспект // Облік і фінанси. 2014. № 2 (64). С.8-13. 4. Пиріжок С.Є. Поняття «Біологічні активи»: порівняння П(С)БО 30 «Біологічні активи» та МСФЗ 41 «Сільське господарство» // Міжнародний збірник наукових праць. 2016. № 1 (13). С.231-236. 5. Костякова А.А. Облік сільськогосподарської діяльності у відповідності з міжнародними стандартами фінансової звітності // Облік і фінанси АПК. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/oblik-silskogospodarskoi-diyalnosti-u-vidpovidnosti-z-mizhnarodnimi-standartami-finansovoi-zvitnosti.html> (дата звернення 22.10.17).

УДК 657.411+658.14/.17

Л.П. Петришин, канд. екон. наук, доцент

В.Р. Цепок, магістр

Львівський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИКО-ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Бізнес-капітал - це один з найважливіших фінансових параметрів підприємства, який вирішує питання ефективної та безпечної роботи. Коли компанія зростатиме, її власний капітал повинен систематично збільшувати свою цінність, наприклад, шляхом "додавання" чистого прибутку, отриманого в даному звітному періоді. Свідоме використання наявного капіталу дає вам можливість досягти більшої користі для власників бізнесу. Тому для свідомого ведення бізнесу потрібно насамперед розуміти всю багатоаспектність терміну «капітал» і можливості його використання.

Вагоме значення поняття «капітал» підкреслюється також його походженням від латини «capitalis», що означає основний, ґрунтовний, дуже важливий.

Ми виділили декілька етапів дослідження капіталу як такого (рис.1). У процесі даного дослідження ми виділили три його аспекти: економічний, юридичний та обліковий (рис. 2). Обговорюючи обліковий аспект бізнес капіталу науковці-сучасники намагаються висвітлити його через призму свого нового бачення.

Наприклад, А.П. Бобяк виражає власний капітал як загальну вартість засобів, отриманих від засновників у різній формі з повною передачею права власності на ці засоби підприємству, або залишених засновниками на підприємстві, одержаних в процесі діяльності підприємства (як внаслідок власної діяльності, так і безоплатно отриманих) [1, с. 95].

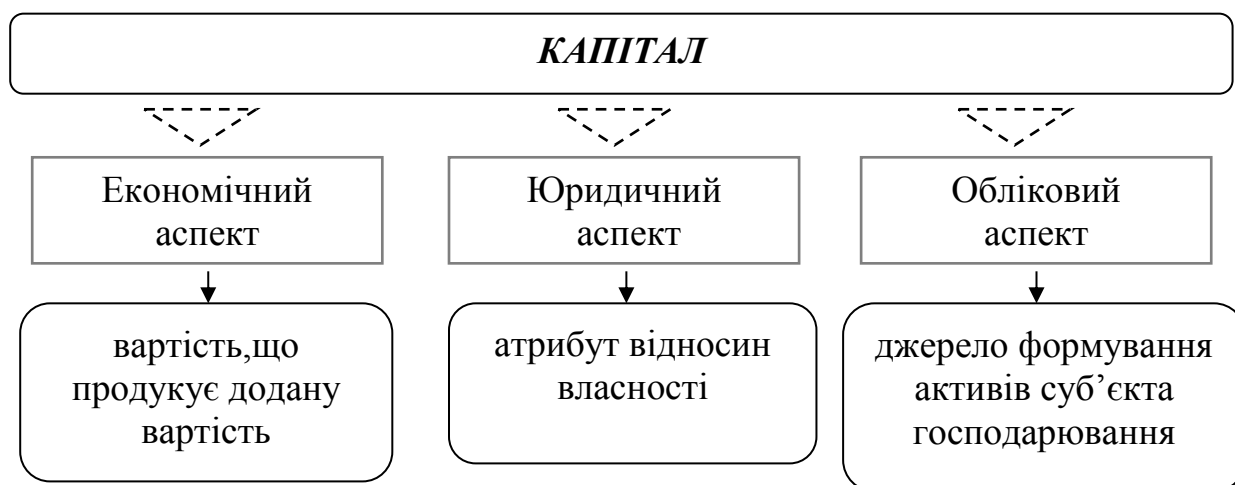


Рис. 2 Тракткування капіталу в аспектах розкриття його сутності

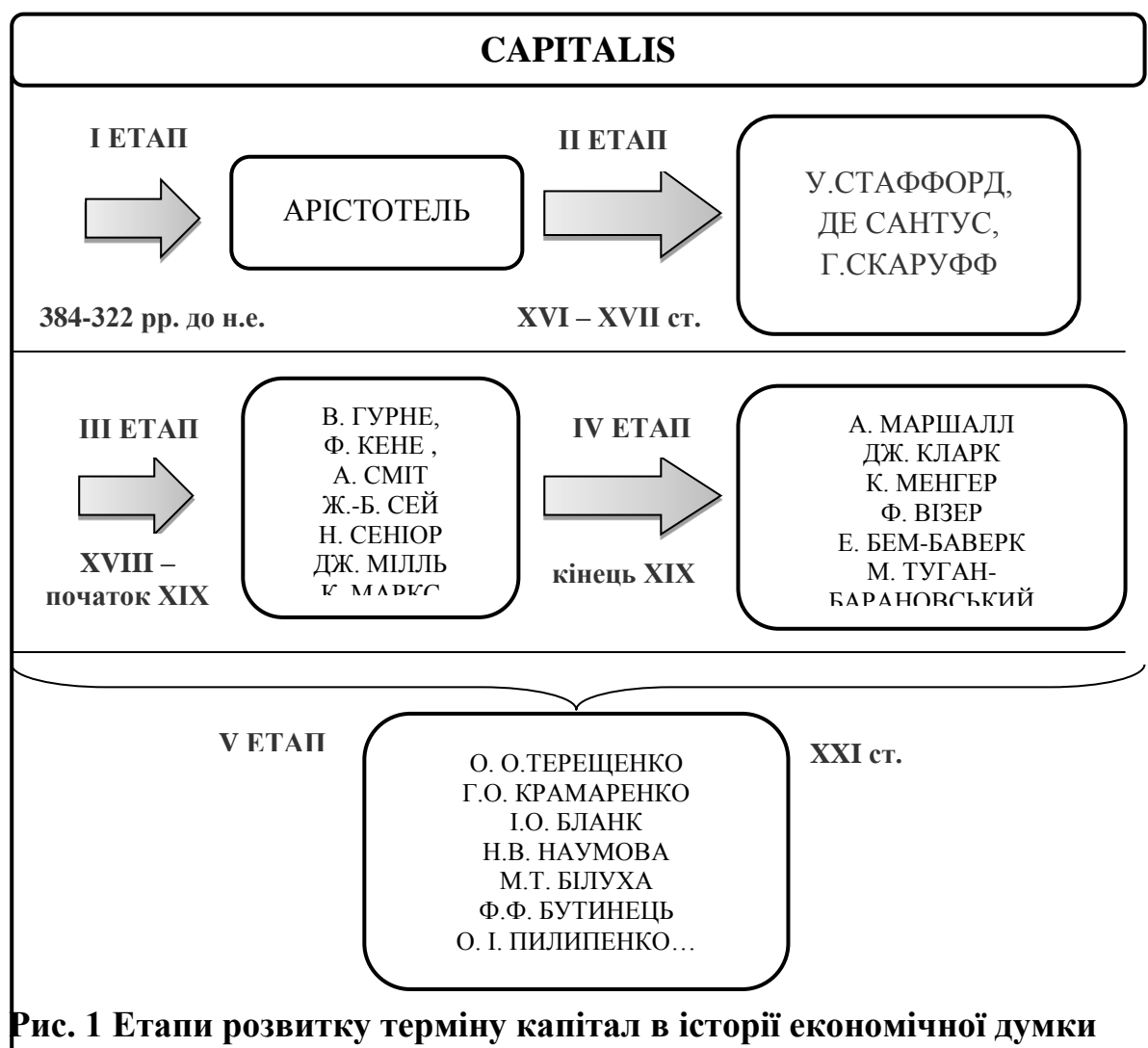


Рис. 1 Етапи розвитку терміну капітал в історії економічної думки

*власна розробка автора

О.Й. Вівчар вважає, що власний капітал – це сукупність власних фінансових ресурсів підприємства, відображену в першому розділі пасиву бухгалтерського балансу, що знаходиться в фондовій (статутний капітал, додатковий капітал, резервний фонд) та нефондовій (нерозподілений прибуток) формах і належить йому на правах власності, господарського ведення і повного розпорядження [2, с. 147].

Оригінальним є бачення А. В. Хмелевської та Г. М. Незборецької. Вони вважають, що капітал в обліку це модифікована величина заборгованості підприємства його засновникам у розмірі вартості активів, які ним забезпечуються [3, с. 193].

О. І. Пилипенко та І.О. Бланк визначають поняття власного капіталу такими чином: «власний капітал - загальна вартість власних засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів» [4, с. 8].

Отже, напротязі розвитку капіталу вчені теоретики розглядають капітал як:

- загальну вартість засобів підприємства, що належать йому на правах власності та використовуються для одержання прибутку
- категорію, що виражає частку власників у засобах виробництва
- частину в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань
- капіталу, вкладеного власниками (засновниками) підприємства
- джерело утворення майна, основне джерело фінансування

На нашу думку, кожне з наведених трактувань є вірними, оскільки вони виражають суть власного капіталу через джерела його створення, складові та зобов'язання власників підприємства. Та разом з тим для цілей бухгалтерського обліку дефініція цієї категорії потребує уточнення через призму кругообороту капіталу в процесі господарської діяльності, його економічної та юридичної сутності.

Згідно наших суджень, власний капітал – введений акціонерами або засновниками один із зовнішніх джерел, тобто (початковий капітал, ресурс, як капітал) і внутрішніх джерел чистий прибуток, пов'язаний з компанією, що залишився в його розпорядженні.

Проведений аналіз дозволяє говорити про те, що в контексті розвитку сучасної теорії корпоративних фінансів основна мета полягає у зростанні вартості бізнесу, з погляду сучасної теорії стратегічного менеджменту – у забезпеченні стійкості конкурентних переваг.

Таким чином, капітал для підприємства це найперший показник майбутнього розвитку його діяльності, як перший штрих на мольберті художника. Його вагомість і значення протягом століть розглядалась і ґрунтовно обговорювалась багатьма вченими і науковцями. про нього складались трактати і писались книги, а капітал так і залишився тим незмінним аргументом, що дозволяє бізнесу розвиватись і робити свої перші кроки.

Список використаних джерел

1. Бобяк А. П. Організаційно-методичні аспекти обліку власного капіталу / А. П. Бобяк // Экономика и управление. – № 1. – 2011. – С. 91-95.
2. Вівчар О. Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О. Й. Вівчар, В. М. Саварин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5 – С. 146-150.
3. Хмелевська А. В. Власний капітал за атрибутами об'єкту бухгалтерського обліку / А. В. Хмелевська, Г. М. Незборецька // Сталий розвиток економіки. – Хмельницький : Університет економіки і підприємництва. – 2011. – № 4. – С. 192-194.
4. Пилипенко О. І. Облік та аналіз власного капіталу: теорія і практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук 08.06.04 — Бухгалтерський облік, аналіз та аудит // О. І. Пилипенко. – К., 2005. – 20 с

УДК 338.512

Н.О. Поліщук, здобувач ОС «магістр»

І.І. Рагуліна канд. екон. наук, доцент

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОЦІНКА МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА: ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ

На сьогодні при умовах фінансової кризи перед більшістю підприємств постає питання ефективного їх розвитку та зростання виробничого потенціалу. Це вимагає формування нової якісної організації та методики бухгалтерського обліку матеріальних ресурсів, де головну роль відіграє їх ідентифікація як об'єктів обліку та методи оцінки.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» (п. 6) матеріальні ресурси (виробничі запаси) уявляють собою запаси предметів праці, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб, і наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства [1].

Матеріальні ресурси – це ресурси, що перебувають у господарській сфері (на складах, у виробничому процесі та ін.). Крім того, автором запропоноване визначення понять «еталонні екологічно чисті матеріальні ресурси», «екологічно чисті матеріальні ресурси» та «давальницькі матеріальні ресурси» [2].

Конкретний склад матеріальних запасів кожного підприємства визначається характером його виробничої діяльності, належністю до певної галузевої групи, видами продукції, що випускається. Але при всій різноманітності матеріалів, що використовуються, вони складають основу виробничого процесу, в них вкладена більша частина оборотних засобів.

У вирішенні питання про повноцінне забезпечення підприємства необхідними матеріальними ресурсами та ефективне їх використання, яких вимагає нормальний хід виробничого процесу, велике значення має економічний аналіз.

Економічні перетворення, які відбуваються в Україні, нерозривно пов'язані з пошуком принципово нових методів управління виробництвом і, зокрема, матеріальними ресурсами. Адже, розвиток виробництва неможливий без виготовлення конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. Водночас необхідною передумовою здійснення виробничого процесу є наявність та використання значної кількості матеріальних ресурсів, які становлять основу готової продукції.

Дослідження класифікації матеріальних ресурсів у роботах відомих економістів та окремих положеннях бухгалтерського обліку (ПСБО) шляхом застосування історичного та логічного загальнонаукових методів дає змогу зробити висновок, що класифікація матеріалів, наведена в ПСБО 9 «Запаси» не відповідає вимогам побудови синтетичного та аналітичного обліку [1]. Тому, на наш погляд, матеріальні ресурси слід класифікувати на кожному підприємстві, з одного боку, за роллю у виробничому процесі, з іншого – за фізико-технічними властивостями та ознаками.

Ще однією важливою проблемою є організація аналітичного обліку матеріальних ресурсів, яка на кожному окремому підприємстві залежить від функції та технології виробництва, форм відносин підрозділів і складається з наступних етапів: відбору облікових номенклатур, відбору системи документованого оформлення операцій, побудови загальної схеми обліку, розробки облікових реєстрів, визначення місць виникнення витрат та центрів відповідальності, методів виявлення відхилень від норм.

Наявність на підприємствах матеріальних ресурсів у межах норм позитивно впливає на ефективність використання засобів виробництва і трудових ресурсів, сприяє зростанню продуктивності праці, зниженню собівартості продукції і підвищенню рентабельності підприємства. Таким чином, величина ресурсів конкретного виду повинна бути чітко визначена, достатня для забезпечення безперервного виробничого процесу та ритмічної роботи підприємства.

При дослідженні актуальності даної теми на сьогодні, можна сказати, що найбільш вагоме значення має оцінка матеріальних ресурсів, оскільки, саме тут виникають проблемні питання, пов'язані з вибором найбільш оптимального методу, варіанту впливу на вартість продукції, що виготовляється, ціну готових виробів, попит споживачів і розмір прибутку, одержаного від реалізації.

Методи оцінки матеріальних ресурсів підприємства напряму пов'язані з ефективністю процесів управління. Адже обраний підприємством метод оцінки є елементом його облікової політики. Саме тому, на нашу думку, при формуванні облікової політики підприємства значну увагу необхідно приділяти оцінці.

Необхідно зауважити, що особливість сучасного стану обліку матеріальних ресурсів у підприємствах України полягає у тому, що в П(С)БО 9

«Запаси» та Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів наведено лише загальні положення щодо оцінки цих об'єктів [2].

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» придбані або вироблені матеріальні ресурси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Первісною вартістю матеріалів, які придбані за плату, є їх собівартість, яка складається з таких фактичних витрат: суми, які сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю); суми, які сплачуються за інформаційні, посередницькі та інші послуги у зв'язку з пошуком та придбанням матеріалів; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням матеріалів, які не відшкодовуються підприємству; затрати по заготівлі, на вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування матеріалів до місця їх використання, разом із витратами по страхуванню і ризику транспортування матеріалів; інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням матеріалів і доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання за призначенням. До таких витрат, зокрема, належать прямі витрати підприємства на доробку і підвищення якісних характеристик матеріальних ресурсів.

Оцінка вибуття матеріалів у разі їх відпуску у виробництво, продажу або іншому вибутті згідно з Положенням здійснюється одним із таких методів: ідентифікованої собівартості одиниці матеріалів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу.

Проте, у зв'язку із частими інфляційними стрибками ціни на матеріальні ресурси постійно змінюються, тому проблема їх оцінки набуває особливої актуальності. І до того ж ціни на матеріали можуть суттєво змінюватись протягом одного звітного періоду. А особливо це стосується великих підприємств. Вони оперують, як правило, значною їх кількістю, тому визначення послідовності їх використання у процесі виробництва без певної методики є досить складним.

Вибір підприємством оптимального методу оцінки матеріальних ресурсів сприяє збільшенню оборотних коштів, залученню інвестицій, що в підсумку дає можливість отримати більші прибутки та покращити фінансовий стан підприємства загалом.

Таким чином, матеріальні ресурси займають особливе місце у складі майна підприємства та домінуючі позиції у структурі витрат. Ефективність господарської діяльності підприємств значною мірою залежить від оцінки та раціонального їх використання. Тому що із розвитком ринкових відносин зростає важливість оцінки матеріальні ресурси. Ринкові ціни зазнають коливань і змін, а отже, змінюється вартість. Ці зміни впливають на показники собівартості і прибутку в поточній оцінці, а в остаточному підсумку на розрахунок фінансового стану підприємства (показники ліквідності, платоспроможності). Це дає можливість при оприлюдненні фінансової звітності потенційно розраховувати на інвестора, кредитора чи майбутнього партнера.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20 жовтня 1999 р. № 246. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

2. Поліщук Н.О., Рагуліна І.І. Особливості сутності та класифікації матеріальних ресурсів аграрного сектору економіки // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Шістнадцяті економіко-правові дискусії» МІК «Наукова спільнота» (м. Львів, 15 березня 2017 р.). Львів. 2017. С. 86–88.

3. Рагуліна И.И. Учет материальных ценностей в аграрном секторе экономики Украины // Материалы III Научно-практической конференции «Бухгалтерский учет в условиях глобализации экономики» посвященной 50-летию факультета бухгалтерского учета УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия» (г. Минск 21-22 апреля 2016 г.). Минск. 2016. С. 285–289.

УДК 657.338.47

О.С. Прокопишин, канд. екон. наук, доцент
Львівський національний аграрний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК ЯК ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стратегічний управлінський облік є складовою системи управлінського обліку, важливою проміжною ланкою між обліковою системою підприємства та системою стратегічного менеджменту, формалізуючи інформаційні запити стратегічного характеру в систему показників стратегічно управлінської звітності для прийняття відповідних рішень. До складу предмета управлінського обліку входять внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства, він використовує власний методологічний інструментарій для формування і представлення інформації, необхідної для прийняття стратегічних управлінських рішень. Стратегічний управлінський облік – це система ідентифікації, збору, обробки та представлення інформації у вигляді стратегічної управлінської звітності про ресурси, затрати та результати діяльності підприємства (стратегічної бізнес-одиниці) в певному бізнес-середовищі, що необхідна для цілей стратегічного менеджменту. Результатом функціонування стратегічного управлінського обліку є генерування інформаційного продукту у вигляді стратегічної управлінської звітності, що є сукупністю способів отримання підсумкових відомостей, які надаються управлінцям для забезпечення функцій стратегічного менеджменту. Підтримка процесу сканування середовища, формулювання, впровадження, оцінювання та контролю стратегії – визначальні риси, які відрізняють стратегічний управлінський облік від усіх інших елементів управлінської інформаційної системи.

Реформуванню облікової системи має передувати зміна інформаційних властивостей управління. Тож взаємозв'язок системи управління суб'єктами господарювання та системи бухгалтерського обліку можна вважати однією з

властивостей функціонування облікової системи, зовнішньою характеристикою системи обліку, яка значною мірою впливає на її властивості, тобто на внутрішні характеристики.

На окрему увагу заслуговують наукові концепції облікових систем в аспекті реформування на сучасному етапі розвитку української економіки, найпоширеніші з яких: стратегічний (управлінський) облік; інтегрована система обліку; електронна система обліку; соціальний (екологічний) облік; креативний облік; актуальний облік; динамічний облік.

Дослідженням сучасного стану і подальших перспектив розвитку концепції стратегічного управлінського обліку присвячено чимало публікацій вітчизняних і зарубіжних учених. Це свідчить про те, що проблематика зазначеної наукової сфери досліджень підкріплюється новими теоретичними конструкціями та емпіричними доказами. Передусім невирішеним залишається питання трактування поняття “стратегічний управлінський облік”, оскільки чимало поглядів дослідників у науковій та практичній літературі істотно різняться між собою, а в деяких узагалі суперечливі. Це призводить до неможливості ідентифікації основоположних параметрів побудови концепції стратегічного управлінського обліку внаслідок їх “розмивання”, що унеможливорює розробку ефективних моделей практичної реалізації стратегічного управлінського обліку в діяльності підприємств.

На сьогодні відсутнє нормативне закріплення поняття стратегічного управлінського обліку в Україні, однак є визначення цього поняття, надане професійними організаціями. Зокрема Інститут сертифікованих управлінських бухгалтерів (СІМА) визначає стратегічний управлінський облік як “форму управлінського обліку, в якій акцент робиться на інформації, що відноситься до зовнішніх факторів по відношенню до підприємства, а також на не фінансову та внутрішню створену інформацію”. Таке визначення досить узагальнене, оскільки визначає лише параметри облікової інформації, яка формується інструментами стратегічного управлінського обліку на виході, не називаючи при цьому видів цих інструментів і не розкриваючи загальної технології обробки та представлення інформації стратегічного характеру. Водночас представники СІМА визначили основний акцент функціонування стратегічного управлінського обліку як форми управлінського обліку, – інформація про зовнішнє середовище підприємства та не фінансова інформація про внутрішнє середовище. Після офіційного оприлюднення цього визначення 2005 р. чимало дослідників беруть його за основу, доповнюючи власними додатковими елементами. Проаналізувавши наявні визначення поняття “стратегічний управлінський облік”, які надають вітчизняні та зарубіжні дослідники, що вивчають проблеми обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту, бачимо, що є різні сторони стратегічного управлінського обліку як засобу інформаційного супроводу розробки та реалізації стратегій підприємства й системи інформаційного забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень.

Отже, ототожнювати стратегічний облік з обліковою системою як такою, не варто, позаяк, по суті, стратегічний облік – це винятково спосіб (або, як

наголошують деякі вітчизняні автори, методика фінансового аналізу, що використовує дані бухгалтерського обліку.

Отже, стратегічний облік доцільно розглядати як напрям розвитку системи бухгалтерського обліку в аспекті поглиблення аналітичного обліку об'єктів бухгалтерського обліку та трансформації бухгалтерської звітності, що надається користувачам для фінансового аналізу проблем, пов'язаних із зобов'язаннями, контролем, готівкою та потенціалом, і прийняття прогнозних (стратегічних) управлінських рішень.

Розглядаючи стратегічний управлінський облік у вигляді певної системи, досліджують його змістовне наповнення. Його розглядають як певну множину взаємопов'язаних елементів (технологія обробки облікових даних стратегічного характеру), що взаємодіють із середовищем і мають ознаки цілісної структури. Основна увага вчених у такому разі приділяється дослідженню найефективнішої архітектури побудови системи стратегічного управлінського обліку, виділенню етапів та методів обробки інформації.

УДК 657.421

І.І. Рагуліна, канд. екон. наук, доцент

С.А. Штих, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Кращі економічні результати в фінансово-господарській діяльності підприємств різних форм власності досягаються, на сьогоднішній час, в першу чергу на основі інформації і знань. У недавньому минулому в період першої промислової революції основними ресурсами для розвитку були сировинна база і робоча сила. Тепер вони стають необхідними, але невизначальними ресурсами. Разом з тим, створення та придбання нематеріальних активів пов'язане із рядом проблем, обумовлених неоднозначністю визначення нематеріальних активів як самостійної обліково-економічної категорії, а також складними правовідносинами, що виникають при використанні даного виду активів.

При сучасному рівні розвитку ринку сучасне підприємство не може отримати істотних переваг тільки за рахунок матеріальних і фінансових ресурсів. Вирішення цієї проблеми в даний час багато в чому залежить від ефективності використання унікальних за своєю природою ресурсів нематеріального характеру, які не мають матеріальної форми. Залучення нематеріальних активів у фінансово-господарській діяльності підприємств сприяє підвищенню їх інвестиційної привабливості, підвищення конкурентних переваг та захист від конкуренції.

Зрозуміло, що сучасне підприємство сьогодні розглядається не тільки як певна сума грошей, інвестована в бізнес, а все більшого значення набувають – інтелектуальна власність, «ноу-хау», впроваджені на підприємстві, його ділова репутація, залучення іноземних інвестицій та підвищення ефективності бізнесу підприємств за допомогою впровадження сучасних управлінських технологій, а також людські ресурси.

Операцій з нематеріальними активами небагато, і вони не отримали повного і достовірного відображення в бухгалтерському обліку, що призводить до викривлення фінансової звітності. Під час дослідження нами зроблено висновок про те, що залучення нематеріальних активів і обсяг витрат на нематеріальні активи на різних стадіях життєвого циклу є неоднаковими.

Нами проаналізовано участь нематеріальних активів в технологічному процесі на різних стадіях життєвого циклу сучасного підприємства та визначено чотири стадії:

1. Зародження, де залучення активів, у виді інтелектуального капіталу, здійснюється на підставі мотивації власників підприємства, достатності знань для ведення бізнесу, «ноу-хау»;

2. Зростання, де залучення активів, у виді «ноу-хау» та інтелектуального капіталу, здійснюється на підставі достатності професійних знань і навичок, вдосконаленні методів і способів ведення бізнесу, наявності мотивації співробітників підприємства;

3. Зрілість – де залучення активів, у виді гудвілу, здійснюється на підставі ділової репутації підприємства;

4. Спад – де залучення активів відсутнє та здійснюється втрата активів.

Проведені нами дослідження свідчать про те, що залучення нематеріальних активів необхідно на перших трьох стадіях життєвого циклу сучасного підприємства, тільки в різному співвідношенні. Значимість нематеріальних активів на другій стадії вище, ніж на першій і останній стадіях життєвого циклу, отже і витрати на їх залучення більш істотні, як за вартістю, так і за значимістю. На стадії зрілості найбільшу роль відіграє ділова репутація (гудвіл) підприємства. Лояльність споживачів, напрацьовані ділові зв'язки, розвинена збутова мережа, зумовлюють стійкі позиції таких підприємств на ринку. В ході дослідження виявлено, що величина та значущість даного активу суттєво впливає на тривалість цієї стадії життєвого циклу підприємства.

Вважаємо за доцільне виділити в бухгалтерському обліку п'ять найбільш важливих класифікаційних ознак нематеріальних активів:

1) характер прав на об'єкт – об'єкти виняткових прав, об'єкти невиняткових прав та нематеріальні блага;

2) термін дії – від 1 року до 10 років, понад 10 років, понад 20 років, понад 30 років;

3) погашення вартості – амортизуються (з певним терміном корисного використання), не амортизуються (з невизначеним терміном корисного використання або активи некомерційних підприємств та організацій);

4) джерело надходження – внутрішні (власного виробництва), зовнішні (придбання, оренда, безоплатне надходження, цільове надходження, внесок у зареєстрований капітал);

5) можливість відчуження – з можливістю відчуження, з неможливістю відчуження.

Що стосується інших, то їх використання також можливо, але буде в істотному ступені визначатися інформаційним попитом конкретних користувачів звітної інформації, специфікою діяльності підприємства та іншими суб'єктивними факторами.

Отже, питання теорії і практики обліку нематеріальних активів на підприємстві є сьогодні актуальними. Вони пов'язані передусім з питаннями класифікації нематеріальних активів, способами їх надходження, повне і достовірне відображення операцій з нематеріальними активами в бухгалтерському обліку. Вплив на теорію та практику бухгалтерського обліку нематеріальних активів має його трансформація до міжнародних стандартів. Безсумнівним є необхідність врахування в цих питаннях існуючого зарубіжного досвіду, однак з орієнтиром на вітчизняні реалії, а також максимальним наближенням теоретичних надбань до діючої практики.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи». IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

3. Методичні рекомендації з обліку нематеріальних активів: URL: Наказ Міністерства фінансів України 16.11.2009 № 1327. <http://zakon.nau.ua>.

4. Огійчук М.Ф., Сколотій Л.О., Беленкова М.І. та ін. Фінансовий та управлінський облік за міжнародними стандартами: Підручник // За ред. проф. М.Ф. Огійчука. 7-ме вид., перероб. і допов. Київ: Алерта, 2016. – 1040 с.

УДК 657

І. Я. Салука, канд. екон. наук, в.о. доцента

О.І. Малецька, канд. екон. наук, доцент

Львівський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ

Витрати є важливою складовою будь-якої господарської діяльності. Їх розмір впливає на такі показники як прибуток, рентабельність виробництва, що дозволяє встановити необхідність пошуку резервів підвищення результативності діяльності. Важливе значення для правильного формування

основних показників діяльності підприємства, таких, як наприклад, собівартість продукції (робіт, послуг), фінансового результату, має достовірне визначення та розподіл витрат звітного періоду, зокрема правильного та своєчасного розподілу та списання витрат майбутніх періодів.

Витрати відносяться до активу тому, що “метою створення активу, що має назву витрати майбутніх періодів, є відповідальне віднесення витрат на період, в якому будуть отримані економічні вигоди. В міру того, як витрати майбутніх періодів приносять вигоду, вони списуватимуться та відображатимуться як витрати”. Виходячи з принципу відповідності доходів і витрат, “витрати, понесені з метою отримання доходу у майбутніх періодах, не списуються з рахунків, а продовжують фігурувати в бухгалтерських книгах компанії як актив до періоду, в якому визнається відповідний дохід”. Таким чином, досвідчений бухгалтер, ознайомлений з особливостями відображення витрат майбутніх періодів, на практиці може впливати на фінансовий результат, не порушуючи при цьому норми чинного законодавства.

Саприкін В.М. зазначає, що витрати майбутніх періодів можна визначити, як витрати, які відносяться як до статей активу, так і до статей пасиву. Якщо дані витрати відображаються в активі, то вони можуть розглядатися, як понесені (попередньо сплачені) або як попередньо нараховані витрати за рахунок списання активів. Витрати майбутніх періодів у пасиві можуть розглядатися як нараховані забезпечення майбутніх витрат і платежів.

Підприємницькій діяльності властивий досить високий ступінь ризику виникнення витрат, що не були заплановані. Наслідком виникнення таких витрат може стати зниження рівня прибутковості нижче запланованого або навіть понесення суб'єктом господарювання значних збитків. Щоб уникнути цього, компанії можуть створювати різноманітні види забезпечень майбутніх витрат і платежів. Мета формування такого забезпечення полягає в тому, щоб зарезервувати певну суму, що може виявитися необхідною для погашення можливих зобов'язань, якщо ні суму, ні дату виконання таких зобов'язань неможливо з точністю передбачити. Однак, існують певні обмеження щодо визнання забезпечень в бухгалтерському обліку. До того ж бухгалтеру необхідно знати існуючі механізми формування забезпечень і вміти обрати найкращий.

Витрати майбутніх періодів є об'єктом бухгалтерського обліку відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Як вказує В.М. Саприкін, саме необхідність співвідносити доходи з понесеними витратами частково пояснюється розподілом витрат на витрати діяльності та майбутніх періодів. Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат (*Accruals and Matching of Costs with Revenues*) полягає в тому, що результати господарських операцій потрібно відображати в облікових регістрах і бухгалтерській звітності у момент їх виникнення. Такий підхід щодо складання бухгалтерської звітності дає змогу надавати інформацію користувачам не тільки про надходження або сплату грошових коштів у минулому, а й у майбутньому. Проте не всі витрати можна безпосередньо співвідносити з певними доходами. Тому застосування принципу нарахування та відповідності доходів і витрат не дає можливості

визнання у Балансі статей, які не можна віднести до активів або зобов'язань. З цього випливає, що їх потрібно відображати у Звіті про фінансові результати в тому періоді, коли вони виникли.

Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.99 р. № 291 для обліку витрат майбутніх періодів призначений рахунок 39 “Витрати майбутніх періодів”. На даному рахунку узагальнюється інформація про понесені витрати у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати в майбутніх періодах, та їх списання. Порядок обліку витрат майбутніх періодів у системі бухгалтерського обліку регулюється різними нормативними документами. Зокрема, в Україні до таких нормативних документів належать: П(С)БО 2 “Баланс”, П(С)БО 25 “Фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва”, Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інші.

Для формування в бухгалтерському обліку забезпечень під витрати, які щорічно не повторюються, носять разовий характер, період виникнення яких є запланованим (наприклад, під витрати, пов'язані із проведенням реструктуризації підприємства), в зарубіжній обліковій практиці використовуються два механізми. Перший варіант передбачає чітко обмежений моментом фактичного завершення заходів період нарахування резерву. Отже, величина щомісячних відрахувань буде обчислюватися, виходячи не з 12 місяців, а з кількості місяців від початку до кінця робіт. Другий варіант передбачає проведення розрахунку місячних відрахувань виходячи із 12 місяців (аналогічно механізму, застосовуваному для щорічно виникаючих витрат), незважаючи на період здійснення заходів. Використання першого варіанту, на наш погляд, є більш доцільним, оскільки при застосуванні другого варіанту буде мати місце дефіцит зарезервованих коштів, тобто сума накопиченого на початок здійснення заходів резерву не зможе покрити фактичних витрат. Різниця буде тим більшою, чим ближчим до початку року буде здійснення запланованих заходів, під забезпечення фінансування яких формується резерв.

Від певного розміру доходів і витрат звітного періоду залежить і величина фінансового результату. Щодо розподілу витрат за періодами, то ще О.П. Рудановський писав, що: “Прибуток і збиток створюються не тільки різницею цін, що виникає в товарному обміні, але утворюються і шляхом грошового зростання від отримання і платежу відсотків під час кредитних відносин”. Дійсно, якщо витрати відображені в звітному періоді збільшилися, то фінансовий результат підприємства зменшиться за цей звітний період на цю ж величину. І навпаки, якщо витрати зменшилися, то фінансовий результат за звітний період збільшиться на ту ж суму. Стаття “Витрати майбутніх періодів” як стаття витрат безпосередньо впливає на величину фінансового результату за звітний період. Якщо в даній статті відображені витрати, які не враховувалися при визначенні фінансового результату, то його величина збільшиться. Якщо ж, навпаки, витрати, враховані при визначенні фінансового результату, а не віднесені до статті “Витрати майбутніх періодів”, то фінансовий результат

зменшується. Тобто, сума витрат у статті “витрати майбутніх періодів” є регулятором показника фінансового результату. Так, науковець М.О. Блатов називає в своїй праці “Основы общей бухгалтерии” перехідні статті резервами, розглядаючи їх як контрпасивні статті в активі для визначення показника фінансового результату. Якщо ж понесені витрати та певні активи вибули, то немає ніяких причин розглядати їх як витрати майбутніх періодів. У той же час, як пише М.О. Блатов, їх не можна розглядати як прямий регулятор показника фінансового результату.

Таким чином, витрати майбутніх періодів штучно збільшують прибуток підприємства. При цьому звертає на себе увагу наступний момент: збільшуючи прибуток підприємства, витрати майбутніх періодів разом з тим зменшують величину грошових коштів, що зрештою призводить до парадоксу, коли у підприємства прибуток є, а підприємство оголошується банкрутом через неліквідність (збільшуючи прибуток, витрати майбутніх періодів, разом з тим, призводять до відтоку грошових коштів з підприємства). Отже, витрати майбутніх періодів можуть розглядатися як регулятор показника фінансового результату, а також як інструмент регулювання величини фінансового результату.

УДК: 657.21:637

І.В. Сколотій, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

За останні роки в Україні більшість підприємств, які займаються виробництвом та переробкою продукції тваринництва, працювали збитково, тому припинили свою діяльність або зменшили обсяги виробництва. Такий стан можна пояснити диспаритетом державної підтримки різних галузей економіки, необґрунтованим створенням пільгових економічних зон торгівлі, а головне - відсутністю грамотного регулювання функціонування і економічного розвитку сільськогосподарського виробництва.

Проблеми обліку витрат в умовах глобальної фінансової кризи економіки набувають особливої актуальності в зв'язку з потребою отримання точної і достовірної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Враховуючи тенденції розвитку міжнародної економіки, процеси глобалізації, вступ України до Світової організації торгівлі та економічної інтеграції до Європейського співтовариства, важливою передумовою досягнення Україною високого рівня розвитку, є конкурентноспроможна сільськогосподарська продукція.

Зростаюча збитковість виробництва та переробки продукції тваринництва зумовлює необхідність додаткових досліджень з обліку витрат з метою їх ефективного управління.

Управлінський облік відіграє важливу роль в створенні конкурентоспроможності бізнесу. Постійний розвиток управлінського обліку пов'язаний з необхідністю впливу на механізм управління сільським господарством, яке повинно перебувати в стані постійного вдосконалення. Управління витратами на сільськогосподарських підприємствах є важливим засобом побудови системи обліку витрат. Це складний процес, що передбачає не тільки зважену класифікацію, а й систематичний моніторинг фактичних витрат та їх поведінки під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, прийняття рішень щодо поліпшення структури собівартості продукції, ціноутворення.

Управлінський облік виник внаслідок трансформації системи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції в систему управління витратами підприємства. Згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" основною метою управлінського обліку є інформаційне забезпечення керівництва підприємства для прийняття рішень з управління певним суб'єктом та перевірки ефективності виконання прийнятих рішень. Цей вид обліку активно впливає на підвищення ефективності виробництва. Додатковим, опосередкованим доказом ефективності такого підходу є високий рівень економіки країн, де впроваджено управлінський облік.

До основних завдань внутрішньогосподарського обліку на сільськогосподарських підприємствах відносяться: своєчасне подання інформації про витрати і прибутки за місцями виникнення витрат і центрами відповідальності; контроль господарської діяльності структурних підрозділів; визначення собівартості продукції; встановлення ціни; прийняття управлінських рішень; персоніфікація відповідальності за результати роботи, яка пов'язана не лише з кількісними і якісними характеристиками використання ресурсів і формування вартісних показників, а й з прогностичними рішеннями. Ця характеристика повинна відображати дані про відповідність витрат встановленим параметрам, причини відхилень, винуватців перевитрат, ініціаторів економії.

Серед усіх варіантів ведення бухгалтерського обліку, визначених законодавчо, управлінський облік через його конфіденційний характер не може вестись стороннім бухгалтером та аудиторською фірмою на договірних засадах. Підприємствам надано право самостійно розробляти систему і форми управлінського обліку, звітності і контролю господарських операцій, а тому більшість з них для побудови облікової системи виходять з того, що є обов'язковим із позицій фінансової, статистичної звітності. Управлінський облік не регламентується і не регулюється державними органами. Він організовується керівництвом підприємства на основі загальних принципів, виходячи з внутрішніх потреб керівництва.

Для широкого впровадження управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах необхідно розробити відповідні методичні рекомендації з організації управлінського обліку, структура яких

пропонується у роботі, які доповнять чинні методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств. Це дозволить систематизувати в одному нормативному документі основні теоретичні, методичні та організаційні положення управлінського обліку.

Традиційно склалось, що для управління аграрним підприємством вибирають цехову структуру, коли перерозподіляють відповідальності залежно від галузей (рослинництво, тваринництво, допоміжні та промислові виробництва). Більш виправданим, на нашу думку, є не галузевий, а функціональний підхід управління – виділення відповідальних за процеси постачання, виробництва та реалізації. Саме з цим пов'язана необхідність подолання існуючого нині недосконалого розподілу обов'язків між підрозділами (службами) чи окремими посадами.

Управлінськими витратами (вартість адміністрування) вважають адміністративні витрати підприємства, оскільки вони безпосередньо не пов'язані з виробничим процесом. Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» вони підлягають до списання на фінансові результати. Детальний аналіз складу цих витрат засвідчує необхідність їх поділу на загальногосподарські (загальні податки і збори, амортизація нематеріальних активів, витрати на дозвільну документацію, оренда об'єктів загальногосподарського призначення) та управлінські (корпоративні витрати, витрати на утримання апарату управління, вартість досліджень, витрати на зв'язок, винагорода за професійні послуги, витрати на розробки, втрати від простоїв та інші витрати, які пов'язані з керівництвом). Такий розподіл дозволить встановити вартість адміністрування та ефективність витрачених коштів.

Суттєвою проблемою на шляху формування та забезпечення ефективного функціонування системи управлінського та фінансового обліку для вітчизняних підприємств є недосконалість нормативно-правової бази, що регулює облік витрат на вітчизняних підприємствах. Нормативно-правові різні рівні регулювання бухгалтерського обліку в окремих положеннях дублюють один одного, в інших – містяться суперечливі моменти. Методичні рекомендації з обліку витрат і калькулювання собівартості мають чисельні недоліки, серед яких можна виокремити такі: встановлення однозначного визначення показника виробничої собівартості незалежно від того, де буде використовуватись цей показник: в фінансовому, управлінському чи податковому обліку; незрозумілий правовий статус зазначених документів; методичні рекомендації розроблені у відповідності до стандартів бухгалтерського обліку, зокрема П(С)БО 16, проте окремі позиції їм суперечать.

Ще одним проблемним питанням є оцінка біологічних активів та тваринницької продукції. Як зазначає П(С)БО 30 «Біологічні активи», сільськогосподарська продукція при її первісному визнанні має оцінюватись за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу або за виробничою собівартістю відповідно до П(С)БО 16 «Витрати».

Методичними рекомендаціями з обліку біологічних активів натомість передбачено єдиний спосіб оцінки сільськогосподарської продукції – за

справедливою вартістю. Визначення справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції ґрунтується на цінах активного ринку. Проте занепад тваринницької галузі супроводжується відсутністю активного ринку на продукцію галузі, що значним чином ускладнює її оцінку.

Розвиток управлінського обліку на сьогодні проходить непослідовно, зокрема характеризується повільним впровадженням у практику вітчизняних аграрних підприємств. Він є складовою облікової системи, яка тісно співпрацює із фінансовим та стратегічним обліком, формуючи єдиний інформаційний потік. Враховуючи, що управлінський облік є передумовою для ефективно функціонуючої системи менеджменту, гарантією стабільної роботи суб'єктів господарювання, необхідно розглянути можливість законодавчого визначення головних правил його ведення та здійснити ряд конкретних організаційних заходів з розбудови облікової системи аграрних підприємств.

Вміло організований облік витрат та калькулювання собівартості продукції тваринництва, повинен забезпечити оперативне, достовірне та повне надходження інформації щодо кількості та вартості одержаної продукції, трудових, матеріальних та грошових витрат на виробництво продукції по господарству в цілому та окремих його структурних підрозділах.

УДК: 631.13

Л.О. Сколотій, канд. екон. наук, професор університету
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОБЛІК ДОХОДІВ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств значною мірою залежать від налагодженості збуту продукції. Функціонування аграрного сектору України неможливе без наявності прозорих каналів просування сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача на вигідних для всіх учасників процесу умовах. В сучасних ринкових умовах метою діяльності сільськогосподарських підприємств є отримання прибутку, основним джерелом якого є реалізація готової продукції. Проте, без достовірної, релевантної, систематизованої належним чином інформації про особливості обліку процесу реалізації продукції, товарів, робіт, послуг неможливе ефективне управління підприємством.

Всі основні функції управління та управлінського обліку в цілому повністю застосовані й до обліку доходів, контролю за їх формуванням та до управління ними. Планування доходів посідає важливе місце у складанні плану реалізації й продажу на сільськогосподарському підприємстві на майбутні періоди. Співставлення запланованих величин сільськогосподарських доходів з фактичними показниками допомагає в прийнятті правильних і точних

управлінських рішень. Стимулювання й мотивація співробітників також відіграє велику роль у керуванні доходами на сільськогосподарських підприємствах.

Керівництво підприємства зацікавлене доходами саме з позиції управління, а також прийняття стратегічних рішень. Тому, простого бухгалтерського відображення доходу від реалізації продукції і понесених витрат недостатньо. Тому, актуальним стає завдання визначення принципів і підходів до управління доходами підприємства із позицій стратегічного управління.

Облік процесу реалізації відображається на рахунках класу 7 і 9. На дебеті рахунків класу 9 відображують виробничу собівартість реалізованої продукції, а на кредиті рахунків класу 7 – її реалізаційну вартість, суму виручки. При цьому на дебеті рахунків класу 7 відображують податки, що підлягають оплаті, та вирахування з доходів. Аналітичний облік процесу реалізації ведеться окремо за кожним видом проданої продукції і забезпечує необхідну інформацію про обсяг та фінансовий результат операцій не лише щодо підприємства в цілому, а й у розрізі окремих видів продукції.

Продану продукцію списують на реалізацію за ціною, за якою вона відображена на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва»: збільшенням субрахунку 901 «Собівартість реалізованої готової продукції» і зменшенням рахунку 27. Дохід від реалізації відображається збільшенням рахунків 30 «Готівка», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» і збільшенням субрахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції».

У кінці звітного періоду рахунки доходів витрат закриваються списанням їх даних на фінансові результати. При цьому на суму списаних доходів дебетують рахунок 70 «Доходи від реалізації» і кредитують рахунок 79 «Фінансові результати», а на суму списаних витрат дебетують рахунок 79 «Фінансові результати» і кредитують рахунок 90 «Собівартість реалізації». Після цього, порівнюючи одержані доходи та понесені витрати за групами продукції, регіонами продажу чи господарськими підрозділами визначають фінансовий результат. Різниця між сумою одержаних доходів та сумою витрат показує одержаний прибуток, а перевищення витрат над доходами показує понесені збитки. У кінці року виведене сальдо в порядку закриття цього рахунка відносять на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Згідно з чинним законодавством продукція вважається реалізованою після передачі її покупцеві й оформлення відповідних розрахункових документів. Положенням «Про форму та зміст розрахункових документів», затвердженим наказом Державної податкової адміністрації України від 01.12.2007 № 614, зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 05.02.2007 за № 105/5296, визначено форми і зміст розрахункових документів, які повинні видаватися при здійсненні розрахунків суб'єктами підприємницької діяльності для підтвердження факту продажу (повернення) товарів, надання послуг, отримання (повернення) коштів, крім розрахунків з купівлі-продажу іноземної валюти.

Фінансові результати формуються в процесі діяльності підприємства на різних стадіях кругообігу засобів. На сільськогосподарських підприємствах важливим є формування доходів, витрат і фінансових результатів від основної діяльності, що пов'язано з виробництвом і реалізацією сільськогосподарської продукції, біологічних активів і додаткових біологічних активів. З введенням в дію з 1 січня 2007 року Положення (стандарту) 30 “Біологічні активи” докорінно змінився порядок формування доходів, витрат і фінансових результатів у сільському господарстві. Якщо раніше фінансовий результат від основної діяльності визначався на стадії реалізації продукції, то нині такий результат складається з: 1) фінансового результату від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів; 2) фінансового результату від реалізації сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінювання яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу; 3) фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінювання яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на місці продажу, а тому виникає необхідність пошуку шляхів спрощення їх обліку. Все це підтверджує актуальність теми і необхідність продовження наукових досліджень в цій галузі.

В Україні в цілому методика обліку біологічних активів, доходів і витрат та фінансових результатів сільськогосподарської діяльності узгоджується з основними вимогами Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 41 “Сільське господарство”, який введений в дію з 2003 року. Практичного досвіду застосування цього стандарту як в міжнародній практиці, так і в Україні немає. Сільськогосподарські підприємства, по суті, вперше зустрілись з багатьма проблемами, які потребують вирішення, тому найважливішою з них є проблема формування доходів, витрат і визначення фінансових результатів.

Як відомо, згідно із Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, фінансові результати формуються на рахунку 79 “Фінансові результати”, до якого відкривають субрахунки із фінансових результатів за видами діяльності: операційної, фінансової та іншої звичайної. Фінансові результати сільськогосподарської діяльності будуть формуватись на субрахунку 791 “Результат операційної діяльності”. Практика показує, що проводити розрахунок справедливої вартості на різні види сільськогосподарської продукції і біологічні активи досить складно. Насамперед, потрібно володіти інформацією про ціни активного ринку, коригування індивідуальних характеристик, особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу тощо.

Нині існують невирішені питання, які стосуються формування доходів, витрат і фінансових результатів сільськогосподарської діяльності. На нашу думку вирішення окремих питань з удосконалення методики відображення біологічних активів можна звести до таких положень:

1. Визначення справедливої вартості на біологічні активи потребує розробки спеціальної системи розрахунків, що має здійснюватися науково-

дослідними інститутами разом із практиками обласних та районних управлінь агропромислового розвитку.

2. Біологічні активи після первісного визнання обліковуються як запаси, і така продукція може бути використана для власних потреб і для реалізації. Витрати (наднормативні і постійні загальновиробничі), які виникають за реалізації біологічних активів, списуються на дебет 90 рахунку і збільшують вартість реалізованої продукції. Включення навіть частини таких витрат у собівартість реалізації має бути зазначено в обліковій політиці підприємства і в зв'язку з цим виникає необхідність введення в облікову практику елементів нормативного методу обліку витрат, що також є досить трудомістким і відповідальним процесом.

3. Для відображення обліку доходів, витрат і фінансового результату реалізації продукції сільськогосподарського призначення необхідно відкривати окремі аналітичні рахунки, а в середині них – аналітичні рахунки за видами продукції і біологічних активів.

Не менш важливим аспектом в реформуванні обліку реалізації готової продукції є формування єдиної законодавчо-нормативної бази, адаптованої до міжнародних вимог та норм, удосконалення методології складання звітності та запровадження інформаційних технологій. Гармонізація та стандартизація організації бухгалтерського обліку реалізації готової продукції відкриє на перспективну тверду основу міжнародного співробітництва та спрощення системи обліку в цілому.

УДК 631.162:657.442

Г.А. Ткачова, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В глобальному для національної економіки вимірі, сучасна аграрна структура економіки України характеризується невисокою ефективністю, що найбільшою мірою опосередковано розбалансованістю системи внутрішньогосподарських відносин, нерегульованістю ціноутворення і розвитку аграрного ринку з високими затратами сільськогосподарських виробництв.

В умовах нестабільної політичної та економічної ситуації в країні правове регулювання є безпосереднім важелем впливу на економічні явища та процеси. Бухгалтерський облік доходів та фінансових результатів в Україні регламентований на законодавчому рівні. Нормативна інформація щодо

¹ Науковий керівник: Беленкова М.І., канд. екон. наук, професор

фінансових результатів діяльності підприємства за напрямками використання має на меті, перш за все, забезпечення таких функцій управління, як аналіз, контрольні прогнозування доходів, витрат та прибутку. Правова, нормативна та довідкова інформація використовується для оцінки, контролю і прогнозування відповідності фінансових результатів чинному законодавству, директивними документами, стандартам бухгалтерського обліку.

Фінансовий результат є відображенням ефективності усіх видів діяльності підприємства і проявляється у вигляді прибутку або збитку. Основним фінансовим результатом і кінцевою метою підприємницької діяльності є прибуток, збільшення якого означає приріст фінансових ресурсів підприємства. Прибуток є основним джерелом фінансування підприємства, запорукою його фінансової стійкості і забезпечення подальшої діяльності, що і визначає актуальність дослідження фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.

Практична реалізація теоретичних напрацювань щодо розрахунку фінансових результатів у бухгалтерському обліку та відображення їх у фінансовій звітності вимагає врахування концептуальних основ та вимог міжнародних і вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку з урахуванням сучасних економічних тенденцій розвитку національної економіки.

У бухгалтерському обліку та фінансовій звітності доходи і витрати відображаються в момент їх виникнення незалежно від дати надходження чи сплати грошей і згідно з принципом відповідності витрат і доходів включаються до Звіту про фінансові результати. З метою пошуку резервів збільшення прибутковості, отримання прибутку не можливе без ефективного управління формуванням доходів і витрат підприємства

Від основної діяльності сільськогосподарських підприємств, що пов'язано із виробництвом і реалізацією сільськогосподарської продукції, біологічних активів і додаткових біологічних активів, важливим є формування доходів, витрат і фінансових результатів. Поняття фінансового результату значно розширилось зі вступом в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи». Відповідно до вимог цього стандарту фінансовий результат від основної діяльності формується з урахуванням фінансових результатів, одержаних від:

- зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу;
- первісного визнання сільськогосподарської продукції і додаткових біологічних активів;
- реалізації сільськогосподарської продукції та біологічних активів за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу.

Визначення справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції ґрунтується на цінах активного ринку. Якщо активний ринок відсутній, то справедлива вартість біологічних активів і сільськогосподарської продукції здійснюється за: ринковими цінами на подібні активи, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик,

особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість; додатковими показниками, які характеризують рівень цін на біологічні активи і сільськогосподарську продукцію; останньою ринковою ціною операції з такими активами (за умови відсутності суттєвих негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, у якому діє підприємство).

Передбачено витрати від первісного визнання та від зміни справедливої вартості, відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків та Методичних рекомендацій з обліку біологічних активів, відносити на рахунок 940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю», а доходи – рахунок 740 «Доходи від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю». В сільському господарстві, на витрати виробництва прийнято розподіляти всі загальновиробничі витрати, без поділу їх на змінні і постійні, пропорційно до суми прямих витрат. Дохід від реалізації сільськогосподарської продукції і біологічних активів відображається в обліку відповідно до П(С)БО 15 «Дохід», оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу.

Класифікація доходу за джерелами отримання збігається з підходами визнання доходу згідно з П(С)БО 15 «Дохід» і відповідає економічній сутності господарських операцій і класифікації доходів за групами, зокрема:

1. Дохід отриманий в наслідок продажу активів;
2. Дохід отриманий в наслідок використання активів іншими сторонами – дохід від участі в капіталі і дохід, отриманий внаслідок інвестиційної діяльності;
3. Інші доходи, які отримані в наслідок певних подій і не пов'язані з господарською діяльністю.

Для обліку й узагальнення інформації про фінансові результати від звичайної діяльності Планом рахунків передбачено рахунок 79 «Фінансові результати». За кредитом цього рахунка відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів, за дебетом – суми в порядку закриття рахунків обліку витрат, також належна сума нарахованого податку на прибуток.

Фінансові результати підприємства залежать від отриманих результатів за окремими видами продукції. Тому для визначення видів продукції, які справляють найбільший позитивний вплив на загальний обсяг отриманого прибутку необхідним є дослідження фінансових результатів сільськогосподарських підприємств у розрізі окремих видів продукції.

Збільшення фінансових результатів сільськогосподарських підприємств може бути досягнуто шляхом збільшення виручки від реалізації прибуткових видів продукції, проте основним напрямком збільшення прибутку має стати зменшення затрат.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що актуальним для сільськогосподарських підприємств є пошук резервів зниження витрат шляхом економії ресурсів, цінової політики, обсягом виробництва, посиленням

контролю за надходженням, рухом та витрачанням товарно – матеріальних цінностей, тощо.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1254-03>

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001р. № 559. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001р. № 559. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

5 Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку фінансових витрат: Наказ Міністерства фінансів України від 01.11.2010 р. № 1300. URL: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/searcher?&search_param=%EC%E5%F2%EE%E4%E8%F7%ED%E8%F5&SearchPublishing=1&stind=161.

УДК. 339.564(477)

Я.М. Токар, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ: ДОРОЖНЯ КАРТА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ 2017 – 2021

Агропромисловий комплекс України на сьогодні характеризується значним експортним потенціалом, що актуалізує проблему пошуку напрямів його ефективного використання в умовах загострення конкурентної боротьби на ринках сільськогосподарської продукції. Одним з найбільш дієвих напрямів реалізації експортного потенціалу є використання інструментів стратегічного управління при здійсненні експортних операцій.

Проблема розробки та запровадження експортних стратегій сьогодні активно вивчається як вітчизняними, так і зарубіжними вченими: І.В. Бураковський, А.І. Кредісова, А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Т.М. Циганкової, Ю.В. Яковець.

¹ Науковий керівник: Горковенко І.В., канд. екон. наук, доцент

Експортна стратегія підприємства — це складна економічна категорія, єдиного тлумачення сутності якої на сьогодні не існує. Як зазначає Степан Кубів, міністр економічного розвитку і торгівлі України: “Експортна стратегія – це свого роду суспільний контракт між бізнесом і владою, який формулює взаємні очікування, окреслює сфери відповідальності та визначає спільні цілі та задачі у сфері експорту. Це потужний інструмент для посилення позиції українських експортерів на світових ринках. Хоча індивідуальний успіх окремого підприємця залежатиме від персонального таланту і наполегливості, однак Експортна стратегія є загальнодоступним та відкритим інструментом створення успішного майбутнього для українського бізнесу та усієї економіки”.

Сучасна національна експортна стратегія має відповідати глобалізаційними та інтеграційним процесам, базуватися на використанні форм і механізмів співпраці, які дозволяють оптимізувати використання потенціалу взаємозв'язків України з економічно розвинутими країнами світу.

Саме 28 березня 2017 року відбулася презентація «Експортна стратегія України. Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України 2017-2021», яку розробило Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ) за методологічного супроводу Міжнародного Торгового Центру (ІТС), за участі Офісу з просування експорту та за підтримки Western NISEnterprise Fund. Робота над документом об'єднала представників уряду, бізнесу, громадянського суспільства і міжнародних організацій.

Експортна стратегія України визначає вектор розвитку та реалізації торговельного потенціалу, зростання експорту і сприяє формуванню сильної та ефективної економіки. Першим етапом Експортної стратегії України є Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України, розрахована на наступні 5 років.

Згідно з даним документом, влада планує робити ставку на сім секторів економіки. Мова йде про сільське господарство, інформаційні та комунікативні технології, техобслуговування та ремонт повітряних суден, виробництво запчастин і комплектуючих для авіа- та аерокосмічної промисловості, машинобудування, туризм, креативні послуги (дизайн, кіно, мод). У МЕРТ впевнені: саме ці галузі дозволять нашій країні побудувати тісні торговельні відносини з 75 країнами світу, серед яких особлива увага буде приділятися, наприклад, США, Японії, Великобританії, Канаді, Франції, Китаю. В результаті впровадження експортної стратегії вдасться відновити величезний потенціал зовнішньої торгівлі, адже тільки в 2015 році, за оцінками експертів, Україна недоотримала близько 6 млрд. дол.

Головне завдання стратегії – підвищити конкурентоспроможність українського експорту шляхом усунення перешкод та визначення конкретних можливостей за допомогою чітких кроків, описаних у Плані дій. Для реалізації Плану дій визначили 56 завдань, задіяли близько 40 державних і недержавних інституцій та окреслили три основні цілі стратегії:

1 – створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту;

2 – розвиток послуг із підтримки бізнесу та торгівлі, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємств, зокрема МПС;

3 – зміцнення навичок і компетенцій підприємств, зокрема МПС, необхідних для участі в міжнародній торгівлі.

На даний час ситуація з експортом в Україні не краща, адже з 2012 по 2016 рік продаж товарів за кордоном впала майже в два рази — з 82,2 млрд дол. до 44,9 млрд. дол. У МЕРТ це пояснюють зниженням попиту на українську продукцію та несприятливою ціновою кон'юнктурою на міжнародних ринках, погіршенням фінансового стану вітчизняних підприємств та відсутністю доступу до кредитних ресурсів, обмеженням експорту наших товарів на ринок РФ і транзитом через її територію в треті країни, зростанням собівартості вітчизняної продукції, продовженням військового конфлікту на Донбасі та анексією Криму. Все це змушує наші підприємства шукати нові ринки збуту, відзначають аналітики, адже, незважаючи на наявні проблеми, Україні є що запропонувати за кордоном.

За даними МЕРТ, в структурі нашої зовнішньої торгівлі 81% виробництва припадає на експорт товарів. І тут представлені в основному традиційні галузі — сільське господарство і харчова промисловість (частка в експорті — 42%), металургія (22,9%), машинобудування (11,9%), будівельні матеріали (7,5%), хімія (4,3%). Ці товари виробники зараз активно продають не тільки в СНД чи ЄС, але й у Єгипті, Туреччині, Індії, Китаї, Білорусі, Ірані, Саудівській Аравії, Ізраїлі. І, на думку експертів, потенціал у українському експорті досить великий, але все ж Україні варто йти від репутації сировинної держави і робити ставку на виробництво товарів з доданою вартістю. Тобто, наприклад, можна продавати не тільки метал, але і готові транспортні засоби.

На думку експертів, сільське господарство і харчову промисловість не випадково називають одними з ключових драйверів української економіки — в загальній структурі зовнішньої торгівлі України ці сектори займають 42%. Саме тому автори експортної стратегії приділяють величезну увагу нарощуванню виробництва і продажів даної продукції на закордонних ринках. Тим більше, що перспективи для зростання попиту на продукти постійно зростають у всьому світі.

Тому аналітики вважають, що в найближчі 5-10 років Україна має великі шанси закріпитися як основний аграрний постачальник в регіонах Близького Сходу, Південної Африки, Індокитаю. «У Китаї стурбовані тим, що в регіоні стрімко зростає попит на продовольство. Купівельна спроможність населення зростає, економіка зростає, а резервів для нарощування виробництва у них немає. Тому в регіоні будуть змушені нарощувати імпорт зернових, м'яса, молока. В цьому відношенні ці країни розглядають Україну як одного з найбільш цікавих постачальників», — наводить приклад народний депутат і президент Української аграрної конфедерації Леонід Козаченко.

Таким чином, у найближчі роки головними завданнями експортної політики України, що відображені у експортній стратегії, є забезпечення зростання обсягів експорту, переважно за рахунок використання науково-технологічних чинників та підвищення продуктивності факторів виробництва,

удосконалення структури експорту, реструктуризацію інституційних засад експортної діяльності, переведення зовнішньоекономічних зв'язків України на новий рівень шляхом врахування тенденцій інтеграційних процесів та здійснення оптимальної експансії на ринках третіх країн. І тому розвиток експортної діяльності є наслідком та одночасно передумовою економічного зростання України, що буде мати наслідком підвищення рівня національної конкурентоспроможності та зростання суспільного добробуту. Основною запорукою успішної реалізації Дорожньої карти стратегічного розвитку торгівлі України на 2017–2021 рр. є спільна та злагоджена робота всіх учасників, що безпосередньо або опосередковано задіяні в експорті товарів і послуг, а також у підтримці постійного і продуктивного діалогу між ними.

Список використаних джерел

1. Презентація проекту Експортна стратегія України, Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України 2017-2021 URL: <http://www.icc-kiev.gov.ua/agenda/prezentatsiya-proektu-eksportna-strategiya-ukrajini-dorozhnya-karta-strategichno-rozvitku-torgivli-ukrajini-2017-2021>.
2. Експортна стратегія України: чим будемо торгувати // В курсі. 2017 URL: <http://vkurse.ua/ua/economics/chem-budem-torgovat.html>.
3. Експортна стратегія України // Економічний портал Чернігівської області. 28.03.2017 URL: http://www.chernihiv-oblast.gov.ua/news/1978/eksportna_strategiya_ukrayini.
4. Бураковський І. Експортна стратегія: декілька тез про ключовий економічний документ України // Європейська правда. 2017 URL: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/05/4/7048761>.

УДК 349.235

В.Є. Тредіт, канд. екон. наук, доцент

Ю.С. Нежид, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ПІДСУМКОВИЙ ОБЛІК РОБОЧОГО ЧАСУ

Важливою умовою ефективної організації робочого процесу має режим робочого часу. Визначено, що режим робочого часу може бути єдиними для всіх працівників або залежати від категорії працівників, тривалості робочого часу, характеру виробництва та інших чинників. На підприємствах, що працюють безперервно найчастіше неможливо дотримуватися п'ятиденного або шестиденного робочого тижня з установленою тривалістю робочого часу. Варто відмітити, що на одному підприємстві можливе запровадження декількох режимів робочого часу. У даному випадку виникає необхідність запровадження підсумкового обліку.

Актуальність досліджуваної теми полягає в тому, що за допомогою обліку робочого часу здійснює перевірку перебування працівника на своєму робочому місці та виконання працівником свої трудових обов'язків.

Серед загальних режимів робочого часу особливе місце займає режим із підсумованим обліком робочого часу.

Застосування підсумкового обліку робочого часу регулюється в першу чергу ст. 61 Кодексу законів про працю, де підсумований облік робочого часу запроваджується на безперервно діючих підприємствах, в установах і організаціях, а також в окремих виробництвах, цехах, дільницях, відділеннях і на деяких видах робіт, де за умовами виробництва (роботи) не може бути дотримано встановленої для цієї категорії працівників щоденної або тижневої тривалості робочого часу [1].

Згідно зі ст. 7 Закону України «Про колективні договори і угоди», підсумований облік робочого часу запроваджує на підприємстві роботодавець за погодженням із виборним органом первинної профспілкової організації, а якщо цей орган відсутній, то це питання може бути врегульовано колективним договором [2].

Якщо на підприємстві немає договору, рішення про запровадження підсумкового обліку оформлюють протоколом, який підписують власник (керівник) та представники трудового колективу. Після необхідних погоджень оформлюють наказ по підприємству. Особливу увагу слід звернути на термін запровадження підсумованого обліку робочого часу. Тобто якщо режим роботи на підприємстві змінився, наприклад, з 1 вересня поточного року і з цієї самої дати запроваджується підсумований облік, то необхідні зміни можна внести не пізніше 1 травня цього ж року. Керівництво підприємства повинне про внесені зміни проінформувати співробітників. Роботодавець відповідно до виробничих потреб може встановити тривалість робочого дня до 12 годин у зміну, звичайно за погодженням із профспілкою (або самостійно в колективному договорі).

Однак при цьому варто врахувати характер і умови праці – наприклад, такий тривалий робочий день небажано встановлювати на роботах зі шкідливими та важкими умовами праці.

За підсумованого обліку робочого часу понаднормові години роботи за обліковий період вважають надурочними й оплачують у розмірі не меншому, ніж передбачено ст. 106 КЗпП. В тому випадку, якщо на підприємстві використовується погодинна система оплати праці роботу в надурочний час оплачують у подвійному розмірі годинної ставки. За відрядною системою оплати праці за роботу в надурочний час виплачують доплату в розмірі 100% тарифної ставки працівника відповідної кваліфікації, працю якого оплачують за погодинною системою, – за всі відпрацьовані надурочні години.

Також варто відмітити, що компесувати надурочні роботи надаючи відгули не допускається навіть за погодженням з працівником (ч. 4 ст. 106 КЗпП).

У сільськогосподарському виробництві порівняно з іншими галузями недотримання працівниками щоденної, щотижневої і щомісячної норми тривалості робочого часу – звичайна об'єктивна ситуація. Це пов'язане, насамперед, із сезонним характером робіт. При встановленні на таких виробництвах щоденної та тижневої норми тривалості робочого часу не буде забезпечене своєчасне та якісне виконання робіт, зокрема сезонних.

Так, наприклад, у трактористів-машиністів сільськогосподарського виробництва в період із березня до листопада тривалість робочої зміни в середньому становить 10 годин. У цей період трактористи-машиністи зайняті, зокрема, на таких роботах: весняно-польові роботи (підготовка ґрунту й посів ранніх зернових культур, соняшнику, овочів, кормових культур тощо); догляд за посівами; прибирання сіна, зернових і зернобобових культур, закладка силосу (під час жнив робота триває протягом усього світлового дня); підготовка ґрунту під посів озимих зернових культур, прибирання пізніх зернових культур, соняшнику, осіння оранка під пари.

Отже, понаднормові роботи за рік можуть перевищувати граничні норми їх застосування. Проте у грудні, січні та лютому здійснюється ремонт сільгосптехніки. У цей час надаються додаткові дні відпочинку (відгули) за відпрацьовані понад норму години. Тому роботи в сільському господарстві мають організовуватися із застосуванням підсумованого обліку робочого часу.

Розглянемо ситуацію, коли працівника залучали на свята до додаткової роботи (тобто не за графіком).

Ситуація. На підприємстві для працівника одного сільськогосподарського підприємства запроваджено підсумований облік робочого часу з обліковим періодом – рік (з 1 січня по 31 грудня). Допустимо, що працівник за 2017 рік відпрацював 2088 годин. Із них 24 години – не за графіком: за наказом керівництва довелося виходити на роботу через хворобу колеги та працювати на День Конституції. Також протягом року він працював і в інші святкові дні – загалом напрацював 80 годин.

Визначаємо годинну ставку для оплати надурочних годин:

– середньомісячна кількість годин (норма робочого часу в 2017 р. становить 1986 годин):

$1986 \text{ год} : 12 \text{ міс.} = 165,5 \text{ год};$

– годинна ставка для оплати надурочних годин:

$6000 \text{ грн} : 165,5 \text{ год} = 36,25 \text{ грн};$

– кількість годин за які потрібно провести доплату:

$2088 \text{ год} - 1986 \text{ год} - 16 \text{ год} = 86 \text{ год}.$

Обчислюємо розмір доплати за надурочну роботу, яку слід нарахувати в грудні 2017 року:

$36,25 \text{ грн} * 86 \text{ год} = 3117,50 \text{ грн}.$

Якщо підсумований облік робочого часу застосовується на підприємстві без належного оформлення, то це може розцінюватися як застосування поденного обліку з «букетом» порушень трудового законодавства, а саме: ст. 62, 71 і 73 КЗпП (необґрунтоване залучення працівників до понаднормових робіт і до роботи у вихідні, святкові та неробочі дні), а також ст. 106, 72 і 107

КЗпП (невплата грошової компенсації за ці роботи, компенсація понаднормових робіт відгулами) – у разі перепрацювання нормативного часу; ст. 32 (ч. 3) і 56 КЗпП (неправомірна робота з неповним робочим часом у разі недопрацювання нормативного часу). Тому належно оформлений підсумований облік робочого часу на ряді робіт у сільському господарстві так само необхідний, як і правомірний.

Дослідивши проблему правового регулювання підсумованого обліку робочого часу, можна дійти висновку, що особливістю підсумованого обліку є можливість вибору періоду, за яким ведеться підсумок відпрацьованого часу. Вихідні дні за цього режиму робочого часу можуть встановлюватись у різні дні тижня відповідно до графіку їхньої змінності. Перспективою подальших досліджень є здійснення порівняльного аналізу підсумованого обліку робочого часу та звичайного обліку та виявлення відмінностей, вивчення процесу підсумованого обліку в європейських країнах.

Список використаних джерел

1. Кодекс законів про працю [Електронний ресурс] Із змінами і доповненнями станом на 05.10.2016 р. // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08/page>

2. Про колективні договори і угоди: Закон України від 1 від 01.07.1993 № 3356-ХІІ. [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>

3. Підсумковий облік робочого часу. Все про бухгалтерський облік // Бухгалтерська газета. 2017. – № 84. – С. 6-9.

УДК 657.6

К.О. Утенкова, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Регулювання і вдосконалення аудиторської діяльності в Україні як системи незалежного фінансового контролю здійснює Аудиторська палата України (АПУ), яка є незалежним самоврядним органом, створеним згідно з Законом України «Про аудиторську діяльність»

Зокрема, відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» АПУ здійснює сертифікацію осіб, які бажають займатися аудиторською діяльністю; затверджує порядок сертифікації аудиторів, а також за погодженням з Національним банком України затверджує порядок сертифікації аудиторів, які здійснюватимуть аудит банків; затверджує програму підготовки аудиторів та за погодженням з Національним банком України програму підготовки аудиторів, які здійснюватимуть аудит банків.

Єдині умови та порядок сертифікації аудиторів встановлено нормами Положення про сертифікацію аудиторів, затвердженого рішенням АПУ від 31.05.2007 р. № 178/6, порядок проведення сертифікації аудиторів банків – нормами Порядку сертифікації аудиторів банків, затвердженого рішенням АПУ від 11.10.2007 р. № 183/3.

Усього в Україні станом на 31.12.2016 р. чинний сертифікат аудитора мали 2646 особи.

Інформація щодо кількості аудиторів у 2012-2016 роках наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Інформація щодо кількості аудиторів у 2012-2016 роках

Рік	Кількість аудиторів станом на 31 грудня, осіб
2012	3139
2013	2993
2014	2787
2015	2675
2016	2646

За даними таблиці 1 помітна стійка тенденція щодо зменшення кількості аудиторів за останні 5 років. Аудиторською палатою України за результатами кваліфікаційних іспитів упродовж 2016 року сертифіковано 70 аудиторів.

Згідно із Законом України «Про аудиторську діяльність» АПУ щороку отримує від аудиторських фірм та аудиторів, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів, звіти про виконані ними роботи, здійснює їх аналіз та подає до Кабінету Міністрів України узагальнену інформацію про стан аудиторської діяльності в Україні.

Станом на 01.01.2016 р. в Реєстрі значились 1015 аудиторська фірма та 92 аудиторів-підприємців. Таким чином, загальна кількість аудиторських фірм та аудиторів, що зобов'язані подавати до АПУ звіт за формою № 1-аудит за 2016 рік, відповідно, склала 1107 суб'єктів.

Інформація про кількість суб'єктів підприємницької діяльності, включених до Реєстру у розрізі регіонів станом на 31.12.2016 р. (944 аудиторських фірм та 64 аудиторів-підприємців) свідчить про зменшення кількості суб'єктів аудиторської діяльності упродовж 2016 року до 1008 суб'єктів.

Аналіз результатів аудиторської діяльності та стану ринку аудиторських послуг свідчить, про те, що аудиторський ринок потерпає від змін, які відбуваються в країні. Так, упродовж 2016 року з Реєстру аудиторських фірм та аудиторів було виключено 136 суб'єктів аудиторської діяльності, а включено лише 37 суб'єктів аудиторської діяльності.

Кількість включених до Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності (аудиторських фірм та аудиторів-підприємців) за 2016 рік зменшилася в цілому по Україні на 8,9% (кількість аудиторських фірм – на 7%, а кількість аудиторів-підприємців – на 30,4%), що повторює тенденцію до зменшення у 2015 році, в якому загальна кількість суб'єктів порівняно з попереднім роком зменшилась на 16,5% (кількість аудиторських фірм – на 12,7%, а кількість аудиторів-підприємців – на 43,6%).

Найбільше суб'єктів аудиторської діяльності припинили свою діяльність у Донецькій (на 43,8%), Луганській (на 38,5%) та Тернопільській (на 33,3%) областях. Значно зменшилася кількість суб'єктів аудиторської діяльності у Рівненській (на 26,3%), Закарпатській (21,4%) та Івано-Франківській (20%) областях.

Наведена в табл. 2 інформація про кількість суб'єктів аудиторської діяльності за 2012 – 2016 роки вказує на загальну тенденцію до їх зменшення (порівняно з 2012 роком – на 39,7%), що свідчить про відтік суб'єктів господарювання з професії внаслідок дії низки факторів, у тому числі і кризових явищ у суспільстві, і посиленні вимог до аудиторської професії з боку регуляторів, та змін у законодавстві.

Таблиця 2

Кількість суб'єктів аудиторської діяльності у 2012– 2016 роках

Рік	Кількість суб'єктів аудиторської діяльності, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів станом на 31 грудня	Подано звітів до АПУ		Кількість суб'єктів аудиторської діяльності, що не подали звітність
		Кількість	% (*)	
2012	1 672	1 609	96,2	63
2013	1 488	1 452	97,6	36
2014	1 326	1 272	95,9	54
2015	1 107	1 071	96,8	36
2016	1 008	1 002	99,4	6

* Суб'єкти аудиторської діяльності, які не подають звіти, як правило – це суб'єкти, які фактично припинили свою діяльність, тому відсутність інформації від таких суб'єктів фактично не має суттєвого впливу на аналіз загальних показників ринку аудиторських послуг.

Однак, зазначимо, що незважаючи на постійне зменшення кількості суб'єктів підприємницької діяльності, які мають право здійснювати аудиторську діяльність, упродовж останніх шести років спостерігається стійка тенденція до збільшення їхнього доходу.

В Україні за 2016 рік надано аудиторських послуг на загальну суму 1 973 102,3 тис. грн. З них по місту Києву та Київській обл. – 1 634 543,8 тис. грн., що становить 82,8% від загальної суми наданих послуг у 2016 році. Таким чином, решта регіонів України надали аудиторських послуг у 2016 році на 338 558,5 тис. грн., що становить 17,2% від загальної суми наданих послуг у 2016 році.

У Дніпропетровській обл. за 2016 рік надано послуг на суму 99 331,9 тис. грн., у Харківській обл. – на 51 217,4 тис. грн., у Львівській обл. – на 40 785,3 тис. грн., в Одеській обл. – на 30 531,9 тис. грн. У решті областей України показники фактичного обсягу наданих послуг складають менше 1% від загального обсягу наданих послуг.

Найбільший середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності у 2016 році спостерігається у м. Києві та Київській обл. – 3 329 тис. грн, а найменший у Луганській обл. – 127 тис. грн.

Середня вартість одного замовлення по Україні коливається від 9,6 тис. грн (Миколаївська обл.) до 90,8 тис. грн (м. Києві та Київська обл.).

Аналіз результатів аудиторської діяльності та стану ринку аудиторських послуг свідчить про те, що аудиторський ринок якісно змінюється внаслідок дії низки факторів, зокрема кризових явищ у суспільстві, посиленні вимог до аудиторської професії з боку регуляторів, змін в законодавстві. Одночасно зі зменшенням кількості суб'єктів аудиторської діяльності в Реєстрі аудиторських фірм (на 8,9%) спостерігається тенденція до збільшення обсягу наданих послуг.

Сьогодні на ринку аудиторських послуг відбуваються об'єднавчі процеси, результатом яких стає укрупнення суб'єктів підприємництва для здійснення аудиторської діяльності.

Можна стверджувати, що подальше зростання ринку аудиторських послуг розпочнеться з поліпшенням загальних економічних умов і, як наслідок цього, зі збільшенням кількості і вартості операцій.

УДК 631.14.155

Д.М. Фурсова, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

СТАН І ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИПЛАТ

Особове важливе значення в умовах реформування економіки України набуває організація на підприємствах ефективного обліку витрат на основі розробки власної облікової політики. Можлива така розробка за умови застосування у практичній діяльності підприємств сучасних методів обліку і контролю витрат.

¹ Науковий керівник: Беленкова М.І., канд. екон. наук, професор

Ефективне управління є важливою умовою прибутковості підприємства. Потрібно мати інформацію про витрати, щоб проаналізувати ефективність управління, тобто знати, на які управлінські функції споживаються певні ресурси і заради яких цілей, щоб відшукати резерви або економії і зменшення цих витрат, або підвищення результатів від їх здійснення.

Адміністративні витрати – це витрати в сфері управління, які включають трудові та грошово – матеріальні витрати, пов'язані із здійсненням загального управління господарською діяльністю підприємства загалом. Витрати в сфері управління не можна віднести до якоїсь однієї стадії кругообігу.

Постійне зростання адміністративних витрат обумовлює необхідність пошуку оптимальних методик їх обліку адаптованих до потреб керівництва та інших користувачів економічної інформації. Складовою подальшого вдосконалення процесу управління господарською діяльністю підприємств у ринкових умовах та покращення їх фінансових результатів є вдосконалення обліку адміністративних витрат підприємств.

До адміністративних витрат відносить загальногосподарські витрати, пов'язані з загальним обслуговуванням та управлінням підприємством – це витрати на проведення річних зборів і представницькі витрати; витрати на відрядження та утримання апарату управління підприємства й іншого загальногосподарського персоналу; витрати на утримання й амортизацію основних фондів та інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання; витрати на зв'язок та амортизацію нематеріальних активів загальногосподарського значення; витрати на врегулювання суперечок через судові органи, на сплату податків, зборів та інших обов'язкових платежів підприємства та ін.

Найважливіший напрям у формуванні оптимального рівня управління витратами виробництва для конкуруючих підприємств, що є необхідним для максимізації прибутку на основі обґрунтованого маневрування витратами. Тому перед управлінською ланкою постає важливе завдання пошуку і впровадження такої системи обліку, суть якої полягала б в інтегруванні чинної системи обліку витрат і доходів, та накопиченні інформації для прийняття оперативних управлінських рішень і координації проблем майбутнього розвитку підприємства.

Величина прибутку залежить, насамперед, від обґрунтованого співвідношення між доходом від реалізації продукції (робіт, послуг) і витратами на виробництво, організацію виробничого та комерційного процесів. Тому управління витратами є важливою функцією економічного механізму кожного підприємства. Саме ці обставини підвищують значення проблеми управління витратами і їх вплив на кінцевий фінансовий результат.

Від величини адміністративних витрат безпосередньо залежать результати господарсько-фінансової діяльності кожного підприємства, питання обліку таких витрат завжди були, є і будуть актуальними. Певною мірою їх вирішенню сприятиме розширення номенклатури статей адміністративних витрат для повнішого забезпечення відповідних осіб потрібною інформацією. Окрім цього, для отримання інформації про повну собівартість продукції

запропоновано адміністративні витрати розподіляти пропорційно обсягу виготовленої продукції. Така методика розподілу даних витрат також дозволить прийняти ефективні управлінські рішення щодо виробництва того чи іншого виду продукції та подальшої діяльності підприємства.

Отже, адміністративні витрати - це витрати за межами виробничого процесу. Вони не беруть участі у створенні продукту, але вони необхідні для нормального функціонування виробництва, для забезпечення безперервності процесу кругообігу. Удосконалення обліку адміністративних витрат починається перш за все з: первинного обліку, форми обліку на підприємстві; організації обліку, починаючи з самої бухгалтерії.

Список використаних джерел

1. Аудит адміністративних витрат і витрат на збут та інших операційних витрат. – 21.02. 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvitaplaza.in.ua/publ/36-1-0-209>
2. Свиноус І.В. Методичні засади формування системи управління витратами на сільськогосподарських підприємствах / І.В. Свиноус, О.Ю. Гаврик, С. М. Хомовий // Економіка та держава. – 2016. – № 9. – С. 9-12.
3. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підручник / [М.Ф. Огійчук, Л.О. Сколотій, М.І. Беленкова та ін.]; під заг. ред. проф. М.Ф. Огійчука. – [7-ме вид., перероб. і допов.]. – К.: Алерта, 2016. – 1040 с.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1254-03>

УДК: 332.3 : 631.162

Н. Є. Ціцька, канд. екон. наук, доцент

З. П. Мирончук, канд. екон. наук, доцент

Львівський національний аграрний університет

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Земля – основний засіб виробництва, просторовий базис розміщення виробничих сил і соціальних об'єктів, резерв корисних копалин – є універсальним фактором людської діяльності, об'єктивною умовою існування і функціонування будь-якого виробництва. В аграрній сфері земля, як економічна субстанція, виступає основним засобом, що має певні якісні та кількісні характеристики та бере безпосередню участь у виробничому процесі сільськогосподарського формування. Саме тому всі вищезазначені особливості категорії земельні ресурси вимагають належної організації їх бухгалтерського

обліку, що дозволяє одержати інформацію про кількісну, якісну та вартісну характеристику земельних ресурсів, ефективність їх використання та затрати, здійснені на поліпшення земельних ділянок.

Необхідним для всіх підприємств АПК є впровадження в практику такої організації бухгалтерського обліку, яка б забезпечила необхідною, точною, своєчасною і достовірною інформацією всіх споживачів про кількість, якість та стан використання земельного фонду, що знаходяться у підприємств на правах власності чи користування. Тому, особливим об'єктом бухгалтерського обліку необоротних активів виступають земельні ділянки. Проте, як показали проведені дослідження, постановка земельних ділянок на баланс підприємств АПК не має системи чіткого та достовірного інформаційно-аналітичного забезпечення.

Землями сільськогосподарського призначення визнаються землі, надані для виробництва сільськогосподарської продукції, здійснення сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщення відповідної виробничої інфраструктури, у тому числі інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції, або призначені для цих цілей. Таке визначення земель сільськогосподарського призначення міститься у Податковому кодексі та статті 22 Земельного кодексу.

Враховуючи те, що в аграрній сфері земельні ресурси є основним господарським засобом, надзвичайно важливим завданням є розкриття змісту землі як об'єкта бухгалтерського обліку. Метою бухгалтерського обліку земельних ресурсів є отримання даних про землю, необхідних для зовнішніх (кредиторів, інвесторів) та внутрішніх користувачів для прийняття управлінських рішень, спрямованих на забезпечення раціонального та ефективного використання земель.

До ключових завдань бухгалтерського обліку земельних ресурсів можна віднести:

- створення належної інформаційної бази щодо відображення фізичного стану земельної ділянки, ведення агротехнічних записів стану та змін по окремих земельних ділянках (сівозмінах) для систематичного контролю за збереженням якісних характеристик та ефективним використанням земельних ресурсів в сільськогосподарських підприємствах;
- чітке документальне оформлення та своєчасне відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з надходженням, вибуттям та використанням земельних ресурсів;
- відстеження змін щодо передачі прав на земельні ресурси, спостереження за рухом земель разом із будівлями та спорудами, відображення змін у складі та стані земельних угідь при переході від одного стану в інший;
- відображення та контроль за наявністю та рухом коштів, призначених для цільового фінансування витрат щодо покращення землі;
- контроль за правильністю нарахування та своєчасністю сплати податків на землю та відображенням їх в обліку.

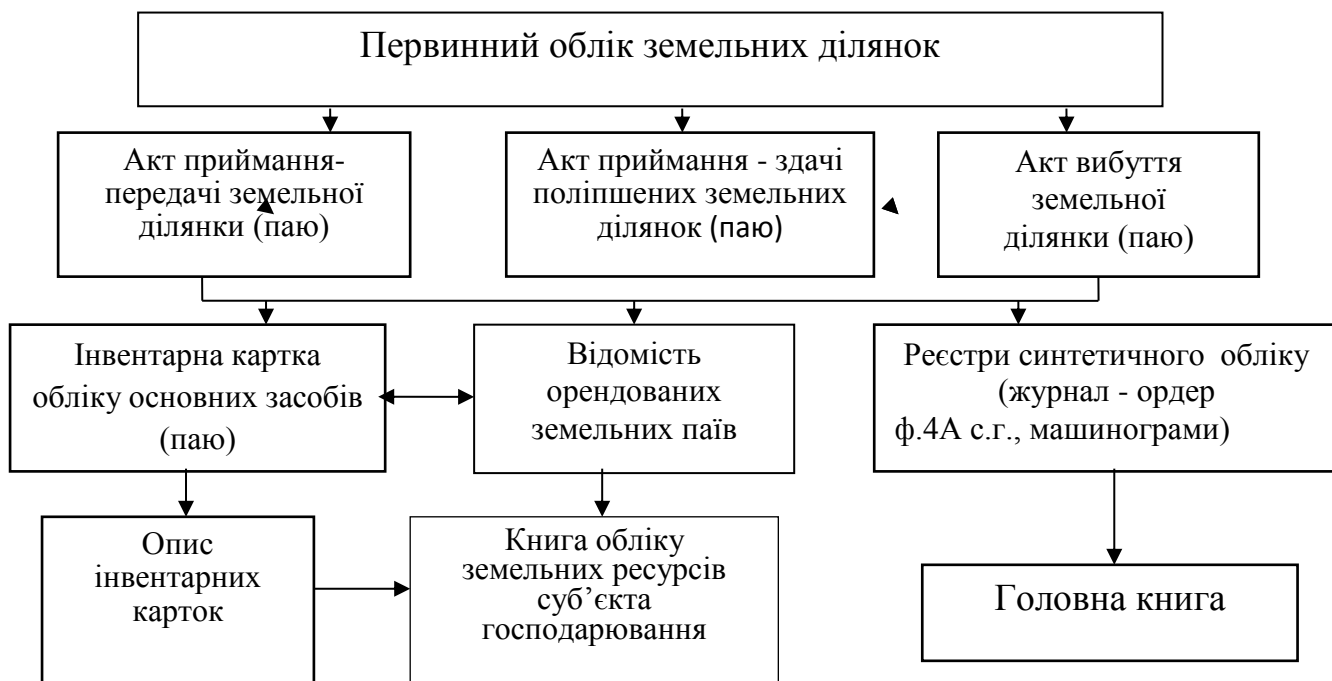
Зарахування земельних угідь до балансу сільськогосподарських формувань вимагає чіткого та достовірного інформаційно-облікового

відображення. Початковим етапом організації обліку земель сільського господарства є визначення статусу землекористувача, умов та режиму землекористування, якісних та кількісних показників землекористування, рівня родючості земель та інших суттєвих аспектів землекористування.

Земельні ділянки обліковуються на підставі свідоцтва, яким посвідчується право власності на земельну ділянку або право постійного користування та встановлюються площа та вартість переданих земельних ділянок. Одиницею обліку є окрема земельна ділянка.

Основні документи, які слугують джерелом для збору облікової інформації про земельні ділянки, включають: договір, який підтверджує набуття прав власності на земельну ділянку, договір оренди землі, сертифікат на право на земельну частку (пай), свідоцтво на право колективної власності на землю, свідоцтво на право приватної власності на землю, свідоцтво на право постійного користування землею. Первинний облік земельних ділянок повинен забезпечити правильне документальне оформлення та своєчасне відображення в облікових реєстрах їх оприбуткування, вибуття з підприємства та надавати достатні дані для контролю за ефективним використанням. Операції із земельними ділянками у сільськогосподарських підприємствах можна оформляти типовими первинними документами для обліку наявності і руху основних засобів, які затверджені Наказом Міністерства аграрної політики «Про затвердження спеціалізованих форм первинних документів з обліку основних засобів та інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств» і Методичних рекомендацій щодо їх застосування та Наказом Міністерства статистики України «Про затвердження типових форм первинного обліку».

Нині понад 90 % аграрних формувань використовує орендовані землі. Тому особливої уваги потребує раціональна побудова системи оренди земель сільськогосподарського призначення. З метою одержання даних про фактичний кількісний і якісний стан орендованих земельних угідь та стану розрахунків з орендодавцями доцільно використовувати відомість орендованих земельних паїв. Схема формування облікового забезпечення інформації про наявність і рух земельних ділянок у сільськогосподарських підприємствах наведена на рис.



Н.С. Шляхта здобувач ОС «магістр»¹
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах розвитку економіки серед комплексу проблем бухгалтерського обліку важливе місце займає питання формування, обліку та відродження у звітності фінансових результатів господарчих суб'єктів, оскільки фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює результати господарської діяльності підприємства і надає комплексну оцінку її ефективності.

Особливого значення досягнення позитивного фінансового результату діяльності вітчизняних підприємств набуває в умовах розширення ринкових відносин між суб'єктами господарювання як всередині країни, такі за її межами, особливо сьогодні, коли України стала на шлях вступу в ЄС.

Підвищення ефективності діяльності підприємств неможливе без удосконалення системи управління підприємством і, зокрема, управління фінансовими результатами.

Удосконалення системи управління підприємством базується на використанні сучасних форм, методів і принципів, що ставлять нові вимоги до формування неупередженої, повної, своєчасної, зрозумілої та корисної обліково-аналітичної інформації про діяльність підприємства та його фінансові результати.

Існують три методи визначення фінансового результату. Одним з них є метод «витрати – випуск», що базується на моделі В. Леонтьєва. Другий метод спирається на формулу балансу: актив дорівнює сумі власного капіталу і зобов'язань. Третій – визначає фінансовий результат як зміну вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду [1].

Порядок визначення фінансового результату на підприємствах України та відображення його у фінансовій звітності регламентується НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; П(с)БО 15 «Дохід», П(с)БО 16 «Витрати», П(с)БО 17 «Податок на прибуток» і трансформує систему обчислення фінансового результату відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку – 8 «Облікові політики, зміни в облікових політиках», 12 «Податки на прибуток», 18 «Дохід».

Вітчизняні підприємства розраховують фінансовий результат за методом «витрати – випуск», і тому на його величині істотно позначаються чинники

¹ Науковий керівник: Ковальова О.В., канд. екон. наук, доцент

методологічного і методичного характеру порядку визначення доходів і витрат, їх склад та оцінка [2].

Фінансовий результат як облікова категорія визначається різницею між доходами і витратами або приростом (зменшенням) власного капіталу підприємства, створеним у процесі підприємницької діяльності за звітний період, за винятком зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками.

Вирішенню проблеми облікового забезпечення інформацією потреб управління фінансовими результатами сприяє сегментизація підприємства з метою одержання інформації про доходи і витрати, фінансові результати в розрізі окремих структурних підрозділів підприємства – сегментів.

Методологічні засади формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов'язання звітних сегментів регламентуються П(с)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» [3].

Сегменти визначаються підприємством на основі його організаційної структури.

Сегменти можуть бути географічними і господарськими. Географічний сегмент – це відокремлювана частина діяльності підприємства, тобто територіально відокремлений підрозділ підприємства, а господарський – це відокремлювана частина діяльності підприємства, але територіально не відокремлений підрозділ підприємства. Критерії визначення сегмента географічним або господарським наведені в П(с)БО 29. Сегменти можуть бути виробничими, з виробництва певного виду(або групи) продукції (робіт, послуг) або з продажу продукції (товарів, робіт, послуг).

Ще одним результатом аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами є використання елементів управлінського обліку.

Дослідження проблеми формування в управлінському обліку інформації для управління фінансовими результатами свідчать, що цьому процесу значно сприяє створення на виробничому підприємстві центрів відповідальності [4].

Теорія і практика сформували принципи функціонування центрів відповідальності. Найважливішими з таких принципів є принцип самоконтролю, самоокупності та самофінансування.

У системі управлінського обліку доцільно використовувати елементи методу «директ-кост» («директ-костинг»), який базується на класифікації витрат на змінні та постійні і включає в себе облік витрат за їх видами, місцями виникнення й носіями, облік результатів виробничої діяльності, а також аналіз витрат і результатів для прийняття управлінських рішень.

Метод «директ-кост» дає можливість визначити маржинальний дохід і проаналізувати вплив постійних витрат на фінансовий результат від реалізації продукції (робіт, послуг), а також на фінансовий результат всієї операційної діяльності, при врахуванні постійних витрат у складі адміністративних витрат і витрат на збут.

Безумовно, підвищенню рівня управління фінансовими результатами сприяє і систематичний економічний аналіз доходів, витрат, прибутку (збитку) шляхом використання давно діючих методів і способів, наприклад порівняння з

нормами і вивчення структури цих показників та впливу окремих факторів на них.

Важливу інформацію для управління фінансовими результатами надає аналіз рентабельності як окремих видів продукції (робіт, послуг), так і рентабельності підприємства в цілому. При цьому слід використовувати традиційні методи аналізу, які дають можливість визначити вплив окремих факторів на рентабельність (цін, собівартості, обсягів і асортименту тощо).

Водночас, слід використовувати і більш складні методи аналізу фінансових результатів і рентабельності продукції і діяльності шляхом моделювання процесів діяльності і використання алгоритмів аналітичної оцінки граничного потенціалу прибутковості окремих видів продукції, а також аналізу рентабельності як складової фінансової стійкості підприємства.

Підвищенню рівня обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами сприяє формування інформації про доходи, витрати і фінансові результати за звітними сегментами і центрами відповідальності.

З метою ефективного управління фінансовими результатами доцільно використовувати не тільки традиційні методи (способи, прийоми) аналізу доходів, витрат, прибутковості, рентабельності, але й нові, такі як моделювання, оцінки граничного потенціалу прибутковості окремих видів продукції (робіт, послуг) та інші.

Список використаних джерел

1. Фінанси. бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія: у 3-х т., Т. 2 // Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин НАНУ, ННУ «Акад. фін. управління»; за ред. Т. І. Єфименко. – К., 2010. – 648 с.
2. Білик М. Д. Облікова політика та її вплив на формування фінансового результату діяльності підприємства / М. Д. Білик, В. В. Бабіч // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Київ, 2013. – Вип. 4 (143). – С. 201 – 206.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність за сегментами»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 19.05.05 р. № 412.
4. Скрипник М. Є. Про застосування облікової політики в управлінському обліку фінансових результатів / М. Є. Скрипник, Н. В. Скрипник // Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2011. – № 4 (58). – С. 110 – 113.

В.Є. Тредіт, канд. екон. наук, доцент
А.П. Якушко, здобувач Інституту міжнародної
освіти та підвищення кваліфікації
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: ПИТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ПРАКТИКИ

Під час інтеграції економіки України до європейський стандартів господарської діяльності відбуваються відповідні зміни в бухгалтерській практиці. В даному випадку виникає адаптація національної системи обліку до міжнародних вимог.

В умовах перехідного періоду суб'єкти господарювання потребують прозорості, повної та правдивої інформації про свій фінансовий стан і результати діяльності, яка може бути забезпечена шляхом ефективної інвентаризації.

Забезпечити достовірність показників обліку і запобігти можливим відхиленням покликана інвентаризація – один із головних методів обліку і контролю. Її проведення дає змогу з'ясувати розходження між даними бухгалтерського обліку та фактичною наявністю, станом і оцінкою активів, власного капіталу і зобов'язань підприємства, перевірити повноту документального оформлення і відображення в обліку господарських операцій, підтвердити реальність показників звітності підприємства.

Дослідженню наукових і практичних аспектів інвентаризації присвячено праці багатьох українських вчених, зокрема М.Т. Білухи, Т.А. Бутинець, А.М. Герасимович, А.П. Грінько, С.Ф. Голова, М.І. Карауш, Л.М. Крамаровського, А.М. Кузьмінського, М.М. Коцупатого, Ю.О. Леонова, В.С. Лень, М.М. Матюхи, М.Ф. Огійчука, І.В. Перезової, В.К. Радостовця, В.В. Сопка, М.А. Толстих, М.Г. Чумаченка, В.О. Шевчука та ін. Однак особливості інвентаризації відповідно до нових змін в законодавстві потребують більш детального розгляду.

Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", для підтвердження правильності та достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності, передбачено проведення підприємствами, їх об'єднаннями та госпрозрахунковими організаціями незалежно від форм власності інвентаризації майна, коштів і фінансових зобов'язань [1].

Інвентаризація – це перевірка і документальне підтвердження наявності та стану матеріальних та інших цінностей, основних засобів та вкладень підприємства, розрахунків і зобов'язань, звірка фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку, врегулювання виявлених різниць та відображення результатів інвентаризації в обліку.

Інвентаризація забезпечується власником (власниками) або уповноваженим органом (посадовою особою), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів, створює

необхідні умови для її проведення, визначає об'єкти, періодичність та строки, крім випадків, коли інвентаризація є обов'язковою. У цих випадках визначені на підприємстві строки інвентаризації не можуть перевищувати ті, що передбачені Положенням [2].

В даному Положенні передбачено, що при переході на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами (на дату переходу). Проте, згідно з МСФЗ 1 “Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності”, дата переходу – це початок першого періоду, за який суб'єкт господарювання подає повну порівняльну інформацію у своїй першій фінансовій звітності [3, с. 18].

Метою проведення інвентаризацій є встановлення відхилень облікових даних від фактичної наявності господарських засобів, що може бути спричинено помилками в обліку, природними втратами або псуванням матеріальних цінностей, зловживанням матеріально відповідальних осіб тощо [4].

Роль інвентаризації не обмежується перевіркою фактичної наявності цінностей. У процесі інвентаризації майна здійснюються такі заходи:

- перевірка дотримання вимог до діяльності матеріально відповідальних осіб;

- перевірка стану складських приміщень, порядку зберігання цінностей, справності всіх ваговимірювальних приладів, правильності присвоєння інвентаризаційних номерів;

- встановлення якісних характеристик матеріальних ресурсів: виявляються залежані й не використані цінності, майно, що повністю або частково втратило первинні властивості, неходові готові вироби та вироби, на селі немає попиту та ін.;

- виявлення непридатних до експлуатації основних засобів та тих, що не підлягають відновленню, перевірка дотримання правил утримання та експлуатації основних засобів;

- встановлення наявності документів, що підтверджують право власності підприємства на земельні ділянки, будівлі, споруди, іншу нерухомість, водоймища та інших об'єкти природних ресурсів;

- перевірка наявності у складі незавершених капітальних інвестицій обладнання та устаткування, що передане для монтажу, який фактично не розпочато, а також визначення стану законсервованих і тимчасово зупинених будівельних об'єктів, розробок, нематеріальних активів, на які складається окремий інвентаризаційний опис.

Процес інвентаризації доцільно проводити за такими етапами: підготовчий (складається наказ, де конкретизується зміст, обсяг, порядок та строки інвентаризації, а також персональний склад інвентаризаційної комісії), технічний (комісією в присутності матеріально відповідальної особи здійснюється перевірка фактичної наявності товаро-матеріальних цінностей, дані про їх фактичну наявність заносяться до інвентаризаційного опису, описи підписують всі члени інвентаризаційної комісії і матеріально відповідальна особа); аналітичний (результати перевірки звіряються з обліковими даними);

заклучний (пропозиції щодо врегулювання виявлених під час інвентаризації розбіжностей фактичної наявності товаро-матеріальних цінностей і даними бухгалтерського обліку подаються на розгляд керівнику підприємства, котрий приймає кінцеве рішення).

Така послідовність забезпечить оперативність та достовірність перевірки, виявлення можливих відхилень у здійсненні операцій з даним об'єктом та їх усунення або запобігання порушенням у майбутньому [5].

Варто відмітити, що починаючи із 16 грудня 2011 р., суб'єкти господарювання не визначають суми збитків самостійно. Усі збитки від нестачі матеріальних цінностей (окрім дорогоцінних матеріалів, дорогоцінного каміння та валютних цінностей) на підприємствах приватної власності визначає професійний оцінювач.

Перспективи подальших досліджень полягають в дослідженні питання удосконалення інвентаризації є розробка мережного графіка проведення. Використання мережних графіків дає змогу визначити критичні об'єкти для першочергового проведення інвентаризацій, забезпечити чіткість і оперативність в інвентаризаційній роботі. Вважаємо за доцільне керівництву для об'єктивності інвентаризації потрібно посилити контроль за її проведенням.

Таким чином, інвентаризація є важливим заходом під час якого в об'єктивності та результативності повинні бути зацікавлені власник, головний бухгалтер, і за певних обставин матеріально відповідальна особа, тому що інвентаризація в системі обліку є обов'язковим, важливим, суттєвим і необхідним елементом його методу.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України: Закон України від 16.07.99 р. №996-14-ВР. [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань від 02.09.2014 № 879 [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>

3. Інвентаризація: вивчаємо нові правила. Все про бухгалтерський облік // Бухгалтерська газета. – 2015. – 6 січ. – С. 18–20.

4. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підручник / [М.Ф. Огійчук, Л.О. Сколотій, М.І. Беленкова та ін.]; під заг. ред. проф. М.Ф. Огійчука. – [7-ме вид., перероб. і допов.]. – К.: Алерта, 2016. – 1040 с.

5. Снісар О.О. Інвентаризація як метод внутрішнього контролю паливно-мастильних матеріалів / О. О. Снісар // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2012. – № 1 (59) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stationline.org.ua/ekonom/75/11517-inventarizaciya-yak-metod-vnutrishnogokontrolyu-palivno-mastilnix-materialiv.html>.

СЕКЦІЯ 2

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

I. Jakusonoka, Dr.oec., profesor, **K. Zarina**, Mg.oec.
Faculty of Economics and Social Development, Latvia University of Agriculture

INVESTOR PROTECTION AND CORPORATE GOVERNANCE IN THE BALTIC STATES

At present, the development of the venture capital market is topical in Latvia. An increasing attention to it is paid by the government, and the objective of the government is to make Latvia choice No. 1 among the Baltic states for start-ups or fast growing technology enterprises (Aseradens, 2016). Since the stiffest competition in the attraction of venture capital investment and the struggle for the sympathies of new enterprises is faced by Latvia from Estonia and Lithuania, it is of great importance to compare and analyse possibilities for the enterprises in the Baltic States to attract international venture capital and the attractiveness of venture capital markets of the Baltic States for venture capital investment and to identify problems to be tackled in Latvia to become the leader in attracting venture capital among the Baltic States and the most attractive Baltic State for the new enterprises. Since most of the venture capital in all the Baltic States is comprised of national capital, it is important to examine how the Baltic States as a whole (and especially Latvia) are assessed by international investors.

The following three indicators were employed to calculate the key criterion – “Economic activity” – of the Venture Capital Country Attractiveness Index: (1) size of the national economy (GDP); (2) expected real GDP growth, %; (3) unemployment rate, %. In total, the weight of the key criterion “Economic Activity” comprises 15.8% of the index. The performance of the Baltic States in terms of economic activity in the period 2011-2016 is shown in Table 1.

Table 1

Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index rankings of the Baltic States according to the key criterion “Economic Activity” in the period 2011-2016

Country	Year					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Estonia	104	66	77	88	81	91
Latvia	122	84	96	92	95	90
Lithuania	111	77	85	86	87	87

Source: authors' calculations based on Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index data

In 2016 among 125 countries, economic activity in Lithuania was ranked 87th, while Latvia took 90th place and Estonia – 91st place. Compared with 2012 when all the Baltic States took the highest places according to this criterion, Latvia was

relatively the steadiest country (its rank decreased by 6 places), while Estonia declined by 25 places.

However, a short-term outlook is positive. The World Bank expects economic growth or an increase in GDP at 3.5% for Latvia, 3% for Lithuania and 3.2% for Estonia in 2017, while the expected GDP growth for the euro area is 1.5% (World Bank Data Catalogue).

The disadvantage of Latvia with regard to this criterion is unemployment, which was still the highest among the Baltic States – it was 9.3% in the fourth quarter of 2016 –, while in Lithuania it was 7.6% and 6.6% in Estonia; however, since 2015 the unemployment rate has decreased by 3%-points and the positive trend continues (Eurostat).

The legal structure and ownership rights protection can considerably influence the attractiveness of the VC market. According to G.Fleming and others (Fleming et al., 2006), the quality of the legal system of a country in implementing an exit strategy in relation to VC-financed enterprises is even more essential than the size of the stock market of the country. D.J.Cumming and others (Cumming et al., 2009) have performed in-depth examinations of these aspects and found that differences in the legal systems of countries, including their legal origins and accounting standards, significantly influenced CV (and PE) investment management. However, S.Johnson and others (Johnson, 1999) proved that insufficiently protected ownership rights restricted profit reinvestment by start-ups. The authors of the index – A.Groh and others (2016) emphasise that entrepreneurship becomes expensive without sufficient legal protection and law enforcement. The VC industry, to a great extent, depends on them, as the industry has long-term business relationships with institutional investors where investment origin countries and recipient countries could differ. Investors rely on their intermediaries (fund managers) and they, in their turn, rely on portfolio company management teams. If investors are not convinced that their interests are protected in a particular country, they avoid investing their capital in the country.

The key criterion “Investor protection and corporate governance” is composed of three indicators: (1) quality of corporate governance, which consists of five sub-indicators (disclosure index; director liability index; shareholder suits index; legal rights index; efficacy of corporate boards); (2) security of property rights, which consists of three sub-indicators (legal enforcement of contracts; property rights; intellectual property protection); and (3) quality of legal enforcement, which consists of five sub-indicators (judicial independence; impartial courts; integrity of the legal system; rule of law; regulatory quality). In total, the weight of the criterion in the index is 15.8%. The rankings of the Baltic States among the 125 countries are shown in Table 2.

In 2016, Estonia took 21st place, which was good performance. Latvia and Lithuania also performed quite well, being ranked 30th and 32nd, respectively. Latvia retained its 30th place for three consecutive years, which indicated its stability. Overall, all the Baltic States improved their performance year by year. The ranking of Lithuania in 2016 was slightly lower.

**Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index
rankings of the Baltic States according to the key criterion “Investor protection
and corporate governance” in the period 2011-2016**

Country	Year					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Estonia	25	23	24	24	21	21
Latvia	39	39	36	30	30	30
Lithuania	38	37	32	33	31	32

Source: authors' calculations based on Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index data

An in-depth analysis of some aspects of country performance revealed that Latvia was ahead of its neighbours, for example, in the World Bank's report *Doing Business 2017*, in the section *Protection of Minority Investors*, Latvia was ranked higher than Lithuania and Estonia (World Bank database). In Latvia, according to the report, it is easier for minority investors to litigate, company managers take a greater responsibility and legal rights are more favourable for minority investors. A problematic area, from the perspective of investors, is information disclosure issues. In other words, information disclosure is limited for minority investors.

An analysis of the other indicators of this criterion, e.g. security of property rights, which are mainly based on Global Competitiveness Index data, leads to a conclusion that Estonia can ensure the highest security level regarding property rights and intellectual property protection, whereas in Lithuania it is the lowest. Estonia has achieved the highest level regarding the efficacy of corporate boards, whereas in Latvia it is the lowest (GCI, 2016). A problematic matter in Latvia is the legal enforcement of contracts, which is the most ineffective among the Baltic States.

References

1. Aseradens A. as citing Urpena (2016) *Ministry of Economics. Latvia has to Become Choice No. 1 for Start-ups in the Baltics* (in Latvian) [online] Retrieved: <https://www.em.gov.lv/lv/jaunumi/11622-aseradens-latvijai-jaklust-par-start-up-uznemumu-izveli-nr1-baltija>
2. Cumming D. et al. (2009) *Legality and venture capital governance around the world*. *Journal of Business Venturing*, in Groh A. et al. (2016) *The Venture Capital & Private Equity Country Attractiveness Index 2016* [online] Retrieved: <http://blog.iese.edu/vcpeindex/download/>
3. Fleming G. et al. (2006) *Legality and Venture Capital Exits*. *Journal of Corporate Finance*, Vol. 12, pp. 214-245. [online] Retrieved: <https://ssrn.com/abstract=329160> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.329160>
4. Johnson S. H. (1999) *Property rights, finance and entrepreneurship* [online]: SSRN Working Paper 198409 Retrieved: http://econpapers.repec.org/paper/cesceswps/_5f212.htm

5. Ministry of Economics (MoE) of the Republic of Latvia (2015) *SME Access to Finance ex ante Assessment for Latvia* [online]: LV document – Market Imperfection Analysis Retrieved: [https://www.em.gov.lv/files/es_fondi/EM_Tirgus_nepilnibu_izvertejums_\(MGA\)_31_032015.pdf](https://www.em.gov.lv/files/es_fondi/EM_Tirgus_nepilnibu_izvertejums_(MGA)_31_032015.pdf)

6. *Venture Capital & Private Equity Country Attractiveness Index 2011-2016* data submitted by its authors (Groh A. et al. (2011-2016), adapted for comparability and processed according to the last index calculation methodology.

УДК 338.001

И. Якушонока, д-р экон. наук, профессор
Латвийский сельскохозяйственный университет
Институт Финансов и бухгалтерского учета

ВЛИЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОНДОВ ЕС В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Эффективное использование фондов ЕС не возможно без качественного и регулярного мониторинга хода их освоения и оценки влияния на развитие народного хозяйства и регионов. Многие экономисты неоднократно указывали на возможности более активного стимулирования предпринимательства, инновативной среды экономической деятельности и сглаживания диспропорций в развитии регионов путем использования фондов ЕС (Grinevica L., Rivza B., Rivza P., 2016; Jankova L., 2013; Jakusonoka I., 2007; Latviete I., 2010.; Rivza B., Kruzmetra M., Zaluksne V., 2016; Jakusonoka I., Rivza B., 2017). Проведенные исследования эффективности использования фондов ЕС показали влияние различных аспектов на результаты. Например, исследование литовских ученых показало, что с точки зрения постоянных затрат на трудовые ресурсы вложения в производственный сектор оказались менее эффективными (A.Aleksandravicius, A.Raupeliene, 2014).

Целью настоящего исследования является анализ и сравнение интенсивности привлечения фондов ЕС в Латвии и других странах центральной и восточной Европы (ЦВЕ) -2007-2016 гг. и показать влияние на НВП.

Финансирование фондов Европейского социального фонда, Европейского фонда регионального развития и фонда Кохезии в Латвии за период 2007-2013 гг. достигло 4.5 млрд.евро, а в периоде с 2014-2020 гг. эти вложения в народное хозяйство Латвии достигнет 4.418 млрд.евро.

По привлечению фондов ЕС Латвия находится во втором месте среди стран ЦВЕ после Венгрии за период 2007-2016 гг., соотношение фондов ЕС к НВП Латвии 18.6% и это на 3.8% больше чем в среднем в странах ЦВЕ (табл.1).

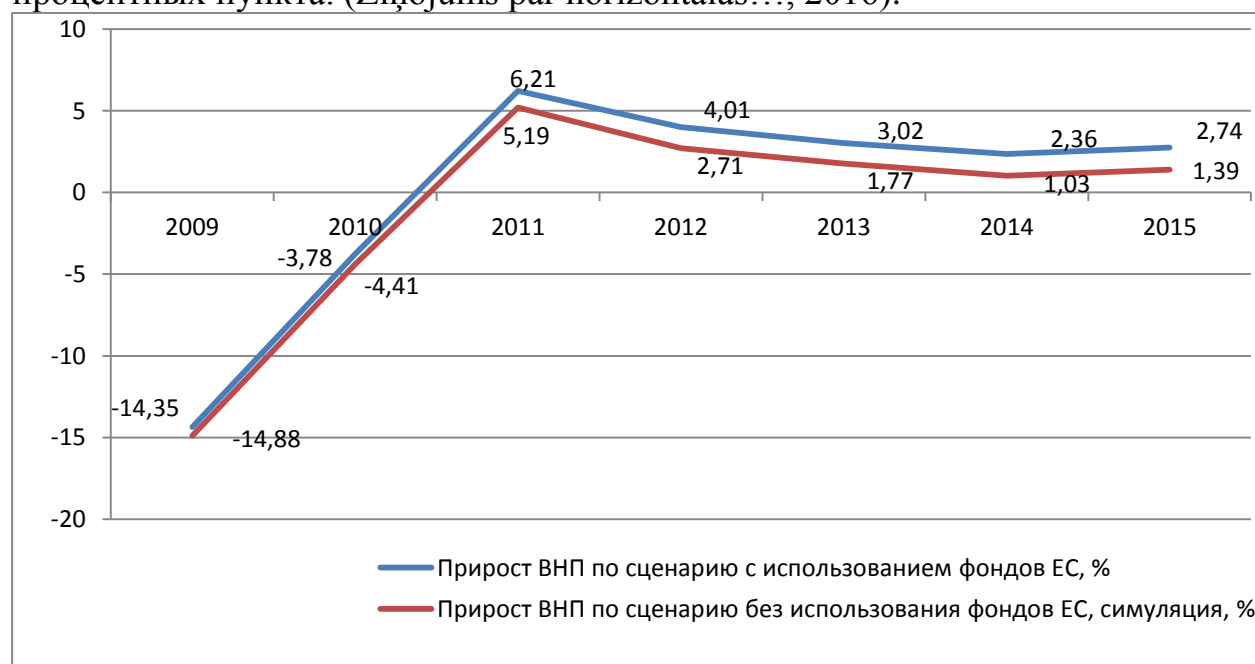
Привлечение фондов ЕС в странах ЦВЕ, 2007-2016 гг.

Страны ЦВЕ	Фонды ЕС, на 1 человека (EUR)	Фонды ЕС к ВВП (%)
Болгария	927	15.1
Хорватия	305	3.0
Чехия	2496	15.9
Эстония	2592	16.6
Венгрия	2529	22.9
Латвия	2298	18.6
Литва	2320	18.2
Польша	1768	15.7
Румыния	960	10.8
Словакия	2144	14.9
Словения	1988	10.6
В среднем по странам ЦВЕ	1848	14.8
Латвия +/- к среднему по ЦВЕ	+ 450	+ 3.8

Источник: Zinojums par horizontalas prioritates „Makroekonomiska stabilitate” ..., 2016

Объем привлечения финансирования из структурных фондов ЕС в расчете на одного жителя стран ЦВЕ составляло 1848 евро, а в Латвии этот показатель достиг 2298 евро на человека, что на 450 евро больше.

Влияние привлечения фондов ЕС анализируется совместно с динамикой прироста НВП в региональном разрезе, а также анализом активности предпринимательства различных территорий. Проведенная министерством финансов Латвии оценка влияния структурных фондов ЕС и фонда Кохезии на рост народного хозяйства позволила сделать вывод, что за период с 2011 по 2015 год благодаря фондам ЕС реальный прирост НВП составил в среднем 1.3 процентных пункта. (Zinojums par horizontālās..., 2016).



Источник: по данным Zinojums par horizontalas prioritates „Makroekonomiska stabilitate” ..., 2016

Рис.1. Влияние структурных фондов ЕС и фонда Кохезии на НВП Латвии с 2009-2015 гг.

Плановый объем финансирования из фондов ЕС 2014-2020 гг. в расчете на одного жителя стран ЦВЕ достигнет 1795 евро (EU funds, 2016) , между тем в Латвии этот объем планируется на 435 евро больше, в Литве - на 503 евро, а в Эстонии - на 747 евро больше.

Проведенный Министерством охраны окружающей среды и регионального развития Латвии анализ влияния фондов ЕС на развитие территорий в 2007-2013 гг. позволил выявить разнородные необходимые мероприятия по более активному привлечению инвесторов: строительство и ремонт автомобильных дорог, коммунальных сетей, инженерных коммуникаций и инженерных построек, образования бизнесинкубаторов, технологических и промышленных парков; создание внутренних дорог при промышленных предприятиях и их ремонт, улучшение инфраструктуры зданий и построек (ES fondu..., 2016).

Проводя анализ освоения структурных фондов ЕС необходимо принимать во внимание возможное существенное сокращение объема средств после 2020 года ввиду геополитических и внутренних структурных изменений в ЕС, поэтому оценка интенсивности освоения и эффективности использования этих средств имеет важное значение. Оценка должна проводиться на основе отчетности предоставляемой на основании правил №1238 2009 г. Кабинета министров Латвии „Порядок мониторинга освоения и оценки использования фондов ЕС”. Проведенный анализ и оценка этих результатов по Земгальскому региону Латвии и сравнительный анализ с результатами в среднем по странам ЦВЕ 2007-2015гг. Показал, что в центрах развития национального значения (Jelgava, Jekabpils) интенсивность привлечения средств на 23% выше, а в волостях не имеющих центра развития регионального значения с численностью населения выше 5000 соответственно на 33% выше, но остальных группах самоуправлений существенно отстают (Jakusonoka , Rivza , 2017).

В следующем периоде планирования средства должны использоваться в направлениях способствующих целенаправленного достижения результатов по горизонтальным приоритетам, а также использоваться с самой высокой отдачей. В Латвии в территориальном разрезе по волостям оцениваются группы самоуправлений, в которых показатели привлечение фондов ЕС в расчете на 1 человека были с более высокой эффективностью.

Библиографические источники

1. Aleksandravicius A., Raupeliene A. (2014) Assessment of Lithuanian Strategic Planning Documents on Infrastructure Development for New Jobs Creation in the Rural Areas , No.36, “Economic Science For Rural Development”: Integrated and Sustainable Regional Development, Jelgava, LLU ESAF ,pp. 155-164.

2. EU Funds in Central and Eastern Europe, 2016 / KPMG , p.10 <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/EU-Funds-in-Central-and-Eastern-Europe.pdf> [25.02.2017]

3. ES fondu 2007.-2013.gadam ietekmes uz Latvijas teritoriju attistibu izvertejums/ Nosleguma zinojums . VARAM : http://www.varam.gov.lv/lat/publ/publikacijas/reg_att/?doc=13889. [25.02.2017]
4. Grinevica L., Rivza B., Rivza P. (2016) Scenarios for Reducing Youth Unemployment and Promoting Sustainability in the Regions of Latvia. In: *Journal of Security and Sustainability Issues*, Volume 5, Number 3, pp.437.-449.
5. Jakusonoka I. (2007) Strategy, Financing and Control of Rural Development Projects / *Economics and Rural Development: Research papers Vol.3.No.1*, Akademija, 2007.- 17.-24.p. ISSN 1822-3346
6. Jakusonoka I., Rivza B. (2017) Assessment of the Intensity and Activity of Use of EU Funds in Zemgale Region/ No.45 “Economic Science For Rural Development”, Jelgava, pp.95-101.
7. Jankova L. (2013) EU Funds financing for member states , No.31, “Economic Science For Rural Development”: Integrated and Sustainable Regional Development , Jelgava, pp.85.-91.
8. Rivza B., Kruzmetra M., Zaluksne V. (2016) Performance Trends for Smart Growth in the Rural Territories of Latvia. In: *Agronomy Research*. Vol 14(5), p. 1684-1693
9. Zinojums par horizontalas prioritates „Makroekonomiska stabilitate” istenosanu un sasniegto 2015.gada.- Riga, 2016. – p.6. : http://www.esfondi.lv/upload/fm_hp_ms_zinojums_2015_precizets.pdf [21.02.2017]

УДК 657.1

І.А. Бондаренко, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

МЕХАНІЗМ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Підприємство виготовляє продукцію, котра потрібна не лише йому самому, а й комусь іншому. Готова продукція, отримана з виробництва, реалізовується покупцям, з котрими виникають розрахунки. В процесі реалізації своєї продукції підприємство виступає у ролі дебітора.

Дебіторська заборгованість – це елемент оборотного капіталу, сума боргів, котра належить підприємству від фізичних або юридичних осіб. Зростання заборгованості розуміє під собою вилучення засобів із обороту. Невчасне погашення заборгованості стає причиною безперервної кризи.

Управління дебіторською заборгованістю вимагає вирішення основних завдань: сприяння збільшенню обсягів продаж шляхом надання комерційного

¹ Науковий керівник: Євдокімова М.О., канд. екон. наук, доцент

кредиту і разом з тим зростанню прибутку; зростання конкурентоздатності шляхом відстрочення платежів; розрахунок ступеня ризику несплати рахунків; розрахунок передбаченого розміру резерву сумнівних боргів; надання рекомендацій з приводу зменшення кількості фактично чи потенційно неплатоспроможних клієнтів.

Чітка організація розрахунків з покупцями і замовниками має велике значення, так як здійснює безпосередній вплив на швидкість обертання обігових коштів, а своєчасність надходження грошових коштів веде до зростання рівня платоспроможності та абсолютної ліквідності будь-якого господарюючого суб'єкта.

Механізм управління - це спосіб організації управління суспільними справами, де взаємопов'язані методи, засоби і принципи, що зрештою забезпечує ефективну реалізацію цілей управління. Для забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості підприємства шляхом створення ефективного механізму управління дебіторської заборгованості передбачає виконання таких етапів управління дебіторською заборгованістю.

На першому етапі слід визначити обсяг необхідної для аналізу інформації який необхідно здійснити.

Реалізація другого етапу дозволить розробити індивідуальні умови надання комерційних кредитів різним покупцям. Для цього потрібно провести аналіз платоспроможності та ліквідності потенційних покупців шляхом здійснення розрахунку загальноприйнятих показників: коефіцієнта загальної ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності, коефіцієнта швидкої ліквідності.

Третій етап управління дебіторською заборгованістю передбачає визначення допустимого обсягу портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації.

Реалізація четвертого етапу управління дебіторською заборгованістю забезпечить: 1) контроль за поточним обсягом дебіторської заборгованості підприємства; 2) відслідковування обсягів дебіторської заборгованості всіх покупців за термінами погашення; 3) виявлення дебіторів із найбільшим обсягом простроченої дебіторської заборгованості; 4) розробку невідкладних заходів в управлінні дебіторською заборгованістю.

П'ятий етап управління дебіторською заборгованістю дозволяє обґрунтувати доцільність змін у кредитній політиці. Для збільшення обсягів продажу або прискорення інкасації дебіторської заборгованості підприємство прагне змінювати умови кредитування.

Заключний етап передбачає оцінку можливостей рефінансування дебіторської заборгованості. Підприємство для трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти може застосовувати такі форми рефінансування: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції; форфейтинг.

Управління підприємством відображає сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, мотивації та контролю, які забезпечують формування та досягнення цілей підприємства.

Реалізація функцій управління здійснюється за допомогою системи методів управління. Привести в дію організовану систему, щоб отримати потрібний результат, можливо лише шляхом впливу на неї управляючого органу чи особи. При цьому необхідні певні інструменти, які забезпечують досягнення поставлених цілей. Такі інструменти дістали назви методів управління.

Економічні методи управління дебіторською заборгованістю реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах шляхом використання товарно-грошових відносин. Соціально-психологічні методи реалізують мотиви соціальної поведінки людини. Організаційні методи – це комплекс способів та прийомів впливу на людей, заснованих на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва. Зміст регламентуючих методів полягає у формуванні структури та ієрархії управління, делегуванні повноважень та відповідальності членам організації, визначенні орієнтирів діяльності підлеглих, наданні методичної, інструктивної та іншої допомоги виконавцям. Розпорядчі методи управління дебіторською заборгованістю охоплюють поточну оперативну організаційну роботу.

Питання продажу-купівлі товарів та розрахунків з покупцями і замовниками за виконані роботи, передані товарно-матеріальні цінності, надані послуги підприємств будь-яких форм власності, є одними з найбільш актуальних, незалежно від суспільно-політичного ладу, що функціонує в окремо взятій країні і всьому світовому співтоваристві в цілому, тому що розрахунки між підприємствами і організаціями є однією з необхідних ланок розширеного відтворення, від якого залежать кінцеві результати підприємств, їхній фінансовий стан.

УДК 336.276

Л.В. Бражник, канд. екон. наук, доцент
Полтавська державна аграрна академія

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ТА БОРГОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

Державний борг є складовою економічної системи, що здійснює прямий і непрямий вплив на усі її основні елементи, зокрема, на державний бюджет, грошово-кредитну і валютну системи, рівень інфляції, внутрішні заощадження, іноземні інвестиції [5]. Тому боргова політика є невід'ємною складовою макроекономічної політики держави, оскільки ефективне управління залученими ресурсами держави може стати потужним чинником економічного зростання, згладжувати нерівномірність надходження платежів до бюджету, а також механізм державного боргу активно використовується з метою регулювання грошового обігу і рівня ділової активності в країні.

Проблема виникнення державного боргу постала перед вітчизняною

економікою починаючи зі становлення її незалежності. Протягом всього періоду функціонування української економічної системи розмір державного та гарантованого державою боргу варіювався, однак ніколи не досягав нульових значень. Розв'язання проблеми обслуговування державного боргу є одним із важливіших чинників економічної стабільності в країні [1].

У результаті аналізу основних тенденцій боргової політики України можна зазначити, що загальна сума державного та гарантованого державного боргу зростає з року в рік.

Протягом січня-грудня 2016 року сума державного та гарантованого державою боргу України збільшилася у на 357,58 млрд. грн. Основною причиною таких змін є фінансування державного бюджету за рахунок державних запозичень, капіталізація ПАТ КБ «Приватбанк» та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб відповідно до, девальвація національної валюти, курс якої по відношенню до долара США зріс з 24,00 грн/дол. США на кінець 2015 року до 27,19 грн/дол. США на кінець грудня 2016 року [4].

Досліджуючи динаміку боргу видно, що зростання відбувається як зовнішнього, так і внутрішнього боргу держави. На 31 липня 2017 року державний борг України склав 1971,15 млрд. грн, у тому числі: державний та гарантований державою зовнішній борг – 1261,96 млрд. грн (64,02% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу); державний та гарантований державою внутрішній борг – 709,19 млрд. грн (35,98%).

Структура державного боргу показує значне переважання зовнішнього боргу над внутрішнім. Зміну структури державного та гарантованого державного боргу за 2007-2017 рр. відображено на рис. 1.

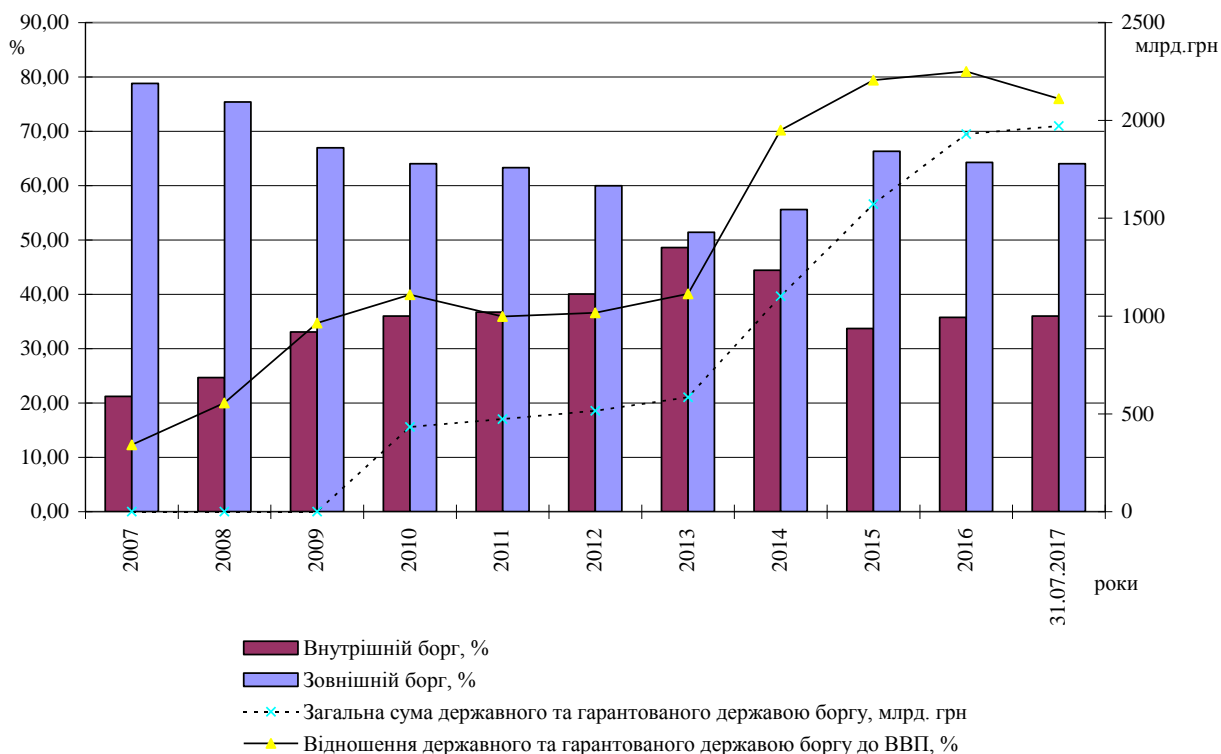


Рис. 1. Динаміка та структура державного боргу України
Авторська розробка на основі джерел: 3, 4

Такі тенденції є негативними, так як збільшення зовнішнього боргу більш небезпечно для економіки держави, ніж зростання внутрішнього боргу. Так, до таких наслідків можна віднести: виплата суми боргу і його відсотків впливає на вплив іноземної валюти, а це в свою чергу, призводить до зменшення валютних резервів; породжує залежність національної економіки від країн-кредиторів, а також від нерезидентів, які купують боргові інструменти.

Стратегічною метою державної боргової політики України повинно стати залучення фінансових ресурсів для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку із одночасним забезпеченням оптимального співвідношення державного боргу до ВВП [7].

У 2008 році номінальний ВВП зріс на 32%, а державний борг – більш ніж у 2 рази, тобто на 114%. Наступний 2009 рік підтвердив, що економічна система України не є стабільною, державний борг зріс на 68%. 2010 рік став логічним продовженням 2009 року – державний борг зріс на 36% і становив 39,9% до ВВП. Позитивним моментом у цьому році можна вважати те, що спільними діями НБУ та Уряду України вдалося стабілізувати зростання валютного курсу гривні до долара США. У 2011-2012 рр. державний борг продовжував зростати, але не такими стрімкими темпами, як у попередні два роки (на 9% щорічно) [8].

Період з 2016 року до початку 2017 року характеризувався стрімким зростанням сум державного боргу України. Показник рівня відношення державного та гарантованого державного боргу до ВВП на кінець 2016 року становить майже 82%.

Аналізуючи співвідношення між розмірами залучених коштів і ВВП, доходимо висновку, що виникнення негативних наслідків можливе за умов відставання темпів зростання ВВП, що призведе до зростання питомої ваги витрат з обслуговування державного боргу щодо ВВП. Отже, йдеться про вимивання фінансових ресурсів з економіки країни і створення ситуації, коли витрати з обслуговування державного боргу можуть дорівнювати чи перевищувати її ВВП [2].

У цілому можна сказати, що 2017 рік є досить легким для України в плані витрат на погашення і обслуговування боргу. Набагато складніше доведеться в 2018 році, на який потрапляє пік виплат МВФ, і в 2020, коли прийде час розрахуватися з ЄС (2,326 млрд. \$) і погасити єврооблігації (1,707 млрд. \$). Важким буде і 2024 рік – на нього припадає термін погашення ще одного кредиту ЄС (800 млн. \$), МБРР має бути виплатити 772,5 млн. \$, власникам облігацій – 1,3 млрд. \$ [6].

Таким чином, доцільно здійснювати ефективне управління державним боргом з орієнтацією на критичні рівні боргового навантаження країн, які мають більш динамічнішу та збалансованішу економіку, що дає їм змогу вільно проводити зовнішні запозичення на ринкових засадах та обслуговувати вже сформований борг.

Список використаних джерел

1. Баула О. В. Державний борг України: оцінка поточного стану та напрями оптимізації його рівня та структури / О. В. Баула, В. Я. Голюк,

В. О. Салабай // Економічний форум. – 2017. – №2. – С. 238-242. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_2_41.

2. Кучер Г. В. Управління державним боргом : підручник / Г. В. Кучер – К.: КНТЕУ, 2008. – 460 с.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/>.

5. Руденко В. В. Сутність та особливості управління державним боргом у різних країнах світу / В. В. Руденко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – №754. – С. 61-67. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2013_754_11.

6. Скільки грошей і кому винна Україна? (Інфографіка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bukinfo.com.ua/show/news?lid=71800>.

7. Управління державним боргом : [навчальний посібник] – Прутська О. О., Сьомченков О. А., Гарбар Ж. В., Губанова Л. І., Руденко В. В. / за заг. ред. Прутської О. О. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 367 с.

8. Черничко С. Ф. Державний борг України: тенденції та ризики / С. Ф. Черничко // Економічний аналіз. – 2013. – Т.14(1). – С. 355-360. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_14\(1\)_47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_14(1)_47).

УДК 364.35(477)

О.В. Горох, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ПЕНСІЙНА РЕФОРМА – ШЛЯХ ДО ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ?

Насьогодні Україна переживає нелегкі часи. З однієї сторони, антитерористична операція в східній частині країни, на яку витрачається дуже багато бюджетних коштів, з іншої – орієнтир на західну економіку, зокрема європейські цінності. Останній вектор направленості вимагає дуже багато змін у суспільстві, зокрема на політичному, економічному та соціальному рівнях. В Україні за останні роки було проведено ряд реформ: судову, медичну, військову, було сформовану Нову поліцію, національне антикорупційне бюро, було прийнято ряд законів з покращення освіти. А нещодавно 3 жовтня 2017 р. був прийнятий закон, який гарантує підвищення мінімальної пенсії. Як засвідчують урядовці, даний закон не що інше, як початок пенсійної реформи в Україні. Спробуємо розібратися у цьому.

В Україні діє солідарна пенсійна система. Працюючі люди відраховують гроші зі своїх заробітних плат до Пенсійного фонду, а держава намагається їх розподілити між усіма пенсіонерами. Система відмінно працювала в радянські часи, коли всі були працевлаштовані офіційно, а за дармоїдство людей карали. Зараз же, коли багато хто отримує заробітну плату «в конверті», а демографічні показники явно відрізняються від тих, які були в 70-80-х роках, у Пенсійному фонді утворилася діра. Уряд пропонує нам реформу, але пенсійна система залишається все тією ж.

Реформа від латинського *reformo* — перетворюю, перетворення, зміна, перевлаштування якої-небудь сторони суспільного життя (порядків, інститутів, установ), що не знищує основ існуючої соціальної структури або більш менш прогресивне перетворення, відомий крок до кращого. Мається на увазі, що при здійсненні будь-якої реформи рівень життя існуючої соціальної структури не знижується, а навпаки підвищується. Що ми спостерігаємо сьогодні. Рівень мінімальної пенсії з 1 жовтня 2017 року складає 1412 грн, а прожитковий мінімум на працездатну особу – 1684 грн, тобто уже мінімальна пенсія не може забезпечити нормальне функціонування організму людини.

Одним із основних постулатів пенсійної реформи в Україні є те, що чим краще себе презентує, продає свої здібності, навички, досвід людина на ринку праці, тим вищий рівень у неї відповідно заробітної платні і рівень пенсії в майбутньому при відповідному страховому стажі. З однієї сторони це правильно і справедливо, а з іншої – негативно позначається на виборі молодими громадянами майбутніх професій. Та формула підрахунку майбутньої пенсії, яка діє на сьогодні в Україні не може забезпечити достойну пенсію з багатьох професій, що фінансуються за рахунок держави.

Варто відзначити, що в даний час середня пенсія в Україні – одна з найнижчих в Європі. Відповідно до міжнародних норм, пенсія має становити не менше 40 % від заробітної плати, а у деяких країнах вона сягає 60 %. На даний момент середня пенсія в Україні складає 1800 грн, а середня заробітна плата за останніми даними Держстату в серпні 2017 року складала 7114 грн. То замість 60 % українці в середньому отримують всього 27 % від заробітної плати під час виходу на пенсію.

Існуюча сьогодні в Україні солідарна система не здатна забезпечити високі пенсійні виплати. Залишаються невирішеними такі питання пенсійного забезпечення: наявність заборгованості по внесках на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування підприємств, установ і організацій; відсутність належної диференціації пенсійних виплат, обумовленої страховими внесками впродовж трудової діяльності; нерозвинутий фінансовий сектор та неналежне корпоративне управління; нестача надійних фінансових інструментів для інвестування пенсійних активів; незадовільний рівень фінансової та правової обізнаності населення.

Недосконалість української пенсійної системи в ринкових умовах обумовлює необхідність вивчення світових тенденцій в еволюції пенсійних систем, оцінити те, що вже зроблено в країні і, можливо, скорегувати з урахуванням закордонного досвіду. При цьому слід пам'ятати, що характер і

структура будь-якої пенсійної системи залежить від історичних традицій, стану національної економіки, суспільства, пріоритетних напрямів соціальної політики.

На сьогодні більшість країн Європи вже давно перейшли до трирівневої пенсійної системи, яка успішно себе зарекомендувала. Як побудована трирівнева пенсійна система?

Перший рівень – солідарна система. Вона забезпечує базовий дохід людини після виходу на пенсію. Розмір пенсії на першому рівні може бути фіксованим, або залежати від суми внесків і трудового стажу (ці два базові показники переважно і визначають розмір пенсії в українців).

Другий рівень – обов'язкова накопичувальна система державного пенсійного страхування. Кожна особа має індивідуальний пенсійний рахунок, який формується на основі пенсійних внесків працівника та роботодавця.

З 1 січня в Україні набув чинності закон «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», яким вводиться накопичувальна пенсійна система. Вона стосується людей, які підлягають загальнообов'язковому державному пенсійному страхуванню та яким на дату запровадження перерахування страхових внесків до Накопичувального фонду виповнилося не більш як 35 років та які сплачують внески, або внески сплачуються за них у накопичувальну систему пенсійного страхування.

Третій рівень – недержавне добровільне пенсійне страхування. На цьому рівні громадянин, маючи вільні кошти можуть інвестувати їх до приватних пенсійних фондів. Трирівнева система дає громадянину можливість отримувати пенсію не з одного, а одразу з трьох джерел. Рівень пенсії залежить від суми накопичених коштів.

У різних країнах застосовуються як окремі схеми пенсійного забезпечення, так і їх комбінація. Деякі держави, наприклад, Велика Британія, Швейцарія, Нідерланди, Ірландія і Данія покладаються на системи «фіксованої ставки», які переважно фінансуються за рахунок податків, що забезпечує основний дохід незалежно від зарплати або сплачених внесків.

Дедалі більше країн з традиційно високорозвиненими ринками капіталу, принаймні частково, покладаються на систему накопичення заощаджень та їхнього подальшого інвестування. Такі країни, як США, Велика Британія та Нідерланди розробили комбінацію звичайної системи, що базується на «фіксованій ставці» та обов'язкових або добровільних планах фінансування.

Розглянемо особливості пенсійної системи в Англії, оскільки це єдина країна в Західній Європі, чия пенсійна система залишається платоспроможною на сьогоднішній день. Тут на державну розподільчу систему ніколи не покладали завдання повністю забезпечити пенсіонера, завжди заохочувалась практика відкладання людьми в активному віці коштів на підтримку себе в старості. Система пенсійного забезпечення Великобританії базується на трьох «китах»: базовій державній пенсії, додатковій державній пенсії та пенсійних заощадженнях населення. Із реформою, яка розпочалась у квітні 1988 року, державні зобов'язання у солідарній системі скоротились, громадяни тепер можуть обирати, залишитись їм у державній системі чи переходити до

недержавних пенсійних фондів (НПФ), тому частина внесків спрямувалась до НПФ. Базова частина державної пенсії виплачується всім громадянам (12 % середньої зарплати). Розмір додаткової пенсії залежить від суми накопичень пенсійних платежів. В цілому вона досягає 50 % заробітної плати працівника перед виходом на пенсію. Для цього використовуються спеціальні рахунки в банку, договори страхування зі страховими компаніями про довічну ренту, приватні пенсійні фонди. Ці кошти, а також інвестиційний дохід, який накопичується в пенсійному фонді, не оподатковуються.

До третього рівня належить пайова та персональна пенсії, а участь в даному рівні – добровільна. Сьогодні населення Великобританії майже на 100 % охоплене базовими державними пенсіями, майже на 50 % – системою професійних пенсій і приблизно 25 % – схемою персональних пенсій.

Намагаючись у загальному вигляді використовувати принципи британської пенсійної системи, необхідно обов'язково враховувати головну її перевагу: націленість на підвищення рівня життя пенсіонерів.

В Україні повноцінне запровадження другого рівня пенсійної системи планується лише з 2021 року. Про третій рівень пенсійної системи поки що інформації не має.

З макроекономічної точки зору, нерозвиненість системи недержавних пенсійних фондів та відсутність загальнообов'язкової накопичувальної компоненти в пенсійному страхуванні позбавляє економіку потужного фінансового ресурсу для інвестування. При цьому йдеться саме про довготривале інвестування. Тому на даному етапі Україні потрібно перейняти досвід вище наведених країн, що покладаються на системи «фіксованої ставки», які переважно фінансуються за рахунок податків, що забезпечує основний дохід незалежно від зарплати або сплачених внесків. Це дасть змогу і час підготуватися до впровадження трирівневої пенсійної системи в Україні.

УДК 631.16:658.152

О.В. Горох, канд. екон. наук, доцент

Е.Д. Мохов, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток ринкових відносин в Україні вимагає нових підходів до управління економікою як на макrorівні, так і на рівні окремих підприємств. Особливого значення набувають проблеми створення таких механізмів управління фінансами підприємств, які б відповідали ринковим умовам господарювання та забезпечували достатній рівень платоспроможності, ліквідності, прибутковості. У сучасних умовах для більшості вітчизняних

підприємств типовим наслідком кризових явищ їхнього економічного розвитку стала гостра нестача необхідного обсягу оборотних активів, що істотно позначається на ефективності їхнього господарювання. Разом із цим низька забезпеченість виробничих підприємств оборотними активами супроводжується низьким рівнем їх використання. Тому одним із найактуальніших завдань у напрямі забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств є суттєве вдосконалення механізму управління оборотними активами.

В системі заходів, направлених на підвищення ефективності роботи підприємства і зміцнення його фінансового стану, важливе місце займають питання раціонального формування та ефективного використання оборотних активів. Інтереси підприємства вимагають повної відповідальності за результати своєї виробничо-господарської діяльності. Оскільки фінансовий стан підприємства знаходиться в прямій залежності від стану оборотних коштів, що передбачає взаємозалежність витрат з результатами господарської діяльності і відшкодування витрат власними засобами, підприємства зацікавлені в раціональній організації оборотних коштів – організації їх руху з мінімально можливою сумою для отримання найбільшого економічного ефекту.

Оборотні активи є однією зі складових, що становлять матеріальну основу процесу виробництва. Також необхідно зауважити, що оборотні активи є досить складною та важливою економічною категорією. Зокрема, згідно з НП(С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», оборотні активи – це гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Від ступеня ефективності їх використання залежать кінцеві результати виробництва та фінансовий стан сільськогосподарських підприємств. Використання оборотних активів за призначенням сприяє підвищенню рентабельності підприємств, і навпаки, відволікання таких активів на позапланові цілі знижує їх ефективність, негативно впливає на весь фінансовий стан підприємства. Вони займають по своїй величині друге місце після основних засобів в загальному обсязі ресурсів, які визначають економіку підприємства. З позиції вимог ефективного ведення економіки підприємства обсяг оборотних активів повинен бути достатнім для виробництва продукції в асортименті та кількості, яку потребує ринок, і в той же час мінімальним, який не веде до збільшення витрат виробництва за рахунок утворення наднормативних запасів. Фінансовий стан підприємства знаходиться в безпосередній залежності від того, наскільки швидко засоби, які вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші.

Політика управління грошовими активами є частиною загальної політики управління оборотними активами підприємства, що полягає в оптимізації сукупного розміру їх залишку з метою забезпечення постійної платоспроможності й ефективного використання в процесі збереження.

Управління запасами має велике значення як у виробничому, так і у фінансовому аспектах. Використання запасів підпорядковане єдиній меті –

забезпеченню безперервного процесу виробництва та реалізації продукції. Ефективне управління запасами дозволяє знизити тривалість виробничого та всього операційного циклу, зменшити поточні витрати на їх збереження, визволити з поточного господарського обороту частину фінансових засобів, реінвестуючи їх в інші активи. Забезпечення цієї ефективності досягається за рахунок розробки й реалізації спеціальної фінансової системи управління запасами. Система управління запасами представляє собою частину загальної системи управління оборотними активами підприємства, що полягає в оптимізації загального розміру й структури запасів товарно-матеріальних цінностей, мінімізації витрат на їх обслуговування та забезпечення ефективного контролю за їх рухом.

Отже важливим чинником ефективності управління оборотними активами на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах є якість його правового забезпечення. Застосування розроблених рекомендацій щодо необхідності уніфікації та уточнення понять, пов'язаних з оборотними активами підприємств, які зустрічаються у законодавстві України, дає можливість підвищити якість правового забезпечення управління оборотними активами підприємств.

Не менш важливим чинником ефективності управління оборотними активами є ефективне управління дебіторською заборгованістю. Для цього доцільно використовувати методику управління портфелем дебіторської заборгованості, яка дає можливість розробити індивідуальні умови кредитування покупців, оцінити вигідність підприємства у разі змін умов кредитування, оцінити вплив чинників на обсяги дебіторської заборгованості, забезпечити контроль за поточними обсягами дебіторської заборгованості, обґрунтувати можливості її рефінансування.

Застосування методики оцінки управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями дає змогу оцінити рівень управління на підприємстві цими складовими оборотних активів, вчасно виявити недоліки в управлінні ними та прийняти необхідні управлінські рішення.

УДК 336.02(476)

Н.Н. Давидович, старший преподаватель

УО Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Построение налоговой системы в любом государстве должно преследовать цель не только пополнения доходной части бюджета, но также выполнять регулирующую, социальную и стимулирующие функции. Появление новых налогов должно способствовать экономическому развитию страны в долгосрочном периоде. Одновременно с этим, налоговое законодательство в

стране необходимо строить таким образом, чтобы не создавались условия для уклонения от налогов. Идеальная налоговая система должна способствовать привлечению инвесторов, а налоговая нагрузка должна быть простой и адекватной для каждого налогоплательщика. В связи с вышесказанным, очевидно, что налоговая система должна изменяться в соответствии с развитием государства и совершенствоваться с целью создания благоприятной налоговой среды для резидентов страны и иностранных инвесторов.

Проведённая модернизация налоговой системы и совершенствование принципов менеджмента в данной сфере позволили Республике Беларусь за последние шесть лет значительно улучшить свои позиции в рейтинге «Doing Business». По показателю «Налогообложение» республика поднялась в списке с 2010 года по 2016 год на 120 позиций, что свидетельствует о произошедшем упрощении и оптимизации налоговой системы страны. Специалисты Всемирного банка и международной аудиторской компании PricewaterhouseCoopers (PwC) подготовили очередной рейтинг уровня налоговой нагрузки «Paying Taxes – 2016» («Уплата налогов – 2016») 189-ти экономик мира. Беларусь в данном исследовании заняла 63-е место, опередив ряд высокоразвитых государств.

При проведении оценки налоговой системы каждой страны исследуются три показателя: размер налогов, взимаемых с организации (общий размер налоговой ставки), время, необходимое для выполнения налоговых обязательств и количество налоговых платежей. По данным исследования, размер налоговой ставки в Беларуси составил 51,8% при среднем показателе в мире на уровне 40,8%; на расчет налогов требуется 176 часов, а число платежей составляет 7. Общий рейтинг «Paying Taxes» для большинства стран, в том числе и для Беларуси, полностью совпал с последними результатами рейтинга Всемирного банка и Международной финансовой корпорации «Doing Business – 2016» («Ведение бизнеса – 2016») по показателю «Налогообложение».

В Республике Беларусь только с 2005 по 2012 года были отменены 26 налогов и сборов, снижены процентные ставки по 9 налогам, по ряду налогов и сборов была сокращена частота их уплаты в течение года. Кроме того, наблюдалась постепенная модернизация налогового администрирования. В числе реализованных изменений можно отметить возможности пользователей по получению информации о работе финансового рынка в режиме он-лайн. Благодаря личному электронному кабинету как физические, так и юридические лица могут подавать электронные заявления об излишне уплаченных налоговых суммах, запрашивать справки о состоянии расчетов с бюджетом и выписки об уплаченных налогах и сборах, подавать электронные декларации, а также производить налоговые перечисления.

Самым значительным изменением, без привлечения изменений налоговой ставки, в налоговом законодательстве Республики Беларусь стало использование электронных счетов-фактур (далее – ЭСЧФ) по налогу на добавленную стоимость (далее НДС). По сути, НДС стал экспериментальным налогом, на примере которого чиновники апробируют методы налогового администрирования, позволяющие привлекать дополнительные поступления в

бюджет без увеличения налоговой ставки, а соответственно, и формальной налоговой нагрузки. С 1 июля 2016 вступила в силу статья 106¹ Налогового кодекса Республики Беларусь. В Налоговом кодексе пункт 1 поясняется, что субъекты хозяйствования при исчислении, выставлении и принятии к вычету НДС будут пользоваться ЭСЧФ, с использованием портала Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь электронных счетов-фактур (www.vat.gov.by), являющегося информационным ресурсом Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь.

Следует отметить, что в настоящее время остается еще ряд вопросов, требующих скорейшего решения.

Во-первых, существующие налоговые льготы существенно ограничивают бюджетные потоки. Установление льгот может преследовать как социальные, так и стимулирующие цели. Поэтому очень важно оценить, насколько оправдано предоставление тех или иных налоговых преференций.

Во-вторых, проблемой является необходимость определения наиболее приемлемого уровня налоговых ставок. Исходя из мировой практики, все больше стран предпочитают повышать ставки по косвенным налогам (НДС, акцизы) и снижать процент отчислений по прямым налогам. Дело в том, что косвенные налоги в большинстве своем обеспечивают гарантированный объем поступлений в бюджет. В тоже время оптимизация ставок по налогу на прибыль стимулирует деловую активность и является дополнительным фактором привлечения иностранных инвестиций. В Беларуси ставка налога на прибыль является 18%. Однако в ряде близлежащих стран (Литва, Латвия, Болгария) установлены более низкие ставки по данному налогу. В связи с этим целесообразно рассмотреть дальнейшее снижение налога на прибыль.

В-третьих, еще один вопрос связан с эффективностью работы налоговых органов. В соответствии с исследованиями МВФ 45% сотрудников налоговых структур контролируют 80% собираемых в бюджет налогов. Остальные 20% поступающих сборов обрабатываются 55% работников. Необходимо оптимизировать структуру и численность работников налоговых органов. Важным здесь является не простое сокращение численности людей, а перестройка основных подходов работы и более активное внедрение принципов электронного администрирования.

В-четвертых, более широко использовать возможности службы налоговых консультантов. Указом Президента Республики Беларусь от 19 сентября 2017 года № 338 "О налоговом консультировании в Республике Беларусь" предусмотрено введение в Республике Беларусь института налогового консультирования как отдельного вида предпринимательской деятельности на основании международных стандартов обслуживания налогоплательщиков. Услуги по налоговому консультированию смогут оказываться как налоговыми консультантами – индивидуальными предпринимателями, так и коммерческой организацией, в которой налоговый консультант является штатным работником, при обязательном условии наличия у него квалификационного аттестата налогового консультанта, являющегося

членом Палаты налоговых консультантов и внесенного в Единый реестр налоговых консультантов.

Оказываемые услуги по налоговому консультированию варьируются от разъяснения налогового законодательства, оптимизации налогов в инвестиционной и текущей деятельности до комплексного налогового обслуживания клиента. Касательно субъектов малого и среднего бизнеса, налоговые консультанты обычно ведут для своих клиентов налоговый и (или) бухгалтерский учет, составляют налоговую и финансовую отчетность, осуществляют расчет заработной платы, что при небольшой численности работников, как правило, экономически выгоднее, чем содержать штатного бухгалтера или специалиста по расчету налогов. Также на основании данных экономических показателей предприятия налоговые консультанты способны давать рекомендации руководителям в решении оперативных вопросов в управлении предприятием. В сферу деятельности налогового консультанта входят также вопросы, связанные с экономическим анализом деятельности, проверкой налоговых деклараций (расчетов) по налогам, защитой интересов налогоплательщиков в судах и правоохранительных органах по вопросам налоговых правоотношений и т.д.

Воспользоваться услугами налогового консультанта – это право субъектов предпринимательской деятельности. Для получения помощи налогового консультанта налогоплательщику необходимо будет заключить договор возмездного оказания услуг по налоговому консультированию в письменной форме. Для того чтобы налоговый консультант смог представлять интересы налогоплательщика в налоговых правоотношениях с третьими лицами, в частности, с налоговыми органами и судами, дополнительно к договору возмездного оказания услуг по налоговому консультированию потребуется выдача соответствующей доверенности.

Таким образом, модернизация налоговой системы постепенно происходит в Республике Беларусь, так как международный опыт и отечественные наработки формируют условия и определяют необходимость для дальнейшей оптимизации налогового администрирования в ближайшее время.

УДК: 330.14

О.В. Горох, канд. экон. наук, доцент

М.О. Довганюк, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ

Оптимізація структури капіталу є вагомим та непростим завданням, яке вирішується в ході фінансового управління підприємством. Під оптимальною структурою капіталу слід розуміти співвідношення між власним й позиковим капіталом, за якого одночасно забезпечується високий рівень рентабельності та

не втрачається фінансова стійкість підприємства. Нині не існує єдиного універсального методу оптимізації структури капіталу, застосовуючи який підприємство визначило б оптимальне співвідношення між власним і позичковим капіталом, також, єдину ефективну структуру капіталу визначити, нажаль, неможливо. Однак можна визначити найбільш раціональне співвідношення показників капіталу, що розраховується на підставі факторів впливу, ризиків та практичного досвіду. Це максимально наблизить цільову структуру капіталу до оптимального його значення. Одним із найбільш важливих питань управління капіталом є встановлення необхідних структурних пропорцій між власною і позиковою його частинами.

Оптимізація структури капіталу – це безперервний процес адаптації до змін економічної ситуації країни, податкового законодавства та змін конкурентних переваг. Наприклад, підприємства на території ЄС дотримуються такої структури капіталу: власний капітал становить приблизно 70%, а позиковий наближається до 30%. Вітчизняні підприємства повинні звернути увагу на цю пропорцію, якщо вони почнуть формувати свої активи за рахунок власного капіталу, їх фінансовий стан зміцниться, і навпаки, при здійсненні господарської діяльності за рахунок залучених фінансових ресурсів воно втрачає фінансову автономність. Оптимізація часток власного і позикового капіталу отримується за рахунок забезпечення потрібного рівня рентабельності, фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку, максимізації його ринкової вартості. Підприємствам України потрібно мати на увазі, що при неправильному підході до регулювання структури капіталу, як елементу управління, знижується ефективність управлінських рішень в області інвестиційної та фінансової політики.

Для більш кращого розуміння питання щодо оптимізації структури капіталу використовуються такі наукові методи:

1. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Даний метод передбачає застосування механізму фінансового леввериджу.

2. Оптимізація структури капіталу за мінімізації його середньозваженої вартості. Хід даної оптимізації опирається на первинному аналізі вартості власного та залученого капіталу при відмінних умовах його залучення і реалізації великої кількості обчислень середньозваженої вартості капіталу.

3. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного та запозиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства. Разом з тим, рішення про вибір структури капіталу неможливо прийняти ізольовано без урахування показників стратегії фінансування, яка враховує ринкову позицію підприємства, майбутні інвестиційні потреби, прогнозовані грошові потоки, дивідендну політику, потребу у фінансуванні необхідних витрат, очікування акціонерів та інші показники активної діяльності підприємства.

При цьому використовують три підходи для фінансування різних груп активів підприємства: консервативний підхід (визначає використання власного капіталу і довгострокових зобов'язань для створення необоротних активів, постійної частини і змінної частини оборотних активів); компромісний підхід, передбачає фінансування необоротних активів та постійної частини оборотних активів за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань; агресивний підхід, (фінансується змінна частина та половина постійної частини оборотних активів в результаті короткострокового позикового капіталу). В залежності від свого ставлення до фінансових ризиків власники або керівники підприємства вибирають один із різновидів фінансування активів.

Недоліком вище наведених наукових методів є те, що вони приймають до уваги невелику кількість чинників і протилежні за своїм спрямуванням. Позитивна дія ефекту фінансового левериджу в результаті призводить до збільшення прибутку, який додатково формується на власний капітал, але водночас викликає погіршення фінансового стану – порушення умов платоспроможності. До збільшення фінансових ризиків спричиняє також мінімізація середньозваженої вартості капіталу.

У розглянутій нами методиці оптимізація структури капіталу виконується окремо для кожного підприємства на багатоваріантній основі. При цьому для кожного підприємства повинні розраховуватися: середньозважена вартість капіталу, рівень фінансового левериджу, показники фінансування активів відповідно до рівня ризику.

Отже, оптимальною структурою капіталу можна припускати таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, яке дозволить оптимальне поєднання ризику і доходності для підприємства, максимізує ринкову вартість підприємства, забезпечить високий рівень платоспроможності та фінансової стійкості.

Основною умовою формування фінансових ресурсів підприємств за рахунок позикових коштів є залучення капіталу за низькою вартістю та невеликим ризиком з метою досягнення максимального прибутку. Конкретної дефініції, за сприянням якої можна було б обчислити оптимальну структуру капіталу, не існує, втім будь-яке рішення зобов'язане враховувати величину податкових платежів, діловий ризик, якість активів, доступність фінансування.

УДК: 658.14/.15

М.О. Довганюк, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ДЖЕРЕЛА САМОФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Через нестабільність економічної ситуації на території України та недоступність кредитних ресурсів підприємства повинні розраховувати

¹ Науковий керівник: Макогон В.В., канд. екон. наук, доцент

насамперед на внутрішні фінансові джерела, що формуються завдяки власному капіталу, але їх наявність у аграрній галузі, нажаль, обмежена.

Основними джерелами формування фінансового капіталу можуть бути як власні фінансові ресурси, так і позикові.

Утворення власного фінансового капіталу може відбуватися за рахунок джерел власних коштів, а саме:

1) зовнішні джерела власних коштів, до них належать: по-перше, кошти, що формуються як за рахунок особистих внесків, так і за рахунок можливостей фінансового ринку; по-друге, залучення підприємством додаткового пайового або акціонерного капіталу – безоплатна фінансова допомога (як правило, така допомога виявляється лише окремим державним підприємствам різного рівня);

2) внутрішні джерела власних коштів, їх склад і структуру можна розглядати за трьома напрямками формування фінансових ресурсів:

– ресурси, надані засновниками й учасниками: статутний капітал, додатковий фонд.

– ресурси, накопичені підприємством: нерозподілений прибуток, резервний фонд, фонди спеціального призначення, амортизаційний фонд;

– інші ресурси: реструктуризація активів, стійкі пасиви, перерозподіл ресурсів.

Проаналізуємо варіанти використання ресурсів з різних джерел. У момент створення суб'єкта господарювання відбувається первісне залучення фінансових ресурсів і формується статутний капітал. Статутний капітал за своїм матеріальним складом є сукупністю активів, інвестованих засновниками (учасниками), що відображає їхню вартість. У зв'язку з цим оцінка власного капіталу визначається оцінкою відповідних активів і зобов'язань. Проте це не означає, що загальна сума власного капіталу обов'язково дорівнюватиме ринковій вартості акцій підприємства або сумі, яку можна отримати від реалізації його чистих активів за умов безперервної діяльності.

Можливими джерелами власного фінансування підприємства є фонди спеціального призначення, які формуються переважно завдяки нерозподіленому прибутку. Фонди спеціального призначення, як правило, поділяються на фонд накопичення, та споживання.

Фінансові ресурси, накопичені завдяки амортизаційним відрахуванням упродовж господарської діяльності підприємства, утворюють амортизаційний фонд. Обов'язковою умовою його формування є продаж продукції (товарів, робіт, послуг) споживачу і надходження виручки від реалізації, яка забезпечує безперервний кругообіг коштів. На відміну від прибутку, амортизаційні відрахування повністю залишаються в розпорядженні підприємства і є тимчасово вільними грошовими коштами, унаслідок чого внесені у склад внутрішніх джерел фінансування, якими підприємство розпоряджається самостійно.

Вагомим моментом у реалізації завдань самофінансування є вибір підприємством ефективного методу нарахування амортизаційних відрахувань, з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання, який прямо впливає на розмір амортизаційного фонду.

Підприємство може застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством. Раціональний перерозподіл ресурсів амортизаційного фонду за цільовим призначенням забезпечує процес розширеного відтворення.

Підприємства використовують інші джерела внутрішнього фінансування внаслідок проведення реструктуризації активів (наприклад, реалізація або оренда зайвого майна), перерозподілу ресурсів (страхові відшкодування та резерви наступних витрат і платежів) чи використання стійких пасивів (коштів, які не належать підприємству, але постійно перебувають на його балансі).

Отже, раціональний перерозподіл фінансових ресурсів із внутрішніх традиційних джерел як основи забезпечення фінансової безпеки розвитку підприємств має вирішальне значення в забезпеченні його стабільного стану. А це обґрунтовує потребу подальшого вивчення цього процесу з метою виявлення потенційних напрямів оптимізації механізму самофінансування підприємств у мінливих умовах сьогодення.

УДК 631.16

А.В. Дресва, здобувач¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Дослідження фінансового стану підприємств України сьогодні є досить актуальним. Оцінка фінансового стану підприємства є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Від результатів оцінки фінансового стану підприємства залежить його інвестиційна привабливість та фінансово-кредитне забезпечення. Тому одним із заходів внутрішнього регулювання діяльності підприємств може бути застосування основних елементів прогнозування банкрутства – його моделей та системи показників.

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення

¹ Науковий керівник: Міщенко В.С., канд. екон. наук, старший викладач

раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Отже, фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій.

Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств.

Аналіз фінансового стану – це частина загального аналізу господарської діяльності підприємства, який складається з двох взаємозв'язаних розділів: фінансового та управлінського аналізу.

Розподіл аналізу на фінансовий та управлінський зумовлений розподілом системи бухгалтерського обліку, яка склалася на практиці, на фінансовий та управлінський облік. Обидва види аналізу взаємозв'язані, мають спільну інформаційну базу.

В умовах ринкових відносин, істотного поширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного і якісного аналізу фінансового стану підприємства, оцінки його ліквідності, платоспроможності й фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення й зміцнення фінансової стабільності. Фінансовий стан залежить від результатів виробничої, комерційної й фінансово-господарської діяльності підприємства.

Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована:

- на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів;
- на дотримання касової, розрахункової, платіжної, фінансової й кредитної дисципліни;
- на досягнення раціонального співвідношення власних і позикових коштів;
- на забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Фінанси підприємства характеризують економічні відносини, які виникають у процесі створення, розміщення та використання виробничих фондів для розширеного відтворення.

Фінансовий стан – це показник його плато- та кредитоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами, організаціями, установами.

Показники оцінки фінансового стану мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність встановлення або продовження з ним відносин.

Ліквідність підприємства – це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань.

Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Аналізуючи ліквідність, доцільно оцінити не тільки поточні суми ліквідних активів, а й майбутні зміни ліквідності.

Аналіз ліквідності доповнюється аналізом платоспроможності, яка характеризує спроможність підприємства своєчасно й повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які випливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати.

Аналіз платоспроможності підприємства доцільно здійснювати як за поточний, так і на прогнозований період.

Фінансову стійкість підприємства тісно пов'язано із перспективною його платоспроможністю, її аналіз дає змогу визначити фінансові можливості підприємства на відповідну перспективу.

Фінансове стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

Фінансовий стан підприємства характеризується значною кількістю показників, відобразити їх характер і тенденцію змін при аналізі досить складно, тому виникає необхідність розрахунку комплексного показника оцінки фінансового стану. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта господарювання або дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі, що є надзвичайно актуальним для сьогодення.

Для комплексного аналізу фінансового стану підприємства необхідно оцінити тенденції найбільш загальних показників, які з різних сторін характеризують фінансовий стан підприємства.

Фінансовий стан – найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Він відображає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал в діловому співробітництві, оцінює в якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів за фінансовими та іншими відносинами. Стійке фінансове становище формується в процесі всієї виробничо-господарської або комерційної діяльності підприємства. Однак партнерів та акціонерів підприємства цікавить не процес, а результат, тобто саме показники фінансового стану за звітний період, можна визначити на базі публічної офіційної звітності.

Підбиваючи підсумок розгляду сутності оцінки фінансового стану підприємства, слід ще раз підкреслити, що необхідність та значення такої оцінки зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком у цій царині резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства.

Отже, комплексна оцінка фінансового стану підприємства вважається завершальним етапом, найбільш важливим елементом аналізу його фінансового стану.

УДК [631.15:330.131.7]:336.72

Н.В. Душка, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В.Докучаєва

МЕХАНІЗМ ТА ПРОБЛЕМАТИКА ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОДАТКОМ НА ПРИБУТОК

В Україні одним із основних напрямків підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств є вдосконалення системи оподаткування прибутку. Податок на прибуток підприємств в Україні є одним з бюджетоформуючих платежів податкового характеру. Але варто зазначити, що ця податкова форма практично не використовується в аграрній галузі економіки, оскільки основним прямим податком для підприємств агросфери є єдиний податок четвертої групи.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні як дрібні так і крупні аграрні формування у разі наявності у них відповідних підстав на використання спецрежимів оподаткування сплачують до бюджету єдиний податок четвертої групи, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, плату за оренду землі державної та комунальної власності, а також екологічний податок.

Проблеми справляння податку на прибуток підприємств є предметом досліджень В.Л. Андрущенко, Васильєва В.В, К.І. Швабія та інших вчених. На думку вчених використання податку на прибуток як регулятора економічних процесів здійснюється шляхом дотримання чи порушення критерію його нейтральності щодо прийняття конкретних фінансово-господарських рішень як на мікро-, так і на макрорівнях. За допомогою податку на прибуток можна регулювати вибір тієї чи іншої правової форми організації бізнесу (АТ, ТОВ і т.п.), напрямку розподілу прибутку (нагромадження чи споживання), вибір методів фінансування інвестицій (самофінансування, притягнуті і позикові засоби), розподіл трудових і матеріальних ресурсів між окремими сферами господарської діяльності, розподіл і перерозподіл ВВП, темпи економічного росту на макрорівні.

Віддаючи належне наявним розробкам, слід відмітити, що організації оподаткування роботи в сільськогосподарських підприємствах, потребують різнобічного цілісного дослідження на якісно нових методичних основах, з метою пошуку шляхів його оптимізації. Система оподаткування прибутку юридичних осіб характеризується у сучасний період чималою кількістю проблем, найбільш суттєвою є проблеми визначення бази оподаткування, оптимальної кількості наданих пільг, впровадження механізму регулятивної функції податку, розрізненість систем бухгалтерського та податкового обліку, великий розмір тіньової економіки та інші проблеми, що обумовлені специфікою господарчих відносин, що склалися в Україні у сучасний період.

Чинна в Україні ставка податку з прибутку становить 18 %, при цьому до бюджету податок сплачується підприємствами щомісяця. В перші два місяці поточного кварталу вносяться авансові платежі згідно з даними оперативного обліку. Після закінчення кварталу визначається фактично отримана сума прибутку, відповідно до якої обчислюється належний до сплати податок. За третій місяць кварталу в бюджет вноситься різниця між сумою податку на фактично отриманий за квартал прибуток і внесеними авансовими платежами за перші два місяці.

Розподіл доходів і витрат за кварталами, а тим більше усередині кварталів за місяцями, рідко коли буває і може бути пропорційним – в одні періоди переважають витрати, в інші – більше надходять доходи. За стабільної економічної ситуації і ритмічного кругообігу грошових коштів це не впливає на розрахунки з бюджетом. За умови кризи і затримки платежів установлений порядок може призвести до серйозних проблем. Якщо підприємство наприкінці податкового періоду одержало доходи, але не встигло здійснити або списати витрати, у нього формується «дутий» прибуток, із якого сплачується завищений податок. Тим самим підприємство позбавляється необхідних йому в даний момент коштів. Тому наприкінці місяця всі хочуть відправити гроші, але ніхто не хоче їх одержувати. У чому ж причина подібної проблеми? Адже вирішити її, з урахуванням міжнародного досвіду, досить просто – робити розрахунки з фактично отриманого прибутку за оптимальний податковий період, протягом якого доходи і витрати відносно врівноважуються. Таким періодом є фінансовий рік, після якого визначаються реальні результати. Податок при цьому сплачується з реально отриманого підприємством прибутку, а не з обліково-розрахункового ймовірно-можливого, як це фактично здійснюється в даний час.

В Україні найбільш вагомою проблемою оподаткування сільськогосподарських підприємств залишається проблема податкового навантаження. Нерівномірність податкового навантаження на виручку і чистий прибуток середнього сільгосппідприємства та агрокорпорацій пояснюється кращими технологіями та технічними засобами, що використовуються останніми, та які не в змозі застосовувати менші сільгосппідприємства і фермери. Поряд з цим, діючий порядок використання спеціальних режимів оподаткування в сільському господарстві вимагає перегляду податкових механізмів для організованих агроформувань. Зважаючи на те, що саме

спецрежим прямого оподаткування передбачає наявність права у його суб'єкта на несплату податку на прибуток, земельного податку, ресурсних платежів, збору за спеціальне водокористування та зборів за проведення окремих видів підприємницької діяльності, на нашу думку, реформуванню, насамперед, підлягає чинний механізм прямого оподаткування аграрних холдингів та сільськогосподарських корпорацій.

Стосовно рівня оподаткування прибутку, який залежить від методології визначення оподатковуваного прибутку і встановленої ставки, можна зазначити, що він перебуває у загальноприйнятих у світі межах. Більше того, після впровадження останнього закону про податок на прибуток підприємств, який регламентує перелік валових доходів і валових витрат, але практично не нормує їх, підприємства мають досить широкі можливості у «виведенні» необхідного їм фінансового результату. Тому не може бути й мови про високий рівень оподаткування прибутку. Інша річ, коригування прибутку при визначенні його оподаткованої суми, які націлені на перекриття можливих каналів ухилення від оподаткування та нераціонального використання коштів. Проблема навіть не у сумах коригування, а у тому, що для цього потрібен додатковий (крім фінансового) податковий облік, який вимагає суттєвих витрат на його ведення та повністю суперечить одному з головних принципів оподаткування – зручності для платника. У цілому порядок визначення оподатковуваного прибутку надзвичайно ускладнений і подальше вдосконалення механізму оподаткування пов'язане насамперед із його спрощенням. Чинна ставка податку – 18 %, теж досить помірною. Для порівняння, в переважній більшості європейських країн вона вища: в Італії – 53 %, Німеччині – 45 %, Великій Британії і Франції – 33 %, Швеції – 28 %, Норвегії – 21 %, і тільки в окремих, але дуже багатих країнах нижча, наприклад у Швейцарії – 10 %.

Поступове зниження ролі податку на прибуток підприємств у формуванні доходів бюджету повинно відбуватись паралельно із підвищенням ролі особистого прибуткового податку за рахунок поступових змін у структурі ВВП і національного доходу, спрямованих, відповідно до політики доходів, на підвищення питомої ваги і маси заробітної плати. Подібна тенденція структурних зрушень у податковій системі України набула в останні роки чітко визначеного і стабільного характеру і має підтримуватись усіма засобами фінансової політики.

У частині податкового адміністрування головною є проблема боротьби з ухиленням від оподаткування. Нині податкова служба, на нашу думку, має достатньо засобів контролю та важелів впливу, однак вони не завжди спрацьовують. Це обумовило запровадження непрямих методів оцінки доходів платників через їх витрати та за іншими зовнішніми ознаками. Безумовно, це вагомий і необхідний крок. Але дуже важливо, щоб він у черговий раз не був спрямований проти дрібних порушників, а ті, хто ухилявся і ухиляється від сплати податків у великих розмірах, залишились би недоторканими.

У цілому діюча система оподаткування в Україні характеризується численними виправленнями і змінами в законодавчі акти. Це явище є, хоч і

небажаним, але цілком закономірним, якщо врахувати той факт, що податкова система України знаходиться в стадії активного становлення, що супроводжується серйозними структурними зрушеннями. На жаль, після багатьох років її становлення, важко вважати однозначним відповідність порядку побудови податку на прибуток економічним законам, у той час як держава з його допомогою повинне не просто регулювати, а і стимулювати розвиток економіки країни. Тому удосконалювання системи прибуткового оподаткування юридичних осіб було і залишається одним з найбільш важливих питань податкової реформи.

УДК 336.7(477)

М.О. Євдокімова, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ГРОШОВИЙ ОБІГ В УКРАЇНІ

У банківській системі країни відбулися радикальні зміни, обумовлені досягненням Україною політичної і економічної незалежності, що супроводжується формуванням дворівневої банківської системи, створенням власної грошової системи, проведенням грошової реформи із запровадженням у готівковий обіг національної грошової одиниці гривні, конституційним визначенням основної функції Національного банку України – забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Організація грошового обігу – одна з традиційних сфер банківських послуг, яка повинна відповідати конкретним вимогам, що обумовлені інтересами розвитку економіки.

Функціонування національної грошової системи потребує вдосконалення організації готівкового обігу як складової частини загальної платіжної системи країни. Готівка традиційно посідає важливе місце в платіжній системі країни, відіграючи значну роль у здійсненні населенням готівкових платежів для обслуговування своїх потреб. Станом на 1 січня 2016 р. в готівковому обігу України перебувало банкнот на загальну суму 308,3млрд.грн. Монет в обігу перебувало на 1,9 млрд грн. (12,1 млн. шт.), банкнот - на 306,3млрд.грн. (2,8млн шт.).

Механізми здійснення готівкових операцій регулюються відповідною нормативною базою. Основними правовими актами є: Конституція України, Закон України «Про банки та банківську діяльність», Закон України «Про застосування електронних контрольно-касових апаратів і товарно-касових книг при розрахунках із споживачами у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг», Закон України «Про Національний банк України», Інструкція Національного банку України з організації емісійно-касової роботи в установах банків України, Інструкція про організацію роботи з готівкового обігу

установами банків України, Порядок ведення касових операцій у національній валюті в Україні та інші.

Постійний контроль за дотриманням правил ведення касових операцій дає змогу зменшити неконтрольовані масштаби використання готівки підприємствами і організаціями, а отже, і обмежує роль готівкового обігу як засобу обслуговування руху тіньового капіталу, приховування доходів та ухилення від сплати податків до бюджету.

Граничну суму розрахунків готівкою за участю фізичних осіб з 04 січня 2017 року було знижено зі 150 тис. грн. до 50 тис. грн. Таке зниження сприятиме подальшому розвитку безготівкових розрахунків. Фізичні особи мають право здійснювати розрахунки на суму, яка перевищує 50 тис. грн., шляхом перерахування коштів з одного поточного рахунку на інший, внесення та перерахування коштів на поточні рахунки.

Безготівкові розрахунки можуть здійснюватися без будь-яких обмежень і банки зобов'язані забезпечити безготівкові перерахування на вимогу клієнтів у повному обсязі. Водночас гранична сума розрахунків готівкою підприємств (підприємців) між собою протягом одного дня залишається незмінною і становить 10 тис. грн.

Встановлення граничної суми розрахунків готівкою за участю фізичних осіб на рівні 50 тис. грн. сприятиме забезпеченню стабільних надходжень готівки до банківської системи й прискорення її обігу, звуженню сфери використання готівки та прискорення розвитку безготівкового сегменту.

Історично протягом багатьох років в Україні спостерігався чіткий ріст показника M0 (готівка). З поступовим відновленням економіки після фінансової кризи у 2010 році спостерігалось зростання номінального ВВП, темпи якого компенсували одночасне зростання M0 – співвідношення M0/ВВП отримало спадаючий тренд. У 2015 році відбувся ріст номінального ВВП, в той час, як об'єм агрегату M0 практично не змінився. Факторами є відмова населення від готівкової гривні з конвертацією коштів в готівковий доллар, а також дезінтеграція з системи готівкового обігу Донецької та Луганської областей. Останній фактор призвів до скорочення M0 на 80 млрд. гривень. За умови такого ж розміру ВВП співвідношення M0/ВВП становило б 18,6%.

Україна належить до групи країн з високим показником рівня готівки в економіці. Співвідношення M0 до ВВП у світі у 2014 р. становило: в Білорусії – 19,7, Молдові – 15,7, Україні – 14,6, Росії – 12,5, Швейцарії – 11,4, Польщі -7,5, Туреччині – 4,9, Австралії – 4,3, Канаді -3,8, Данії – 3,0, Швеції – 2,2, Норвегії – 1,9. Низький показник співвідношення M0 до ВВП для країн Західної Європи пов'язаний з тривалим процесом змін у традиціях використання готівки.

Рівень готівки залежить від багатьох факторів – рівня розвитку економіки та рівня розвитку безготівкових платежів, частки тіньового сектору, рівня розповсюдження термінальної мережі, культури, рівня грамотності населення та мотивації. В Україні більше 2/3 готівки, що знаходиться в обігу, знята в банкоматах утримувачами платіжних карток замість їх використання у безготівкових транзакціях.

При підготовці комплексної програми розвитку фінансового сектору Україна використала кращі практичні досягнення таких країн, як Польща, Данія, Швеція. Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 року передбачено поступове зниження рівня готівки в економіці у 2020 році до 12% (у 2014 році цей показник становив 18,1%, а за результатами 2015 року зменшився до 14,6%).

Грошовий обіг динамічно розвивається і посідає провідне місце в економічному житті держави. Це зумовлено насамперед тим, що він поєднує в собі багато грошових потоків, які здійснюються як в безготівковій, так і в готівковій формі. Тому будь-які зміни, які відбуваються в грошовому обігу, впливають на банківську систему і навпаки.

УДК 631.16:631.1.016(477)

Т.В. Калашнікова, д-р екон. наук, професор університету
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Підходи до державної підтримки як складової державного регулювання розвитку аграрного сектора країни постійно змінюються під впливом багатьох соціально-економічних чинників. Останні декілька років відбуваються принципові зміни в системі державної підтримки аграрного сектора: у 2016 р. одночасно зі збільшенням податкового навантаження на агровиробників через підвищення єдиного податку було запроваджено перехідні умови у застосуванні спецрежиму ПДВ і скорочено обсяги прямої бюджетної підтримки; у 2017 р. на вимогу МВФ скасовано державну підтримку за рахунок спецрежиму ПДВ й здійснено перехід до прямої бюджетної підтримки цільової групи виробників.

Можемо стверджувати, що зазначені зміни призводять до скорочення обсягів фінансових ресурсів підприємств в аграрному секторі (передбачена пряма бюджетна підтримка у розмірі 4 млрд. грн у 2016 р. та 6,3 млрд. грн у 2017 р. на порядок нижче тих майже 30 млрд. грн, що формувалися за рахунок дії спецрежиму ПДВ у 2015 році) та є однією з причин поступового зниження показників ефективності діяльності аграрного сектора (рівень рентабельності у рослинництві у 2016 р. склав 44,3% і знизився порівняно з 2015 р. на 6,3 в.п., у тваринництві – скоротився за рік з 22,1% до 7,7%).

Вважаємо, що з огляду на обмеженість коштів державної підтримки значно підвищується актуальність визначення пріоритетів її надання та напрямів використання. Здійснений аналіз обсягів та цільового спрямування коштів підтримки на наступний бюджетний рік свідчить про зміну пріоритетів

державної підтримки як за реципієнтами, так і за бюджетними програмами її призначення (таблиця).

До принципів відмінностей слід віднести такі:

- передбачено пріоритетну підтримку малих сільськогосподарських підприємств і значне скорочення обсягів прямої підтримки агрокорпорацій;
- визначено пріоритетними напрямками бюджетної підтримки в аграрному секторі підтримку галузі тваринництва, фермерських господарств та сільськогосподарських кооперативів, оновлення матеріально-технічної бази аграрних виробників.

Найбільше зростання коштів підтримки передбачено в галузі тваринництва. При цьому 2 млрд. грн заплановано спрямувати на часткову компенсацію вартості будівництва тваринницьких ферм і комплексів, відсотків по кредитах на їх будівництво та реконструкцію; 0,3 млрд. грн – на племінну та високопродуктивну худобу.

Фінансування бюджетних програм підтримки АПК у 2017-218 рр., тис. грн

Код програми	Найменування програми	2017	2018*	2018 р. +, - до 2017 р.
2801030	Фінансова підтримка заходів у АПК шляхом здешевлення кредитів	300000	66000	- 234000
2801180	Фінансова підтримка заходів у АПК	60000	-	- 60000
2801230	Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств і с.-г. кооперації	-	1000000	+ 1000000
2801350	Державна підтримка розвитку, закладки молодих садів, виноградників, ягідників	75000	-	- 75000
2801460	Надання кредитів фермерським господарствам	65000	65000	-
2801490	Фінансова підтримка заходів у АПК на умовах фінансового лізингу	3818,4	3818,4	-
2801540	Державна підтримка тваринництва, всього	170000	2300000	+ 2130000
2801580	Фінансова підтримка сільгоспвиробників, всього	4774300	2945000	- 1829300
	у т.ч. на: пряму підтримку	4000000	2000000	- 2000000
	здешевлення сільгосптехніки	550000	945000	+395000
	інші бюджетні програми	224300	-	- 224300
	Всього	5448118	6379818	+931700

* відповідно до проекту Державного бюджету на 2018 рік

Джерело: складено автором

Нарешті неодноразово задекларовані наміри підтримки розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських кооперативів держава підкріплює досить вагомим фінансовим ресурсом – 1 млрд. грн. Напрямами

використання коштів за даною бюджетною програмою передбачено: розвиток тваринництва, плодово-ягідних розсадників та виноградників; часткову компенсацію витрат (40%) на придбання сільськогосподарської техніки та обладнання; отримання обслуговуючими сільськогосподарськими кооперативами пільгових кредитів на термін до 5 років; часткову компенсацію вартості обладнання з переробки зернових, зернобобових та олійних культур, плодоовочевої та молочної продукції; фінансову підтримку фермерських господарств при проведенні оцінки відповідності виробництва органічної продукції (сировини).

Відбулося й нарощування майже на 0,4 млрд. грн видатків на підтримку аграрних товаровиробників через здешевлення сільськогосподарської техніки. Водночас, незмінними залишаються видатки на програми кредитування фермерських господарств та підтримка аграрних товаровиробників на умовах фінансового лізингу.

Слід відзначити, що передбачені на наступний бюджетний період зміни в системі державної підтримки в цілому відповідають ряду сформульованих нами принципів державної підтримки розвитку аграрного сектора, а саме:

- компенсаційний характер, що передбачає часткове відшкодування за рахунок державної підтримки вартості проектів (послуг) її одержувачами;
- пріоритетний доступ до підтримки малих сільськогосподарських виробників;
- пропорційність, що передбачає достатність державної підтримки для функціонування й розвитку окремих галузей та напрямів діяльності;
- відтворювальна мотивація, що виключає використання бюджетної підтримки на компенсацію поточних витрат і передбачає створення нових виробничих потужностей, робочих місць, технологій, раціональне природокористування.

Однак залишаються невирішеними, як і раніше, питання організації процесу розподілу коштів бюджетної підтримки щодо прозорості, доступності та гарантування фінансування коштів підтримки. Зокрема, рішення про виділення прямих дотацій приймаються Державною фіскальною службою на підставі перевірки податкової заборгованості і передаються до Державної казначейської служби, яка здійснює розподіл бюджетних коштів. При цьому розміри дотацій безпосередньо залежать від суми ПДВ, що аграрний виробник сплатив до бюджету та виплачуються за залишковим принципом після виділення дотацій птахівникам.

За 10 місяців 2017 року лише 828 підприємств отримали бюджетну дотацію для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання сільськогосподарської продукції на суму 2,8 млрд. грн із передбачених 4 млрд. грн. За 9 місяців 2017 року лише 96 підприємств придбали 149 одиниць техніки і отримали 20% компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва на суму 11,6 млн. грн при запланованих на ці цілі 550 млн. грн.

Отже, вважаємо, що рівень державної підтримки аграрного сектора повинен відповідати його стратегічному значенню в економіці країни і сприяти нарощуванню фінансових ресурсів аграрних підприємств.

Задля ефективної реалізації програм бюджетної підтримки розвитку аграрного сектора країни при розподілі коштів державної підтримки вважаємо за необхідне забезпечити дотримання таких принципів:

- прозорості і доступності (передбачає обізнаність одержувачів щодо змістовного та процедурного аспектів; спрощення доступу до отримання державної підтримки);

- гарантованості (визначає виконання державою зобов'язань щодо повноти обсягів та дотримання напрямів фінансування державних програм підтримки аграрного сектора із запровадженням конкретних заходів відповідальності розпорядників бюджетних коштів та державних інституцій).

УДК 657.421

В.М. Кобилецька, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОСНОВНІ ЕТАПИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Багато підприємств у процесі формування і використання запасів стикаються з такою проблемою, як побудова ефективної системи управління запасами. Дана система повинна враховувати стратегію підприємства, цілі, мету та засоби, за допомогою яких вона буде реалізовуватися.

Не має однозначної думки щодо того, який обсяг запасів повинен бути сформований на підприємстві. Це залежить від виду діяльності підприємства, обсягу вільних грошових коштів, наявності складських приміщень для зберігання запасів та багатьох інших факторів.

Питанню управління виробничими запасами приділяється досить багато уваги як вітчизняними, так і закордонними дослідниками. Проте більшість із них вивчають лише загальні аспекти управління запасами і не враховують особливостей діяльності підприємства. Саме це викликає необхідність розробки рекомендацій щодо побудови системи управління запасами, яка передбачає виконання послідовності конкретних завдань, які можна згрупувати у відповідні етапи.

На першому етапі проводиться аналіз складових виробничих запасів у минулому періоді, основною метою якого є виявлення забезпеченості виробництва окремими видами виробничих запасів і проведення оцінки ефективності їх використання. Далі проводиться аналіз структури запасів у

¹ Науковий керівник: Нагаєва Г.О., ст. викладач

розрізі окремих видів та основних груп, виявляються можливості сезонних коливань протягом року.

Наступною процедурою є розрахунки ефективності використання матеріальних ресурсів у контексті того, наскільки вміло підприємство використовує наявні потужності. Тут важливі такі показники, як матеріаловіддача, матеріаломісткість продукції та її прибутковість.

Після проведення досконалого аналізу виробничих запасів за минулий період спеціалісти повинні перейти до наступного другого етапу методики управління запасами.

Другий етап передбачає визначення цілей формування запасів.

Вивчення та систематизація багатьох праць з питань управління запасами на підприємстві дає можливість виділити три основні цілі, задля яких створюються запаси на підприємстві, а саме: забезпечення поточної виробничої діяльності; забезпечення поточної збутової діяльності; можливість мінімізації ціни на продукцію та оптимізації витрат, які пов'язані з формуванням запасів.

Третій етап - оцінка основних факторів, які виникають в процесі формування запасів, можливість їх ігнорування або ж необхідність їх відстеження.

Наступний четвертий етап передбачає виявлення резервів економії витрат під час формування запасів. На даному етапі повинні плануватися обсяги та асортимент виробництва, а потім на основі розроблених планів обґрунтовуватись доцільність створення певних обсягів кожного виду запасу. Даний етап здійснюється для кожного підприємства індивідуально та враховує всі тонкощі господарської діяльності.

На п'ятому етапі розраховуються витрати підприємства, які пов'язані з формуванням виробничих запасів.

Якісно проведений п'ятий етап сприяє повному використанню виробничих потужностей підприємства, підвищенню його ефективності та оптимізації витрат під час формування запасів.

На шостому етапі розраховується оптимальний обсяг поставки виробничих запасів. Для оптимізації розміру поточних запасів товарно-матеріальних цінностей використовується ряд моделей, найбільш розповсюдженими серед яких є: модель економічного розміру замовлення; модель виробничого замовлення; модель з кількістю, яка дисконтується, та модель замовлення із резервним запасом.

Сьомий етап передбачає нормування виробничих запасів. Розрахунок нормативів повинен здійснюватися по всіх складових виробничих запасів і обов'язково порівнюватися з нормами виробничого споживання. Це дасть можливість, з одного боку, здійснювати вплив на величину зазначених показників, а з іншого, не створювати зайвих запасів на підприємстві.

Восьмий етап передбачає побудову ефективних систем контролю за рухом запасів на підприємстві. Основною задачею таких систем, як складової частиною оперативного фінансового контролінгу підприємства, є своєчасне розміщення замовлень на поповнення запасів і залучення у виробничий процес зайво сформованих виробничих запасів. Доцільність використання однієї із

систем контролю за запасами здійснюється безпосередньо на підприємстві, при цьому повинні враховуватися особливості та можливості господарської діяльності підприємства.

Останнім дев'ятим етапом є планування виробничих запасів на підприємстві з використанням автоматизованих систем управління. Ефект від впровадження даних систем буде тоді, коли відповідальними за їх роботу будуть не прості працівники, а ті, які пройшли спеціальні курси з даних програм і знають тонкощі роботи з ними.

Позитивним наслідком застосування поетапної системи управління запасами є доведення рівня запасів до реально необхідного, який забезпечить вивільнення оборотних засобів, грошових коштів, залучення додаткових сировинно-матеріальних ресурсів у виробництво та сприятиме збільшенню виробництва продукції і зменшенню рівня матеріальних витрат.

УДК: 368.914(477)

М.С. Кульнов, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

На сьогодні в Україні пенсійне забезпечення є досить болючою темою для всього населення нашої країни і насамперед для самих пенсіонерів, оскільки саме вони повною мірою відчувають всі її недоліки. Оскільки для них пенсія - є фактично основним джерелом доходів.

17 травня 2017 року Кабінет міністрів ухвалив проект пенсійної реформи. Він має низку переваг та частину недоліків, розглянемо більш детально цей проект, оскільки саме він буде контролювати пенсійну систему.

На сьогодні пенсійний вік для чоловіків становить 60 років а для жінок – 57 років і 6 місяців, якщо немає інших пільг за віком. Наприклад, 55-річні жінки з 30 роками трудового стажу мають право на довгострокову пенсію. Наразі право виходу на пенсію за віком мають ті особи, яким виповнилось 60 років, але вони повинні мати страховий стаж не менше ніж 15 років. Підкреслимо, що страховий стаж – це той період, за який особа, або її роботодавець замість неї, сплачував страхові внески до Пенсійного фонду. Якщо ж сплати не проводились, особа не отримує стажу. Дане твердження окреслено постановою правління Пенсійного фонду України від 19.12.2003 № 21-1 [1]. Тобто з 1 січня 2004 року для нарахування пенсії важливий лише страховий стаж і вже трудова книжка не є підставою для його підтвердження. З цього витікає, що роботодавець може не сплачувати страхові внески, про що не

¹ Науковий керівник: Велієва В. О., канд. екон. наук, доцент

буде знати робітник, а в кінці – особа має запис в трудовій книжці а страхового стажу не має, і цей стаж роботи вже не буде враховуватися при нарахуванні пенсії.

Відповідно до запропонованої урядом реформи – пенсійний вік залишається на рівні 60 років для людей, які матимуть страховий стаж 25 років. Але існує можливість компенсації відсутнього страхового стажу за рахунок сплати внеску за відсутні роки особам, яким не вистачає років, щоб задовільнити вимогу стосовно мінімального стажу (але не більше 5 років). Тобто, уряд ставить перед собою задачу – обмеження кількості осіб, які виходять на пенсію, а це можливо саме шляхом підвищення мінімального пенсійного віку, при чому, підвищення страхового стажу також грає ключову роль.

Законопроект передбачає автоматичну норму про щорічну індексацію (перерахунок) пенсій для захисту від інфляцій. Дана індексація буде прив'язана до показника зростання середньомісячних зарплат за три роки – не менше ніж на 50% такого зростання, і не менше ніж на 50% індексу споживчих цін.

В даному аспекті виникає питання щодо порівняння встановленого рівня віку і тривалості життя. Зазначимо, що середня тривалість життя постійно варіює по рокам в залежності від політичних, економічних, соціальних та інших умов, як це видно в табл. 1.

Таблиця 1

Тривалість життя в Україні, років							
	1991	1995	2000	2004	2008	2013	2015
чоловіки	64,6	61,3	62,3	62,0	62,2	66,3	74,2
жінки	66,3	72,6	73,6	73,6	74,2	76,2	76,3

За статистичними даними Міністерства Фінансів України [2].

Для того, щоб детально аналізувати пенсійне становище на сьогодні, розглянемо пенсійні мінімуми, прожиткові мінімуми та мінімальну заробітну плату в табл. 2.

Таблиця 2

Показники фінансової забезпеченості населення

Рік	Мінімальна пенсія	Прожитковий мінімум	Мінімальна заробітна плата
2011	750	894	941
2013	894	1108	1147
2015	949	1176	1218
2017	1312	1700	3200

Згідно статистичних даних Міністерства Фінансів України [3].

Як видно з наведених даних, мінімальна зарплата зростає з кожним роком як і прожитковий мінімум, тому пенсії теж повинні збільшуватись. Але в результаті, на даний час 2/3 пенсій в Україні навіть не досягають прожиткового мінімуму. З 1 жовтня прожитковий мінімум для пенсіонерів, які мають повний страховий стаж, складе 1 373 грн. В результаті чого, пенсії будуть підвищені близько у 5,6 млн. пенсіонерів, всього ж в Україні – 11,9 млн. пенсіонерів. При

чому в цій реформі зазначається, що показник зарплати для розрахунку пенсій буде автоматично збільшуватися за ставкою, що становитиме не менше $\frac{1}{2}$ від темпів росту середньої зарплати по Україні і з 1 січня 2018 року мінімальна пенсія становитиме 40% від мінімальної зарплати. Призначення пенсій за вислугу років буде стосуватися тільки військовослужбовців а право на призначення пенсій за вислугу років для працівників освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та інших категорій буде скасовано з 1 січня 2018 року.

Тобто, це ще один інструмент, який повинен дозволити уряду зменшити кількість пенсіонерів. Даний законопроект передбачає скасування 15% зниження пенсій працюючим пенсіонерам і вони зможуть отримувати заробітну платню і пенсію у повному обсязі. Зазначимо, що із 2,3 млн. працюючих пенсіонерів на даний час пенсії знижуються у 494 тис.

Підсумовуючи, можна сказати, що пенсійне забезпечення в Україні знаходиться в тяжкому стані і не забезпечує пенсіонерів необхідним обсягом пенсій для життя. Необхідно забезпечити дійову систему пенсійного страхування, підвищення рівня життя пенсіонерів та їхньої впевненості у соціальному забезпеченні, заохоченні громадян до заощаджень на старість та встановлення чіткого законодавства. Лише за таких умов буде досягнута більш надійніша пенсійна система, ніж та, яка існує на сьогодні.

Список використаних джерел

1. Постанова правління Пенсійного фонду України від 19 грудня 2003 року № 21-1.
2. Тривалість життя в Україні / Вікіпедія // URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
3. Порівняння мінімальної заплати і прожиткового мінімуму // URL: <http://index.minfin.com.ua/index/salary/>
4. Пенсійна реформа уряду В. Гройсмана // URL: <http://pensii2017.info/show/osuchasnennia-pensii-1>

УДК 336

П. А. Левчаев, д-р екон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарёва»

МЕНЕДЖМЕНТ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ УЧЕТА, АНАЛИЗА И ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В условиях глобализации, динамичного развития и построения экономики инновационного типа возрастают и требования к учетно-аналитическому и финансовому обеспечению предприятий агропромышленного производства. Высококвалифицированные специалисты должны понимать многообразие и тенденции развития экономических

процессов, решать нестандартные задачи, разрабатывать направления совершенствования и чувствовать собственную ответственность за принимаемые управленческие решения. Наряду с наукой изучающей финансовые отношения и известной на сегодня под названием "Финансовый менеджмент" существует и такое научно-практическое направление как "Менеджмент финансовых ресурсов" предметом изучения которого являются финансовые ресурсы как материальные носители финансовых отношений. Целью менеджмента финансовых ресурсов является умелое использование инструментария финансового управления в учетно-аналитической и финансовой деятельности предприятий с целью повышения результативности их производственно-хозяйственной деятельности и показателей капитализации бизнеса.

Перечень вопросов и методы, используемые в менеджменте финансовых ресурсов, выглядят следующим образом: оценка денежных потоков субъектов хозяйствования; оценка рисков и доходности различных финансовых активов; управление структурой привлекаемых ресурсов; оперативное управление денежными средствами субъектов хозяйствования; стратегическое, долгосрочное и краткосрочное финансовое планирование; отбор и применение наиболее целесообразных бюджетов.

В процессе управления финансовыми ресурсами решаются задачи: по использованию всего комплекса финансово-кредитных инструментов и методов рационального управления финансовыми ресурсами; по оценке текущей финансово-кредитной конъюнктуры и складывающихся тенденций рынка; по оценке и рационализации денежных потоков субъекта хозяйствования; по нивелированию влияния инфляции на принятие решений и результаты деятельности хозяйствующего субъекта; по оценке и минимизации финансовых рисков различной природы; по рационализации структуры используемых финансовых ресурсов; по рационализации используемых субъектом хозяйствования форм расчетов; по предупреждению, страхованию и минимизации возможных финансовых потерь.

Процессы динамичного развития, интернационализации и глобализации рынков капитала, повышение роли транснациональных корпораций в создании стоимости и перемещении капиталов, усиление значимости финансового ресурса как основополагающего в системе ресурсного обеспечения любого бизнеса привели в середине XX в. к необходимости теоретического осмысления роли финансов на уровне основной системообразующей ячейки любой экономической системы, т.е. на уровне хозяйствующего субъекта [1, 2]. Открытость финансовых рынков предполагает практически неограниченное взаимодействие предприятий в плане получения либо приложения финансовых ресурсов в рамках мировой финансовой системы. Финансовые рынки выступают мультипликатором финансовых результатов деятельности транснациональных корпораций.

Роль финансовых ресурсов в экономическом мироустройстве трудно переоценить. Это практически единственный вид ресурсов, который с минимальным временным лагом может быть трансформирован в любой другой,

а его мобильность означает возможность перегруппировки факторов производства в территориальном измерении. Зачастую именно наличие финансовых ресурсов означает потенциальные возможности приобретения факторов производства и предопределяет пространственное расположение и специализацию предприятий. В масштабах мировой экономики, в условиях централизации капитала, недоучет подобного аспекта грозит ослаблением или потерей экономической независимости государства.

Следует отметить, что наиболее развитые экономические страны в последние десятилетия сформировали уклад постиндустриального общества. Произошедший инновационный скачок обусловил увеличение разрыва в уровнях развития отдельных стран лидеров и отставших стран. Наступление эры постиндустриальной экономики требует конкретизации финансовых аспектов относительно формирующих ее факторов. Близкими и дополняющими друг друга понятиями здесь выступают следующие: информационная экономика, экономика услуг, экономика знаний, неэкономика и др. Процессы глобализации и развития информационных технологий (получения, преобразования, передачи всех форм информации) послужили катализатором произошедших революционных сдвигов и смены парадигмы мышления от индустриальной к постиндустриальной. Подобная трансформация менталитета крупнейших экономических игроков мировых финансов (будь-то государств, транснациональных корпораций и банков и т.д.) обусловила принципиально иные факторы построения экономического могущества, обусловившие конфигурацию мировых финансов. Смена технологических укладов в прошлом не только всегда определяла кардинальные сдвиги в экономических отношениях субъектов, но обуславливала скачкообразное научно-техническое развитие и доминирование умело воспользовавшихся предоставившимися возможностями стран и их сателлитов. Достигнутое лидерство закрепляется на десятилетия и формирует стандарты поведения остальных игроков на финансовом поле.

"Менеджмент финансовых ресурсов" предполагает использование системного подхода. Это обусловлено, в первую очередь тем, что методология познания, изучения явлений действительности и использования их результатов на практике имеют важнейшее значение для любой науки, тем более это актуально в современном мироустройстве, когда происходит рост, накопление знаний и их активное применение в преобразующей деятельности человека. Процесс системного познания и преобразования мира строится на определенных закономерностях, овладение которыми означает овладение методологией познания и преобразования любых систем, в т.ч. и в сфере экономики и финансов.

Содержательная сторона менеджмента финансовых ресурсов как научно-учебного направления может быть представлена следующими аспектами.

1. Понятийный аппарат, сущность и роль финансовых ресурсов в финансовой системе.
2. Экономические законы функционирования финансовых ресурсов.
3. Факторные составляющие финансового производства.

4. Структура и характеристика системы финансовых ресурсов.
5. Характер и особенности управленческого воздействия на систему финансовых ресурсов.
6. Влияние факторов внешней среды на систему финансовых ресурсов.
7. Механизм функционирования финансовой системы хозяйствующего субъекта.
8. Аналитические показатели системы финансовых ресурсов как основа принятия управленческого решения.
9. Приемы рационального формирования и использования финансовых ресурсов
10. Бюджетирование как механизм рациональной организации и управления финансовыми ресурсами.

Они могут быть дополнены также за счет тех, которые на сегодня выделяются в составе финансового менеджмента, однако относятся все же к предмету рассмотрения менеджмента финансовых ресурсов, а именно: оценка денежных потоков; методы оценки финансовых активов; управление движением денежных средств; теория цены и структуры капитала и др.

Перспективным направлением развития менеджмента финансовых ресурсов будет его адаптация к деятельности различных экономических субъектов, а именно страховых институтов, предприятий, инвестиционных институтов и т.д. Такой акцент позволит на основе уже имеющихся знаний, умений и инструментария повысить эффективность данного направления применительно к конкретному объекту.

Библиография

1. Левчаев, П.А. К вопросу о современном рассмотрении категории финансов. // Финансы и кредит № 26 (458), Москва, 2011. - С. 2-5.
2. Левчаев П.А. Система финансовых ресурсов предприятия // Экон. анализ: теория и практика. – М., 2005. – № 16 (49). – С. 40-46

УДК 330.322.1

В. Є. Мещеряков, канд. екон. наук

А.І. Новоселець, здобувач

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМ І ДЖЕРЕЛ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ АПК

В сучасних умовах агропромисловий комплекс України забезпечує формування близько 12 % ВВП, є одним з основних бюджетоутворюючих та експортоорієнтованих секторів національної економіки. Виробництво сільськогосподарської продукції, природно, посідає центральне місце в українському АПК і вимагає розширеного відтворення, розвитку на інтенсивній

основі з метою забезпечення економічної та продовольчої безпеки країни. Темпи економічного зростання в галузі, а також прискорене оновлення матеріально-технічної бази значною мірою залежать від активізації інвестиційної діяльності. У свою чергу, цей процес залежить від прийняття інвестиційних рішень суб'єктів підприємництва відносно фінансового забезпечення, тобто ефективних рішень з управління джерелами інвестиційних ресурсів.

Варто зазначити, що важливим аспектом функціонування підприємства є його інвестиційна діяльність. Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позицій забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності підприємства, завдяки чому можна не лише максимізувати прибуток підприємства, а й мінімізувати ризики.

Інвестиційна діяльність на підприємстві здійснюється за рахунок інвестиційних ресурсів. Інвестиційні ресурси – це всі види фінансових та інших активів, які залучаються з метою здійснення вкладень в об'єкти інвестування. Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність», інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій. Для забезпечення ефективного управління формуванням інвестиційних ресурсів на підприємстві зазвичай розроблюється спеціальна інвестиційна стратегія, яка підтримує та забезпечує стабільну інвестиційну діяльність, ефективне використання фінансових ресурсів, фінансову стійкість підприємства на довготермінову перспективу.

Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність» до основних джерел фінансового забезпечення інвестиційних ресурсів відносять: 1) власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян та юридичних осіб тощо); 2) позикові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); 3) залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб); 4) бюджетні інвестиційні асигнування; 5) безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян [1].

Згідно поділу інвестиційних ресурсів на внутрішні та зовнішні доцільно зауважити, що внутрішні інвестиційні ресурси – це частина капіталу, яка знаходиться у власних фондах підприємства і може бути скерована на фінансування інвестиційної діяльності. Тоді як зовнішні інвестиційні ресурси – це частина капіталу, яку підприємство залучає із зовнішніх джерел, з метою фінансування інвестиційної діяльності.

Серед внутрішніх джерел фінансування, найважливішим є прибуток підприємства. З метою фінансування інвестиційної діяльності використовується частка прибутку, яка залишилася після сплати податків та інших платежів – чистий прибуток [2].

Ще однією формою серед внутрішніх джерел інвестування є прискорена амортизація. За допомогою такого методу можна здійснити інтенсивне відтворення капіталу та уникнути необхідності сплачувати позиковий відсоток.

Серед позикових джерел забезпечення інвестиційних ресурсів найбільш поширеними є довгострокові кредити, а серед них – інвестиційні кредити. Інвестиційний кредит – боргові відносини між підприємством та фінансовими установами, за принципами строковості, поверненості, забезпеченості, платності, цільового використання. До інвестиційного кредиту не можуть належати кредити, спрямовані на фінансування тимчасових потреб підприємств у обігових коштах [3, С.43-47].

Одним з нових боргових джерел фінансування інвестиційних ресурсів, яке отримало розповсюдження у розвинених країнах при інвестуванні малого та середнього бізнесу, є інвестиційний селенг. Інвестиційний селенг – форма зобов'язання, при якій власник передає право на користування його майном (як основними фондами, так і цінними паперами та продуктами інтелектуальної власності), отримуючи відповідну плату. Подібною до селенгу формою залучення інвестиційних ресурсів є лізинг – довгострокова оренда основних виробничих фондів з правом викупу [4].

Розглядаючи поділ інвестиційних ресурсів на прямі і портфельні, доцільно зауважити, що метою прямих інвестиційних ресурсів є встановлення контролю за діяльністю підприємства і одержання прибутку від його господарської діяльності, а за рахунок портфельних інвестиційних ресурсів забезпечується одержання стабільного поточного доходу у вигляді відсотків і дивідендів і додаткового доходу у вигляді різниці між ціною придбання і реалізації активу. Прямі інвестиційні ресурси носять довготривалий характер і є менш ліквідними, ніж портфельні, які дозволяють швидко отримати необхідні грошові кошти.

Основними формами фінансування інвестиційного проекту підприємств АПК є:

- повне самофінансування – фінансування інвестиційного проекту виключно за рахунок власних фінансових ресурсів, сформованих з внутрішніх джерел;
- акціонування – реалізація масштабних реальних інвестиційних проектів при галузевій або регіональній диверсифікації інвестиційної діяльності;
- кредитне фінансування – використовується для реалізації невеликих короткострокових інвестиційних проектів з високим рівнем рентабельності інвестицій;
- лізинг або селенг – використовується при недостатності власних фінансових коштів або при високій вартості фінансового кредиту для реалізації інвестиційних проектів, пов'язаних з модернізацією або реконструкцією підприємства (особливо інноваційно-інвестиційні проекти);
- змішане або пайове фінансування – базується на різних комбінаціях форм і використовується для реалізації всіх видів інвестиційних проектів [5].

Для аграрних підприємств є дуже важливим ведення ефективної інвестиційної діяльності. Це дає змогу не лише збільшити прибутковість підприємства, а й мінімізувати ризики для підприємницької діяльності.

Вирішення проблеми залучення підприємствами інвестиційних ресурсів можливе за умови ефективного використання власних, залучених та позикових ресурсів підприємства, застосування системи прискореної амортизації, впровадження політики мотиваційного стимулювання, а також безпосередньо за рахунок оптимізації інвестиційного портфелю. Це дасть змогу підприємствам об'єктивно оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями інвестиційної діяльності, формувати ефективну стратегію інвестиційного розвитку.

Ефективна інвестиційна діяльність повинна забезпечуватися також за рахунок повного використання інвестиційних ресурсів, синхронізації їх надходження та уникнення дефіциту; формування структури інвестиційних ресурсів з врахуванням всіх стадій життєвого циклу інвестиційного проекту; мінімізації втрат та врахування інфляції при формуванні інвестиційних ресурсів.

Таким чином, інвестиційні ресурси є базою реалізації відносин в інвестиційній сфері АПК. Від об'єму та складу інвестиційних ресурсів залежить ефективність як інвестиційної так і усієї господарської діяльності аграрних підприємств. Отже, можна стверджувати, що від інвестиційних ресурсів залежить і весь потенціал підприємства, адже за рахунок цих ресурсів здійснюються всі напрями і форми інвестиційної діяльності господарств.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс] – Верховна рада України від 18.09.1991р. № 1560-ХІІ, ред. від 09.11.2013. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. посіб. / Т. В. Майорова. – [3-тє вид., переробл. та допов.]. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 375 с.
3. Маллакурбанова О. А. Аналіз інвестиційного кредитування комерційних банків в Україні / О. А. Маллакурбанова, А. В. Линенко // Збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ. – 2012. – Випуск 1(12), Ч.2. – С. 43-47.
4. Гриньова В. М. Інвестування : підручник / В. М. Гриньова та ін. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
5. Мойсеєнко І. П. Інвестування : навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко. – К. : Знання, 2006. – 490 с.

УДК: 631.152

В.С. Міщенко, канд. екон. наук, ст. викладач

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Питання реформування національної пенсійної системи є важливою запорукою економічної стабільності в державі. Від того, наскільки правильно організованою є пенсійна система в державі, залежить економічне

благополуччя населення та стан економіки в цілому. Адже, за даними Державної служби статистики України, третина населення України – пенсіонери. Так, за перше півріччя 2016 року на обліку у Пенсійному фонді України перебувало 12,2 млн пенсіонерів, а загальна сума витрат Пенсійного фонду становила 92,7 млрд. гривень, із яких за рахунок власних коштів профінансовано 44,1 млрд. гривень.

Реформування національної пенсійної системи розпочалося ще у 2004 році з набранням чинності законів, що регулюють сферу пенсійного забезпечення. Законами України «Про загальнообов’язкове державне пенсійне забезпечення», «Про недержавне пенсійне забезпечення» було змінено структуру пенсійної системи. Водночас 11 жовтня 2017 року офіційно вступив в силу Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» та відбулися суттєві зміни щодо вимог до страхового стажу, механізму нарахування пенсій, їх індексації, скасування спеціальних пенсій тощо. Для більш глибокого аналізу дослідження слід критично оцінити останні зміни системи пенсійного забезпечення в Україні.

1. *Збільшено вимоги до страхового стажу для виходу на пенсію.* Ця норма реформи отримала репутацію «прихованого підвищення пенсійного віку», оскільки в перспективі призведе до того, що українці будуть змушені більше працювати і пізніше виходити на пенсію.

Так, з’являється три можливих варіанти виходу на пенсію. З 2018 року — в 60 років при стажі 25 років, а не 15 як зараз, в 63 роки при стажі 15 років. Щороку вимоги до стажу будуть збільшуватися на рік. З 2019 року з’являється третій варіант — в 65 років при стажі від 15 до 16 років. І це не все: поріг страхового стажу буде поступово підніматися і до 2028 року досягне 35 років.

2. *Змінився підхід до оцінки страхового стажу.* До недавніх пір рік страхового стажу множився на коефіцієнт 1,35, що впливало на розмір пенсії. За пропозицією Кабміну коефіцієнт був знижений до 1. Ця норма фактично уповільнює зростання пенсій майбутніх пенсіонерів.

Відтепер розмір пенсії кожного громадянина України (у тому числі і після осучаснення з 1 жовтня 2017 року) розраховується за формулою:

$$\text{Розмір пенсії} = Cз \times Ікз \times Кс$$

Cз – розмір середньої заробітної плати в Україні за три роки перед зверненням за призначенням пенсії (при перерахунку з 1 жовтня — 3 764,40 гривні – середня зарплата за 2014, 2015 і 2016 роки).

Ікз – індивідуальний коефіцієнт заробітної плати (співвідношення розміру отримуваної зарплати по відношенню до середньої зарплати по країні – цю інформацію кожен може отримати у будь-якому відділенні Пенсійного фонду).

Кс – коефіцієнт страхового стажу, який визначається як множник тривалості років стажу роботи особи на величину оцінки одного року страхового стажу.

Індивідуальний коефіцієнт заробітної плати застрахованої особи визначається шляхом ділення фактичної заробітної плати на величину середньої заробітної плати в Україні за відповідний період у розрізі кожного місяця та визначається середній показник. Тобто, якщо у застрахованої особи

зарплата була втричі більшою, ніж у середньому по Україні протягом трьох років (36 місяців), що передували зверненню за призначенням пенсії, то її коефіцієнт зарплати становитиме $= 3 \times 36 / 36 = 3$.

3. До страхового стажу дозволено включати такі періоди роботи окремих категорій населення:

По-перше, це періоди ведення підприємницької діяльності на спрощеній системі оподаткування з 1 січня 1998 до 31 грудня 2000 року — у випадку надання довідки про реєстрацію підприємця. Для тієї ж категорії буде рахуватися період з 1 січня 2001 року до 31 грудня 2017 — за умови сплати підприємцем страхових внесків, незалежно від сплаченого розміру.

По-друге — для військових — це період проходження військової служби до 31 грудня 2017 включно.

По-третє — для жінок, які народили та виховують дітей — відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами та по догляду за дитиною до досягнення нею 6-річного віку.

По-четверте — для студентів — роки навчання на стаціонарі у вишах, а також навчання в аспірантурі і докторантурі. За умови сплати страхових внесків.

Якщо стажу не вистачає, можна доплатити страхові внески за періоди, коли вони не сплачувались, і отримати таким чином додатковий стаж.

5. Змінився розмір мінімальної пенсії (для тих, у кого відсутній необхідний стаж) зростає до 1373 гривень. Урядом було узаконено норму про те, що мінімальний розмір пенсії не може бути меншим за прожитковий мінімум. Ця норма торкнеться майже 1 млн пенсіонерів, які отримували пенсію 949 грн через відсутність необхідного стажу. Їх пенсія зростає до рівня прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб — до 1373 грн.

6. Змінився перелік осіб, що мають право дострокового виходу на пенсію. Так, зберігається право на достроковий вихід на пенсію для:

- матерів, які виховали 5 дітей або інвалідів з дитинства (у 50 років);
- військових – учасників бойових дій (55 років);
- ліліпутів та диспропорційних карликів (40/45 років);
- артистів (за наявності вислуги від 20 до 35 років);
- журналістів, у разі поранення, контузії, каліцтва, одержаних під час виконання службових обов'язків у місцях надзвичайних подій;
- чорнобильців (зі зниженням пенсійного віку).

8. Скасовуються особливі умови виходу на пенсію. Реформою також передбачається, що з 1 січня 2018 року скасовується право на призначення пенсій для прокурорів, держслужбовців, наукових працівників, депутатів, працівників дипломатичної служби.

9. Впроваджується автоматична індексація. На майбутнє передбачили автоматичний перерахунок пенсій з урахуванням зростання середньої зарплати та показника інфляції.

У 2019-2020 роках показник середньої заробітної плати (доходу) в Україні, з якої сплачено страхові внески, який застосовується для перерахунку пенсій, збільшується на коефіцієнт, що відповідає 50% показника зростання

споживчих цін за попередній рік та 50% показника зростання середньої заробітної плати (доходу) в Україні, з якої сплачено страхові внески, за рік, що передує року, в якому проводиться збільшення, порівняно з роком, що передує року, який є попереднім щодо року, в якому проводиться збільшення.

Щорічна (опосередкована) індексація пенсій від 2021 року відбуватиметься шляхом збільшення (перерахунку) середньої зарплати, з якої обчислено пенсію, на 50% зростання середньої зарплати за три попередні роки та на 50% зростання індексу споживчих цін за попередній рік.

10. Скасовується оподаткування пенсій.

З 1 жовтня пропонується відмінити оподаткування пенсій для працюючих пенсіонерів. Наразі пенсії, розмір яких перевищує 12 470 гривень (10 прожиткових мінімумів), підлягають оподаткуванню податком на доходи фізичних осіб за ставкою 18% та військовим збором за ставкою 1,5% у частині такого перевищення.

Разом з тим, в пенсійному законодавстві залишаються незакриті питання, що стосуються введення обов'язкового накопичувального рівня з 2019 року.

З 2019 року планується ввести накопичувальну систему загальнообов'язкового пенсійного страхування. Накопичувальна пенсійна програма спочатку запрацює для українців, яким ще немає 35 років. Ті, кому до виходу на пенсію залишилося менше 10 років, зможуть самостійно вибрати, брати участь в накопичувальній пенсійній системі, чи ні. Планується, що спочатку на індивідуальні пенсійні рахунки буде зараховуватися 2% від зарплати. Далі внесок буде збільшуватися на 1% щорічно, поки не досягне 7%.

Реформування пенсійного законодавства має також включати справедливий механізм зростання пенсійних виплат, створення прозорої пенсійної системи, а також підвищення індивідуальної зацікавленості громадян у сплаті страхових внесків, зокрема, у накопичувальному та недержавному пенсійному забезпеченні.

УДК 657.421

Г.О. Нагаєва, ст. викладач

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ У СИСТЕМІ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ

Оборотний капітал є одним з базових елементів забезпечення фінансової рівноваги підприємства. Оптимальний обсяг оборотного капіталу та його раціональне використання дозволяє підприємству здійснювати безперебійне виробництво, підтримувати ліквідність і платоспроможність. Зазвичай, управління оборотним капіталом розглядається як блок завдань, неузгоджених з іншими цілями підприємства і виключених з його стратегії. Також незрозумілою є ситуація, коли підприємство спрямовує зусилля на оптимізацію оборотного капіталу наближаючись до кризових ситуацій, пов'язаних з

нестачею грошових коштів. У такому разі управління оборотним капіталом здійснюється на короткостроковій основі: рішення приймаються відповідно до тих завдань, які стоять перед підприємством в даний момент. Він використовується для управління поточними завданнями, не являючи собою компонент стратегічного управління.

Розробка стратегії підприємства є однією з важливих умов його ефективного розвитку. Одним з інструментів конкретизації, представлення та реалізації стратегії є система збалансованих показників. В даний час її використання отримало широке розповсюдження, але вони застосовуються, передусім, для стратегічного управління і найчастіше не включають показники, пов'язані з оборотним капіталом. На наш погляд, такий підхід здається не зовсім обґрунтованим. Будь-яке підприємство працює на досягнення стратегічної цілі і при цьому переносить стратегію на рівень процесів або функціональний рівень структурних підрозділів. В результаті, саме на нижніх рівнях виникає необхідність у використанні показників, пов'язаних з оборотним капіталом.

Збалансована система показників доповнює систему завершених фінансових параметрів системою оцінок перспектив. Цілі та показники даної системи формуються в залежності від світогляду та стратегії кожного конкурентоспроможного підприємства і розглядають його діяльність за чотирма критеріями: фінансовим, взаємозв'язками з клієнтами, внутрішніми бізнес-процесами, а також навчанням та розвитком персоналу.

Для кожного конкретного підприємства система цільових показників (установок) індивідуальна, тому що залежить не тільки від зовнішніх факторів, але і від внутрішніх - стадій життєвого циклу.

Чітко сформульована стратегія дозволить керівництву направити всі бізнес-процеси на досягнення ключової мети, а також оцінити пріоритети в розподілі ресурсів і, відповідно, у використанні оборотного капіталу. Для того щоб управління оборотним капіталом стало можливим на довгостроковій основі, необхідно визначити його місце і роль в досягненні стратегічних цілей.

По-перше, важливо сформулювати, яким чином оптимізація оборотного капіталу дозволить досягти цих стратегічних цілей у всіх складових діяльності компанії: фінансової, клієнтської, бізнес-процесів і навчання та зростання.

По-друге, після формування системи взаємопов'язаних цілей необхідно сформулювати ключові фактори, що впливають на досягнення стратегічних цілей через вплив на оборотний капітал.

По-третє, після того як стратегія чітко сформульована, виявлені причинно-наслідкові зв'язки в її рамках і визначені фактори, що впливають на досягнення цілей, необхідно перевести її в площину конкретних завдань.

При цьому необхідно пам'ятати, що фінансові цілі повинні не тільки визначати результати від реалізації стратегії, але і стати основою для визначення цілей і показників інших складових системи збалансованих показників. Цей етап передбачає визначення показників, за допомогою яких оцінюється ефективність діяльності підприємства в питаннях управління

оборотним капіталом, на підставі вихідних даних, підготовлених на другому кроці складання моделі.

Головною метою фінансової складової при управлінні оборотним капіталом стає підвищення якості використання оборотного капіталу. Однією з основних переваг збалансованої системи показників є те, що вона виявляє можливість поліпшення результатів фінансової діяльності за рахунок зростання доходів, а не тільки за допомогою більш ефективного використання активів і зниження витрат.

Важливо, щоб оборотні кошти знаходилися в ліквідній формі. Йдеться про необхідність фактичної наявності оборотних коштів, а не потенційну можливість їх отримати, відображену в звітності у вигляді показників дебіторської заборгованості. Безумовно, контроль за співвідношенням між дебіторською та кредиторською заборгованістю є важливою частиною політики управління оборотним капіталом, але кінцевою метою є отримання коштів у грошовій формі для забезпечення безперебійної діяльності підприємства.

Під якістю використання оборотного капіталу мається на увазі здатність підприємства ввести в обіг отримані кошти, а не тільки залучити додатковий оборотний капітал. В кінцевому рахунку, питання зводиться до ліквідності активів, але на даному етапі мова йде про конкретний інструмент її підтримки, а саме про управління дебіторською заборгованістю.

Крім того, важливим етапом стає контроль за співвідношенням елементів структури оборотного капіталу, який дозволить оптимізувати фінансовий цикл підприємства. Підприємство повинно прагнути організувати процеси так, щоб потреба в оборотному капіталі не зростала пропорційно збільшенню масштабів діяльності. Для досягнення цієї мети необхідно виконати такі завдання: збільшити виручку від продажів; забезпечити ліквідність активів; прискорити залучення оборотних коштів; скоротити обсяг коштів, необхідних для забезпечення основної діяльності.

УДК 336.7:336.64

О.О. Олійник-Дани, д-р екон. наук, доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ФЕРМЕРІВ В США

В США кредитування фермерів відбувається через ряд спеціалізованих кредитних установ, головне завдання яких – кредитування галузі. Основними постачальниками кредитних ресурсів для сільського господарства в США є Система Фермерського Кредиту (Farm Credit System), комерційні банки, Агентство обслуговування фермерів (Farm Service Agency), компанії зі страхування життя, індивідуальні особи тощо (табл.).

Таблиця

Заборгованість фермерів США перед фінансовими посередниками, середнє значення за 2010-2016 рр.

Показник	млрд дол.США	%
Загальна заборгованість фермерів	314,6	100,0
З них: заборгованість, забезпечена нерухомістю перед:		
Системою Фермерського Кредиту (СФК)	180,8	57,5
Агентством обслуговування фермерів	83,1	26,4
комерційними банками	3,9	1,2
Фармер Мак (Farmer Mac)	65,0	20,7
компаніями зі страхування життя	4,2	1,3
особами та іншими кредиторами	12,3	3,9
Інша заборгованість перед:	12,3	3,9
Системою Фермерського Кредиту	133,8	42,5
Агентством обслуговування фермерів	43,9	13,9
комерційними банками	3,4	1,1
особами та іншими кредиторами	63,8	20,3
	22,7	7,2

Джерело: складено за даними Міністерство сільського господарства США. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ers.usda.gov/topics/farm-economy/farm-sector-income-finances/assets-debt-and-wealth/>

Основним постачальником кредитних ресурсів під заставу нерухомого майна є Система фермерського кредиту (СФК). В структурі балансу сільськогосподарських підприємств США, питома вага кредитів перед СФК в загальному обсязі кредитів під заставу нерухомого майна становить 46%. СФК є унікальною структурою, вона побудована на кооперативних засадах. Її створили в 1916 році на підставі Федерального Закону про фермерський кредит. Це дворівнева кооперативна система, де на першому рівні функціонують кредитні асоціації, а на другому – кооперативні банки. Членами кредитних асоціацій є сільськогосподарські виробники, а членами кооперативних банків є кредитні асоціації.

Структура власності в рамках СФК відіграє вагомую роль для забезпечення ефективності її функціонування. Фермер-позичальник кредитної асоціації набуває право власності в місцевій асоціації і бере участь у виборі керівництва шляхом голосування за членів ради директорів асоціації. У свою чергу, асоціація отримує кредитні ресурси від регіонального банку фермерського кредиту або виступає як його кредитний агент. Далі місцева асоціація набуває право власності в регіональному банку фермерського кредиту і бере участь у виборі його керівництва шляхом голосування за раду директорів.

Особливістю СФК є те, що переважно кредитні ресурси система залучає за рахунок випуску боргових цінних паперів на національних фінансових

ринках. З огляду на таку організацію роботи системи процентні ставки для сільськогосподарських виробників формуються на підставі вартості розміщення боргових цінних паперів. Ставки за кредит коливаються від 4 до 8% залежно від термінів та призначення кредиту.

Фермери зацікавлені отримувати кредити від СФК внаслідок таких факторів. По-перше, СФК надає довгострокові кредити під фіксовану процентну ставку на відміну від комерційних банків. По-друге, СФК націлено на обслуговування сільського господарства, тому всі продукти, програми створені з урахуванням специфіки сільського господарства, що дозволяє фермерам отримати кредити в необхідній час та в необхідному обсязі. Кредитні інспектори розуміються на оцінці кредитного ризику сільськогосподарського виробництва та адекватно оцінюють ризики притаманні сільському господарству.

Активну участь у кредитування фермерів в США беруть і звичайні комерційні банки. Згідно з даними таблиці комерційні банки є основними постачальниками кредитів для фінансування поточної діяльності, їх питома вага становить 49% в структурі поточних кредитів. Фермери є вигідними позичальниками для банку. До того ж банки можуть пропонувати окремим фермерам краще співвідношення LTV (співвідношення обсягу кредиту до застави), ніж СФК. Так, в деяких комерційних банках його встановлюють на рівні близько 75%, а в СФК –65%. Але комерційні банки не можуть запропонувати кредити фермерам під фіксовану процентну ставку. В такому разі банки можуть запропонувати кредити під фіксовану процентну ставку через Фармер Мак (Farmer Mac). Це так звана установа другого рівня, яка випускає боргові цінні папери під рефінансування кредитів для фермерів. Банки як агенти надають кредити для фермерів за рахунок ресурсів акумульованих Farmer Mac через випуск облігацій. Фермер отримує довгостроковий кредит під низьку фіксовану процентну ставку (близько 4,75% річних при кредиті на 10 років), а банк як агент Farmer Mac (оцінює та супроводжує кредит) отримує одноразову комісію в межах 1500-2500 доларів США.

Ті фермери, які через низьку кредитоспроможність не можуть отримати кредити від комерційних банків та СФК, можуть задовільнити свої потреби в кредитних ресурсах через Агентство обслуговування фермерів (Farm Service Agency) – АОФ. Дане агентство працює під егідою Міністерства сільського господарства США. АОФ серед інших функцій реалізує прямі кредитні програми фермерам. Ці кредитні програми призначені для фермерів, яким не вдається отримати кредит з традиційних джерел за помірними цінами та на сприятливих умовах, незважаючи на достатній грошовий потік для погашення і здатність надавати забезпечення за кредитом. Згідно з умовами АОФ користувачами кредитних програм можуть бути сільськогосподарські підприємства сімейного типу, а також соціально незахищені фермери та фермери-початківці. АОФ надає як коротко- та середньострокові кредити для фінансування поточної діяльності, так і довгострокові кредити в основному для придбання ферми, а також кредити в разі настання надзвичайних ситуацій. Процентна ставка за кредитами коливається в межах від 1,125 до 2,5% річних.

Співвідношення LTV (співвідношення обсягу кредиту до застави) в Агентстві становить 100%. Кредити Агентства фермери використовують не постійно, а тільки як допомогу, щоб згодом перейти до звичайних кредитів.

З 1982 р. АОФ почало надавати гарантії за кредитами сільськогосподарським підприємствам. Агентство гарантує до 95% суми кредиту з процентами в разі дефолту позичальника. Комісія для отримання гарантії становить для фермера 1,5% від суми гарантії. Гарантії можуть надаватися за кредитами, наданими банками Системи фермерського кредиту та іншими кредиторами, які обслуговують малі і великі сільськогосподарські підприємства з високим рівнем ризику. Гарантовані кредити набули значного розвитку і за обсягом переважають прямі кредитні програми фермерам.

Незважаючи на те, що Агентство надає кредити фермерам з низькою кредитоспроможністю, рівень неповернення є досить низьким – приблизно 1%.

Отже, можна зробити висновок, що фермери в США не мають проблем щодо доступу до кредитування та їхні потреби в кредитних ресурсах задовольняються в необхідний час, у повному обсязі та за помірною вартістю. Досвід США щодо формування та розвитку системи кредитування аграрного сектору економіки міг би бути корисним для України.

УДК 336.143

О.В. Олійник, д-р екон. наук, професор
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ПРОБЛЕМИ СОЛІДАРНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Сучасна пенсійна система України започаткована в січні 2004 р. з прийняттям законів України "Про загальнообов'язкове пенсійне страхування" та "Про недержавне пенсійне забезпечення", відповідно до яких розпочато впровадження трирівневої пенсійної системи. Перший рівень – це солідарна система загальнообов'язкового пенсійного страхування, в якій усі кошти, що перераховуються підприємствами та застрахованими особами до Пенсійного фонду України, одразу ж виплачуються нинішнім пенсіонерам. Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Третій рівень – це система недержавного пенсійного забезпечення.

Гідний рівень пенсій в громадян розвинених країнах світу базується саме на трирівневній системі пенсійного забезпечення, причому значна частка в ньому належить саме пенсійному забезпеченню за другим і третім рівнями. Наприклад, в розвинених країнах світу державна солідарна система забезпечує близько 50 % пенсій громадян, пенсії другого рівня – 10-42 %, приватні пенсії (система недержавного пенсійного забезпечення) – 8-40 %. В той же час в

Україні за рахунок державної солідарної пенсійної системи виплачується 99,99 % пенсій громадян.

Здійснювана в Україні пенсійна реформа спрямована саме на запровадження трирівневої системи пенсійного забезпечення громадян. Але це процес довготривалий. Для значної частини населення нашої держави основу пенсійного забезпечення як і раніше буде складати солідарна система загальнообов'язкового пенсійного страхування.

Головна проблема солідарної системи пенсійного забезпечення в Україні – стрімко зростаючий дефіцит Пенсійного фонду. За оцінками фахівців дефіцит Пенсійного фонду України у 2017 р. склав 140 млрд грн, а лише п'ять років тому він дорівнював 60 млрд грн. Наростання дефіциту Пенсійного фонду України обумовлено з одного боку низьким рівнем заробітних плат працівників в країні, з фондом оплати праці яких пов'язані відрахування до Пенсійного фонду, а з другого – постійним погіршенням співвідношення чисельності працюючих громадян і пенсіонерів. Щодо середньомісячної заробітної плати зазначимо, що за даними Міжнародної організації праці (МОП) у 2017 р. середньостатистичний українець заробляв за місяць близько 240 \$ США, в той час як в Киргизстані цей показник дорівнював 336 \$, Молдові – 438 \$, Вірменії – 471 \$, Азербайджані – 596 \$, Росії – 1215 \$. В розвинених країнах світу ці показники ще більш високі: Німеччина – 2720, Франція – 2925, Велика Британія – 3065, США – 3263, Норвегія – 3678 \$. Отже, не дивлячись на значне підвищення мінімальної заробітної плати з 1 січня 2017 р. в Україні, рівень заробітних плат в нашій країні на порядок нижче відповідного показника в розвинених країнах світу. А тому, покращення пенсійного забезпечення населення України в значній мірі буде залежати від темпів економічного зростання країни, а відповідно і від темпів зростання заробітних плат найманих працівників.

Щодо співвідношення працюючих українців і пенсіонерів. За даними Пенсійного фонду України пенсію в нашій країні у 2017 р. отримують 11,9 млн осіб. За останні кілька років чисельність пенсіонерів значно скоротилася, що пов'язано з анексією Криму Росією і тимчасовою втратою контролю над окремими районами Донецької та Луганської областей. Разом з тим через ці ж причини суттєво скоротилася і чисельність працюючих, яка у 2017 р. склала 16 млн осіб, з яких 10,1 млн осіб, на фонд заробітної плати яких сплачують ЄСВ. Отже, на кожного працюючого громадянина України, який приймає участь у формуванні Пенсійного фонду держави припадає більше одного громадянина пенсійного віку. В той же час, наприклад, в Німеччині на кожну особу пенсійного віку припадає двоє працюючих.

Посилення демографічного навантаження на одного працюючого в Україні з одного боку обумовлене зміною вікової структури населення і, зокрема, збільшенням питомої ваги пенсіонерів та зменшенням питомої ваги працюючого населення, а з другого – тим, що значна частина трудових ресурсів нашої країни задіяна в тіньовому секторі економіки, а відповідно всю або частину заробітної плати отримує в конвертах. На цю заробітну плату не нараховується, а відповідно і не сплачується ЄСВ. Ці працівники не враховуються і в кількості працюючих. Виходячи з цього можна зробити

висновок, що одним з головних напрямків підвищення рівня пенсійного забезпечення громадян України через солідарну систему є подальша детінізація національної економіки. Певний позитивний вплив на ці процеси мало майже подвійне зменшення ставок ЄСВ з 1 січня 2016 р., але значна частина фонду оплати праці, з яким пов'язані відрахування до Пенсійного фонду, як і раніше знаходиться в тіні.

В реальній економічній практиці головним ініціатором виплати заробітної плати у конвертах є роботодавці та власники підприємств. Такий захід мотивується тим, що прозора виплата заробітної плати в порівнянні з її виплатою у конвертах супроводжується збільшенням витрат бізнесу на величину ЄСВ, який нараховується на фонд заробітної плати (22 %). Разом з тим виплата заробітної плати у конвертах є певною мірою вигідною і для найманих працівників, оскільки у такому випадку вони заощаджують 18 % на ПДФО, 1,5 % на військовому зборі та, як правило, 1 % на профспілкових внесках. Отже, пропозиція щодо виплати усієї або частки заробітної плати поза межами офіційної платіжної відомості як правило сприймається найманим працівником позитивно, не дивлячись на певні негативні наслідки від цього явища у близькій або більш віддаленій перспективі.

До основних негативних наслідків неофіційної виплати заробітної плати для працівника можна віднести:

- втрата страхового стажу працівником у випадку виплати усієї заробітної плати у конвертах;
- втрата в майбутньому (при виході на пенсію) певної частини пенсії через низький рівень офіційної заробітної плати;
- додаткові витрати на утримання пенсіонерів своєї родини через низький рівень їх пенсій.

Не дивлячись на ці недоліки існує двостороння взаємна вигода як з боку роботодавців, так і з боку найманих працівників щодо тіньової виплати заробітної плати. А тому, не дивлячись на можливі штрафні санкції за такі дії, виплата заробітних плат найманим працівникам поза офіційними платіжними відомостями залишається реальним фактом в значній частині економіки України.

Оскільки в ринкових умовах головним мотивуючим чинником є матеріальний інтерес, то подоланню наведеного вище негативного явища буде сприяти створення такого фінансово-економічного механізму, який би не створював зацікавленості роботодавців у приховуванні виплачених заробітних плат найманих працівників. Цього можна досягти шляхом звільнення роботодавців від сплати будь яких податків і зборів на фонд заробітної плати найманих працівників, у т.ч. і ЄСВ. Але в такому випадку виникає цілком закономірне питання щодо джерел наповнення Пенсійного фонду України, який є основою солідарної системи пенсійного забезпечення в нашій країні. Вирішити цю проблему можна шляхом одночасного здійснення двох взаємопов'язаних заходів:

- підвищення заробітних плат всіх без винятку найманих працівників на 22 %;

- введення єдиного соціального внеску, який утримується з заробітної плати найманих працівників в розмірі 18 % від нарахованої оплати праці (еквівалент 22 %, які нараховуються на нинішній рівень заробітних плат).

Реалізація зазначених заходів ніяк не вплинула б на підприємства, які прозоро виплачують заробітну плату найманим працівникам. Не змінилася б і фактично отримана на руки заробітна плата найманих працівників у таких підприємствах. В той же час у керівників підприємств зникла б зацікавленість у приховування виплаченої заробітної плати найманим працівникам. В поєднанні з можливими штрафними санкціями за таке порушення це б сприяло поступовому виведенню певної частки заробітних плат з тіні, а відповідно і збільшенню доходів Пенсійного фонду України.

На перший погляд висловлена пропозиція є несправедливою з соціальної точки зору, оскільки відповідно до неї весь тягар формування централізованого пенсійного фонду покладається лише на найманих працівників. Але, перш ніж утримувати ЄСВ з заробітної плати працівника, цю заробітну плату повинен нарахувати і виплатити роботодавець. Крім того, ефективність такої системи підтверджує досвід окремих країн. Наприклад, в Данії всі зобов'язання щодо формування централізованого фонду пенсійного страхування покладено повністю на найманих працівників.

УДК 346.2

О.М. Полінкевич, д-р екон. наук, професор
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

СПОСОБИ ВИРІШЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ У АГРОПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЯХ

Корпоративні конфлікти в Україні виникли з появою приватних підприємницьких структур на початку 90-х років ХХІ століття. Недосконалість законодавства, переділ власності та рейдерство, корупційні схеми та відсутність захисту прав власності були характерними для цього періоду. Саме ці явища вплинули на рейтинг України за показником «захист міноритарних акціонерів» зі 107-го місця в 2014 р. до 109-го місця в 2015-му та до 88 місця в 2016 році [3; 2].

На нашу думку Перхач О.Л. корпоративний конфлікт – це зіткнення інтересів учасників корпоративних відносин на найвищому рівні управління корпорації, а також інвестора (при «дружньому» поглинанні) чи рейдера (при «недружньому поглинанні») щодо права власності на акції корпорації і прав, які дають ці цінні папери [4, с. 125].

До суб'єктів корпоративного конфлікту належать міноритарії та мажиротарії, інвестори, менеджери, члени правління, рейдери. Об'єктом корпоративного конфлікту виступають корпоративні права.

Спори щодо корпоративного управління можуть стосуватися [4, с. 125]:

- 1) оцінювання вартості корпоративних прав (емісії нових акцій чи облігацій, або «витіснення міноритарних акціонерів»);
- 2) звільнення членів правління/провідних виконавчих посадових осіб компанії;
- 3) обрання членів правління та їх призначення; розміру винагород/премій, що виплачуються членам правління;
- 4) конфліктів інтересів членів правління або провідних виконавчих посадових осіб компанії;
- 5) умови поглинання та купівлі-продажу активів корпорацій або розпорядження ними тощо.

Виділяють такі основні причини виникнення корпоративних конфліктів:

1) недосконалість українського законодавства загалом, що, як наслідок, створює прогалини та системні недоліки у функціонуванні державних інститутів, таких як судова система, органи внутрішніх справ, реєстраційні органи. Крім того, існує невідповідність у часовому ланзі між прийняттям законодавчих змін та їх реальним виконанням [4, с. 126];

2) саме людський фактор, який може включати в себе бажання швидкої наживи. Для багатьох власників активів є загроза геополітичних зрушень, які пов'язані із перенесення потужностей вглиб країни. У цьому випадку активізуються рейдерські атаки з метою заволодіння активами корпорацій [5];

3) адміністративне втручання в економіку органів державної влади та їх посадовців;

4) безкарність таких процесів, існування в країні «філософії всездозволеності» [1];

5) низька корпоративна культура стейкхолдерів, незнання корпоративного законодавства;

6) неготовність вищого керівництва до публічного обговорення проблем функціонування агропромислових корпорацій.

Відповідно до визначених причин та спорів, які виникають при корпоративних конфліктах виділяють такі способи їхнього вирішення на агропромислових корпораціях:

1) адаптація вітчизняної законодавчо-нормативної бази до вимог ЄС, приведення у відповідність окремих нормативно-правових норм щодо корпоративного управління до європейських вимог;

2) розроблення схем щодо подолання конфлікту інтересів між власниками та менеджерами, персоналом;

3) формування та підвищення корпоративної культури;

4) подолання стереотипів низької відповідальності за результати діяльності на всіх ланках діяльності;

5) сприяння вітчизняному товаровиробнику та можливість доступу його до світових ринків;

б) подолання бюрократичних перепон на всіх щаблях влади та зменшення адміністративного втручання.

Список використаних джерел

1. Дубровик А. Штурм власності [Електронний ресурс] / А. Дубровик // День. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/shturm-vlasnosti>.
2. Кабмін посилить захист дрібних акціонерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biz.nv.ua/ukr/publications/kabmin-posilit-zahist-dribnih-aktsioneriv-103507.html>.
3. Ормоцадзе М. Хто і навіщо провокує корпоративні конфлікти в Україні [Електронний ресурс] / М. Ормоцадзе // Forbes Україна. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/business/1394260-hto-i-navishcho-provokue-korporativni-konflikti-v-ukravini>.
4. Перхач О.Л. Сутність, класифікація та причини виникнення корпоративних конфліктів / О.Л. Перхач // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2015. – Т.20. – Вип. 3. – С. 123–127
5. Сердюк В. Як захистити свій бізнес від рейдерів? [Електронний ресурс] / В. Сердюк // If Forbes Україна. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1400758-yak-zahistiti-svij-biznes-vid-rejderiv>.

УДК 658.152

К.С. Пухтієнко, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах для більшості вітчизняних підприємств типовим наслідком кризових явищ їхнього економічного розвитку стала гостра нестача необхідного обсягу оборотних активів, що істотно позначається на ефективності їхнього господарювання.

Оборотні активи суб'єктів господарювання являють собою складну економічну категорію, у якій переплітається більшість теоретичних та практичних питань. Серед них важливими є організація ефективного управління оборотними активами підприємств.

Оборотні активи беруть участь як у процесі виробництва, так і в процесі реалізації продукції. Активи, які використовуються у виробничому процесі

¹ Науковий керівник: Міщенко В.С., канд. екон. наук, ст. викладач

протягом одного операційного циклу, повністю переносять свою вартість на вартість виробленої продукції і часто змінюють свою початкову форму. Активи, що мають грошову форму, безпосередньо не беруть участі у процесі виробництва. Вони обслуговують кругообіг капіталу підприємства та об'єднують процеси виробництва й реалізації продукції.

Оборотні активи можна поділити на три основні складові: запаси, дебіторську заборгованість, грошові кошти та високоліквідні цінні папери.

Запаси – це активи, які утримуються підприємством для подальшого продажу для управління підприємством, споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг або перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва.

До складу оборотних активів входять тільки поточна дебіторська заборгованість, яка виникає в процесі нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців із дати балансу.

У процесі визначення необхідного обсягу оборотних активів підприємства можуть бути реалізовані різні стратегії інвестування, серед яких граничними є так звані «сильна» та «слабка» стратегії.

В обліку і звітності оборотні активи класифікують наступним чином:

- запаси (виробничі запаси; незавершене виробництво; запаси готової продукції; товари, придбані з метою перепродажу);
- дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги);
- дебіторська заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, за нарахованими доходами, за внутрішніми розрахунками, інша);
- поточні фінансові інвестиції (вкладення в короткострокові цінні папери – облігації, векселі, казначейські зобов'язання, інші комерційні цінні папери, емітовані іншими суб'єктами ринку, банківські депозити тощо);
- грошові кошти та їх еквіваленти (в національній валюті, в іноземній валюті).
- інші оборотні активи.

Оборотні активи підприємства класифікують за різними ознаками – характером участі в операційному процесі, періодом функціонування, в залежності від здатності до швидкого перетворення в грошові кошти.

1. За характером участі в операційному процесі оборотні активи диференціюються наступним чином:

- оборотні активи, що обслуговують виробничий цикл підприємства (запаси сировини, матеріалів і напівфабрикатів; обсяг незавершеного виробництва, запаси готової продукції);
- оборотні активи, що обслуговують фінансовий (грошовий) цикл підприємства (дебіторська заборгованість, грошові кошти та ін.)

2. За періодом функціонування оборотних активів виділяють такі їх види:

- Постійна (системна) частина оборотних активів являє собою незмінну частину, яка не залежить від сезонних та інших коливань обсягів операційної діяльності підприємства і не пов'язана з формуванням запасів товарно-матеріальних цінностей сезонного зберігання, дострокового завозу та цільового призначення. Іншими словами, вона розглядається як мінімальний обсяг

оборотних активів, необхідний підприємству для здійснення операційної діяльності.

– Змінна частина оборотних активів являє собою варіативну їх частину, яка пов'язана із сезонним зростанням обсягу виробництва і реалізації продукції, необхідністю формування в окремі періоди господарської діяльності підприємства запасів товарно-матеріальних цінностей сезонного зберігання, дострокового завозу та цільового призначення або необхідністю створення страхового запасу. У складі цього виду оборотних активів виділяють зазвичай максимальну і середню їх частину.

В залежності від здатності до швидкого перетворення в грошові кошти (ліквідності) виділяють:

- високоліквідні активи – грошові кошти та їх еквіваленти;
- середньо ліквідні активи – товари відвантажені, дебіторська заборгованість;
- низько ліквідні активи – виробничі запаси, готова продукція на складі, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів.

Оборотні активи становлять істотну частку всіх активів підприємства.

Важливим напрямом удосконалення функціонування оборотного капіталу та підвищення ефективності управління ним в умовах трансформації економіки України є комплекс заходів, пов'язаних з підвищенням наукового рівня нормування і планування оборотного капіталу.

Для підвищення ефективності функціонування сформованої моделі управління оборотним капіталом необхідно враховувати вплив на неї елементів організаційної складової. Забезпечення ефективності всіх сфер діяльності підприємства прямо або опосередковано пов'язане із забезпеченням належного обсягу оборотних активів, високопродуктивного їх використання, росту їхньої прибутковості.

При розгляді процесної складової сформованої системи, варто звернути увагу на управління елементами оборотного капіталу, які можна поділити на три основні групи кожна з яких, маючи свою специфіку й інструментарій, поєднана з іншими взаємним впливом на кінцевий результат обороту, а саме :

- управління грошовими коштами. Найважливішим моментом управління грошовими коштами є розрахунок мінімально необхідної суми грошових активів.

- управління запасами. Це функціональна діяльність, мета якої – довести загальну суму щорічних витрат на утримання запасів до мінімуму за умови задовільного обслуговування клієнтів.

- управління дебіторською заборгованістю. Одним з найважливіших питань управління оборотним капіталом є оцінка реального стану дебіторської заборгованості, тобто оцінка вірогідності безнадійних боргів, яка ведеться окремо по групах дебіторської заборгованості.

Формування оцінки впливу функціональної моделі управління оборотним капіталом на фінансовий стан підприємства надасть можливість підвищити ефективність її використання на підприємствах України .

Н.І. Рижикова, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Загальні підходи до регулювання фінансових ринків, ринків міжнародних інвестицій, взаємного доступу до ринків фінансових послуг під час Уругвайського раунду переговорів у рамках ГАТТ (СОТ до 1995 року) були викладені в Угоді про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи TRIMS, GATS, а також в угодах, що стосуються регулювання міжнародних інвестицій: 1) Генеральна угода про торгівлю послугами General Agreement on Trade in Services, GATS; 2) Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, Agreement on Trade-Related Investment Measures, TRIMS; 3) Угода про субсидії та компенсаторні заходи Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, SCM. Початок практичної реалізації зазначених угод припадає в основному на 1995 р., і частково, щодо окремих аспектів, – на 1996-1997 рр.

На основі поглибленого аналізу змісту наведених документів можна зазначити, що розвиток міжнародних відносин у рамках ГАТТ-СОТ ґрунтується, насамперед, на узгодженості інвестиційної і торговельної політики учасників цієї організації. І це природно, оскільки взаємодоповнюваність торгівлі та інвестицій у широкому розумінні є очевидною. Наприклад, зовнішня торгівля часто переростає у прямі іноземні інвестиції (ПІІ), а останні, у свою чергу, безпосередньо сприяють розширенню сутності торговельних операцій: довгострокова мотивація інвестування потребує довгострокових торговельних гарантій, які тісно корелюють із показниками відкритості національної економіки.

Особливості регулювання міжнародних інвестицій згідно з Угодою TRIMs, полягають у тому, що, виходячи з положень ГАТТ 1994 р., передбачається впровадження заходів щодо стимулювання взаємовигідної торгівлі та інвестицій. У зв'язку з цим Угода TRIMs вимагає від усіх країн-членів СОТ обов'язкового повідомлення про певні обмежувальні заходи на національному та місцевих рівнях і зобов'язує усунення цих заходів протягом перехідного періоду, тривалість якого залежала від показників розвитку країни.

Структурно Угода GATS складається з двох основних компонентів: загальних положень та національних аспектів прийняття зобов'язань. Невід'ємною частиною Угоди GATS є додатки, в яких йдеться про правила переміщення фізичних осіб, авіатранспортні послуги, телекомунікації та фінансові послуги.

Зауважимо, що ані Угода GATS, ані інші міжнародні договори не дають чіткого визначення поняття «послуга». Для цілей регулювання торгівлі послугами в рамках СОТ всі послуги класифіковані на 12 видів (секторів), у яких фінансові послуги виділяються як частина сукупності. Кожен сектор у свою чергу поділяється на підсектори, котрих налічується загалом 155 позицій. Під фінансовими послугами, згідно з класифікацією СОТ, яка міститься в додатку до GATS, розуміються три групи операцій: а) страхові операції; б) банківські та інші фінансові операції (за винятком страхових); в) інші операції. Додаток щодо фінансових послуг сам по собі не встановлює жодних зобов'язань, але містить такі важливі положення, як визначення змісту кожного виду послуг, сфера їх застосування, внутрішнє регулювання, визнання та врегулювання суперечок.

Таким чином, з аналізу особливостей регулювання ринків міжнародних інвестицій згідно з ГАТТ-СОТ, впливають наступні основні наукові узагальнення.

Регулювання міжнародної інвестиційної діяльності на сьогодні є багаторівневим. На національному рівні урядами застосовуються різноманітні форми фінансово-кредитного, податкового, інфраструктурного стимулювання міжнародних інвестицій, використовуються непрямі (протекціоністські) заходи, підтримуються або, навпаки, обмежуються (дестимулюються) конкретні інвестиційні програми. Більшість країн світу орієнтує свою зовнішньоекономічну політику не стільки на стимулювання інвестицій за кордон та зовнішньої торгівлі, скільки на заохочення зворотного притоку інвестицій, товарів та послуг із-за кордону.

Відбувається постійне коригування балансу сприятливих і несприятливих (рестрикційних) факторів розвитку міжнародного інвестування і торгівлі. Так, традиційно визначальними чинниками інвестиційної привабливості країни у сучасних умовах стають: кваліфікована водночас відносно дешева робоча сила; наявність значних (унікальних) природних ресурсів; місткість ринку; розвинута інфраструктура; досконала і ефективно функціонуюча правова система, яка забезпечує рівні можливості для іноземних і вітчизняних інвесторів; послідовна державна макроекономічна політика; підприємницька (корпоративна) культура тощо. Водночас існує низка факторів, які заважають надходженню інвестицій в країну, а саме: політична і економічна нестабільність; обмеження репатріації капіталу та прибутків до країни інвестора; відсутність правових норм, прозорих і передбачуваних правил, які регулюють міжнародні комерційні відносини; залежна від політичного втручання і корупції судова система; дефіцит привабливих об'єктів інвестування.

О.А. Сотніченко, канд. екон. наук
Національний університет харчових технологій, м. Київ

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НАДХОДЖЕНЬ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ ДО БЮДЖЕТУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ

Непрямі податки мають потужний регуляторний потенціал. Реалізація регуляторного потенціалу непрямих податків у сфері регулювання надходжень до бюджету дає можливість впливати на параметри соціально-економічного розвитку, не викликаючи при цьому значних втрат останнього.

Великий внесок у створення наукового підґрунтя для формування і реалізації системи податкового регулювання зробили зарубіжні фахівці (Абрего Л., Багвел К., Гросман Дж., Діксіт А., Кейнс Дж., Майбуров І., Різман Р., Штайгер Р.) та українські науковці (Амоша О., Данілов О., Дем'яненко М., Іванов Ю., Крисоватий А., Луніна І., Опарін В., Онишко С., Паєнтко Т., Прокопенко Н., Саблук П., Синчак В., Соколовська А.).

Специфічні акцизи мають регулюючі властивості, оскільки, в першу чергу, покликані регулювати споживання підакцизних товарів (зменшувати), що відповідним чином позначається на їх ціні і обсягах виробництва та імпорту. Оптимальними товарами акцизного оподаткування вважаються товари, використання яких породжує негативні зовнішні ефекти. Одні з них - це традиційні підакцизні товари – тютюнові вироби. У країнах Європейського Союзу підакцизні товари називають гармонізованими. Вибір тютюнових виробів за об'єкти акцизного оподаткування пояснюється кількома основними причинами:

– по-перше, теоретично виправданим може бути подвійне оподаткування непрямыми податками тільки товарів з негативними зовнішніми ефектами;

– по-друге, ці товари є об'єктом особливої уваги держави, яка намагається регулювати їх виробництво і споживання, за допомогою якого держава може спонукати споживачів вказаних товарів зменшувати обсяги їх споживання;

– по-третє, подолання наслідків споживання шкідливих для людини, суспільства і природи товарів потребує акумуляції в руках держави значних фінансових ресурсів, які варто направляти на розвиток охорони здоров'я. Основним джерелом таких ресурсів мають бути податки на товари, споживання яких породжує негативні зовнішні ефекти [3, с. 504].

Фактори, що впливають на обсяг надходжень акцизного податку до бюджету можна класифікувати наступним чином:

- 1) ставки акцизу;
- 2) рівень споживання;
- 3) максимальні роздрібні ціни, що встановлюються виробниками продукції.

Вплив ставок акцизного податку не є стабільним, оскільки при оподаткуванні тютюнових виробів застосовуються три види ставок: специфічна ставка – в кількості грошових одиниць за відповідну кількість продукції, адвалорна – у відсотках від вартості та ставка мінімального податкового зобов'язання, яка за своєю сутністю також є специфічною. Наявність мінімального податкового зобов'язання означає, що платник податку має розрахувати своє податкове зобов'язання, додавши суму податку на основі специфічної ставки та адвалорної ставки. Якщо отримана сума податку є нижчою за мінімальне податкове зобов'язання, тоді сплачується сума мінімального податкового зобов'язання, якщо ж розрахована сума податку вища за мінімальний рівень, то сплачується податок, розрахований платником. Таким чином, для держави застосування механізму мінімального податкового зобов'язання є своєрідною гарантією отримання стабільних надходжень від акцизного податку. З іншого боку, виробники та імпортери тютюнових виробів мають змогу фактично не сплачувати адвалорну ставку податку, якщо ціни на їх продукцію є достатньо низькими. У такому випадку сума специфічної ставки податку та нарахована на ціну продукції адвалорна ставка акцизного податку з вищою імовірністю буде меншою за мінімальне зобов'язання.

Підвищення специфічної ставки та мінімального податкового зобов'язання збільшує податкове навантаження на всі категорії тютюнових виробів та підвищує прогнозованість надходжень до державного бюджету. Підвищення адвалорної ставки впливає на ріст податкового навантаження саме на дорогі тютюнові вироби. При цьому надходження від застосування адвалорної ставки до державного бюджету залежать від цін на продукцію, що державою не контролюються.

Скорочення легальних обсягів тютюнових виробів у 2009–2013 рр. суттєво пов'язане із зменшенням контрабанди до країн ЄС внаслідок збільшення цін на цигарки в Україні та посиленням контролю за кордонами, а також із збільшенням обсягу тіньового ринку в Україні. За останні три роки цей показник стабілізувався на рівні 70 млрд шт. цигарок на рік. Це пов'язано із зворотними змінами в нелегальній торгівлі: скороченням обсягу нелегального продукту в Україні та зростанням обсягів контрабанди до країн ЄС за рахунок девальвації гривні. На додаток до цього, у 2015–2016 рр. відбувалися неузгоджувальні дії на ринку тютюнових виробів України, що посилили такі негативні тенденції.

Досвід країн ЄС показує, що зростання цін на тютюнові вироби внаслідок підвищення акцизного податку без підвищення купівельної спроможності населення неодмінно призведе до стрімкого збільшення розміру нелегального ринку цигарок. Споживач переключиться на більш дешеві нелегальні цигарки. Його чутливість до різкого зростання цін буде вищою, ніж у випадку з поступовим підняттям[4].

Регулюючі впливи акцизного податку в Україні мають бути направлені на обмеження споживання окремих видів товарів, які можуть заподіяти шкоду здоров'ю, що стосується тютюнових виробів.

А скасування акцизного податку з роздрібного продажу тютюнових виробів з одночасним підвищенням розміру мінімального акцизного зобов'язання дозволить забезпечити необхідне збалансування місцевих бюджетів та ліквідувати практику подвійного оподаткування.

Глобалізація сприяє посиленню результативності фінансово-бюджетної політики, адже надає змогу враховувати ретроспективний досвід реалізації заходів фіскальної політики в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою, адаптуючи його до національної інституційної моделі економічного розвитку. З огляду на зазначене важливим є використання досвіду країн ЄС щодо гармонізації акцизного законодавства та імплементації вимог до набуття мінімального рівня акцизного оподаткування[4].

Варто підкреслити, що впровадження європейських стандартів у податкову систему України має здійснюватися послідовно та виважено. Норми та принципи законодавчих актів Євросоюзу повинні враховуватися на стільки, на скільки це доцільно для України з огляду на економічні, політичні та соціальні результати прийняття узгоджених з європейськими стандартами законодавчих актів. Намагання за всяку ціну прискорити цей процес може мати серйозні негативні наслідки. Саме тому ця діяльність має здійснюватися з урахуванням особливостей соціально-економічної та суспільно-політичної ситуації в Україні. Податкове законодавство, приведене у відповідність до європейських норм, має стати потужним важелем для забезпечення стабільних надходжень до державного бюджету нашої країни[2].

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2755-17.
2. Балакін Р.Л. Акцизне оподаткування тютюнових виробів у державах – членах європейського союзу та в Україні /Р.Л. Балакін// Фінанси України. – 2007. - №10 – С.96-110.
3. Макаренко В.В. Напрями вдосконалення адміністрування акцизного збору в Україні / В. В. Макаренко // Інноваційна економіка. – 2010. – №2(16). – С. 252-256.
4. Фіскальні наслідки прогнозування акцизного податку з вітчизняних тютюнових виробів в Україні. Підготував: Дмитро Серебрянський (к. е. н., доцент), Артем Вдовиченко (к. е. н., доцент) - Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України, 2017, с.23.

О. В. Федонина, канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева»

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РЕГИОНЕ И СОСТОЯНИЕ БЮДЖЕТА

В систему воспроизводственных процессов, осуществляющихся в регионе входят: воспроизводство регионального продукта, трудовых ресурсов, капитала, природных ресурсов, движение материальных и финансовых потоков между основными субъектами экономики региона.

Одна из основных проблем обеспечения воспроизводственных процессов в регионе – положение отдельных составляющих экономической системы (в частности государственного бюджета и иных финансовых институтов), умение данной системы обеспечивать правительство экономическими средствами, необходимыми для исполнения его внутренних и внешних функций. Государственное финансирование крупных инвестиционных проектов в свою очередь зависит от пополняемости бюджета, его состояния и долговой нагрузки.

Финансовые ресурсы представляют собой особый специфический вид ресурсов, который получают регионы в процессе распределения и перераспределения ВРП, полученного от используемых региональных ресурсов. Это в свою очередь определяет возможности экономической системы к саморазвитию и экономическому росту (росту ВВП (ВРП)).

Рассмотрим ситуацию с динамикой ВВП (ВРП).

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. в России (РФ) наблюдалась ситуация, при которой динамика ВВП колебалась около нулевой отметки, то в сторону понижения, то в сторону повышения в зависимости от разных факторов[2].

Являясь фактором экономического роста, ВРП позволяет дать полную структурную характеристику своих составляющих элементов, а также характеризует экономическое развитие общества в целом и перспективы его развития. В таблице 1 приведенные данные по изменению валового регионального продукта в Республики Мордовия с 2006 по 2015 г. [5].

По сравнению с 2006 годом ВРП Республики Мордовия увеличился на 1294423,1 млрд. руб. Наибольшие темпы изменений ВРП наблюдались в 2007 году. В дальнейшем темпы изменений незначительно снижались.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, по объему ВРП Республика Мордовия в 2015 году занимала 65 место среди субъектов Российской Федерации. По объему ВРП на душу населения Республика Мордовия в 2015 году занимала 63 место среди субъектов Российской Федерации[6].

Бюджет региона как совокупность денежных отношений оказывает огромное влияние на общественное воспроизводство. Его состояние и

структура влияют на темпы развития отдельных сфер и отраслей региона в целях его устойчивого развития. Это влияние прослеживается через соответствующие группы бюджетных отношений – доходы бюджета и расходы бюджета.

Таблица 1

Темпы изменения ВРП в Республики Мордовия с 2006 г. по 2015 гг.

Год	Значение показателя ВРП, млн. руб.	Темпы изменение ВРП, %
2006	57 974,2	-
2007	77 048,8	32,90
2008	94 058,3	22,08
2009	90 862,4	-3,40
2010	105 343,8	15,94
2011	119 955,2	13,87
2012	134 315,6	11,97
2013	148 705,7	10,71
2014	173 872,7	16,92
2015	187 397,3	7,77

В общем виде можно выделить *две модели поведения региона*.

Возможна такая ситуация, что регион значительно увеличивает расходы, реализуя программы, которые могут позволить развивать приоритетные проекты, ориентированные на будущее. Это приводит к росту долга. Либо наоборот регион, пытаясь добиться бездефицитного бюджета «осторожничает» и это отрицательно сказывается на реализации возможных крупных проектов.

Перед органами власти возникает потребность выбора формирования дефицита бюджета либо отклонение от доли расходов на социальные и инвестиционные проекты[4]. Немаловажной составляющей является инвестирование в эффективную структуру воспроизводственных процессов в регионе. Снижение рассматриваемой категории затрат считается неразумным, так как высокий объем социальной и экономической ответственности страны и региона считается базовым обстоятельством высокого качества жизни населения. С другой стороны, большой размер дефицита бюджета способен послужить причиной к воспроизводству долга, дестабилизации экономики, и, как результат, уменьшению возможности к заимствованию и неосуществимости исполнения социальных и иных обязанностей.

В какой ситуации находятся регионы?

В структуре доходов бюджета Республики Мордовия 2012-2015 гг. над безвозмездными поступлениями преобладают налоговые и неналоговые, так же как и в России. В 2015 году они составляют 23343,0 млн. р. и 1219,9 млн. р. соответственно. В структуре доходов преобладают налоговые и неналоговые доходы (причем налоговые доходы составляют 80-90 % от общего объема доходов бюджета). Расходы Республики Мордовия сокращаются от периода к периоду, суммарное их значение в 2016 г. составляет 32872,0 млн. р., что на 5713,2 млн. р. (на 18 %) менее аналогичного показателя в 2015 г.

Для регионального бюджета за 2013-2016 гг. в Республике Мордовия характерен дефицит. Наибольший объем нехватки денежных средств видим в

2013 году и в 2014 году, но в 2015 году он заметно сокращается. Угрозой экономической безопасности Республики Мордовия являются объем государственного долга. Объем государственного долга Республики Мордовия в 2017 г. продолжает расти. Так на 1 января 2017 г. он составил 40 222 873.6 тыс. руб. Долг Мордовии достиг 100% к уровню собственных доходов республиканского бюджета[3].

На текущий момент для регионального бюджета серьезными проблемами остаются значительные объемы задолженности, непроизводительный характер долга. Это отрицательно влияет на воспроизводственные возможности всей экономической системы в целом. В сфере управления бюджетным дефицитом Республики Мордовия сохраняются значительные неопределенности и риски, оказывающие существенное влияние на экономическую безопасность региона.

Основой политики в области манипулирования расходами и доходами бюджета можно порекомендовать механизм защиты определенной части расходов бюджета, необходимых для нормального функционирования инфраструктуры и выполнения социальных программ, вопросов, связанных с погашением дефицита. В рамках новой парадигмы регионального развития можно допустить дефицит бюджета, но при условии финансирования инновационного сектора экономики.

Литература

1. Бюджет Республики Мордовия. [Электронный ресурс] Министерство финансов Республики Мордовия – Режим доступа: <http://www.minfinrm.ru/budget%20for%20citizens/> – (дата обращения 28.03.2017)
2. Мордовия. Статистический ежегодник. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mrd.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/mrd/resources/604c39804004ac2d9622be1064aaefc4/Статистический+ежегодник+%282016+год%29.pdf(дата обращения 28.06.2017)
3. Объем долговых обязательств РМ отраженных в долговой книге [Электронный ресурс] Министерство финансов Республики Мордовия – Режим доступа: [http://www.minfinrm.ru/state-debt/ob-dolg/2017-od/Объём%20долговых%20обязательств,%20отраженных%20в%20государственной%20долговой%20книге%20doc%20\(3\).doc](http://www.minfinrm.ru/state-debt/ob-dolg/2017-od/Объём%20долговых%20обязательств,%20отраженных%20в%20государственной%20долговой%20книге%20doc%20(3).doc) - (дата обращения 28.03.2017)
4. Петренко И. Н. Экономическая безопасность России. Денежный фактор / И.Н. Петренко. – М.: Маркет ДС, 2013. - 240 с.
5. Скворцов Д. И. Социальные и финансовые риски при управлении дефицитом бюджета/ Д.И. Скворцов//Российское предпринимательство. – №14(212)
6. Социально-экономическое положение регионов РФ за 9 месяцев 2016 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://riarating.ru/regions/20161116/630046934.html> – (дата обращения 28.03.2017)

А.О. Чепкова, здобувач ОС «магістр»¹
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНІХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Під фінансовими ресурсами аграрного підприємства слід розуміти його найбільш ліквідні активи, спроможні виконувати функцію платіжного засобу та забезпечувати безперервність руху грошових потоків. До складу фінансових ресурсів підприємства входять: грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції, поточна дебіторська заборгованість, короткострокові векселі одержані та готова продукція як потенційний фінансовий ресурс. Загально визнано, що найбільш суттєвою функцією фінансових ресурсів є забезпечення безперервності руху грошових потоків підприємства, що дає змогу встановити основні кількісні параметри для аналізу, планування, прогнозування й оцінки їх формування та ефективності використання.

Формування фінансових ресурсів безпосередньо і органічно пов'язано з наявністю джерел їх формування. У своєму цілісному взаємозв'язку вони спільно виступають об'єктом управління, здійснюючи активний зворотний вплив на його ефективність, що вимагає адекватної ідентифікації не лише фінансових ресурсів, а й джерел їх формування.

З метою управління фінансовими ресурсами джерела їх формування поділяються на власні, позикові та залучені. Зокрема, до власних джерел формування фінансових ресурсів аграрних підприємств можна віднести: прибуток, амортизаційні відрахування, статутний, резервний та додатковий капітал. Виходячи з того, що для позикових джерел фінансових ресурсів аграрних підприємств характерними є встановлений термін використання, платність користування та зворотний грошовий потік, до них можна віднести коротко-, середньо- та довгострокові кредити банків. До залучених джерел фінансування фінансових ресурсів аграрних підприємств відносять: стійку кредиторську заборгованість, заборгованість засновникам або власникам, цільове державне фінансування, безоплатно надані кошти, благодійні внески з цільовим призначенням, лізинг.

При визначенні джерел формування фінансових ресурсів аграрних підприємств слід враховувати конкретні виробничі та фінансові умови їх діяльності. У практичній діяльності аграрних підприємств важливе значення має висновок, що вартість джерел формування фінансових ресурсів підприємства залежить від структури джерел фінансування та ціни окремих елементів компонентів фінансових ресурсів: внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування.

¹ Науковий керівник: Калашнікова Т.В., д-р екон. наук, професор університету

Нами було проаналізовано особливості та сучасні умови формування зовнішніх джерел фінансування для аграрних підприємств таких як: кредит на поповнення оборотних засобів, вексельне фінансування, овердрафт зі щомісячним погашенням; кредитна лінія на поповнення оборотних засобів, кредит на придбання обладнання, лізинг агротехніки (табл.1).

Таблиця 1

Умови формування зовнішніх джерел фінансування аграрних підприємств

Умови формування	Кредит на поповнення оборотних засобів	Вексельне фінансування	Овердрафт зі щомісячним погашенням	Кредитна лінія на поповнення оборотних засобів	Кредит на придбання обладнання	Лізинг агротехніки
Цільове призначення	Оборотні засоби	Оборотні засоби	Оборотні засоби	Оборотні засоби	Основні засоби	Основні засоби
Термін	До 1 року	До 1 року	До 1 року	До 2 років	До 3 років	До 5 років
Власний внесок, %	-	-	-	-	30	30
Процентна ставка, %	17-22	1-5	16-24	17-22	19-24	10-16
Комісія за видачу, %	1-2	-	1-2	1-2	0,5-2	0-1,5
Наявність застави (+,-)	+	+	+	+	+	+
Вимоги до підприємства	Термін роботи на ринку понад 2 роки, відсутність збитків	Ділова репутація підприємства, невисокий рівень кредитного навантаження	Наявність рахунка в банку за 6-12 місяців до оформлення, регулярне надходження коштів на рахунки	Термін роботи на ринку понад 1 рік, стійкий фінансовий стан, регулярне надходження коштів на рахунки	Термін роботи на ринку від 3 років, стійкий фінансовий стан, позитивна кредитна історія	Термін роботи на ринку від 2 років, високий рівень платоспроможності, позитивна кредитна історія

Джерело: розроблено автором

Як свідчить проведений нами аналіз, аграрні підприємства різних розмірів, організаційних форм та напрямів діяльності для забезпечення потреби як у оборотних, так і у основних засобах можуть використовувати різноманітні зовнішні джерела формування фінансових ресурсів. Умови формування фінансових ресурсів суттєво відрізняються за терміном надання; розміром оплати; вимогами щодо необхідності початкового внеску, наявності застави майна, діяльності підприємства. Слід мати на увазі, що при оформленні зовнішніх фінансових ресурсів значна увага приділяється терміну роботи та діловій репутації аграрного підприємства, його ділової активності, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, рівня кредитоспроможності.

Вважаємо, що аграрним підприємствам слід при фінансуванні оборотних засобів активніше використовувати вексельне фінансування; при фінансуванні основних засобів, зокрема при придбанні сільськогосподарської техніки, застосовувати лізингове кредитування.

Г.О. Чеснюк, здобувач ОС «магістр»

В.І. Невкипіла, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ГРОШОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ

У національній економіці відбувається безперервний кругообіг доходів і продуктів, який опосередковується відповідним оборотом грошей. Грошовий оборот – це рух грошей у процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання національного продукту, який здійснюється шляхом безготівкових розрахунків та через обіг готівки. За економічним призначенням окремих грошових потоків сукупний грошовий оборот поділяється на три сектори: грошовий обіг, який обслуговує створення, реалізацію, обмін і споживання матеріальних цінностей та послуг; кредитний оборот, що обслуговує переміщення вартості між економічними суб'єктами на зворотних, еквівалентних та платних засадах; фіскально- бюджетний оборот, який обслуговує розподільні відносини між економічними суб'єктами.

Грошовий обіг, фіскально-бюджетний та кредитний обороти як складові сукупного грошового обороту тісно взаємозв'язані, внутрішньо переплітаються і доповнюють один одного в забезпеченні цілей розширеного відтворення. Водночас вони – самостійні явища, зі своїм особливим механізмом регулювання і специфічними можливостями впливу на процес відтворення.

Грошовий оборот складається з безлічі різноманітних грошових потоків, які між собою тісно пов'язані, постійно переходять один в інший, взаємобалансуючись. Це надає грошовому обороту характеру замкнутого, єдиного, збалансованого процесу, незалежно від того, у якій формі гроші виступають та якими способами вони приводяться в рух. Залежно від форми грошей, в якій відбувається грошовий оборот, він поділяється на безготівковий і готівковий. Хоч критерій такої структуризації грошового обороту досить формальний, проте між цими його частинами є істотні відмінності, які мають важливі економічні наслідки. Зокрема, у сфері готівкового обороту гроші рухаються поза банками, безпосередньо обслуговуючи відносини економічних суб'єктів. Отже, на оборот цих грошей можуть впливати лише прямі його суб'єкти, що дає можливість їм найповніше реалізувати свої відносини в тому вигляді, як вони самі їх визначили.

Сукупність грошей у всіх формах, що перебувають в економічному обороті на визначений момент, визначає величину грошової маси. Це – один із кількісних показників, що характеризують стан грошового обігу. Показник грошової маси має надзвичайно важливе значення для економічної стабільності, оскільки зміна кількості грошей, що циркулює в економічному

¹ Науковий керівник: Євдокімова М.О., канд. екон. наук, доцент

обороті, може істотно вплинути на реальний випуск ВВП, рівень цін, зайнятість та інші економічні перемінні. Грошовий оборот забезпечується певною масою грошей, величина якої є важливою характеристикою стану грошового обороту та ринкової кон'юнктури в цілому. Зміна грошової маси безпосередньо впливає на інтенсивність обороту грошей, на формування платоспроможного попиту, на кон'юнктуру ринків, а значить – на економічний розвиток. Тому регулювання грошової маси є ключовим напрямом державної грошово-кредитної політики. Завдяки цьому вивчення та правильне визначення маси грошей в обороті має не тільки теоретичне, а й важливе практичне значення. Зміна маси грошей в обороті – основний фактор впливу грошей на реальну економіку. З огляду на це важливого значення набуває створення ефективного механізму зміни маси грошей в обороті. Найбільш ефективним може бути механізм емісії грошей на кредитній основі. У цьому механізмі беруть участь як центральний, так і комерційні банки. Центральний банк емітує на монопольних засадах готівкові гроші в оборот і вилучає їх з обороту, а також бере участь в емітуванні безготівкових грошей. Комерційні банки здійснюють емісію тільки безготівкових грошей через механізм грошово-кредитного мультиплікатора.

Грошова система – це форма організації грошового обороту, визначена загальнодержавними законами. Має нормативно-правовий характер і призначена забезпечити рівність усіх суб'єктів грошового обороту, однакову доступність їх до грошового ринку, єдність вимог щодо правил поведінки суб'єктів грошового обороту. Як явище нормативно-правове, грошова система містить ряд елементів: назву і величину грошової одиниці; види грошових знаків і види платіжних засобів; механізми регулювання готівкового і безготівкового секторів обороту, валютного ринку; інститути, що регулюють грошовий оборот.

В Україні з 2 по 16 вересня 1996 року було проведено грошову реформу. Українські карбованці підлягали обміну на гривні за курсом 100000 карбованців за 1 гривню, суми до 100 млн. українських карбованців обмінювалися на гривні готівкою, а понад 100 млн. крб. – зараховувалися на вклади в банках з правом їх вільного використання в гривнях. В Україні маса грошей в обороті після грошової реформи 1996 року характеризується високими темпами зростання та надмірно великою вагою в ній готівки. Україна має чи не найбільшу пропорцію готівки щодо загальної грошової маси. На початок 2016 року 27,5 % грошової маси мають готівкову форму й обертаються поза банками, тоді як у США частка готівки становить менше 10% від грошової маси.

На п'ятому році незалежності Україна отримала найважливіший атрибут державності, стабільну грошову одиницю – гривню. Назва національної валюти, як уже згадувалося, вибрана не випадково. За часів Київської Русі наші пращури створили першу власну грошову систему, в якій грошовою одиницею була гривня, відлита зі срібла або золота. Отож наша сучасниця знатного роду – одна з найстаріших на планеті грошових одиниць.

В.М. Шевченко, аспірант¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРИХ ПІДПРИЄМСТВ

Питання розвитку сучасних аграрних підприємств є складним і суперечливим. Особливо гостро це проявляється на тлі сьогоденної економічної ситуації у нашій країні.

Більшість українських сільськогосподарських товаровиробників втрачають свій виробничий потенціал та стають неконкурентоспроможними. Поступово знижується рівень рентабельності виробництва та їхня платоспроможність на відтворення матеріально-технічної бази. Створюється загроза продовольчій безпеці держави, поглиблюється демографічна криза в сільській місцевості внаслідок зростання безробіття та бідності сільського населення, активізації трудової міграції. Основою розв'язання цих проблем є орієнтир на інноваційну модель їх розвитку. До того ж, актуальність дослідження інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств зумовлена посиленням конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції та інтеграцією України в міжнародний економічний простір, що зумовлює необхідність формування інноваційної моделі розвитку сільського господарства.

Вивченню особливостей розвитку інноваційних процесів в аграрній сфері, інструментарію їх стимулювання та головних бар'єрів на цьому шляху присвячено низку робіт вітчизняних дослідників, серед яких варто вказати таких авторів, як В. Андрійчук, А. Гайдуцький, О. Дацій, Л. Дейнеко, М. Зубець, Г. Підлісецький, М. Садиков, А.В. Чупіс, О. Шестопаль, В. Юрчишин та ін. Однак, віддаючи належне результатам досліджень та їх ролі в збагаченні інноваційної парадигми розвитку, все ж необхідно зазначити, що окремі питання цієї тематики залишаються ще недостатньо вивченими і вимагають глибшого дослідження.

Реалії сьогодення вимагають від аграрної сфери економіки України пошуку інноваційних шляхів розвитку, які б стали основною передумовою підвищення його ефективності. Інноваційна діяльність у загальному розумінні – це системний вид діяльності, спрямований на створення і реалізацію в суспільну практику інновацій. При цьому інноваційна діяльність як процес являє собою цілий ланцюжок дій, починаючи із пошуку нової ідеї й закінчуючи її втіленням у конкретний інноваційний продукт і його реалізацією на конкурентному ринку. Головний результат інноваційної діяльності для підприємства – позитивні зміни в прибутковості.

Безперечно, стан інноваційної діяльності аграрних підприємств в Україні не у найкращому стані. Багато експертів вважають, що головною причиною

¹ Науковий керівник: Олійник О.В., д-р екон. наук, професор

гальмування інноваційного розвитку є обмеженість джерел фінансування інноваційних технологій переважно власними фінансовими ресурсами, тоді як державна підтримка й бюджетне фінансування запровадження інноваційних технологій залишаються на низькому рівні.

Проте існує ряд інших не менш важливих причин, таких як спад платоспроможного попиту на вітчизняну продукцію з боку держави та підприємницького сектору, непривабливість вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів через невміння держави фінансово грамотно спрямувати грошові потоки та інші економічні та політико-правові проблеми.

Фрагментарною, не цілісною, суперечливою і тому недосконалою є нормативно-правова база регулювання інноваційної діяльності. В Україні ухвалено понад 100 законодавчих, нормативно-правових урядових актів і різноманітних відомчих документів, які не є взаємоузгодженими і не формують єдиного законодавчого поля інноваційної діяльності.

Крім того, функціонально неповною, недостатньо розвинутою є інноваційна структура АПК в Україні. Вона не охоплює усі ланки інноваційного процесу. В інноваційному середовищі АПК практично відсутні венчурні фонди та центри трансферту технологій. Не підтримується належним чином діяльність науковців галузевих інститутів, що мають завершені науково-технічні розробки. На досить низькому рівні використовується освітній та науковий потенціал вищих навчальних закладів та науково-дослідних інститутів аграрного напрямку. Також серед причин, що гальмують інноваційну діяльність, доцільно вказати на такі: негативний вплив інфляційних процесів, високі відсоткові ставки за банківські кредити, неплатоспроможність замовників, економічний ризик.

Недостатня увага у створенні спеціальних фінансових механізмів державної підтримки інноваційної діяльності, недосконалість формування інноваційної інфраструктури та небажання повною мірою використовувати прямі та непрямі методи регулювання інноваційного процесу – ці та інші фактори є найсуттєвішими перешкодами на шляху інноваційного розвитку підприємств агропромислового комплексу, що певною мірою пов'язані з діяльністю державних органів влади.

В умовах окресленого стану аграрного сектора надзвичайно важливою є диверсифікація інструментів кредитної підтримки сільськогосподарських виробників, нагромадження власних інвестиційних ресурсів суб'єктами аграрного підприємництва, запровадження оптимальних схем оподаткування та страхування, рахування екологічного чинника при розробленні інвестиційної стратегії потужних агропромислових об'єднань.

У сучасних умовах одним з ключових завдань державної політики України має стати формування системи відносин між аграрною наукою, освітою та сільськогосподарським виробництвом, коли інновації стають основою прогресу аграрної економіки та суспільства, а потреби інноваційного розвитку АПК, у свою чергу, багато в чому визначають і формують найважливіші напрями наукової діяльності. Виходячи з вище сказаного, здійснення інноваційної діяльності підприємствами аграрної сфери дасть змогу

підвищити рівень їхньої конкурентоспроможності, зміцнити позиції на міжнародному ринку аграрних товарів та покращити ефективність виробничо-господарської діяльності загалом.

УДК 336.368+339.727.2+339.9

Л. В. Шірінян, д-р екон. наук, професор
Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту
Національний університет харчових технологій

ПРИСУТНІСТЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Дослідження присвячено аналізу діяльності українських страховиків з іноземним капіталом (СКІК) на страховому ринку України. За допомогою методології Л.В. Шірінян проведено комплексну оцінку відкритості ринку на основі коефіцієнтів відкритості ринку (φ), концентрації та ємності страхування [1-2] і класифікації (таблиця 1).

Таблиця 1

Характеристики відкритості ринку залежно від критерію [1]

Класифікація ринку	Критерій	Рівень, назва і якість ринку
Ізольований (isolated)	$0\% < \varphi < 1\%$	0 – «isolated» (ізольований)
Закритий (close)	$1\% \leq \varphi \leq 10\%$	1 – «close independent» (закритий, автономний)
Відкритий (open)	$10\% < \varphi \leq 35\%$	2 – «open optimal» (відкритий, оптимальний)
	$35\% < \varphi \leq 50\%$	3 – «open dependent» (відкритий, залежний)
	$50\% < \varphi < 75\%$	4 – «open strong dependent» (відкритий та сильно-залежний)
	$\varphi > 75\%$	5 – «affiliated» (відкритий, афілійований)

Виявлено: за показником премій страховий ринок «відкритий і залежний»; за кількістю СКІК відповідає рівню «відкритий і оптимальний»; за величиною активів СКІК відповідає рівню «автономний і закритий». Останніми роками показник концентрації для перших трьох СКІК становить близько 8,66%, що свідчить про відсутність монополізації з боку СКІК. Частка страхових премій СКІК у ВВП країни є невисокою, на рівні 0,59%, що свідчить про відсутність впливу діяльності СКІК на формування ВВП.

Список використаних джерел

1. Шірінян Л. В. Методологія комплексної оцінки відкритості ринків банківських і страхових послуг України / Л. В. Шірінян, А. С. Шірінян // Економіка України, 2017. – № 12. – С. 55–60.
2. Шірінян Л. В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики: монографія / Л. В. Шірінян. – Наукове видання. – Київ: видавництво «Центр Ученої Літератури», 2014. – 458 с.

О.А. Шуст, д-р екон. наук, професор
Білоцерківський національний аграрний університет

ДО ПИТАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ

Як відомо, фінансово-кредитні відносини впливають на тенденції та темпи розвитку галузей економіки. Основними причинами розвитку кредитних відносин у сільському господарстві завжди були відсутність балансу необхідних витрат і фактичних доходів, невідповідність термінів надходження доходів і термінів витрачання коштів. Більше того, створення сприятливих умов для сільськогосподарських товаровиробників з метою формування власних фінансових ресурсів залишається ключовим питанням розвитку галузі тваринництва.

Одним із перспективних, як доводять результати дослідження, напрямів удосконалення фінансово-кредитного забезпечення товаровиробників досліджуваної галузі є лізинг племінних тварин. Посередником між виробниками племінної худоби й сільськогосподарськими підприємствами, що потребують його, повинен стати обласний лізинговий фонд, який бере на себе лише фінансову частину угоди, а ризик використання предмета лізингу несе користувач. Для фінансового лізингу характерний тривалий строк угоди, здійснення платежів протягом устанавленого строку, близького до терміну використання худоби в господарствах області. Важливою ознакою фінансового лізингу є неможливість розірвання лізингового договору протягом строку контракту.

Переваги лізингу полягають у тому, що він забезпечує вигоди всім учасникам договірних відносин, тому що включає реєстрацію племінної худоби, її страхування, оформлення фінансових документів, надання податкових і фінансових пільг. Його використання дозволяє оперативно реагувати на ринкові зміни з урахуванням можливості оренди додаткового поголів'я племінної худоби, що підвищує ефективність використання продуктивного капіталу. Племінна худоба як об'єкт лізингу може бути предметом застави й не вимагає значної частки власних засобів, тому сільськогосподарським підприємствам простіше отримати майно в лізинг, ніж позику на його придбання, адже кредит звичайно видають на 75-80% вартості придбаної худоби, а лізинг забезпечує 100% вартість угоди й значно прискорює оборот.

Нами розроблено три моделі інтеграційних фінансових відносин на основі лізингу. Перша модель найбільш ефективна для ремонту продуктивного стада в невеликих сільгоспідприємствах, які зазнають фінансових труднощів. Продавцем у даному випадку виступає племпідприємство, лізингодавцем – державне підприємство «Спецагролізинг» (далі – лізингодавець). Усі сторони, що беруть участь в угоді, – задовольняють економічні інтереси: лізингоотримувач має можливість придбати високопродуктивну худобу; переробне підприємство укладає довгостроковий договір на поставку сировини; племпідприємство збільшує продаж худоби; органи влади

надають фінансування на вигідних умовах і стимулюють збільшення обсягів виробництва продукції.

Друга модель ефективна при реалізації інвестиційних рішень, що не вимагають значних фінансових ресурсів, за дефіциту поточних платіжних ресурсів. Реально використовувати її можуть підприємства, які стабільно функціонують на ринку, є рентабельними і фінансово стійкими. Грошові відтоки при укладанні договору фінансової оренди – лізингові платежі, які сплачуються щомісяця, – можна представити у вигляді погашення основної суми боргу перед лізингодавцем, яка дорівнює вартості майна, і сплати відсотків, що обчислюються за визначеною ставкою. Процентна ставка по лізинговій угоді може бути розрахована на основі поточної вартості звичайного ануїтету у вигляді запланованих лізингових платежів:

Третя модель передбачає більш складну структуру угоди. Вона може бути використана, коли лізингоотримувач зацікавлений в отриманні племінної худоби світової селекції. Лізингова компанія у даному випадку виступає як позичальник банку, залучаючи, таким чином, кошти для здійснення угоди. Уряди багатьох країн готові підтримувати своїх експортерів шляхом створення умов, за яких останні могли б, пропонуючи племінних тварин, сприяти залученню необхідного фінансування імпортерам-бенефіціарам.

Зазначимо, що до України провідні країни Європи можуть поставляти племінну худобу молочного та м'ясного типу продуктивності та свиней. Так, один із великих постачальників поголів'я свиней та великої рогатої худоби Haller AG (Німеччина) пропонує на продаж такі породи племінної худоби: шароле, ангус, лімузин, світлу аквітанську, симентальську, геттефорд, галерську. Комерційна пропозиція передбачає, що свиней та велику рогату худобу вони продають у кредит лише на 12 міс. Середня ціна корів коливається у межах 2 тис. дол. США.

Крім того, вважаємо, що виправданим заходом у напрямі розвитку галузі тваринництва в Україні є кредитування придбання великої рогатої худоби, зокрема корів. Як свідчить практика, воно може здійснюватися кількома шляхами:

1. Через використання кредиту, який надають банківські установи. Для фізичних осіб, які мали намір придбати велику рогату худобу – споживчий кредит, який за терміном надання є короткостроковим, а для юридичних осіб – довгострокові кредити, які спрямовуються на придбання довгострокових біологічних активів. Об'єктом застави є худоба, вартість якої визначається не ціною придбання, а можливою ціною реалізації на забій, при цьому враховується ризик непогашення кредиту, що може виникнути у фізичних осіб. У даному випадку співвідношення між вартістю кредитного тіла і розміром застави буде становити 1:3 – для фізичних осіб, для юридичних – 1:2,5. На відміну від існуючого порядку кредитування на придбання худоби в інших країнах світу, в Україні не практикується часткове погашення відсоткових ставок по банківських кредитах. Основна причина – відсутність коштів у бюджетах різних рівнів. У даному випадку доцільно використати механізм взаємного зарахування вимог банком перед бюджетами на суму компенсації по відсоткових ставках, шляхом зменшення сплати податків банківської установи до бюджету. Пропонуємо на конкурсній основі запропонувати банківський продукт, який передбачав би

кредитування операцій по придбанню великої рогатої худоби «Кредит на придбання молодняку сільськогосподарських тварин під його заставу».

У межах Програми «Кредит на придбання молодняку сільськогосподарських тварин під його заставу» доцільно передбачити, що інвестиційні кредити надаються на придбання:

1) племінного молодняку сільськогосподарських тварин таких видів: великої рогатої худоби, вітчизняних організацій племінного тваринництва (племінних заводів і репродукторів, регіональних племінних підприємств та іноземних постачальників, які займаються вирощуванням племінних тварин і є членами асоціацій або союзів, або професійних експортерів племінних сільськогосподарських тварин;

2) товарного, який не має племінного свідоцтва, молодняку сільськогосподарських тварин, який використовується виключно з метою формування основного стада великої рогатої худоби, лише у вітчизняних постачальників.

2. Надання комерційного кредиту на придбання великої рогатої худоби переробними підприємствами. Способи розрахунку за погашення кредиту: натуральний і грошовий. Основною умовою кредитування переробним підприємством є реалізація продукції кредитору. Особлива увага при наданні цього виду кредиту приділяється гарантії третьої особи, якою можуть бути родичі чи односельці, які мають певні фінансові ресурси для погашення кредиту. Активну участь також повинні взяти органи місцевої влади, які можуть дати характеристику позичальникові. Важливим при наданні такого виду кредиту є натуральний еквівалент розрахунку, оскільки в умовах нестабільності цін його досить складно розрахувати. Як свідчить практика, «кредитне тіло» погашають у розрахунку: одиниця ваги на одиницю коштів. Натуральний еквівалент сплати відсотків визначається на момент укладення кредитної угоди, у якій доцільно зазначити мінімальну вагу тварини та рівень вгодованості, яка буде реалізована на переробне підприємство в рахунок погашення кредиту. Також доцільно передбачити «кредитні канікули», термін яких не повинен бути менший 6 місяців у м'ясному скотарстві та 3 місяців – у молочному. На визначення цих термінів впливає термін накопичення фінансових ресурсів на погашення відсотків за наданими кредитами.

3. Можливим є варіант, за якого держава бере на себе значну частину погашення кредиту, наприклад, корова, яка сформувалася із придбаного у кредит молодняку, залишається у власника, а вартість отриманого від неї приплоду дорівнює вартості кредиту з урахуванням відсотків.

Отже, з метою поживлення розвитку галузі тваринництва, яка в Україні є збитковою, необхідно розробити заходи щодо удосконалення механізмів залучення додаткових коштів та їх концентрації на фінансуванні пріоритетних напрямів. Такими заходами, на наше переконання, можуть бути збільшення частки довгострокових кредитів у аграрному секторі; забезпечення пайової участі суб'єктів господарювання у фінансуванні програмних заходів; залучення комерційного капіталу у сферу сільськогосподарського виробництва тощо.

СЕКЦІЯ 3

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

О.О. Бабицька, канд. екон. наук
Білоцерківський національний аграрний університет

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Поряд з такими поняттями, як ресурсний, виробничий та економічний потенціал існує й поняття підприємницького потенціалу, адже економічні показники діяльності підприємства значною мірою залежать від підприємницьких здібностей, носієм яких є підприємець. Утім, розвиток національної економіки в умовах ізоляції, тобто лише з урахуванням внутрішніх (національних) можливостей є неефективним, що вимагає детального дослідження впливу глобалізаційних процесів на розвиток підприємницького потенціалу країни.

Звертаючись до ключових характеристик поняття «підприємницький потенціал», зауважимо, що останній недоцільно розглядати як елемент економічного потенціалу. Більшість учених (А.О. Чайкіна, О.В. Пожуєв, І.А. Ігнатієва, Н.А. Дробітько, В.В. Микитенко, І.М. Репіна), які досліджували суть підприємницького потенціалу, його складові та роль в економіці схиляються до наукової думки, що економічний потенціал зазвичай ототожнюється з можливістю суб'єктів господарювання задовольняти потреби суспільства через виробництво товарів (виконання робіт, надання послуг) на основі сформованих соціальних, економічних та суспільних відносин, забезпечуючи, з одного боку, розширене відтворення, а з другого, – підвищуючи якість життя населення.

Підприємницький потенціал, на наше переконання, слід розглядати як умову підвищення конкурентоспроможності, адже підприємницька діяльність є джерелом реальних доходів в економіку та об'єктом вкладення інвестицій. Більше того, конкуренція стимулює до пошуку нових виробничих можливостей, що сприяє створенню нових робочих місць, скороченню безробіття, наповненню бюджету тощо. Іншими словами, підприємницький потенціал – це механізм забезпечення відтворювальних процесів.

Свобода економіки дозволяє використовувати ресурси і розподіляти одержаний прибуток суб'єктами господарювання на власний розсуд. А тому в таких умовах зростає роль факторів зовнішнього середовища, які впливають на створення й розвиток світового ринку без бар'єрів.

Проте, не слід нехтувати роллю держави у завоюванні зовнішніх та підтримці й захисті внутрішніх ринків збуту. По-перше, в умовах глобалізаційних змін Україна повинна адаптувати організаційно-правові умови підтримки малого й середнього підприємництва до світових стандартів, як це представлено у провідних країнах Європи – Великобританії, Німеччині, Польщі, у яких передбачено створення спеціальних економічних зон у межах

Урядових програм. Більше того, у таких країнах для підприємців-новаторів, які працюють у сфері розвитку інфраструктури, передбачені державна підтримка. Так, за станом на 2016 рік кількість бізнес-інкубаторів складала більше 800 одиниць. При цьому для реалізації інноваційного проекту Уряд Польщі відшкодовує до 50% його вартості. Також у рамках програми Горизонт 2020 виділяються гранти на розвиток малого та середнього підприємництва, що

По-друге, умовою побудови єдиного економічного простору повинно бути залучення до активного економічного життя суб'єктів підприємництва – носіїв підприємницького потенціалу. У цьому плані особливий вплив глобалізаційних процесів на підприємницький потенціал проявляється в економічній свободі – соціально-економічних відносинах, що ґрунтуються на усвідомленні носіями підприємницького потенціалу єдності та належності до єдиного світового співтовариства і налагодженні взаємозв'язків між ними.

По-третє, зовнішні конкуренти широко застосовують новітні запатентовані технології, залучають наукову еліту, кредитують інновації, що сприяє скороченню витрат на виробництво продукції. На противагу зарубіжним країнам, Україна не використовує власні конкурентні переваги – дешеву робочу силу, забезпеченість ресурсами, вигідне географічне розташування.

Крім того, глобалізаційні процеси в економіці дають можливість підприємницьким структурам активно представляти свої інтереси при зміні курсу міжнародних економічних відносин, що, зрештою, має вплив на здійснення зовнішніх операцій. Нарешті, відкритість національної економіки сприяє підвищенню інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів.

Таким чином, глобалізаційні процеси в економіці носять як позитивний, так і негативний вплив на розвиток підприємницького потенціалу. Негативний вплив пов'язують із нерівномірним розподілом світового доходу між країнами, де, на нашу думку, повинен дотримуватись принцип джерела походження ресурсів (власні чи імпортовані). Економіка України також несе втрати порівняно з провідними країнами світу, які мають переваги у завоюванні нових ринків збуту.

На сьогодні українські товари поступаються іноземним аналогам, оскільки якість продукції не відповідає міжнародним стандартам; ціна є завищеною через високу енерго- та матеріаломісткість продукції; існує недовіра з боку покупців; державна підтримка на розробку й реалізацію інноваційних продуктів є досить низькою та ін.

Безперечно, вектор впливу глобалізації на підприємницький потенціал носить більше позитивних напрямів розвитку, ніж негативних. До позитивних ознак можна віднести такі: актуалізація соціальної відповідальності бізнесу (розвиток благодійництва підвищує роль соціальної складової підприємницького потенціалу); поєднання науки з виробництвом; підвищення реалізації підприємницького потенціалу (створення нових форм підприємництва – бізнес-інкубаторів, економічних союзів тощо); покращення інвестиційно-інноваційного клімату (через відсутність гео економічних бар'єрів); поєднання конкуренції та ін. Отже, Україна інтегрується у

міжнародне товариство досить повільно, що стримує розвиток підприємницького потенціалу.

УДК 336.63

Н.В. Бажанова, канд. екон. наук
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах економічної самостійності та відповідальності агропромислових підприємств, виникає необхідність інформаційно-аналітичного забезпечення, для покращення господарської та фінансової діяльності.

Ефективний розвиток агропромислових підприємств здебільшого залежить від спроможності керівництва приймати оптимальні рішення. Фундаментом для цього є ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення.

Наявність якісного інформаційно-аналітичного забезпечення для агропромислових підприємств, дасть можливість адекватної оцінки фінансової ситуації підприємства, ступінь його спроможності, але також і в тому, щоб постійно проводити роботу, спрямовану на поліпшення фінансового стану та уникнення певних ризиків у процесі його діяльності.

Формування якісного інформаційно-аналітичного забезпечення управлінської діяльності агропромислових підприємств дає можливість для збору, обробки та оцінки всіх видів інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

Теоретичні, методичні та практичні проблеми аналізу на підприємстві досліджені в наукових працях таких вчених, як: О.Д. Гудзинського, Є.В. Мниха, П.Я. Поповича, П.Р. Пуцентейло, А.Д. Шеремета та інших, проте в сучасних умовах діяльності підприємств проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення потребують більш детального дослідження.

Інформаційно-аналітичне забезпечення виробничо-фінансової діяльності агропромислових підприємств має містити інформацію про зовнішню та внутрішню звітність, облікові та аналітичні дані, що у свою чергу буде запорукою ефективного управління.

Якісний склад інформаційно-аналітичного забезпечення, взаємозв'язок всіх складових підсистем агропромислових підприємств дадуть змогу приймати необхідні управлінські рішення, а також розробляти стратегії та оперативно їх змінювати, що в подальшому дасть поштовх до розвитку агропромислових підприємств на довготривалу перспективу.

Список використаних джерел

1. Пуцентейло П.Р. Особливості функціонування аналітичного забезпечення підприємств / П.Р. Пуцентейло // Інноваційна економіка. – 2015. – №1. – С. 194-198.

УДК: 330.522.7:637.5(477)

Г.Ю. Білоус, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

АНАЛІЗ РІВНЯ СПОЖИВАННЯ М'ЯСА В УКРАЇНІ З 2000 ДО 2016 РОКУ

Показники обсягів споживання цінних продуктів харчування, до яких належать м'ясо-продукти, були й залишаються одними з ключових індикаторів рівня життя населення країни. Україна посідає 85 місце в світі за показником споживання м'яса в розрахунку на одну людину. Про це повідомляє журнал «The Economist», посилаючись на дані Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН. У 2016 р. середній мешканець України споживав на рік 45 кг м'яса, включаючи 11,9 кг яловичини, 13,2 кг свинини, 19,9 кг м'яса птиці, а також незначну кількість баранини та інших видів м'яса [1].

Проблему розвитку тваринництва в Україні та рівня споживання м'яса населенням розглянуто в наукових дослідженнях вітчизняних вчених: С.П. Азізова, В.І. Аранчій, В.І. Бойка, П.Т. Саблука, С.М. Кваші, Ю.Ф. Мельника, М.В. Зубця та інших. Проте, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць у цьому напрямку, питання споживання м'яса населенням України не втрачають своєї актуальності.

Рівень споживання м'яса в Україні пов'язаний з тенденціями розвитку економіки та сільського господарства. Особливо впливає на споживання м'яса рівень доходів населення. Середня купівельна спроможність більшості споживачів в період 2000-2010 років зростала, а її спад спостерігався у період 2012-2014 років, також пропорційно змінювався рівень споживання м'яса.

Згідно з даними Державної служби статистики [2], рівень споживання м'яса у 2000 році становив 40 кг на одну особу на рік, та до 2010 року спостерігалась позитивна тенденція збільшення споживання м'яса на одну особу в межах 1-2 кг на рік, тобто до 2012 року цей показник варіювався у межах від 40 до 47 кг. Найбільшого значення показник набув у 2010 році – 47 кг, тобто купівельна спроможність населення Україна у цей період була найвищою. Після 2010 року спостерігається тенденція спаду, у 2014 році на одну особу в середньому споживалось 43 кг, але у 2016 році показник зріс на 2 кг м'яса на особу.

¹ Науковий керівник: Велієва В.О., канд. екон. наук, доцент

Рівень споживання м'яса на одну особу, кг

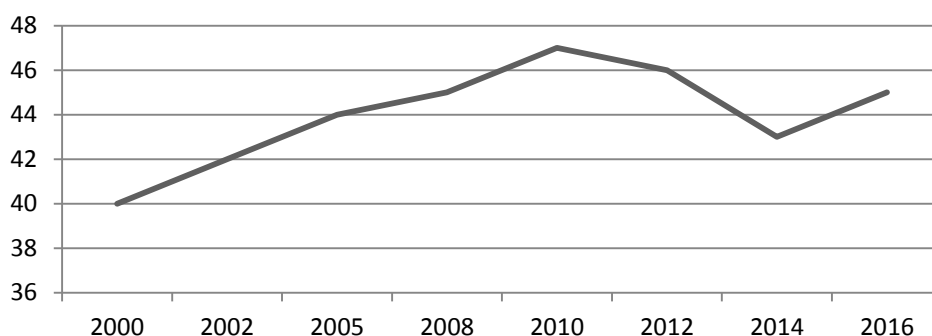


Рис. 1 Рівень споживання м'яса на одну особу в Україні за 2000-2016 рр [2].

При раціональній нормі споживання м'яса (80 кг/рік) рекомендованою її структурою вважається яловичина і телятина – близько 40%, свинина – 34,5–35,0 і м'ясо птиці – 25,0% [4]. В Україні дане співвідношення не виконується, фактичне споживання є меншим, а також і структура є іншою (табл. 1).

Таблиця 1

Структура споживання м'яса

Показник	2000	2002	2005	2008	2010	2012	2014	2016
Яловичина, кг	10	10,5	11	11,25	9,4	9,2	8,6	10,4
Свинина, кг	14,8	15,54	16,28	16,65	16,45	16,1	15,05	11,3
Курятина, кг	15,2	15,96	16,72	17,1	21,15	20,7	19,35	19,7

Проаналізувавши таблицю можна побачити, що з 2000 року по 2008 рік спостерігається загальне підвищення рівня споживання усіх видів м'яса. Наприклад у 2008 році показники споживання яловичини, свинини та курятини в порівнянні з 2000 роком зросли на 12,5 %, але зміни у структурі не відбулося. У 2000 році відсоткове відношення видів м'яса по структурі має такі параметри: яловичина – 25 %, свинина – 37 %, курятина – 38%. Дана структура майже не змінювалася до 2008 року.

У 2010 році відбулися зміни у структурі споживання: яловичину стали споживати менше, лише 20 %, через подорожчання даного виду продукції, свинину також менше, але тільки на 1 %, а курятину навпаки стали більше купляти, майже 45 %, що на 8 % більше за попередній показник. Дані зміни відбулися через те, що курятина виявилася найдешевшим видом м'яса.

З 2012 до 2015 року відбулося зменшення загального рівня споживання продуктів, через підвищення рівня вартості продукції. У 2012 році показник споживання яловичини знизився на 2,13 % в порівнянні з 2010 роком, а у 2014 році знизився на 6,5 % в порівнянні з 2012 роком. У 2015 році рівень споживання свинини на одну особу знизився в порівнянні з 2014 роком на 2 % і становив 14,7 кг на одну особу.

У 2016 році спостерігалось підвищення обсягу споживання м'яса, збільшилося в порівнянні з 2014 роком на 4,6 %. Структура також зазнала зміни, населення стало більше споживати яловичини на 6 %, що становить 26 % від загального обсягу. Обсяг споживання свинини зменшився до 29 % в порівнянні з 35 % у 2014 році. А частка споживання курятини не зазнала значних змін і становила 44 %, що на 1 % менше, ніж у 2014 році [3].

Після проведеного аналізу, можна зробити висновок, що споживання м'яса в Україні значно менше за нормативне значення – 80 кг/рік, це зумовлене, насамперед, високими цінами. Курятина має найбільшу питому вагу, за рахунок низької ціни, але її споживання має не стабільну тенденцію, як і яловичина. В той час, як споживання свинини з кожним роком зменшується, якщо така тенденція спаду продовжиться, то через декілька років м'ясо свинини майже зовсім виключиться з раціону українців.

Список використаних джерел

1. Україна посідає 85-е місце в світі за споживанням м'яса на душу населення // URL: <http://shuvar.com/index.php?mod=news&cmd=details&id=620>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики // URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах / Державна служба статистики // URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України / Н.С. Власенко // К. : Держстат України, 2012. – 56 с.

УДК 631.164.23

Ю.В. Вашечко, аспірант¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інвестиційна привабливість суб'єктів господарювання з урахуванням факторів економічного, політичного і соціального характеру набула нині в Україні важливого значення, зважаючи на значні обмеження інвестиційних ресурсів, відсутність ефективної державної підтримки і необхідність залучення зовнішніх інвестицій.

Одним із головних завдань, що стоїть перед інвестором, є вибір підприємств, що мають найкращі перспективи розвитку й можуть забезпечити найвищу ефективність інвестицій. Основою такого вибору є оцінка їх інвестиційної привабливості.

¹ Науковий керівник: Олійник О.В., д-р екон. наук, професор

Для дослідження інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств Харківської області нами було використано методику комплексної рейтингової оцінки інвестиційної привабливості підприємств, запропоновану Рудь Л.П.

До розрахунку комплексного рейтингового показника інвестиційної привабливості включені такі показники, як чисельність працівників, площа сільськогосподарських угідь, кількість необоротних та оборотних активів, вартість оборотних активів, яка припадає на 1 га с.-г. угідь та одного працівника, середньорічна заробітна плата одного працівника, фондооснащеність, рівень окупності витрат, забезпеченість працюючими на 100 га сільськогосподарських угідь. Кожен з них має ваговий коефіцієнт, визначений автором методики. Потім визначається максимальне значення кожного показника у загальній сукупності. Таким чином, комплексний рейтинговий показник інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства визначається шляхом ділення кожного значення показника на максимальне по сукупності та помножене на коефіцієнт значимості. Максимальне значення рейтингового показника не може перевищувати одиницю.

На основі даної методики нами було розраховано комплексний рейтинговий показник інвестиційної привабливості по 33 сільськогосподарським підприємствам Харківської області. Побудовано рейтинг інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств в порядку зниження їх інвестиційної привабливості та визначено місце кожного дослідженого аграрного підприємства за ступенем привабливості для інвестицій у сільськогосподарське виробництво, а також розподілено на групи за інвестиційними рівнями.

В результаті дослідження до першої групи з найвищим рівнем інвестиційної привабливості, де даний показник становив від 0,415-0,371 увійшли 3 підприємства, а саме ПАТ «Агрокомбінат «Слобожанський»», ТОВ «Курганський бройлер» та ТОВ «АПК Донець», до другої групи з високим рівнем інвестиційної привабливості (0,338-0,308) – 2 підприємства: ПАТ «Мосьпанівське» та ТОВ АФ «Сади України», до третьої групи з привабливим рівнем інвестиційної привабливості (0,294-0,248) - 7 підприємств, до четвертої групи з середнім рівнем інвестиційної привабливості (0,243-0,203) - 6 підприємств, до п'ятої групи з ризикованим рівнем (0,185-0,149) – 7 господарств, до шостої групи з непривабливим рівнем (0,126-0,079) – 8 підприємств.

З отриманих даних, можна зробити висновок, що найбільш інвестиційно привабливими підприємствами для потенційного інвестора є господарства із першої та другої групи.

В рамках проведених досліджень нами було визначено виробничий напрям кожного підприємства та коефіцієнт товарного зосередження і проведено аналіз залежності рівня інвестиційної привабливості та виробничого напрямку господарства.

Для того, щоб визначити взаємозалежність інвестиційної привабливості і галузевої структури ми визначили по кожній групі середню структуру товарної продукції. А потім досліджували закономірності зміни окремих показників зі зміною індексу інвестиційної привабливості. В результаті таких дій, встановлені певні суперечливі взаємозв'язки, які потребують подальшого дослідження. Зокрема встановлено, що інвестиційна привабливість підприємства знижується по мірі зростання в структурі товарної продукції питомої ваги зернових, соняшника, цукрових буряків, молока (табл. 1).

Таблиця 1

Коефіцієнт товарного зосередження та питома вага окремих видів продукції в структурі товарної продукції по групах підприємств за рівнем інвестиційної привабливості у досліджуваних сільськогосподарських підприємствах Харківської області в 2015 р.

Група П	Клас інвестиційної привабливості	Коефіцієнт товарного зосередження (в середньому по групі)	Питома вага окремих видів продукції в структурі товарної продукції, %							
			Зернові	Соняшник	Цукровий буряк	Ін. пр-я росл-ва	ВРХ на м'ясо	Свиней	Молоко	Інша пр-я твар-ва
1	найвищий	0,76	10,6	8,6	0,0	0,0	0,0	65,5	0,0	12,8
2	високий	0,48	29,9	32,9	0,0	31,8	0,0	0,0	0,0	0,0
3	привабливий	0,47	24,7	29,6	0,9	28,4	1,6	1,2	11,4	1,1
4	середній	0,48	44,5	40,6	7,0	0,2	1,7	0,1	3,1	0,1
5	ризикований	0,39	31,9	40,7	1,1	1,2	4,8	2,6	13,3	1,0
6	непривабливий	0,43	33,3	42,6	2,8	1,6	3,4	0,0	14,2	0,2

Наприклад, якщо в групі підприємств з найвищим рівнем інвестиційної привабливості соняшник займає в структурі товарної продукції 8,6%, то в підприємствах з найнижчим рівнем інвестиційної привабливості цей показник складає 46,2%.

Частково такі закономірності пояснюються тим, що до групи підприємств з найвищим рівнем інвестиційної привабливості увійшли вузькоспеціалізовані підприємства, такі як ПАТ «Агрокомбінат «Слобожанський» та ТОВ «Курганський бройлер». Перше з цих підприємств спеціалізується на вирощуванні свиней, а друге на вирощуванні м'яса бройлерів. В наслідок цього, при визначенні середньо галузевої структури по групі найбільш інвестиційно привабливих підприємств питома вага м'яса свиней склала 65,5%, продукція птахівництва-12%, в той же час зернові займають 10,6%, а соняшник 8,6%.

Окрім впливу виробничого напрямку на інвестиційну привабливість нами було проведено дослідження впливу рівня спеціалізації, який характеризує коефіцієнт товарного зосередження, на інтегральний показник інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.

В результаті дослідження встановлено, що інвестиційна привабливість підприємств досить істотно залежить від рівня спеціалізації досліджуваного

підприємства. Поглиблення спеціалізації супроводжується зростанням рівня інвестиційної привабливості.

Наприклад, в підприємствах з найвищим рівнем інвестиційної привабливості середнє значення коефіцієнта товарного зосередження склало 0,76, що вказує на глибокий рівень спеціалізації. В той же час в підприємствах з найнижчим рівнем інвестиційної привабливості коефіцієнт товарного зосередження дорівнює 0,43, що свідчить про рівень спеціалізації вище середнього (табл. 1).

Встановлена закономірність є цілком логічною оскільки потенційному інвестору є більш зрозумілим вкладання коштів в інвестиційні проекти, пов'язані з виробництвом конкретного виду продукції (свинарство, птахівництво), ніж вкладати кошти у багатогалузеве підприємство з невизначеним і періодично змінним складом продукції.

Кореляційний аналіз залежності показника інвестиційної привабливості від коефіцієнта товарного зосередження підтвердив прямий зв'язок між досліджуваними показниками і показав, що зростання коефіцієнта товарного зосередження на 1% супроводжується підвищенням показника інвестиційної привабливості на 0,295%. При цьому коефіцієнт парної кореляції склав 0,501, що свідчить про середню тісноту зв'язку між досліджуваними показниками.

Проведені дослідження дали змогу здійснити порівняльну оцінку інвестиційної привабливості досліджуваних сільськогосподарських підприємств, виявити чинники, які впливають на неї і обґрунтувати пропозиції по її підвищенню в окремих господарствах.

УДК. 637.1

Є.І. Величко, аспірант*

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

СУЧАСНИЙ СТАН ТА РОЗВИТОК МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Сучасна стратегія соціально-економічного розвитку України передбачає нарощування агропромислового потенціалу країни. Молочна галузь, до складу якої входять маслоробна, сироробна, молочноконсервна підгалузі, а також виробництво продукції з незбираного молока, на сучасному етапі є однією із провідних в структурі харчової індустрії України. Молочна продукція є одним із основних продуктів харчування та супутнім компонентом при виробництві різноманітних товарів харчової промисловості, зокрема кондитерських виробів, соусів, майонезу [1].

Після затяжної кризи на світовому молочному ринку із серпня 2016 року ситуація почала покращуватися. Ціни на молоко та молочні продукти почали

* Науковий керівник: Пасемко Г.П., д. держ. упр., професор

рости, глобальна торгівля зрушила з «мертвої точки». Цьому слугував ряд факторів. Одним з найсуттєвіших стало відновлення імпорту молочних продуктів Китаєм, чого не спостерігалось минулого року.

За період здобуття Україною незалежності чисельність корів постійно скорочувалася. Зміна структури господарювання відбулася в кінці 90-х років. Тоді чисельність корів в господарствах населення почала перевищувати утримання в сільгосп підприємствах. З 2010 року таке становлення фактично завершилося та наступні 5 років мало стабільну динаміку.

Криза молочного ринку 2014 року призвела до того, що темпи скорочення поголів'я в Україні почали різко зростати. Так, поголів'я корів на 1 січня 2016 року становило 2166,6 тис. голів, а на 1 січня 2017 року становило 2108,9 тис. голів, тобто на 2,7 % менше. На 1 вересня 2017 року становило 2131,6 тис. голів, що на 2% менше ніж до відповідного періоду 2016 року.

Ситуація з виробництвом молока таж сама. До 2000 року обсяг виробництва постійно скорочувався. Після чого ситуація прийняла коливаючу динаміку і з 2013-го року його обсяг постійно скорочується. Особливо відчутно помітно це стало у 2014 та 2015 роках. На кінець 2015-го в Україні було вироблено 10,6 млн т молока, 2016 року – 10,4 млн т. У січні-вересні 2017 року вироблено 8,2 млн т молока, що на 0,9 % менше ніж до відповідного періоду 2016 року.

Загальна продуктивність корів в сільськогосподарських підприємствах з кожним роком покращується. Так, за підсумками 2016 року одна корова в середньому виробляє 5643 кг, що на 5,4% більше, ніж за 2015 рік [2].

Негативні тенденції розвитку молочного скотарства призводять до суттєвого скорочення обсягів постачання сировини для промислової обробки.

Ключовими вимогами до аграрних підприємств, які спеціалізуються на виробництві молочної продукції має бути відповідність молока європейським стандартам; обов'язкова ідентифікація усіх тварин; здорове поголів'я, підтвержене регулярними ветеринарними дослідженнями; облік молока, отриманого від хворих корів; забезпечення дотримання гігієни доїння, зберігання та транспортування молока; додержання стандартів годівлі, утримання та догляду за тваринами.

Для того, щоб забезпечити сталий розвиток виробництва молока, а населення молоком відповідної якості аграрне підприємство повинно орієнтуватися на модернізацію чи створення спеціалізованих ферм та крупних відгодівельних комплексів. Формування таких утворень має здійснюватися на інноваційних засадах з забезпеченням технологій виробництва, обладнання та техніки. Це може бути досягнуто за умови реалізації наступних заходів:

- 1) реконструкція або будівництво сучасних приміщень для утримання тварин;
- 2) закупівля сучасної техніки і обладнання для годівлі, утриманням та доглядом тварин;
- 3) пошуку шляхів часткової державної компенсації вартості цього обладнання або залучення його на умовах лізингу.

Підвищення ефективності молочного скотарства напряму залежить від державного регулювання. Це підтримка аграрним підприємствам та допомога їм у вдосконаленні управління виробництвом, освоєнні інноваційних технологій, оновленні та модернізації обладнання, покращенні племінних та продуктивних якостей поголів'я великої рогатої худоби. Якість має бути закладена в молоко на найвищому рівні, що дозволить сформувати повноцінне конкурентне виробництво на рівні світових стандартів [3].

Ефективність подальшого розвитку молочної галузі в Україні стане реальністю лише на основі об'єднання зусиль як самих представників молочної галузі, так і зацікавленості держави [4].

Список використаних джерел

1. Скопенко Н.С. Сучасні тенденції розвитку молочної галузі України / Н.С. Скопенко // Вісник ЖДТУ. – Сер.: Економічні науки. – 2011. – № 2(56). – С. 110-114. 2. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Цюпак В.П. Організаційно-економічні засади розвитку молочного скотарства в аграрних: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / В.П. Цюпак. – Харків, 2017. – 20 с. 4. Керанчук Т.Л. Сучасні напрямки розвитку молочної галузі в Україні / Т.Л. Керанчук // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2017. – Т. 23, № 3. – С. 37-43.

УДК 631.45.18.26.00.4

В.О. Велієва, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОЦІНКА ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ

Ефективність виробництва, як економічна категорія, відображає дію об'єктивних економічних законів, яка проявляється в процесі діяльності підприємства і є однією з форм, в яких реалізується мета розвитку суспільства в цілому.

У зв'язку із цим, підвищення ефективності суспільного виробництва обумовлене збільшенням обсягів сукупного продукту та національного доходу для задоволення потреб безпосередніх виробників і суспільства в цілому при найменших сукупних витратах на одиницю продукції. Невід'ємною складовою ефективності суспільного виробництва є ефективність праці, оскільки постання являється одним із найважливіших факторів виробництва.

Відносно персоналу, то найбільш узагальнюючим показником ефективності його використання є рівень виробництва валової продукції на 1 працівника.

В процесі нашого дослідження за метою було виявлення факторів, які впливають на рівень виробництва валової продукції на 1 працівника та оцінка цього впливу.

Дослідження проводилися на матеріалах сільськогосподарських підприємств Харківської області, які було згруповано у дві групи відповідно до природно-кліматичних зон: Лісостепова та Степова. Згідно із статистичними даними Головного управління статистики у Харківській області за 2016 рік, у Лісостеповій зоні розташовано 224 сільськогосподарських підприємств, а у Степовій – 172.

В якості залежної величини було обрано показник продуктивності праці, тобто обсяг валової продукції на одного середньорічного працівника(у), а в якості факторів, що обумовлюють його формування, взяті наступні показники:

- структури виробництва через питому вагу товарної продукції галузі рослинництва в загальному обсязі товарної продукції по підприємству (x_1);
- розміри сільськогосподарських підприємств – через показник валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь (x_2);
- ефективність виробництва через рівень рентабельності галузі рослинництва (x_3).

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу отримано наступні рівняння регресії:

– по сільськогосподарським підприємствам:

Лісостепової зони Харківської області:

$$y = - 60,63 + 1,36x_1 + 0,21x_2 + 0,98x_3$$

Степової зони:

$$y = 18,99 + 0,83x_1 - 0,03x_2 + 0,30x_3.$$

Аналізуючи конкретні дані коефіцієнтів регресії, відмітимо, що по обох зонах значно збільшилась концентрація виробництва, тобто питома вага галузі рослинництва в структурі товарної продукції сільського господарства, що позитивно вплинуло на зростання продуктивності праці.

По другому фактору, у сільськогосподарських підприємствах Лісостепової зони таке зростання теж мало місце. Так, збільшення у сільськогосподарському підприємстві валової продукції на 100 га сільгоспугідь площі сільськогосподарських угідь на 1 грн. призводило до збільшення продуктивності праці.

В той же час, в сільськогосподарських підприємствах Степової зони цей показник мав, хоч і не досить значне, та все ж від'ємне значення. Тобто, збільшення валової продукції на 100 га сільгоспугідь, призводило до незначного скорочення продуктивності праці.

Нарешті третій показник – рівень рентабельності в обох моделях мав позитивне значення, хоча і на різному рівні. Так, в Лісостеповій зоні зростання рівня рентабельності галузі рослинництва на 1% призводило до зростання

продуктивності праці в середньому на 980 грн., а по сільськогосподарським підприємствам Степової зони це зростання становило в середньому 300 грн.

Отже, такі суттєві коливання продуктивності праці наштовхують, на думку, про реальну відсутність системи стимулювання персоналу в залежності від кінцевих результатів господарювання. Оскільки, вплив стимулюючих заходів на продуктивність праці, а через них і не заробітну плату повинен бути реальним. Суттєва зміна цього показника є свідчення хаотичності і відсутності системи стимулювання. Іншими словами, це означає, що із збільшення обсягів виробництва матеріальне стимулювання персоналу має не систематичний характер.

Список використаних джерел

1. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства : Підручник /В.І. Мацибора. - К.: Вища школа, 1994.-415с.

2. Олійник Т.І. Соціально-економічні чинники формування рівня трудозабезпеченості сільськогосподарських підприємств України / Т.І. Олійник // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2011. – № 3. – С. 63 – 74.

3. Слиньков В.Н. Персонал и его менеджмент: практ.рекомендации/В.Н. Слиньков. К.: КНТ, 2007.- 473 с. 4. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала /С.А. Шапиро.-М.: ГроссМедиа,2015.-224 с.

УДК 338.439.544(4)

Ю.С. Герасименко, канд. екон. наук, ст. викладач
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ

Загальний обсяг органічного ринку склав у 2014 році 80 млрд. доларів порівняно з 15,2 млрд. доларів у 1999 році. Серед окремих країн лідерами були: США (35,9 млрд. доларів), Німеччина (10,5 млрд. доларів США; Франція (6,8 млрд. доларів). В розрахунку на одного мешканця найбільше органічної продукції споживалось в Швейцарії (221 євро), Люксембурзі (164 євро), Данії (162 євро). Динамічний роздрібний ринок: ринок ЄС для органічних продуктів стає дедалі більше і збільшилася в 2014 році на 7,4%. Це винятковий враховуючи середньорічний темп зростання (2006-2012) в продуктових роздрібних ринках близько 2% до 3% . Органічні яйця мають частку ринку 11-22% в Австрії, Бельгії, Фінляндії, Франції, Німеччина і Нідерланди, молочні продукти тримати частку ринку від 5 до 10% в Австрії, Німеччині та Нідерланди. Молоко в поодиночці може досягти навіть більш високі частки - 15,7% в Австрії [1]

Даний статистичний аналіз взятий нами з різних джерел. У 2016 році IFOAM EU надрукувала статистичний звіт Organic in Europe. Prospects and developments. Даний звіт дає можливість проаналізувати різні аспекти розвитку органічного руху в світі [2]. Даний аналіз почнемо з розгляду тенденцій виробництва в Європі (табл. 1).

Таблиця 1.

Органічний ринок і тенденції виробництва в Європі та по групах країн, 2014

Країни	Роздрібні продажі (млрд євро)	На душу населення споживання (євро)	Кількість виробників	Площа (млн. га)	Питома вага органічних земель, %
EU-28	24	47,4	257525	10,3	5,7%
Європа	26,2	35,5	339824	11,6	2,4%
Світ	62,6	8,3	2260361	43,7	1,0%
EU-15	23,5	58	194979	7,8	6,1%
EU-13	0,5	4	62546	2,4	4,7%
EFTA	2,1	154	8500	0,2	4,4%
Інші країни Європи	0,1	1	424	0,7	0,2%

Джерело [3].

В даному випадку, перш ніж аналізувати дані таблиці необхідно зробити окремі пояснення відносно наведених груп країн. EU-28 включають в себе 28 країн, членів Європейського союзу. EU-15 – це країни як представляють собою, так звану «стару» Європу. До них належать Австрія, Бельгія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Іспанія, Швеція, Великобританія. EU-13 включає в себе нові країни Європейського союзу. В дану групу країн входять: Болгарія, Хорватія, Кіпр, Чехія, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Румунія, Словаччина та Словенія. Нарешті країни, які входять до групи European Free Trade Association (EFTA) включають в себе Ісландію, Ліхтенштейн, Норвегію, Швейцарію.

Слід відмітити, що Європейський ринок, у відповідності з наведеними даними, органічної продукції у 2014 році дорівнював 26,2 млрд. євро, з яких 24 млрд. євро припадало на країни Євросоюзу. Однак, в цілому споживання даної продукції на одного мешканця поки що не дуже високе. Зокрема в країнах Євросоюзу ця величина дорівнювала в середньому 47,4 євро на одного мешканця. В світі вона була значно менша – 8,3 євро. Найбільшою вона була в країнах Європейська Асоціація Вільної Торгівлі – 154 євро. Відносно загальної кількості зареєстрованих виробників органічної продукції в світі, то в даному випадку їх кількість дорівнювала 2260 тис, з яких 339,8 тис знаходилось в країнах Європи. Відповідна площа оброблених земель при цьому дорівнювала 43,7 млн. га та 11,6 млн. га відповідно. В середньому в світі це становило 1% від загальної площі сільськогосподарських земель, а в Європі - 2,4%. Слід окремо підкреслити, що різні організації наводять різні дані відносно даних показників. Так, за даними дослідження дослідного інституту органічного сільського господарства (Forschungsinstitut für biologischen Landbau, FiBL), до якого включено 162 з 224 країн світу, у 2014 р. площа сільськогосподарських

земель, зайнятих під органічним виробництвом (орні землі та багаторічні насадження), становила більше 78 млн га, включаючи землі у конверсії [4, с.6].

Таблиця 2.

Органічні тенденції роздрібногo ринку органічної продукції в Європі по групах країн, 2014

Країни	Роздрібні продажі (млн євро)	На душу населення споживання (євро)	2014 р. у % до 2013р. (+,-), %
EU-28	23963	47,4	7,4%
Європа	26203	355	7,6%
Світ	62631	8,7	
EU-15	23491	58	7,6%
EU-13	472,4	4	
EFTA	2099,7	154	10,7%
Інші країни Європи	134,5	0,9	

Джерело [3].

Слід підкреслити, що ринок органічної продукції в Європі є швидко зростаючим ринком. В таблиці 2. наведені дані по обраним групам країн. В середньому у 2014 році порівняно з 2013 році даний ринок зріс в Європі на 7,6%. При цьому значно швидшими темпами він зростає в країнах Європейської зони вільної торгівлі (EFTA) – на 10,7%.

В той же саме час зростання ринку органічної продукції в країнах Європи виглядає ще більш вражаючі. За період з 2005 по 2014 роки він в абсолютному вираженні зріс з 119,9 млрд. євро до 26,2 млрд. євро, то б то майже в 2,5 рази. Середній темп росту ринку при цьому становив 636 млн. євро на рік. Важливим також є і той факт, що навіть в кризисні роки (2008 рік) органічний ринок продовжував зростати. Така тенденція повинна зберегтись в найближчому періоді (рис. 1.)

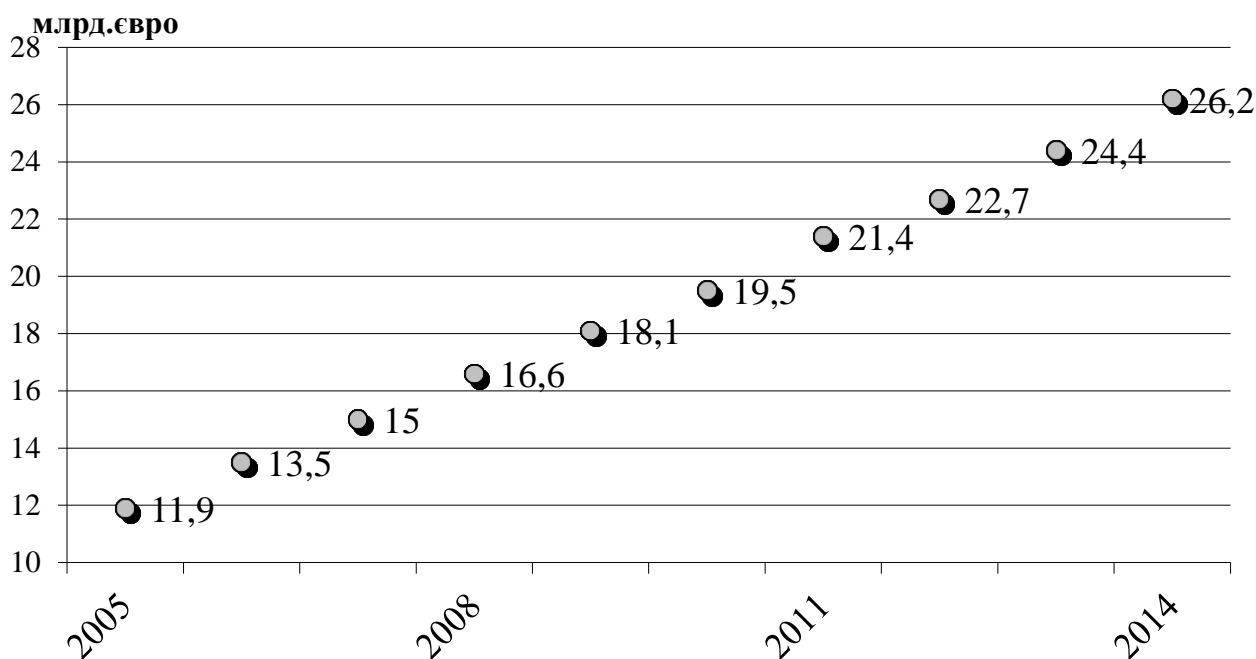


Рис. 1. Динаміка органічного ринку в Європі у 2005-2014 рр., млрд.євро

Джерело [3].

Ринок органічної продукції в останні десятиріччя в світі стрімко розвивається. Площа зайнята під органічним землеробством дорівнювала у 2014 році 43,7 млн га, проти 11 млн га у 1999 році. Лідером серед Європейських країн по питомій вазі органічного землеробства є Ліхтенштейн. В даній країні питома вага органічного землеробства у 2014 році знаходилось на рівні 30,9%. На другому місці знаходилась Австрія – 19,4%, на третьому – Швеція – 16,4%. Обсяг Європейський ринку органічної продукції у 2014 році дорівнював 26,2 млрд. євро, з яких 24 млрд. євро припадало на країни Євросоюзу.

Таким чином, можна зробити висновок, що ринок органічної продукції в Європі стрімко розвивається більше 30 років. Більшу частину мають країни з високорозвиненою економікою, із гарною сертифікацією та добрим забезпеченням населення. Україна поки що знаходиться на початковому етапі формування даного ринку з непоганими перспективами виходу на ринки органічної продукції країн ЄС.

Список використаних джерел

1. Organic in Europe. prospects and developments 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ifoam-eu.org.
2. Organic in Europe. Prospects and developments. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ifoam-eu.org/en/library/annual-reports>.
3. Organic in Europe. Prospects and developments. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ifoam-eu.org/en/library/annual-reports>.
4. Ігнатенко М.М. Управління органічним виробництвом аграрних підприємств на засадах здійснення соціальної відповідальності // М.М. Ігнатенко. - Економіка і фінанси. - 2015. - № 12. - С. 4-11.

УДК 631.15:331.101.6

В.К. Горкавий, канд. екон. наук, професор,
І.С. Кабакова, А.О. Молчанова, здобувачі ОС «магістр»
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОЇ ПРАЦІ

Побудова соціально-орієнтованої національної економіки, євроінтеграційна спрямованість економічних відносин в Україні ставлять перед агропромисловим виробництвом нові невідкладні завдання, пов'язані з підвищенням його ефективності і конкурентоспроможності, досягнення належного рівня продовольчої безпеки країни, вирішення важливих соціальних проблем та поліпшення якості життя населення.

Вирішення цих життєво важливих завдань залежить від рівня використання трудового потенціалу аграрного сектора економіки та створення дієвого механізму мотивації високопродуктивної праці. У складі ресурсного

потенціалу найважливішим його елементом є трудовий ресурс, а серед факторів виробництва вирішальна роль належить людському фактору. Тільки на основі кардинального підвищення ефективності використання трудового ресурсу можливий вихід виробництва і всього суспільства на дійсно нові рубежі.

Ефективність праці є одним з найважливіших індикаторів діяльності будь-якої економічної системи незалежно від її розміру і функцій. Вона виступає основним критерієм ефективності економіки, забезпечення її конкурентоспроможності і вирішальною умовою підвищення життєвого рівня населення. Зростання ефективності праці має винятково важливе значення для досягнення визнаних світовою спільнотою економічних, соціальних і екологічних стандартів життєдіяльності суспільства.

Незважаючи на значення ефективності праці, як провідного критерію соціально-економічного прогресу людства, вітчизняна економічна наука і практика не надає достатньої уваги цій економічній категорії. В окремих формуваннях та сільськогосподарських органах державного управління усіх рівнів не здійснюється аналіз використання людського потенціалу, трудових затрат і ефективності праці. Особливо помітним це стало в умовах формування ринкової економіки, коли докорінно змінилася економічна політика, у центрі якої постав капітал.

Ринкові реформування аграрного сектора національної економіки спричинили ряд проблем, для вирішення яких необхідне розроблення та реалізація дієвих механізмів. Найбільш актуальними серед них є загострення демографічної ситуації в сільській місцевості, зменшення попиту на трудові ресурси, негативні галузеві структурні зрушення, зростання прихованого та відкритого безробіття, деіндустріалізація виробництва, погіршення соціального стану сільських територій, загострення проблеми бідності, збільшення демографічного навантаження на працюючих та виснаження трудового потенціалу. В цьому зв'язку дослідження методичних підходів до визначення персоналу сільськогосподарських підприємств відноситься до важливих завдань аграрної економічної науки.

У науковій економічній літературі використовуються поняття «продуктивність праці» і «ефективність праці». При цьому, ряд авторів (Бугуцький О.А., Гончаренко Н.Г., Панченко С.І. та інші) вважають, що ці категорії є тотожними і рівнозначними. Інші автори (Михайлова Л.І., Олійник Т.І., Олійник І.О.) стверджують, що ці словосполучення є різнозначними за своїм економічним змістом. На їх думку поняття «продуктивність праці» відноситься лише до живої праці і характеризує здатність конкретної праці (праці конкретних працівників) виробляти певну кількість продукції або виконувати відповідний обсяг роботи за одиницю робочого часу (людино-годину, людино-день, середньорічного працівника).

Ефективність праці характеризується співвідношенням результатів праці і повних (іншими словами сукупних) затрат робочого часу. При цьому повні затрати праці включають не лише живу працю, а і минулу, уречевлену в спожитих у виробництві засобах і предметах праці. Це означає, що продуктивність праці є частковим показником ефективності праці. Підвищення

ефективності праці має місце лише у тому випадку, коли темпи зростання уречевленої в засобах виробництва праці менші порівняно з темпами скорочення живої праці, тобто коли сукупні затрати праці в розрахунку на одиницю продукції скорочуються.

Ми приєднуємося до думки економістів, які вважають що ефективність праці поняття більш широке порівняно з продуктивністю праці. Основним показником ефективності праці в сільському господарстві є виробництво валової продукції з розрахунку на одиницю повних затрат праці. До складу валової продукції необхідно включати вартість сирих продуктів рослинництва, одержаних у результаті вирощування сільськогосподарських культур, вартість вирощування молодих багаторічних плодових насаджень, вартість продуктів тваринництва, одержаних унаслідок господарського використання тварин, вартість продукції вирощування худоби і птиці, а також зміну вартості незавершеного виробництва на кінець і початок року.

В умовах ринкової економіки головним завданням сільськогосподарських товаровиробників є не те, що можна виробити, а те, що можна вигідно продати. Оскільки основою будь-якого виробництва є трудова діяльність, то, на наш погляд, показники ефективності і продуктивності праці доцільно доповнити характеристиками виходу чистої продукції і прибутку з розрахунку на одиницю затрат праці.

В цей час існує ряд відмінностей у визнанні доходів та витрат у бухгалтерському і податковому обліку, що зумовлює відмінність між балансовим прибутком та прибутком до оподаткування, визначеним відповідно до законодавства про оподаткування прибутку підприємства. Балансовий прибуток визначається за методологією бухгалтерського обліку, тобто для його розрахунку беруться тільки доходи та витрати, визнані відповідно до стандартів бухгалтерського обліку.

Процес управління ефективністю праці охоплює її вимірювання, оцінку, аналіз і прогноз.

Для характеристики продуктивності праці в сільському господарстві застосовують систему взаємопов'язаних показників. Розрізняють повні, неповні і побічні показники продуктивності праці.

До **повних** належать **показники**, які характеризують продуктивність праці через співвідношення готової продукції і робочого часу, витраченого на її виробництво. Прикладом таких показників може бути виробництво валової продукції сільського господарства або її видів (зерна, цукрових буряків, молока і т.д.) за одиницю робочого часу, а також витрати робочого часу на виробництво одиниці продукції.

Неповні показники характеризують рівень продуктивності праці через співвідношення обсягу робіт і робочого часу, витраченого на їх виконання. До цих показників можна віднести площу посіву зернових культур за одну людину-годину, обсяг оранки за людину-день, затрати праці на збирання врожаю з 1 га тощо.

Побічні показники продуктивності праці – це співвідношення двох факторів виробництва, один з яких – робоча сила (наприклад, навантаження

посівних площ на одного працівника, поголів'я худоби, яке обслуговує один працівник, затрати праці з розрахунку на голову худоби і т. ін.).

Неповні і побічні показники продуктивності праці використовують, як правило, для контролю і аналізу виконання плану або госпрозрахункових завдань щодо затрат праці на проміжних стадіях сільськогосподарського виробництва, коли ще немає даних про обсяг виробленої продукції.

За формою обчислення зазначені вище показники продуктивності праці можуть бути *прямі*, коли порівнюються продукція і робочий час, обсяг робіт і робочий час, фактори виробництва і робоча сила, а також *обернені*, коли визначаються затрати робочого часу на одиницю продукції, робіт чи факторів виробництва.

Крім того, залежно від способу вимірювання продукції розрізняють *натуральні показники* продуктивності праці (обсяг продукції вимірюється в натуральних одиницях), *вартісні* (обсяг продукції обчислюється в порівнянних цінах) і *умовно-натуральні* (обсяг однорідної продукції виражається в умовних одиницях). При визначенні продуктивності праці слід також ураховувати прямі затрати живої праці, затрати усієї живої праці, а також сукупні затрати живої і уречевленої праці.

У практиці сільськогосподарських підприємств найчастіше застосовують такі показники продуктивності праці: 1) виробництво валової продукції в порівнянних цінах з розрахунку на одну людино-годину, відпрацьовану у сільськогосподарському виробництві, або з розрахунку на одного середньорічного працівника, зайнятого безпосередньо у сільському господарстві; 2) прямі затрати праці (в людино-годинах) на виробництво одиниці певного виду сільськогосподарської продукції.

УДК: 65.012:338.97

І. Греш, здобувач ОС «магістр»
Я. Тополук, здобувач ОС «магістр»¹

МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Більшість вітчизняних підприємств на сьогоднішній день здійснюють стратегічне управління із використанням стратегічного аналізу. Однак, застосування стратегічного аналізу, як правило, обмежується використанням матриці SWOT-аналізу чи інших подібних матриць та моделей для прийняття загальної стратегії діяльності підприємства на ринку. Крім того застосування цих інструментів стратегічного аналізу є непослідовним та неузгодженим, оскільки здебільшого, відсутні рекомендації щодо послідовності його

¹ Науковий керівник: Велієва В.О., канд. екон. наук, доцент

здійснення. Для ефективного управління підприємством та зменшення кількості помилок стратегічний аналіз має здійснюватись у чіткій послідовності відповідно до сформованого механізму і відповідати цілям підприємства.

Більшість науковців акцентують увагу на важливості етапів аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Інколи дослідники ототожнюють аналіз внутрішнього середовища та стратегічного потенціалу, однак цього робити не варто, оскільки аналіз внутрішнього середовища передбачає, зазвичай, визначення внутрішнього стану підприємства без врахування зовнішніх впливів. Здійснюючи аналіз стратегічного потенціалу підприємства враховують можливості зумовлені впливом зовнішнього середовища, а за його результатами приймаються стратегічні управлінські рішення, які можуть стосуватись вибору стратегії, виду діяльності, ринків, на яких діятиме підприємство тощо.

Дуже часто науковці розділяють етап аналізу стратегічного потенціалу та зовнішнього середовища на два окремих, із зазначенням того, що аналіз зовнішнього середовища слід проводити першочергово. Однак ми вважаємо недоцільним розділяти їх на два окремі етапи, так як стратегічний потенціал підприємства формується не лише під впливом факторів внутрішнього середовища підприємства, а й під впливом факторів зовнішнього. На нашу думку, стратегічний аналіз необхідно розпочинати із аналізу стратегічного потенціалу, оскільки, низьке значення його рівня може виключити потребу в аналізі зовнішнього середовища взагалі і свідчитиме про неможливість досягнення певної цілі (подолання проблеми) або зумовити потребу лише в експрес-аналізі зовнішнього середовища підприємства для остаточного підтвердження неможливості досягнення певної цілі (вирішення проблеми). Здійснюючи аналіз стратегічного потенціалу, підприємство аналізуватиме і певні фактори та можливості зумовлені зовнішнім середовищем, що свідчить про необхідність проведення аналізу потенціалу та зовнішнього середовища у взаємозв'язку.

Механізм здійснення стратегічного аналізу можна визначити як сукупність елементів, які забезпечують організаційну основу процесу його проведення. Основними його елементами є: завдання, інструментарій, інформаційне забезпечення, норми та правила, етапи здійснення, суб'єкти стратегічного аналізу тощо. Зазвичай, конкретно обрані елементи механізму стратегічного аналізу залежать від мети його здійснення.

На основі дослідженої наукової літератури нами представлено алгоритм здійснення стратегічного аналізу в сільськогосподарських підприємствах для обґрунтування і прийняття стратегічних управлінських рішень. Визначено основні етапи здійснення стратегічного аналізу, якими є:

1. Аналіз стратегічних проблем, цілей, завдань тощо, пов'язаних із стратегічним розвитком підприємства, на яких необхідно сконцентрувати увагу і прийняти відповідні оптимальні управлінські рішення. Стратегічні цілі підприємства необхідно аналізувати на їх відповідність місії підприємства та його пріоритетам.

2. Аналіз стратегічного потенціалу підприємства та його зовнішнього

середовища для прийняття стратегічних управлінських рішень:

- аналіз стратегічного потенціалу підприємства: визначення переліку показників для оцінювання кожного елементу потенціалу; збір інформації; визначення загального рівня стратегічного потенціалу;

- аналіз зовнішнього середовища підприємства: структурування зовнішнього середовища; визначення груп факторів та суб'єктів впливу на діяльність підприємства; визначення переліку показників для аналізу; збір інформації; розрахунок значення цих показників та визначення їх сприятливого чи загрозливого впливу на конкурентну позицію підприємства на ринку, його конкурентоспроможність, стратегію та на вибір подальшого напрямку його діяльності;

3. Аналіз стратегічних альтернативних рішень та виявлення найоптимальнішого із них, враховуючи, зокрема, рівень стратегічного потенціалу, умови зовнішнього середовища та наявні стратегічні конкурентні переваги.

4. Аналіз ефективності реалізації стратегічного управлінського рішення.

5. Доповнення бази даних стратегічного аналізу ефективними апробованими стратегічними управлінськими рішеннями. Використання, сформованої за результатами стратегічного аналізу, бази даних у майбутньому сприятиме пришвидшенню процесу прийняття стратегічних управлінських рішень тих видів, які раніше розглядались та приймались.

Під час дослідження, нами представлено механізм здійснення стратегічного аналізу в сільськогосподарських підприємствах, який дасть змогу обґрунтувати будь-який вид стратегічних управлінських рішень. Нами акцентовано увагу на першочерговості аналізу стратегічного потенціалу підприємства, оскільки низький рівень цього потенціалу може виключити потребу у проведенні аналізу зовнішнього середовища взагалі або скоротити його масштаби.

УДК 657.22

С.В. Гудков, канд. екон. наук, доцент

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРООРГАНИЗАЦИЙ В АПК

Результаты проведенного исследования показывают, что в экономической литературе применяется большое количество показателей, характеризующих производственно-финансовую деятельность организации. Но в основном рекомендуемые показатели используются на крупных организациях и не могут быть полностью адаптированы для оценки деятельности средних, и особенно

малых субъектов хозяйствования. Также в научной литературе встречаются попытки некоторых авторов провести анализ хозяйственной и предпринимательской деятельности крестьянского (фермерского) хозяйства с применением различных показателей. Однако эти показатели характеризуют отдельные стороны деятельности хозяйства и не могут дать ей полную объективную оценку. Кроме этого, возникают сложности при проведении сравнительного анализа исследуемого хозяйства с деятельностью других хозяйств, так как каждое хозяйство по-своему проводит анализ деятельности, используя при этом различные показатели и методики их расчетов. В связи с этим в настоящее время назрела необходимость в разработке такой системы показателей для анализа деятельности микроорганизаций АПК, которая при небольшом наборе наиболее важных показателей давала бы комплексную оценку его деятельности. Проанализировав методики проведения анализа деятельности субъектов малых форм хозяйствования в АПК, нами рекомендуется методика проведения комплексной оценки деятельности микроорганизаций АПК. Данная методика включает в себя полноценную упорядоченную систему показателей, дающая четкую картину его деятельности. Она основана на выборе и обосновании наиболее оптимальных показателей для оценки деятельности микроорганизаций АПК из предлагаемых различными авторами в экономической литературе.

По нашему мнению, методика проведения комплексной оценки деятельности микроорганизаций АПК должна состоять из шести взаимосвязанных блоков: оценки производственной деятельности, оценки платежеспособности, оценки финансовой устойчивости, оценки эффективности хозяйственной деятельности, оценки деловой активности и диагностики вероятности банкротства. Значение данной оценки деятельности заключается в том, что она является той базой, на которой строится разработка экономической стратегии субъекта хозяйствования, осуществляется выработка почти всех направлений его экономической политики. При проведении комплексной оценки используются данные бухгалтерской отчетности. Следует отметить, что, от того, насколько качественно она проведена, зависит эффективность принимаемых управленческих решений.

Рекомендуемая методика проведения комплексной оценки деятельности микроорганизаций АПК представлена в табл.1.

Расчеты приведенных показателей требуют затрат определенного количества времени, поэтому для повышения оперативности и сокращения времени на расчеты показателей деятельности микроорганизаций АПК, согласно приведенной методике, рекомендуем применять табличный редактор «Microsoft Excel». Применение на практике комплекса, разработанных взаимосвязанных таблиц в электронном виде не требует от руководителей микроорганизаций специальных познаний в программировании, так как ему необходимо ввести лишь исходную информацию, которая содержится в регистрах бухгалтерского учета. После этого будет производиться автоматический расчет предложенных выше показателей, так как их алгоритмы

расчета положены в основу, разработанной аналитической таблицы «Microsoft Excel».

Таблица 1

Группировка показателей по основным направлениям комплексной оценки деятельности микроорганизаций АПК

Номер блока	Название блока	Наименование показателей
1	Оценка производственной деятельности	Урожайность культур Продуктивность животных Выручка от реализации продукции Себестоимость произведенной продукции Общая прибыль от реализации продукции Прибыль от реализации каждого вида продукции Прибыль от реализации продукции растениеводства в расчете на единицу сельскохозяйственных угодий Прибыль от реализации продукции в расчете на единицу посевной площади Прибыль от реализации продукции в расчете на единицу продукции Рентабельность производства каждого вида продукции
2	Оценка платежеспособности	Коэффициент абсолютной ликвидности Коэффициент текущей ликвидности Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами
3	Оценка финансовой устойчивости	Коэффициент финансовой независимости Коэффициент финансового риска Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности Процент изношенности основных средств Величина чистых активов хозяйства Доля чистых активов в общей сумме активов хозяйства
4	Оценка эффективности хозяйственной деятельности	Рентабельность совокупных активов Рентабельность производственной деятельности Рентабельность собственного капитала Рентабельность продаж Издержкостоемость продукции (удельный вес затрат в выручке от реализации продукции и услуг) Величина безубыточного объема продаж Запас финансовой устойчивости (зона безопасности)
5	Оценка деловой активности	Коэффициент оборачиваемости совокупных активов; Коэффициент оборачиваемости оборотных активов; Частные коэффициенты оборачиваемости оборотных активов
6	Диагностика вероятности банкротства	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами Соотношение оборотного и основного капитала Коэффициент оборачиваемости совокупных активов Рентабельность совокупных активов Коэффициент финансовой независимости

Предлагаемая нами программа для проведения комплексной оценки деятельности микроорганизаций АПК, разработанная в приложении Microsoft Excel for Windows, представляет собой электронную книгу, состоящую из пяти листов: 1) бухгалтерский баланс микроорганизации (форма 1); 2) отчет о прибылях и убытках (форма 2); 3) оценка основных обобщающих показателей, характеризующих деятельность микроорганизации; 4) оценка оборачиваемости капитала (деловой активности); 5) оценка эффективности использования собственного капитала; 6) расчет оценки риска банкротства. Первые два листа электронной книги содержат исходные данные для проведения комплексной оценки деятельности микроорганизаций АПК. Следующие разделы книги представляют собой совокупность различных показателей, задействованных в проведении оценки деятельности субъекта хозяйствования, которые автоматически рассчитываются после ввода данных в формы 1 и 2.

Необходимо отметить, что руководитель микроорганизации должен соблюдать осторожность при рассмотрении результатов проведенной оценки деятельности и помнить, что оценка является не конечной целью, а лишь средством для ее достижения, которая заключается в повышении прибыльности субъекта хозяйствования.

Таким образом, используя, разработанную нами, автоматизированную программу комплексной оценки деятельности микроорганизаций АПК, руководитель хозяйства сможет быстро получать готовые его результаты, вводя только лишь исходную информацию, содержащуюся в регистрах учета, а также в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках. При этом по каждому показателю, использованному при проведении оценки деятельности, дается пояснение. По результатам проведенной комплексной оценки деятельности микроорганизации руководитель хозяйства должен принять соответствующее решение: либо о ликвидации своего хозяйства и занятии другими видами деятельности, либо о продолжении хозяйствования без больших изменений (с необходимыми корректировками), либо об изменениях в хозяйственной и управленческой деятельности с целью улучшения хозяйствования. Кроме того, результаты комплексной оценки деятельности микроорганизации не только нужны ее руководителям, но и большому кругу пользователей (банковским учреждениям, поставщикам, налоговым органам, инвесторам, кредиторам и другим).

Н. А. Добрянська, д-р екон. наук, професор
Одеський національний політехнічний університет

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА

В умовах розвитку ринкової економіки підвищення ефективності функціонування м'ясопродуктового підкомплексу набуває особливого значення. Потреби населення України, в тому числі Одеської області, у м'ясі і м'ясопродуктах не задоволені. У розв'язанні задач щодо збільшення виробництва м'яса важлива роль відводиться галузям скотарства та свинарства [1, с.1].

Залежно від напрямку та строку використання біологічні активи відносять до необоротних активів (довгострокові та незрілі довгострокові біологічні активи рослинництва і тваринництва) або до оборотних активів (поточні біологічні активи рослинництва і тваринництва) [2].

Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи», поточними вважаються біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та / або додаткові біологічні активи, приносити в іншій спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні відгодівлі. [3].

Оцінюючи біологічні активи, варто врахувати, що їх відображають у вартісному та кількісному виразі. Одиницею виміру біологічних активів є штуки, голови тощо [4].

Станом на 01.01.2016 року в реформованих сільгосппідприємствах Саратського району Одеської області поголів'я великої рогатої худоби склало 2296 гол., що на 4 гол. більше, а ніж в 2013р. або на 0,2 %. Аналогічна ситуація з поголів'ям свиней, яке збільшилося на 467 гол або на 8,3% і становить 6120 гол. Поголів'я птиці в сільськогосподарських підприємствах Саратського району збільшилося в 1,7 рази і складає 21947 тис.гол.

Але поголів'я корів в 2015р. зменшилося в порівнянні з 2013р. на 354 гол. або на 22,4 % і становить 1229 гол., овець відповідно на 451 гол. або на 36,7% і складає 779 гол.

За 2015 рік в сільгосппідприємствах Саратського району вироблено 38318 ц молока, що на 5290 ц менше ніж у 2013 році. Продукції вирощування великої рогатої худоби вироблено 2309 ц, що на 174 ц менше до 2013 року. Також зменшилося виробництво продукції вирощування свиней на 0,1% в 2015р. порівняно з 2013р. і складає 6492 ц. Вовни вироблено 47 ц, що на 21 ц менше, ніж у 2013 році.

Але збільшилося виробництво яєць в сільгосппідприємствах до 454 тис. шт., що на 294 тис. шт. більше ніж у 2013 році.

В 2015 р. порівняно з 2013 р. виробнича собівартість 1 ц продукції тваринництва збільшилася майже по всіх видах за винятком таких видів, як вовна та продукція вирощування м'яса птиці відповідно на 19,7 % та 33,6 %.

Виробнича собівартість в 2015 р. порівняно з 2013р. збільшилася при виробництві 1 ц продукція вирощування (в живій масі) великої рогатої худоби на 19,3 %, молока – на 25,3 %, продукція вирощування (в живій масі) свиней – на 68,5 %, продукція вирощування (в живій масі) овець – 59,2 %, яєць в 4,1 рази.

Отже, проведений аналіз свідчить, що в сільськогосподарських підприємствах Саратовського району зниження собівартості продукції тваринництва необхідно пов'язувати з підвищення продуктивності, удосконаленням структури собівартості шляхом подальшого зниження матеріальних витрат.

Дуже важливим фактором зниження собівартості продукції є впровадження ресурсозберігаючих технологій, тобто технологій, які забезпечують економію ресурсів підприємства, а отже і зменшення витрат.

Ресурсозберігаючі технології вирощування продукції тваринництва повинні базуватися на широкому використанні біологічних факторів (високопродуктивні породи, стимулятори росту та ін.), агрохімікатів нового покоління, сучасної високопродуктивної техніки, вдосконалення технологічних операцій тощо.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що у 2015 р. порівняно з 2013 р. віддача біологічних активів тваринництва знизилась на 18,42 %, а віддача поточних біологічних активів тваринництва збільшилася на 6,69%. Це означає, що у 2015 р. на 1 грн. вартості біологічних активів тваринництва припадало 0,93 грн. створеної валової продукції, тоді як у 2013р. ця величина становила 1,14 грн. У 2015 р. на 1 грн. вартості поточних біологічних активів тваринництва припадало 0,7 грн. створеної валової продукції, тоді як у 2013 р. ця величина становила 0,66 грн.

За результатами аналізу встановлено, в СВК «Дружба» обсяг валової продукції, що припадає на 1 грн. біологічних активів тваринництва та 1 грн. поточних біологічних активів тваринництва зменшується. Так, у 2015 р. порівняно з 2013 р. у тваринництві цей показник знизився з 0,68 грн. до 0,54 грн., або на 20,59 %, а поточних біологічних активів тваринництва відповідно з 0,65 до 0,52 грн.

У 2015 р. на досліджуваному підприємстві величина доходу, що припадає на 1 грн. біологічних активів тваринництва, становила 0,56 грн., що на 0,13 грн. або 18,84 % менше, ніж у 2013 р., а поточних біологічних активів тваринництва відповідно 0,53 грн., що на 0,14 грн. або 20,9 % менше, ніж у 2013 р.

Обсяг товарної продукції, що припадає на 1 грн. біологічних активів тваринництва та на 1 грн. поточних біологічних активів тваринництва не перевищує ємність готової продукції на 1 грн. біологічних активів тваринництва, а також на 1 грн. поточних біологічних активів тваринництва. Це вказує на те, що план по реалізації на підприємстві не виконано.

Вартість валової продукції на 1 грн. поточних біологічних активів тваринництва майже співпадає з доходом, визначеним на 1 грн. активів. Це свідчить про високу собівартість виробленої продукції, отримання збитку від господарської діяльності, недостатньо ефективного використання поточних біологічних активів тваринництва.

Рівень збитковості поточних біологічних активів тваринництва в 2015р. складає 31,09 %, а найвищим він був в 2013р. і склав 36,58 %. З виробництва приростів живої маси великої рогатої худоби господарство отримує збитки, так в 2013 р. рівень збитковості склав – 55,07 %, а в 2015 р. – 78,24 %. В 2013р. від виробництва приростів живої маси свиней господарство отримало збитки і рівень збитковості в 2013 р. склав 3,18 %, а в 2015 р. – 58,49 %.

В умовах ринкової економіки підвищення ефективності виробництва та подальший розвиток суб'єктів господарювання можна досягти за умови зниження собівартості продукції та ефективного управління витратами підприємства. При прийнятті ефективних та обґрунтованих управлінських рішень щодо підвищення ефективності господарської діяльності слід спиратися на проведеній економічний аналіз витрат та собівартості продукції, оскільки від її рівня залежать як рентабельність окремих видів продукції, так і фінансові результати діяльності підприємства в цілому, темпи розширеного виробництва, фінансовий стан суб'єкта господарювання. Саме тому питанням аналізу собівартості продукції необхідно приділяти значну увагу та проводити постійний аналіз з метою оперативного та ефективного управління витратами підприємства в цілому та собівартістю продукції зокрема.

Використання запропонованих методичних засад аналізу ефективності використання біологічних активів тваринництва сприятиме проведенню глибокого, комплексного аналізу їх формування і використання на різних етапах виробничого процесу, формуванню зрозумілого, прозорого інформаційного середовища управління підприємств.

Список використаних джерел

1. Добрянська Н.А. Організаційно – економічні засади підвищення ефективності виробництва в м'ясопродуктовому підкомплексі АПК регіону: автореф. дис на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08.00. 03 «Економіка та управління національним господарством» / Н.А. Добрянська. - Миколаїв, 2008. – С. 1-2.
2. Писаренко Л.П. Поточні біологічні активи як об'єкт обліку та аналізу / Л.П. Писаренко // Режим доступу: <http://intkonf.org>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790.– Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.
4. Перевозник Н. В. Біологічні активи як обліково–аналітична та економічна категорія / Н. В. Перевозник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6 (73). – С. 115– 118.

К.І. Посилаєва, канд. екон. наук, професор університету

А.В. Зінченко, здобувач

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

Галузь тваринництва попри тривалий період занепаду продовжує відігравати важливе значення у розвитку вітчизняного агропромислового комплексу, щорічно забезпечуючи вагому частку виробництва валової продукції сільського господарства [1]. При цьому вона задовольняє потреби населення у високоякісних продуктах харчування, частка яких у раціоні людини становить близько 35 % загальної калорійності і більш як 60 % потреби білка. Водночас продукція галузі є сировиною для переробної і легкої промисловості.

Вітчизняне тваринництво насамперед займає досить відповідальну нішу у забезпеченні продовольчої безпеки держави. М'ясо і м'ясопродукти є основою добробуту населення, а показники їх споживання – одними з індикаторів стану забезпечення продовольчої безпеки [1].

Крім того процес виробництва продукції галузі тваринництва відіграє виключно важливу роль у забезпеченні зайнятості сільського населення, а, значить, і у зниженні соціальної напруги на селі як Харківської області, так і безпосередньо в ТОВ «Печенізьке» Печенізького району.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Печенізьке» розташоване в південно-західній частині Печенізького району Харківської області в смт. Печеніги і відноситься до типу середніх за розміром господарства. Підприємство спеціалізується на виробництві молока і соняшнику.

За даними статистичної звітності із 552 сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2016 році виробництвом молока займалося 107 підприємств (або 19 % від загальної їх кількості), виробництвом м'яса великої рогатої худоби – кожне п'яте підприємство області (112 підприємств або 20 % від загальної їх кількості), виробництвом продукції свинарства – лише кожне дев'яте підприємство (62 підприємства або 11,2 % від загальної їх кількості). При цьому тваринництво області забезпечує зайнятістю 26 % працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві [2]. По досліджуваному підприємству цей показник становить 37 %. У 2016 році у ТОВ «Печенізьке» було вироблено валової продукції сільського господарства (в постійних цінах 2010 року) на суму 13376,8 тис грн, у тому числі продукції тваринництва – на суму 5116,6 тис грн (або 38 %). Якщо виробництво продукції рослинництва по господарству за три роки зросло на 63 %, то продукції тваринництва – у 3,2 рази.

Поголів'я молочного стада корів на кінець 2016 року становило у

господарстві 227 голів. При цьому за 2016 рік було вироблено 17014 ц молока при середньому надой на 1 голову 7500 кг. Для порівняння скажемо, що у 2016 році в середньому по Харківській області надій молока на 1 корову становив 6662 кг [3]. Тобто показник досліджуваного товариства вищий за нього на 13 %. Проте є господарства Харківської області із ще більш високим рівнем молочної продуктивності. Так, у сільськогосподарських підприємствах Чугуївського (ТОВ «Агросервіс» ЛТД, ПАТ «Агрокомбінат «Слобожанський») і Дворічанського (ПСП «Родіна», ПСП «Вільшанське», ПСП «Виселок») районів продуктивність корів коливається від 8231 кг до 9544 кг.

Аналіз динаміки виробництва молока по господарству показав, що у порівнянні з 2012 роком його валовий надій збільшився у 3,4 рази, при цьому ріст поголів'я корів становив 134,3 %, а продуктивність однієї голови зросла у 2,6 рази. Це свідчить про інтенсивний шлях розвитку галузі тваринництва.

Аналогічні тенденції маємо і при виробництві приросту великої рогатої худоби, обсяг якого зріс за п'ять років на 146 %, у тому числі за рахунок збільшення поголів'я – на 31,8 %, а продуктивності тварин – на 86,3 %.

Оцінка досягнутого рівня продуктивності м'ясного стада показала, що середньодобовий приріст ВРХ у 2016 році у ТОВ «Печенізьке» становив 270 грам проти 145 грам у 2012 році. Проте у порівнянні з середньообласними показниками спеціалістам господарства ще є над чим попрацювати, оскільки, наприклад, в середньому по області добовий приріст ВРХ становить 493 грами (вищий на 83 %). Середньодобовий приріст по господарствах Великобурлуцького району становить 781 грам, Красноградського району – 624 грами [3].

Високі показники продуктивності у молочному скотарстві зумовили те, що у ТОВ «Печенізьке» досить низький рівень виробничої собівартості. Так, по господарству на виробництво 1 ц молока у 2016 р. витратили 254 грн, що на 38 % нижче за середньообласний рівень – 406,75 грн. Низька виробнича собівартість є реальним фактором конкурентоспроможності молока на ринку.

За результатами наших досліджень встановлено і той позитивний факт, що у 2016 році товариству вдалося реалізувати молоко за досить високою ціною – 566 грн за 1 ц. Як наслідок, у звітному році рівень рентабельності молока становить 106 % при тому, що у 2012 році він сягав лише 8 %. Як бачимо простежується позитивна тенденція підвищення ефективності виробництва молока.

Слід зазначити, що по Харківській області із 107 сільськогосподарських підприємств, які виробляли молоко, у 2016 році 69 господарств (або 64 %) отримали прибутки. При цьому середньообласний рівень прибутковості виробництва молока у 2016 році становив 25 % [3].

Водночас, якщо розглядати виробничу собівартість 1 ц приросту великої рогатої худоби, то у 2016 році в ТОВ «Печенізьке» вона була дуже високою – у 2 рази вища середнього показника по регіону (3763 грн.) і становила 7086 грн за 1 ц. Водночас слід сказати, що ціна реалізації дуже низька – лише 1989 грн за 1 ц. Звідси і рівень збитковості, який становить у 2016 році 39 %. Така тенденція є характерною і для області. Із 112 сільськогосподарських підприємств 83

господарства (або 74 %) мають збитки на виробництві приросту ВРХ. Середній рівень збитковості по області становить 45 % [3].

З метою підвищення ефективності виробництва продукції тваринництва в ТОВ «Печенізьке», особливо при вирощуванні ВРХ на м'ясо, необхідно систематично контролювати витрати. Для цього необхідно повномасштабно застосувати економічний аналіз, який дозволить отримати інформацію, що можна безпосередньо використовувати в управлінні виробництвом у галузі тваринництва. Первинним джерелом такої інформації служать дані бухгалтерського, статистичного і оперативного обліку. Однак вище зазначена інформація не може бути безпосередньо використана органами управління для прийняття рішень. Вона не дає можливості осмислити стан і розвиток господарських явищ і процесів, не дозволяє оцінити резерви виробництва, розробити заходи щодо перспективних напрямків діяльності підприємства. Ці та інші задачі управління на підставі використання первинних даних та спеціальних прийомів вирішує економічний аналіз. Тому спеціалістам господарства слід максимально використати усі прийоми і методи економічного аналізу з метою розробки заходів щодо підвищення ефективності виробництва продукції тваринництва.

Список використаних джерел

1. Кернасюк Ю.В. Ринок тваринництва: тенденції та проблеми галузі. Агробізнес сьогодні. 2016. № 15-16. С. 16-21.
2. Державна статистика України. Київ, 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.10.2017).
3. Головне управління статистики у Харківській області. Харків, 2017. URL: <http://kh.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.10.2017).

УДК 664.1 (477)

Н. М. Жидовська, канд. екон. наук, доцент
Львівський національний аграрний університет

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЩОДО РОЗВИТКУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ БУРЯКОЦУКРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ЗА ФОРМАМИ СТАТИСТИЧНОЇ ТА БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

Проблема підвищення ефективності функціонування бурякоцукрового підкомплексу АПК в нашій країні стала об'єктом уваги багатьох вчених-економістів. Вивчення низки проблем, пов'язаних із пошуком шляхів підвищення ефективності функціонування бурякоцукрового підкомплексу є одним з найактуальніших завдань, які стоять перед вітчизняною аграрною наукою.

Для здійснення глибокого аналізу ступеня розвитку бурякоцукрового підкомплексу на різних рівнях національної економіки існує система

економічних показників. Ці показники дають змогу не лише оцінити стан розвитку, а й прогнозувати зрушення, які необхідні для підвищення ефективності виробництва.

Узагальнення робіт вчених-економістів з питань розвитку бурякоцукрового підкомплексу, форм статистичної та бухгалтерської звітності дозволили обґрунтувати систему основних показників його розвитку та ефективності. Сюди ми зарахували:

- посівні площі, урожайність і валове виробництво цукрових буряків у господарствах різних форм власності, що формують сировинну зону;
- товарну продукцію, яка становить собою частину виробленої ВПФ і призначена для реалізації за межі і всередині агропромислового формування;
- затрати праці (в людино-годинах), затрати виробництва (у грошовому вираженні) й відповідно трудомісткість і собівартість 1 ц цукрових буряків;
- обсяги реалізації сировини виробниками та показники її якості (цукристість, забрудненість);
- сукупну кінцеву продукцію – вартісне вираження усіх видів кінцевих продуктів;
- чисту продукцію, створену у сфері обігу під час реалізації сільськогосподарської і переробленої продукції;
- чисту продукцію, створену під час виробничо-технічного обслуговування;
- амортизаційні відрахування і вартість предметів праці фондозабезпечувальних галузей;
- різниці між вартістю спожитих засобів сільськогосподарського походження та їх запасами на початок наступного року;
- ціну реалізації 1 ц цукрових буряків у середньому, а також за окремими каналами продажів; чисельність цукрових заводів, їх розміщення й потужності, завантаженість, обсяги випуску цукру-піску;
- території сировинних зон, заводів, їх фактичні та потенціальні потужності щодо поставок цукрових буряків для переробки;
- грошові надходження від реалізації (окремо для виробників за сировину, переробників – за цукор-пісок);
- прибуток (збиток), рівень рентабельності (з диференціацією за технологічним циклом виробник – переробник);
- балансову рентабельність, що характеризує ефективність виробничо-фінансової (комерційної) діяльності і визначається відношенням балансового прибутку до вартості капіталу виробничого призначення;
- рентабельність продукції, яка характеризує ефективність використання поточних затрат живої та уречевленої праці і визначається діленням прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) на витрати виробництва (повну собівартість);

- рентабельність продажів, що характеризує окупність прибутком витрат з виробництва і реалізації продукції та визначається діленням прибутку від реалізації продукції на виручку (обсяг продажів) і т.д.

Усю цю сукупність можна систематизувати за низкою ознак (рис.).

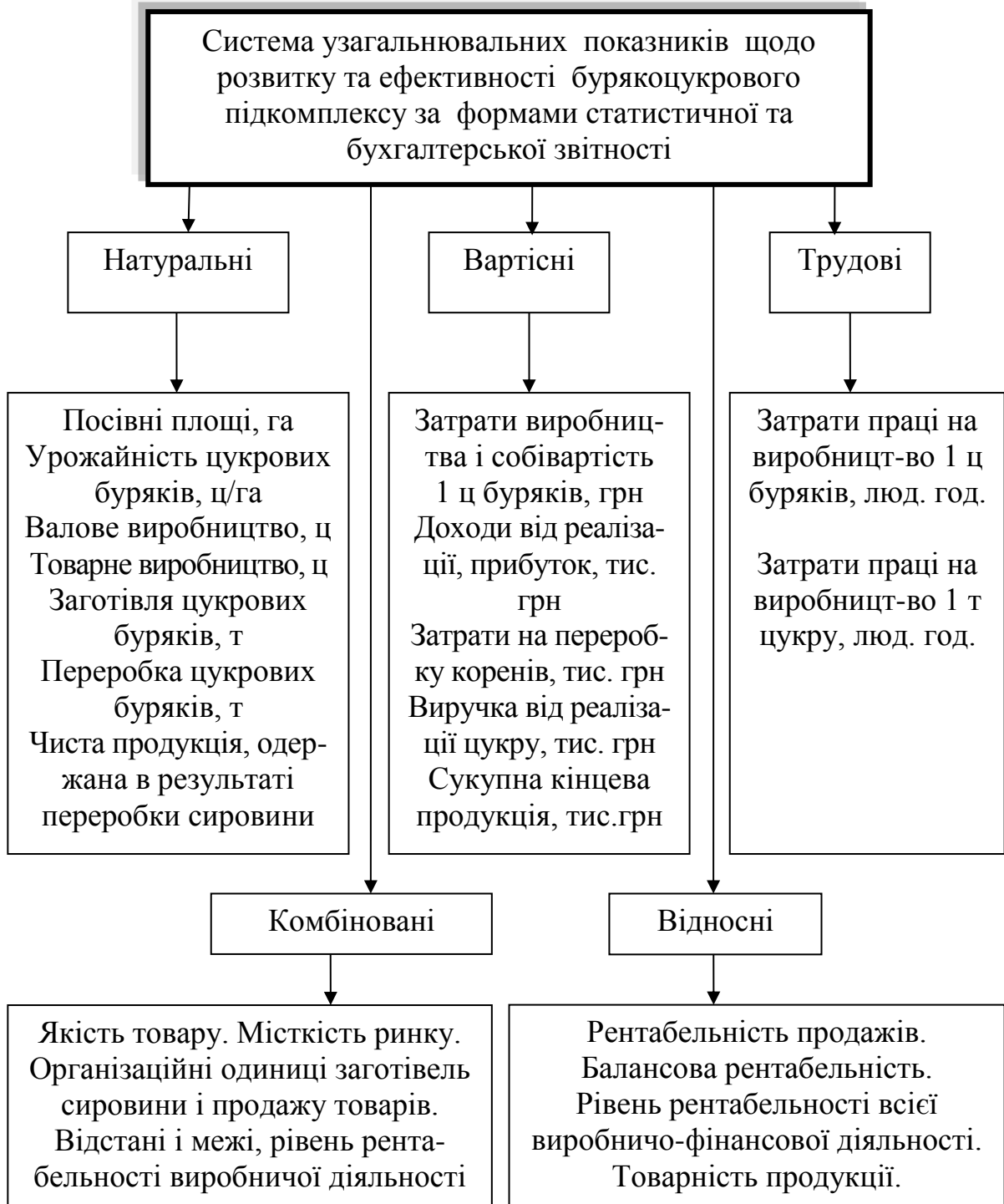


Рис. Класифікація узагальнювальних показників щодо розвитку та ефективності бурякоцукрового підкомплексу за формами статистичної та бухгалтерської звітності*.

*Джерело: розробка автора.

Разом з тим, як справедливо зазначають окремі автори, усі застосовувані сучасні показники ефективності бурякоцукрового підкомплексу ґрунтовно були

розроблені ще радянською економічною наукою і не завжди пристосовані до реального відображення існуючих економічних процесів. Зокрема вони не враховують ринковий підхід щодо оцінки господарювання, мало пристосовані, як і вся система статистичної звітності в Україні, до відображення сільськогосподарських процесів у господарствах населення.

УДК: [631.158:658.35]:636

В.В. Ярова, канд. екон. наук, доцент

А.О. Іншина, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

СОЦІАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА

Тваринний світ виступає в якості природних ресурсів, що використовуються для потреб народного господарства і населення в якості харчових продуктів, технічної і фармацевтичної сировини, а також для наукових, освітніх, спортивних, виховних і естетичних потреб. Тварини є природними санітарами середовища, ефективними біологічними індикаторами його повноцінності. Нині тваринний світ людина поділяє на диких, синантропних і продуктивних сільськогосподарських тварин. Особливо важливе місце в житті людини займають сільськогосподарські тварини [1].

Тваринництво є основною галуззю сільського господарства. Його функціональне призначення полягає в забезпеченні населення молоком, різними видами м'яса, вовною, яйцями тощо. Проте впродовж останніх двадцяти років у його розвитку намітилися негативні тенденції. Тваринництво розглядається як стратегічно важлива галузь у загальній структурі сільського виробництва. Галузь має не тільки виробниче, а й соціальне, політичне та стратегічне значення, бо тваринництво – це зайнятість сільського населення, виробництво необхідних продуктів харчування, забезпечення харчової та переробної промисловості сировиною, основа зняття соціальної напруги у суспільстві.

Від стану і динаміки розвитку тваринницької галузі залежать не лише економічні показники сільського господарства, але й якісний рівень життя, добробуту та безпосередньо продовольча безпека населення. Особливо варто звернути увагу на те, що тваринництво задовольняє потреби внутрішнього продовольчого ринку, а нинішній кризовий стан розвитку галузі безпосередньо зумовлений також проблемами зниження доходів, які останніми роками виникли у зв'язку з падінням купівельної платоспроможності населення.

Розвитком тваринництва значною мірою визначається повноцінність харчування людини, оскільки, всі продукти тваринництва характеризуються високою енергетичною та поживною цінністю. Тваринництво завжди

здійснювало значний вплив на суспільство. Тваринництво забезпечило умови виробляти більше продукції, ніж це потрібно для сім'ї, таким чином воно сприяло розвитку торгівлі й накопиченню багатств. Тваринництво сприяло розвитку землеробства, оскільки, деякі види тварин використовували для оранки ґрунту.

Процес переходу країни до ринкових методів господарювання ознаменувався кризою, яка охопила, насамперед, сільське господарство. При цьому, найбільшого спаду зазнало тваринництво. Скотарство в загальному обсязі товарної продукції тваринництва становить близько 55%, обслуговуванням великої рогатої худоби на сільськогосподарських підприємствах зайнято приблизно 60% працівників галузі. Так, протягом останніх 20-ти років поголів'я ВРХ скоротилося більш, ніж на 84%. Проте, за економічним значенням тваринництво залишається найважливішою галуззю сільського господарства в більшості регіонів країни [1].

Тваринництво завжди було традиційною галуззю для сільського господарства України, але за роки реформування на перше місце вийшла галузь рослинництва, що наклало відбиток на структуру зайнятості трудових ресурсів аграрних підприємств. Якщо в 1998 р. виробництвом продукції тваринництва займалося 92% сільгоспідприємств області, в 2016 р – тільки 21%.

Зниження поголів'я худоби призвело до зниження виробництва і обсягів реалізації продукції тваринництва, до зменшення її питомої ваги в структурі товарної продукції, і в підсумку, до зменшення чисельності зайнятих в сільськогосподарських підприємствах в цілому.

Разом з цим, за 18 років в сільськогосподарських підприємствах Харківської області чисельність зайнятого населення скоротилася в 5 разів, при чому, якщо в галузі рослинництва в 3 рази, то в тваринництві – в 10 разів. У 2015 року на виробництві продукції в останній галузі в області було зайнято лише 6838 працівників [2].

Кризові явища в економіці негативно позначилися на функціонуванні тваринницького підкомплексу, внаслідок чого у першому півріччі 2016 р. в усіх категоріях господарств України порівняно з аналогічним періодом 2015 р. відбулося зменшення чисельності худоби і птиці. Зокрема, поголів'я великої рогатої худоби скоротилося на 2,4%, зокрема, корів – на 3,5%, свиней – на 3,0%, овець і кіз – на 3,4% і птиці усіх видів – на 4,5%.

Негативна тенденція зменшення кількості утримуваного поголів'я тварин спостерігалася як у сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення. Однак темпи скорочення за окремими видами тварин дещо відрізнялися. Якщо загалом у сільськогосподарських підприємствах і господарствах населення темпи зменшення чисельності поголів'я великої рогатої худоби співпадали відповідно на 2,5 і 2,4%, то поголів'я свиней навпаки зросло на 0,1%, а в селянських домогосподарствах скоротилося досить суттєво – на 6,1%.

Складною і непередбачуваною залишається також ситуація з виробництвом молока, де його обсяги за 6 місяців поточного року в усіх категоріях господарств знизилися на 1,3%. Якщо в сільськогосподарських

підприємствах виробництво молока зросло на 2,9%, то у селянських господарствах населення, навпаки, знизилося на 2,7%.

Аналіз регіональних тенденцій розвитку виробництва тваринницької продукції виявив 5 регіонів, де обсяги реалізації на забій (у живій масі) сільськогосподарських тварин зросли більш ніж на 10%. Це, зокрема, Харківська область (+48,4% приросту за 6 місяців 2016 р. порівняно з аналогічним періодом 2015 р.), а також Кіровоградська (+11,6%), Львівська (+10,5%), Черкаська (+10,3%) і Вінницька (+10,0%).

Значним бар'єром для успішного розвитку тваринництва є недосконалість аграрної політики щодо підтримки галузі, що зумовлено відсутністю стійких пріоритетів та довгострокової концепції її розвитку [3].

Сьогодні в Україні немає іншого шляху, окрім зміни пріоритетів у розвитку агропромислового виробництва у напрямі тваринництва. Розвиток тваринництва – є основою стабільної зайнятості сільського населення. Галузь повинна розвиватися, щоб забезпечувати сільське населення робочими місцями. Адже, головною діючою особою соціальних процесів в селі виступає селянин, як визначальний ресурс у виробництві. У теперішніх умовах складної соціально-демографічної ситуації на селі, скорочення робочих місць у сільськогосподарському виробництві у напрямі тваринництва та його продуктивна зайнятість, яка реалізується у сфері трудової діяльності, є вирішальним фактором розв'язання нагальних проблем у галузі.

Якби хоча б в кожному другому українському селі функціонувала ферма, це принесло б вигоду і місцевій громаді у вигляді робочих місць і розвитку соціальної інфраструктури, і державі у вигляді збільшення суми податкових надходжень до бюджету від збільшення обсягів реалізації тваринницької продукції аграрними формуваннями та зміцнення її продовольчої безпеки.

Робочі місця на селі, соціальна інфраструктура і подолання тотального безробіття повинні стати пріоритетом не місцевої, а державної політики за єдиним курсом відродження тваринництва, яке в силах виправити існуючу політику зайнятості на селі.

Не дивлячись на всі труднощі, яких зазнає в процесі розвитку галузь тваринництва, 112 сільськогосподарських підприємств Харківської області (із 552) займаються виробництвом продукції тваринництва, забезпечуючи при цьому людей стабільними робочими місцями, заробітною платою і продуктами харчування.

Таким чином, можна зробити висновок, що для підвищення соціального значення галузі тваринництва Україні потрібне відродження державних програм підтримки тваринництва, що сприятиме створенню додаткових робочих місць у цій галузі, зняттю соціальної напруженості на селі, забезпеченню стабільних доходів селянам і стимулюванню розвитку депресивних сільських територій.

Список використаних джерел

1. Безуглий М.Д. Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України / М.Д. Безуглий, М.В. Присяжнюк. – К.: Аграр. наука, 2012. – 48 с.
2. Яровая В.В. Отраслевая структура и занятость населения как факторы становления социально ответственного аграрного бизнеса в Украине //

International Scientific Conference «The Modern Trends in the Development of Business Social Responsibility»: Conference Proceedings, May 19th, 2017. Lisbon, Portugal. Baltija Publishing. С. 148-152.

3. Кернасюк Ю.В. Ринок тваринництва: тенденції та проблеми галузі // URL:<http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/6028-rynok-tvarynytstva-tendentsiii-ta-problemy-galuzi.html>.

УДК 633.12.08.4

К. Ілюшина, здобувач ОС «магістр»¹

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА СИСТЕМИ КОМПЛЕКСНОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан української економіки характеризується наявністю підприємств різних форм власності, високою динамікою середовища їх функціонування та кризовими явищами, що пронизують всі сфери господарської діяльності. Всі вищенаведені фактори обумовлюють необхідність системного підходу до стратегічного аналізу фінансових результатів, а саме прибутку, і відповідно актуальність дослідження.

Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування сутності формування та розподілу прибутку, оцінка його стану та впливу на господарську діяльність, а також визначення ролі стратегічного аналізу фінансових результатів як складової системи комплексної діагностики підприємства.

Прибуток – це позитивний фінансовий результат підприємницької діяльності, який визначається на мікроекономічному рівні за звітний період, характеризується приростом власного капіталу за рахунок перевищення доходів.

Об'єктом дослідження фінансових результатів нами було обране ПСП «Україна» Шевченківського району Харківської області.

Аналізуючи фінансові результати підприємства видно, що загальна величина прибутку 2016 року порівняно з 2015 роком зменшилася на 8837 тис. грн. Величина прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції за період 2014-2016 рр. зменшилася на 1364 тис. грн. і у 2016 р. становила 36598 тис. грн.

Отримані у процесі аналізу дані про динаміку і структуру доходів ПСП «Україна» за 2014 - 2016 рр. свідчать про те, що у цілому загальна сума доходів підприємства зменшилась на 2738,0 тис. грн. і у 2016 р. склала 18611 тис. грн.

¹ Науковий керівник: Велієва В.О., канд. екон. наук, доцент

Питання підвищення прибутковості є дуже актуальним для досліджуваного господарства. Однак, на нашу думку, господарство не повністю реалізує свої можливості щодо збільшення обсягів прибутку. Таким чином, підприємству слід приділяти більш пильну увагу процесу формування власних доходів та розробити якісну стратегію щодо управління ними. Такі заходи нададуть можливості підвищити рівень доходів підприємства у перспективі. Провівши аналіз динаміки і структури витрат ми побачили, що за період 2014 - 2016 рр. витрати підприємства у цілому збільшилися на 6115 тис. грн. і склали 154,25%.

Аналізуючи фінансово – економічний стан ПСП «Україна» слід відмітити, що підприємство може повністю розрахуватися за своїми зобов'язаннями, оскільки коефіцієнт платоспроможності у 2016 році складає 3,5, що на 2,5 менше, ніж у 2014 році та на 0,5 більше, ніж у 2015 році. Також можна стверджувати, що ПСП «Україна» є ліквідним підприємством. За досліджувані роки показники ліквідності були набагато більшими за нормативні значення і лише у 2016 р. абсолютна ліквідність не відповідає цим нормативам.

Проаналізувавши вплив факторів на зміну чистого прибутку ми спостерігаємо суттєве зменшення даного показника. А саме, за період 2014-2016 рр. даний показник зменшився на 8837,00 тис. грн. і у 2016 році він становить лише 1225 тис. грн. Аналогічна ситуація стосується і адміністративних витрат, які за період 2014-2016 рр. зросли понад у 4 рази. Також негативно вплинуло на обсяг прибутку зменшення фінансових доходів на 2774 тис. грн.(за 2014-2016 рр.), які у 2016 році становлять 224 тис. грн.

Що стосується чистого доходу(виручки від реалізації продукції), то він майже не змінився (збільшився на 36 тис. грн). Тобто, збільшити обсяг чистого прибутку це не змогло.

Основними шляхами удосконалення процесів формування та використання прибутку на прикладі є: 1) планування фінансових результатів, зокрема прогнозування обсягів реалізації продукції. Прогнозні показники плану реалізації розраховуються на основі аналізу ситуації на ринку, наявних виробничих та фінансових потужностей. Маючи дані прогнозних обсягів продажів продукції, можна розрахувати прогнозний обсяг виручки від реалізації та необхідність матеріальних і трудових ресурсів, визначити матеріальні та трудові затрати на виробництво планових обсягів продукції, а звідси - розрахувати і розмір запланованого прибутку підприємства; 2) залучати інвестиції, це можливо за умови розробки ефективного інвестиційного проекту та знаходження стабільного інвестора; 3) Зменшувати частку матеріальних витрат в виробництві сільськогосподарської продукції, це зменшити витрати на паливо, енергію, також доцільно зменшувати загальновиробничі витрати; 4) Проводити оперативний аналіз прибутковості виробництва тих чи інших видів продукції. Завдяки цьому господарство може збільшити розмір свого прибутку шляхом вирощування найбільш рентабельних і відмови від виробництва збиткових, нерентабельних видів сільськогосподарської продукції.

А.О. Іншина, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

НАСЛІДКИ АГРАРНОЇ РЕФОРМИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Здобувши політичну незалежність, Україна отримала у спадщину надмірно велику кількість соціально-економічних проблем. Реформування аграрного сектору України – одна із найбільш актуальних проблем сучасності. Це пояснюється тим, що саме від його розвитку залежить нормальне функціонування всього господарства країни і добробут людини. А з початку 90-х років аграрний сектор України охопила глибока економічна криза. За час цієї кризи сільське господарство України зазнало величезних збитків. Так, протягом 90-х років обсяги виробництва в сільському господарстві скоротилися в 1,6 рази.

Для виходу з цієї ситуації необхідна була аграрна реформа. В Україні аграрна реформа розпочалася в грудні 1990 року. А вже в березні 1992 року (усього через 15 місяців) Верховна Рада прийняла нову Постанову «Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі», уперше поставивши завдання з приватизації землі. З цього часу було виконано значний обсяг робіт з реформування земельних відносин, однак радикального оновлення аграрного сектору не відбулося.

Як відмічає у своєму зверненні до Парламенту України 4 квітня 1995 року Л. Д. Кучма, «арсенал старої системи господарювання практично вичерпав всі більш-менш ефективні засоби стимулювання сільськогосподарського виробництва. Треба створювати нову правову базу для нових економічних стосунків з ринковою орієнтацією на фоні роздержавлення і приватизації, з новим власником на засоби виробництва».

Україна має свій власний шлях проведення економічних реформ в сільському господарстві – відродження господаря на українській землі шляхом приватизації та створення рівних юридичних прав і економічних можливостей для розвитку і здорової конкуренції усіх доцільних форм господарювання на селі.

Шлях реформування аграрного сектору в Україні, якщо порівнювати із державами Центральної і Східної Європи, був значною мірою унікальний. Наші аграрні перетворення здійснювалися у п'яти напрямках:

1) господарська реформа – передбачала перетворення колгоспів і радгоспів на приватно-ринкові структури, вільний вибір селянами різних форм господарювання.

2) Земельна реформа – була спрямована на втілення в життя гасла «Земля належить тим, хто на ній працює». Треба було закріпити й надійно захистити права власності селян на землю.

3) Формування аграрного ринку на місці старої планово-розподільчої системи збуту продукції.

*Науковий керівник: Велієва В.О., канд. екон. наук, доцент

4) Фінансова стабілізація – зняти з аграрного сектора непосильний борговий та податковий тягар, відкрити шлях інвестиціям і кредитам, зупинити наростання цінових диспропорцій, безробіття та падіння доходів селян.

5) Соціальний розвиток. Перед нашою державою постала глобальна проблема – перетворити села з трудових додатків колгоспів і радгоспів на самодостатні й самоврядні територіальні громади, створити в них нормальні умови для життя, побуту, праці й відпочинку [1].

Варто відмітити, що аграрне реформування в Україні було набагато складніше, ніж, наприклад, в Польщі, Чехії, Угорщині чи Словенії. Там переважно збереглися власність селян на землю й засади аграрного ринку, а соціальний розвиток сіл був набагато вищий. Україна з початку 90-х років опинилася в глибокій економічній кризі.

Перелом в аграрному секторі наступив в Україні тоді, коли почали створюватися господарські структури ринкового типу, здійснюватися приватизація, почав формуватися аграрний ринок. Реальні зрушення в аграрній сфері розпочалися з кінця 90-х років. За період з 2000 р. по 2004 р., середньорічний приріст сільськогосподарської продукції в Україні становив 6%. Ці темпи вищі, ніж були в усі радянські п'ятирічки, крім повоєнної.

Сутністю аграрних перетворень є зміна власності на селі, що передбачає роздержавлення і приватизацію землі, відродження приватної власності та створення реального плюралізму різних форм власності. Завдання земельних перетворень полягає в перерозподілі земель з одночасним наданням їх у власність громадян і юридичних осіб з метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання на землі, формування багатокладної економіки, раціонального використання та охорони земель.

Перетворення земельної власності здійснюється в Україні в 3 етапи:

- роздержавлення і приватизація земель;
- паювання сільськогосподарських угідь, переданих у колективну власність аграрних підприємств;
- реструктуризація сільськогосподарських підприємств у нові організаційно-правові структури.

Приватизація здійснювалася шляхом безоплатної передачі земель, які знаходилися в державній власності, селянам, а також через створення недержавних сільськогосподарських підприємств.

З 1995 року здійснюється паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємства і організаціям. В результаті паювання земель кожному члену колективу і пенсіонеру, який раніше працював у цьому підприємстві і залишається його членом, виданий сертифікат на право на земельну частку (пай), яка може бути об'єктом оренди, успадкування, дарування, міни, застави, купівлі-продажу.

Станом на 1.01. 2002 р. 6630,2 тис. селян стали власниками паїв. Середній розмір паю становить 4,2 га і коливається від 1,1-1,5 га в Івано-Франківській, Закарпатській та Чернівецькій областях до 7,5-9,2 га у Запорізькій, Харківській, Луганській областях.

Аналізуючи стан проведення земельної реформи в Україні, можна відмітити, що створені умови для рівноправного розвитку всіх форм власності, вільного вибору селянами сфери прикладання своєї праці. Дано поштовх для розвитку різних форм господарювання. Починаючи з 1991 р. виконано значний обсяг робіт з реформування земельних відносин.

В ході аграрної реформи в нашій країні впроваджено приватну власність на землю, розпайовано землі колективних сільськогосподарських підприємств, здійснено перерозподіл землі між сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими господарствами, особистими селянськими господарствами. Завдяки реформуванню аграрного сектору в останні роки стали досить помітні позитивні зрушення в цій сфері [2].

На сьогодні паї – є стабільним джерелом доходу для українців. За оренду гектара паю їхнім власникам минулого року платили трохи більше як тисячу гривень. У середньому по Україні за даними Держгеокадстра у 2016 р. власники паїв отримували 1093 гривні за гектар, що на 231 гривню більше, ніж за попередній.

Найвища орендна плата за земельні ділянки була зафіксована в Полтавській (2243 грн./га), Черкаській (2215 грн./га) та Харківській (1603 грн./га) областях. Майже удвічі менше за орендовані паї платили в Рівненській та Хмельницькій областях – від 1371 до 1600 грн., пише газета Експрес.

Від 1000 до 1200 грн. отримували власники земель у Львівській, Чернівецькій, Житомирській, Вінницькій та Кіровоградській областях. Найнижча орендна плата зафіксована в Київській (533 грн./га), Закарпатській (596 грн./га) й Тернопільській (672 грн./га) областях.

Нині середній розмір орендної плати становить близько 5% нормативної грошової оцінки сільськогосподарської землі, яка коливається в межах 15 тисяч гривень за гектар. Там, де ґрунти родючіші, орендна плата вища. Те, що середня плата за оренду ділянок за рік зросла на 27%, свідчить, що є конкуренція між орендарями за право укладати договори оренди.

Рентабельність сільського господарства зростає. Цей бізнес один із небагатьох нині, що дає сталі прибутки, тих, хто хоче працювати в ньому, більшає. Орендарі, що працюють на землі багато років, уже стали на ноги, накопичили капітал, тому тепер можуть платити більші кошти за оренду землі. До речі, на сьогодні в Україні укладено 4,8 млн. договорів оренди земельних паїв, із них з фермерськими господарствами – 0,73 млн. Загальна площа земель, переданих в оренду за договорами, становить 16,5 млн. гектарів. Більшість орендних договорів (2,2 млн.) укладено терміном на 8 – 10 років [3].

Список використаних джерел

1. Аграрна реформа: міфи і істина /П.І. Гайдучький // Економіка АПК. – 2003. – №9. – С. 12-14.
2. Організація аграрних формувань та ефективність їх діяльності в період економічних реформ. / О.В. Шкільов //Економіка АПК. – 2004. – №11. – С. 16-17.
3. Орендна плата за пай у 2016 році / А. МартинURL:http://www.land-ukraine.com/news/novyny_zemelnogo_rynku/skilki_platili_za_pay_u_2016_rotsi/.

В.В. Ярова, канд. екон. наук, доцент

К.В. Казанцева, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО–АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

На сьогодні для здійснення комплексних досліджень стану аграрного сектора економіки одним з головних джерел інформації є статистична звітність. Потребу в якісній статистичній інформації про діяльність та майновий стан сільськогосподарських підприємств відчувають органи державного управління і аграрна наука [1].

Склад показників, що дозволяють аналізувати продуктивність праці та її оплату, в звітності суттєво скорочено – спочатку після 1994 року, а потім з 2000 року, коли форма № 50 с.-г. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарського підприємства» (далі форма 50 с.-г.) прийшла на заміну «Спеціалізованим формам бухгалтерської звітності сільськогосподарських підприємств». У формі № 50 с.-г., за якою виконується економічний аналіз, не міститься показників усіх трудових затрат господарства, всього фонду оплати праці, виключено також вартісний показник продуктивності праці – виробництва сільськогосподарської продукції на середньорічного працівника. Прямі затрати праці показувалися по обмеженому складу продуктів [2]. Однак починаючи з 2007 року статистична звітність сільгосппідприємств не включає показники затрат праці. Вилучення з форми № 50 с.-г., затрат праці не дозволяє обчислювати з неї показники її продуктивності [3].

У практиці сільськогосподарських підприємств найчастіше застосовують такі показники продуктивності праці:

1) виробництво валової продукції в порівняних цінах з розрахунку на одну людино-годину, відпрацьовану в сільськогосподарському виробництві, або з розрахунку на одного середньорічного працівника, зайнятого безпосередньо в сільському господарстві;

2) прямі затрати праці (у людино-годинах) на виробництво одиниці певного виду сільськогосподарської продукції.

Першу групу показників використовують для характеристики рівня продуктивності праці в цілому по сільському господарству або його основних галузях – рослинництву і тваринництву.

Другу групу показників застосовують для характеристики рівня продуктивності праці на виробництві окремих видів продукції, наприклад зерна, цукрового буряку, молока тощо [4].

Затрати праці на виробництво продукції можуть бути виміряні: у відпрацьованих людино-годинах; у відпрацьованих людино-днях; у відпрацьованих людино-місяцях, людино-кварталах або людино-роках (ці

одиниці часу еквівалентні середній чисельності працівників за відповідний період).

Відповідно розрізняють показники рівня продуктивності праці: середньогодинне, середньодобове, середньомісячне, середньоквартальне, середньорічне виробництво продукції.

Якщо затрати праці виміряні у відпрацьованих людино-годинах, отримують показник середньогодинного виробництва продукції, який характеризує середній обсяг продукції, виробленої одним робітником за одну годину фактично відпрацьованого часу.

Якщо затрати праці, виміряні у відпрацьованих людино-днях, отримують показник середньодобового виробництва продукції, який відображає середній обсяг продукції, виробленої одним робітником за одну відпрацьовану добу.

Рівень середньодобової продуктивності праці залежить від двох чинників: середньогодинного виробництва продукції і міри використання тривалості робочого дня, тобто наявності втрат робочого часу протягом зміни (за всіма причинами).

Група фактичних показників ефективності праці: прямі затрати праці в рослинництві на 1 га ріллі; прямі затрати праці у тваринництві на 1 гол. худоби; прямі затрати праці на одиницю виробленої продукції в натуральному і грошовому виразі (трудомісткість); виробництво продукції в натуральному і грошовому виразі на одного працівника (продуктивність праці); виробництво продукції в натуральному і грошовому виразі за один робочий день; питома вага витрат на оплату праці в структурі витрат на виробництво; витрати на оплату одного людино-дня; чистий (валовий) прибуток на одного працівника.

Ці показники дають змогу оцінити реальні витрати праці та їх результативність, а також порівняти їх з іншими виробничими витратами і з нормативними даними, розрахованими за обґрунтованими природно-фізіологічними нормами. При цьому необхідно зазначити, що в Україні таких норм не існує [5].

З 2007 року для розрахунку продуктивності праці використовуються середньо українські значення трудомісткості продуктів розраховані згідно форми № 50 с.-г., які накладаються на значення наступних періодів. Тому такі розрахунки можуть бути тільки орієнтованими. За сьогоденних умов продуктивність праці може бути виміряна тільки вартісним показником.

Здійснюючи оцінку ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, використовують узагальнені показники ефективності, як продуктивність праці, урожайність культур, продуктивність тварин, норма прибутку. Однак у сучасних умовах господарювання, враховуючи звуження інформаційної бази щодо структури виробничих витрат, обсягу, складу й розподілу затрат праці та коштів на оплату праці, дослідження визначення ефективності діяльності підприємства ускладнюється [3].

Індекс продуктивності праці виведено з показників трудомісткості різних рослинницьких та тваринницьких продуктів, які в звітній формі представлені прямими затратами. Як вартісний показник взято відношення до прямих затрат праці обсягу виробництва продуктів, розрахованого за їхньою середньо

українською виробничою собівартістю. Індексом продуктивності праці зіставляється продуктивність у підприємстві із середньоукраїнською. За допомогою індексу можна також оцінювати динаміку продуктивності праці в підприємстві, по регіону. Вартісний показник дозволяє оцінювати можливості відтворення виробництва й підвищення оплати праці. Трудове співвимірювання важливе для оцінки використання трудових ресурсів, зайнятості [5].

Неувага до праці та ігнорування продуктивністю праці шкодить розвиткові галузі. Низький рівень продуктивності праці зумовлює велике відставання галузі у заробітках працівників.

Тому потрібно вирішити питання щодо відновлення показників про затрати праці у розрізі культур та продукції тваринництва з точністю до людино-години, а також повернути в економічні аналізи показник валової продукції сільгоспідприємств. Важливо контролювати ефективність виробництва кожного продукту. Крім того, при аналізі продуктивності праці необхідно враховувати, що затрати праці сільськогосподарських підприємств тепер не включають усі затрати. Якщо раніше господарства весь цикл робіт з вирощування культур здійснювали, як правило, власними засобами, то тепер для виконання різних операцій, насамперед збиральних, часто залучається техніка з інших організацій. Сільгоспідприємства оплачують послуги, але затрати праці, здійснені в інших організаціях, не враховуються [6].

Таким чином, відобразатиметься вся зайнятість в офіційному сільському господарстві, з'явиться матеріал для аналізу ефективності використання сільського трудового ресурсу. Праця не цінується ні за її затратами, ні оплатою. Час вимагає перебудови мислення. Трудовий потенціал, людський капітал – найбільше багатство суспільства, що доведено світовим досвідом, усвідомлення цього, сприятиме прогресу [2].

Список використаних джерел

1. Прокопенко О.М. Деякі аспекти подання статистичної звітності в галузі сільського господарства за 2004 рік // Облік і фінанси АПК. 2005. № 1. С. 19.
2. Дієсперов В.С. Планування затрат праці та її оплати // Облік і фінанси АПК. 2012. №9/10. С. 76-81.
3. Юрій Т.П. Фактори ефективності сільськогосподарських підприємств // Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. URL: <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/165.pdf>.
4. Горкавий В. К. Інформаційно-аналітичні аспекти управління та продуктивність аграрної праці // Державне будівництво. 2007. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/2/04.pdf>.
5. Ярова В.В. Формування і використання трудового потенціалу в реформованих сільськогосподарських підприємствах // Економіка АПК. 2001. №9. С.124-128.
6. Лега О. В. Продуктивність праці у виробництві зернових культур // автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. ННЦ Інститут аграрної економіки. К., 2011. С. 14-16.

К.В. Казанцева, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ

На сьогодні в умовах розвитку ринкових відносин ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства залежить від планування, при цьому, безпосередня роль приділяється прогнозуванню фінансових результатів підприємства. Прогнозування прибутку, як абсолютного кінцевого показника діяльності підприємства, дає можливість уникати значних прорахунків та пов'язаних з ними втрат. Прибуток відображає результати підприємницької діяльності, ефективність виробництва, обсяг та якість продукції. Також прибуток виконує стимулюючу функцію тому, що він впливає на формування доходів підприємства та є джерелом фінансування його розвитку.

З метою нейтралізації ризику неприбутковості та покращення фінансової діяльності, прибуток підприємства потребує постійного аналізу та прогнозування. Тому, актуальною проблемою є дослідження методів прогнозування прибутку [1].

Мета прогнозування – перш за все створити наукові передумови для обґрунтування ухвалення і практичної реалізації рішень. Ці передумови включають: науковий аналіз тенденцій розвитку економіки; варіантне передбачення майбутнього її розвитку, що враховує як тенденції, що склалися, так і намічені цілі; оцінку можливих наслідків ухвалюваних рішень. У процесі планування прибутку важливо визначити, за рахунок яких чинників він зростає чи знижується. На величину прибутку впливає сукупність багатьох чинників, які залежать і не залежать від підприємницької діяльності. Найважливішими чинниками зростання прибутку, залежними від діяльності підприємства є: дохід (виручка) від реалізації продукції; собівартість; витрати на оплату праці; собівартість та відношення обсягу виробництва на величину прибутку.

При плануванні прибутку слід врахувати, що цей показник є головною метою всієї діяльності організації і мірою її ефективності, що забезпечує основу розвитку організації в перспективі. В якості вихідної інформації при плануванні прибутку використовуються соціально-економічні показники міста та району, матеріали аналізу прибутку і рентабельності за попередні роки, плани товарообігу, доходів і витрат на планований рік [2].

У процесі планування прибутку важливо визначити, за рахунок яких чинників він зростає чи знижується. На величину прибутку впливає сукупність багатьох чинників, які залежать і не залежать від підприємницької діяльності. Найважливішими чинниками зростання прибутку, залежними від діяльності підприємства є: дохід (виручка) від реалізації продукції; собівартість; витрати

¹ Науковий керівник: Велієва В.О., канд. екон. наук, доцент

на оплату праці; собівартість та відношення обсягу виробництва на величину прибутку [1].

До основних методів планування прибутку в сучасних умовах відносяться: метод екстраполяції, метод прямого рахунку, метод цільового формування прибутку, нормативний метод, економіко-математичний метод, метод «CVP», метод факторного моделювання, метод цільового формування прибутку та інші.

Метод екстраполяції є найбільш простим методом планування. Він заснований на результатах горизонтального аналізу динаміки прибутку за ряд років і виявленні тенденції її розвитку. Недолік даного методу полягає в тому, що він не враховує зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на прибуток в планованому періоді. Цей метод може бути використаний лише на відносно короткий прогностичний період [2].

Метод прямого рахунку порівняно простий у використанні і не вимагає великих витрат праці, якщо застосовувати сучасні методи обробки інформації. Є досить надійним методом планування формування операційного прибутку. Може бути використаний, якщо на початковій стадії вже сформовані плани операційного доходу, ефективний при випуску невеликого асортименту продукції [3].

Метод цільового формування прибутку на плановий період дозволяє забезпечити найбільший взаємозв'язок планових показників зі стратегією діяльності організацій. Суть цього методу полягає у тому що планований прибуток на продукцію, що підлягає реалізації в майбутньому періоді, визначається як різниця між планованим доходом від реалізації продукції в діючих цінах і повною собівартістю продукції, реалізованої в майбутньому періоді. Може бути використаний, якщо на початковій стадії вже сформовані планові показники прибутку [1].

Нормативний метод є одним з простих методів планування. Прогнозування суми операційного прибутку відбувається на основі відповідної нормативної бази. Цей метод являє собою поєднання методу прямого рахунку з встановленням норм і нормативів. Метод є надійним та ефективним способом прогнозування операційного прибутку для новостворених підприємств. Недоліком є те, що не пов'язаний з іншими показниками операційної діяльності, тому не може бути використаний у різноманітних розрахунках суми прибутку.

Економіко-математичний метод застосовується тільки у великих або понад великих корпораціях, де є можливість використання великої облікової інформаційної бази та відповідних комп'ютерних програм [3].

Метод «CVP» або метод планування прибутку з використанням системи «взаємозв'язок витрат, товарообігу і прибутку» дозволяє визначити види прибутку при наявності тієї ж інформації, яка використовується при застосуванні методу прямого рахунку. При використанні цього методу спочатку визначається точка беззбитковості в плановому періоді, а потім сума маржинального доходу (сума прибутку і постійних витрат). Цей метод планування може бути використаний для оперативного коректування плану

прибутку в разі зміни умов господарської діяльності і планових об'ємних показників. Ефективний при випуску невеликого асортименту продукції.

Метод факторного моделювання дозволяє здійснити багатоваріантні розрахунки прибутку на плановий період шляхом послідовного застосування заданих значень окремих факторів. Він є найбільш складним, тому що вимагає здійснення великих аналітичних і прогнозних розрахунків.

Метод цільового формування прибутку. Визначаються цільові суми валового та маржинального операційного прибутку на основі цільової суми чистого операційного прибутку. Дозволяє забезпечити тісний взаємозв'язок планових показників зі стратегічними цілями управління прибутком в плановому періоді. Може бути використаний, якщо на початковій стадії вже сформовані планові показники прибутку [2].

Таким чином, для забезпечення сталого підвищення доходів підприємств в умовах динамічних змін, що відбуваються в економіці, потрібно вирішувати проблему розробки ефективних засобів управління прибутком. Це дозволить на підставі обґрунтованого економічного аналізу з використанням сучасних інформаційних технологій отримати об'єктивне управлінське рішення у визначенні стратегії розвитку підприємства. У зв'язку з цим, для розробки таких засобів необхідне широке застосування методів, які дозволяють дослідити закономірності змінення прибутку та визначити шляхи з удосконалення системи управління підприємством та його подальшого розвитку [4].

Список використаних джерел

1. Синицький. А.А. Аналіз методів планування операційного прибутку промислового підприємства // Економічні науки. Хмельницький національний університет. 2012. №. 20. С. 21-25 . URL: <http://intkonf.org/sinitskiy-aa-analiz-metodiv-planuvannya-operatsiynogo-pributku-promislovogo-pidpriemstva/>
2. Валевиц Р.П., Давидова Г.А. Економіка організації торгівлі // підручник. 2008. 371 с. URL: <http://epi.cc.ua/114-metodyi-prognozirovaniya-planirovaniya-27145.html>
3. Бочаров В.В., Леонтьєв В.Е. Корпоративні фінанси. Х., 2002. 544 с. URL: http://stud.com.ua/23069/finansii/metodi_planuvannya_prognozuvannya_pributku
4. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств // підручник. К., 2000. 378 с.

К.І. Посиляєва, канд. екон. наук, професор університету
О.В. Левковець, здобувач
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ І СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Економічний аналіз пройшов тривалий, складний і багатогранний шлях розвитку у світі в цілому і в Україні зокрема. Основними передумовами його появи були, по-перше, об'єктивні потреби економіки і політики, які полягали у необхідності здійснення аналітичних функцій щодо господарської, управлінської діяльності і в свою чергу спонукали до активізації аналізу як практичної діяльності. По-друге, паралельно з еволюційним поступом суспільства, зміною політичного й господарського устрою виникли умови для розвитку та диференціації наук. Внаслідок цього економічний аналіз виділився в окремий вид науки з власними методологією, теорією й організацією дослідження, а також сформувався як дисципліна для викладання в навчальних закладах. Це відбулося значно пізніше, на наступному історичному відрізку. Тому еволюцію економічного аналізу доцільно розглядати як з погляду практики, так і з погляду науки.

Економічний аналіз є прикладною, функціональною галуззю наукових знань, спрямованих на інформаційне забезпечення вибору та прийняття управлінських рішень у системі загальнонаціонального, відомчого, територіального управління і на рівнях менеджменту діяльності суб'єктів господарювання [1].

За змістом і функціональною роллю він тісно пов'язаний із багатьма фундаментальними і прикладними економічними науками і галузями наукових знань. Теоретичною і методологічною основою економічного аналізу є економічна теорія. Чітке, однозначне, змістовне тлумачення положень і категорій економічної теорії є передумовою становлення науки економічного аналізу.

Історію розвитку економічного аналізу можна умовно поділити на такі періоди:

- перший – від початку ХІХ ст. до Жовтневої революції 1917 р.;
- другий – від Жовтневої революції до Другої світової війни (1917–1941 рр.);
- третій – воєнний та післявоєнний періоди (1941 – 1991 рр.);
- четвертий – з початку досягнення політичної незалежності України і донині (з 1991 р. до теперішнього часу).

Перший, дореволюційний, етап розвитку економічного аналізу відбувався в умовах утворення великих промислових підприємств, банків, кооперативів, сільськогосподарських артілей, що потребувало відповідного вивчення стану господарювання, пошуку шляхів підвищення його ефективності, в цей час аналіз господарської діяльності приватнокапіталістичних підприємств і їх

монопольних об'єднань полягав переважно в аналізі балансу, в оцінюванні статей активу і пасиву. Але баланси не завжди правильно відображали стан справ. Основна увага в процесі аналізу зверталась на фінансові результати господарської діяльності.

Характерними рисами другого етапу розвитку економічного аналізу (від Жовтневої революції до Другої світової війни – 1917–1941 рр.) були розробка та обґрунтування теоретико-методологічних засад економічного аналізу в умовах усупільнення засобів виробництва, індустріалізації та колективізації країни, нової економічної політики, побудови планово-адміністративної системи господарювання.

Особливістю післяреволюційного періоду та періоду воєнного комунізму було здійснення згідно зі Спеціальним положенням (1917р.) жорсткого робочого контролю за виробництвом, реалізацією, витрачанням, зберіганням продукції, фінансовою діяльністю промислових, сільськогосподарських підприємств та організацій, кооперативів, банківських структур.

Метою аналізу були систематизація та узагальнення показників роботи вказаних та інших господарських структур, а також визначення напрямів зниження собівартості вироблюваної продукції та послуг, обґрунтування цін на них, ефективності роботи при госпрозрахунку, жорсткому режимі економії в умовах командно-адміністративної економіки для прийняття рішень.

Саме на початку 30-х років ХХ ст. було введено в користування терміни "економічний аналіз" та "аналіз господарської діяльності". Спочатку економічний аналіз викладався окремим розділом у складі курсу бухгалтерського обліку, потім – у вигляді окремого навчального курсу "Аналіз балансу і звіту", пізніше – як "Обліковий аналіз", "Техніко-економічний аналіз", згодом – як "Аналіз господарсько-фінансової діяльності", а ще пізніше – як "Теорія економічного аналізу господарсько-фінансової діяльності", "Економічний аналіз" у вищих навчальних закладах СРСР, і найперше в Харківському університеті ім. В.Н. Каразіна [2].

У довоєнний період було видано майже триста монографій, підручників, посібників і шістьсот наукових статей, присвячених економічному аналізу.

Третій етап розвитку економічного аналізу охоплює період війни та після неї, тобто воєнний та післявоєнний і до 90-х років ХІХ ст. (1941–1991 рр.). З початку періоду економіка країни була переорієнтована на потреби оборони.

Економічний аналіз цього етапу характеризувався тим, що зусилля аналітиків були спрямовані на виявлення найменш затратних шляхів перебудови економіки на військовий лад, забезпечення її ефективного функціонування, створення міцної матеріально-технічної бази для досягнення перемоги, а також на виявлення резервів щодо виконання планів з випуску воєнної продукції.

Після закінчення війни завдання аналізу полягали в обґрунтуванні заходів щодо відновлення та підвищення ефективності економіки країни, впровадження господарського розрахунку, планування. Цей час також ознаменувався виділенням і розповсюдженням галузевих та інших видів аналізу, його нових напрямів.

Для проведення аналізу почали використовуватися наукові методики економічного аналізу – комплексного, тематичного, оперативного стосовно досліджуваних галузей, а також різні інформаційні джерела, зокрема дані статистичної, бухгалтерської звітності, первинних документів, планові показники, а не лише дані балансів. При проведенні аналітичних розрахунків використовувалися електронно-обчислювальні машини, різні види аналізу адаптувалися до умов використання автоматизованих систем управління [3].

Четвертий етап розвитку економічного аналізу розпочався з часу проголошення 24 серпня 1991 р. Верховною Радою Акта незалежності України, який відкрив нову епоху в історії України, і триває донині. Цей період характеризується переходом від командної до ринкової економіки, інтеграцією у світовий економічний простір. Тому економічний аналіз цього періоду має багатогалузевий характер і спрямований на проведення комплексної оцінки вітчизняного ресурсного потенціалу, вивчення та обґрунтування шляхів підвищення рівня добробуту громадян, структурної перебудови господарства, роздержавлення економіки. Зусилля аналітиків також спрямовані на оцінку та відпрацювання пропозицій зі здійснення конверсії оборонної промисловості, перерозподілу матеріальних і трудових ресурсів, маркетингові дослідження, вивчення рівня життя, кон'юнктури ринку, зокрема попиту і пропозиції продовольства, товарів, робочої сили на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Нині економічний аналіз є системою спеціальних знань, що дає можливість вивчати, оцінювати та прогнозувати причинно-наслідкові зв'язки суспільних економічних, організаційних, технологічних, екологічних, політичних та інших явищ і процесів. Особливістю аналітичної роботи є повсюдне використання сучасних економіко-математичних методів, персональних інформаційно-комп'ютерних систем, електронно-обчислювальних машин для обробки інформаційного масиву даних, оцінювання та планування, прогнозування найважливіших економічних виробничих показників, проведення ситуаційного комерційного аналізу.

Список використаних джерел

1. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : [навч. посіб.] / Г. І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с.
2. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. / За ред. В.Д. Базилевича. – К.:Знання, 2006. – 1157 с.
3. Кожанова Є. П. Економічний аналіз: [Навчальний посібник] – 2-е вид. доправ. і доп. / Є. П. Кожанова, І. П. Отенко. – Харків. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 344 с.

О.С. Ментей, канд. екон. наук, доцент
Є.П. Щеголевата, здобувач ОС «магістр»
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

АНАЛІЗ ФУНКЦІЙ РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ

Процес аналізу та управління витратами є надзвичайно важливим фактором ефективного господарювання сільськогосподарських підприємств, так і для підприємств інших галузей економіки. У системі дії ринкового механізму господарювання актуальним є опанування методикою формування і прогнозування витрат. Це дасть змогу підприємству встановлювати їх оптимальний рівень для ефективного ведення свого господарства, визначення найдоцільніших видів продукції та обсягів виробництва.

Для визначення функції розподілу витрат використовують такі основні методи: технологічний (інжиніринговий) аналіз; аналіз рахунків; метод вищої-нижчої точки (аналіз діапазону обсягів діяльності); візуальний метод; регресійний аналіз (статистичний метод): а) метод найменших квадратів; б) спрощений статистичний аналіз.

Технологічний аналіз – це системний аналіз діяльності підприємства для визначення взаємозв'язку між витратами ресурсів при певній технології виробництва і результатами діяльності. Передбачає нормування витрат з виділенням їх змінної частини.

Цей метод вимагає детального вивчення всіх виробничо-господарських операцій, їх послідовності і обсягів витрат ресурсів на їх здійснення.

Практичне застосування цього методу вимагає наявності системи нормативного обліку, значних витрат коштів і часу на проведення аналізу, однак дає можливість отримати найточніші результати.

Метод аналізу рахунків ґрунтується на розподілі витрат (на підставі аналізу даних рахунків бухгалтерського обліку) на постійні і змінні. Зазвичай цим займається досвідчений і висококваліфікований аналітик, який розподіляє витрати на постійні та змінні виходячи з особистого досвіду і їх поведінки в минулому.

Основним недоліком цього методу є те, що він ґрунтується на фактичних даних попередніх звітних періодів.

Метод вищої-нижчої точки, або аналіз діапазону обсягів діяльності є аналітичним методом визначення функції витрат. Цей метод найпростіший і більш поширений. У ньому використовуються крайні значення (найменше та найбільше) незалежної і залежною змінною в області релевантності. При цьому розрахунок виконується в чотири етапи:

1) визначається різниця між максимальним і мінімальним значенням незалежної і залежною змінною відповідно;

2) визначається коефіцієнт як частка від ділення різниці крайніх точок залежною змінною (наприклад, загальновиробничих витрат) на різницю точок незалежної змінної (наприклад, обсягу);

3) визначаються змінні компоненти витрат, відповідні крайнім точкам: коефіцієнт послідовно множиться на мінімальне та максимальне значення незалежної змінної;

4) визначаються постійні витрати як різницю між загальними і змінними.

Отримана в двох крайніх точках величина постійних витрат поширюється на всі точки.

При цьому методі допускається, що змінні витрати – це різниця між загальними витратами при найвищому та найнижчому рівнях діяльності.

Візуальний метод (графічний метод, метод візуального пристосування) – це графічний метод побудови функції витрат, відповідно до якого проводять пряму, яка візуально є найбільш наближеною до всіх точок, які відповідають фактичним витратам підприємства.

Однак цей метод може дати помилкові результати. Справа в тому, що при використанні цього методу будується лінія функції витрат через вищу (максимальну) і нижчу (мінімальну) точки графіка нехтуючи усіма іншими точками. Але якщо ці інші точки не мають тісного взаємозв'язку з вищою і нижчою точками, то функція витрат не відобразить реальної залежності між витратами і фактором.

При регресійному аналізі найбільш широко застосовується метод найменших квадратів. Він ґрунтується на всіх результатах спостережень з метою визначення лінії максимальної відповідності умовам при розрахунку змінної і постійної складових витрат.

Спрощений статистичний аналіз (запропонований Чумаченко М.Г.) – це метод визначення функції витрат, який передбачає розподіл показників на 2 групи, виходячи із зростання значення фактора витрат, і розрахунку постійних витрат на основі середніх значень витрат і їх фактора.

При проведенні розрахунків, які ґрунтуються на одних і тих самих вихідних даних, функції витрат, обчислені різними методами відрізняються. Тому при побудові функції розподілу витрат необхідно обирати такий метод, який найточніше описує поведінку витрат. Для цього використовують такі критерії:

1) економічна правдоподібність (зв'язок між витратами і їх фактором має економічний сенс);

2) значущість незалежних змінних величин (для оцінювання значущості використовують показник коефіцієнта детермінації і розраховують стандартну похибку обчислення);

3) адекватність функції витрат реальних умов діяльності підприємства.

І.О. Панченко, здобувач ОС «магістр»
В.К. Горкавий, канд. екон. наук, професор
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сучасний етап розвитку економіки України супроводжується низкою невирішених проблем. Дефіцит оборотних коштів на більшості підприємств, нерациональний розподіл їх між сферами виробництва й обігу, відсутність раціонального механізму їх поповнення, незабезпечення матеріальних ресурсів та готової продукції, інфляція, недосконалість податкової політики є основними причинами повільного зростання обсягів виробництва й реалізації продукції.

Оборотні активи перебувають у постійному русі, послідовно проходячи всі стадії кругообігу. Між тривалістю виробничого циклу та потребою в оборотних активах існує пряма залежність. Чим більше тривалість циклу, тим більше оборотних активів залучено в їх безперервний кругообіг. Обсяг оборотних активів, що є в розпорядженні сільськогосподарського підприємства, має забезпечити безперервний процес виробництва. Збитковість виробничо-комерційної діяльності багатьох сільськогосподарських підприємств за сучасних умов господарювання зумовлює нестачу власних оборотних засобів для потреб розширеного відтворення, змінює їх структуру, знижує ефективність виробництва.

Тактичною метою управління оборотними активами є підтримання в процесі господарської діяльності оптимального рівня ліквідності і платоспроможності.

Ефективне управління оборотними активами підприємства дозволяє визначити оптимальний обсяг та структуру оборотних активів: мінімізувати витрати на фінансування та підтримку певного їх обсягу; визначити аспекти управління чистими оборотними активами підприємства; забезпечити ліквідність та платоспроможність підприємства; сформувати оптимальний обсяг товарно-матеріальних запасів; оптимізувати управління дебіторською заборгованістю та грошовими коштами тощо.

Досягнення високої результативності формування і використання оборотних активів можливе у процесі систематичної реалізації функцій управління, а саме: аналітичної функції, функції планування, організації, мотивації та контролю.

Ефективне використання оборотних активів безсумнівно впливає на економічні показники фінансового стану сільськогосподарського підприємства та на ефективність функціонування підприємства за такими аспектами:

По-перше, поточна платоспроможність визначається зіставленням ліквідних оборотних активів (грошових коштів, короткострокових фінансових

інвестицій, дебіторської заборгованості за мінусом неліквідної) та короткострокових зобов'язань (короткострокові кредити й позики, кредиторська заборгованість). Перевищення платіжних засобів над платіжними зобов'язаннями свідчить про поточну платоспроможність підприємства, а платоспроможність підприємства залежить від ступеня ліквідності балансу.

По-друге, наявність у підприємства власних оборотних активів є мінімальною умовою дотримання фінансової стійкості. А показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Саме ці показники і вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій.

Якщо ефективність використання оборотних активів висока, то це позитивно відбивається на фінансовому становищі підприємства. Наприклад, якщо коефіцієнт оборотності елементів оборотних активів високий, це свідчить про високу ділову активність підприємства.

Ефективність використання оборотних активів істотно впливає на результати господарської діяльності. Для її оцінки застосовують різні показники: коефіцієнт оборотності оборотних засобів, тривалість одного обороту, коефіцієнт завантаження засобів обороті, матеріаломісткість та ін.[1].

При зростанні питомої ваги джерел фінансування та довгострокових позик за умови незмінного обсягу поточної заборгованості суб'єкта господарювання, платоспроможність та фінансова стійкість суб'єкта господарювання буде зростати, однак буде знижуватися рівень ефективності використання власного капіталу. І навпаки, при збільшенні питомої ваги поточної заборгованості в загальному обсязі пасивів підприємства, платоспроможність та фінансова стійкість буде зменшуватись, однак, збільшиться ефект фінансового важеля. Так, необхідно знати компроміс між підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання шляхом знайдення оптимальної питомої ваги структурних елементів джерел фінансування оборотних активів.

Поліпшення формування і використання оборотних активів – одне з центральних завдань функціонування на підприємствах АПК України. Під резервами збільшення економічної ефективності оборотних активів розуміють існуючі, але не використані можливості підвищення обсягу готової сільськогосподарської продукції у розрахунку на одиницю витрат завдяки раціональному розміщенню та використанню всіх структурних елементів оборотних активів.

Прискорення оборотності структурних елементів оборотних активів на сільськогосподарських підприємствах України можна досягти:

– у процесі створення запасів ТМЦ шляхом впровадження оптимальних норм запасів, ліквідації наднормативних запасів ТМЦ, співпраці з постачальниками ТМЦ, що розташовані максимально близько до місця виробництва сільськогосподарської продукції або складів суб'єкта господарювання, збільшення обсягів поставок виробленої продукції, автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт, автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт, налагодженої роботи транспорту;

– на стадії незавершеного виробництва шляхом вдосконалення організації виробництва, економічного стимулювання максимально ощадливого використання запасів ТМЦ, застосування прогресивних технологій, і техніки, акцентування на виробництво затребуваної продукції, розвитку стандартизації;

– на стадії обігу шляхом удосконалення системи розрахунків, в т.ч. застосування прогресивних форм оплати, віддачі пріоритету покупцям сільськогосподарської продукції, що знаходяться територіально ближче до місця виробництва або складів продукції, ретельної добірки відвантаженої продукції по асортименту, партіях, укладених договорах.

Серед шляхів підвищення ефективності формування і використання оборотних активів на сільськогосподарських підприємствах АПК України необхідно виділити якісне управління дебіторською заборгованістю, а саме проведення систематичного обліку замовлень, аналіз існуючої заборгованості в залежності від видів сільськогосподарської продукції для визначення малопробиткових з точки зору інкасації сільськогосподарських товарів, проведення ABC-аналізу дебіторів, постійний контроль за співвідношенням заборгованості дебіторів і кредиторів, застосування діючої системи знижок при авансованій чи достроковій оплаті, зменшення загальної суми дебіторської заборгованості на встановлений розмір безнадійних боргів, використання можливостей факторингу [2].

Отже, забезпечення стійкого розвитку сільськогосподарських підприємств залежить від вибору ефективної стратегії формування й використання їх активів, у тому числі оборотних активів. Вагомим резервом покращення роботи більшості вітчизняних сільськогосподарських підприємств в умовах глобалізації є підвищення ефективності використання їх оборотних активів, які займають значну питому вагу в структурі активів підприємств. Для прийняття вірних управлінських рішень потрібен чіткий аналіз використання оборотних активів. Головним інструментом в оцінці ефективності використання оборотних активів виступають саме методи економічного аналізу, за допомогою яких можна оцінити та обґрунтувати вплив оборотних активів на фінансовий стан підприємства.

Список використаних джерел

1. Окселенко Н. О. Інтегральний індикатор визначення ефективності використання оборотних активів // Агросвіт. 2014. № 4. С.52 – 57.
2. Полторак А.С. Механізм формування та ефективного використання оборотних активів на підприємствах АПК України // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2014. Т. 19. Вип. 3/2. С. 180 - 183

В.В. Посилаєв, канд. екон. наук, доцент

О.Ю. Замах, здобувач ОС «Бакалавр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Товариство з обмеженою відповідальністю «НОРМА» (далі ТОВ «НОРМА») знаходиться на території Нововодолазького району Харківської області, с. Дерегівка. Чисельність населення селища становить 354 осіб. Орган місцевого самоврядування – Просянська сільська рада. Територія Нововодолазького району розташована у південно-західній частині Харківської області та межує з Харківським, Зміївським, Первомайським, Кегичівським, Красноградським і Валківським районами. Площа району становить 1182,74 км² або 3,8 % території області. Територією району протікають 12 річок, найбільша з яких – Мжа. ТОВ «НОРМА» розташоване на відстані 65 км від обласного центру м. Харків та 18 км на південь від районного центру м. Нова Водолага.

Село Дерегівка знаходиться на відстані 3 км від річки Вільхуватка (лівий берег). На відстані 2 км розташовані села Лихове, Станичне, Білоусівка і Червона Поляна. Поруч проходить автомобільна дорога М18 (Е105). За 4 км знаходиться залізнична станція Караван.

У 2016 р. у господарстві було вироблено валової продукції сільського господарства на суму 20838,4 тис грн (в оцінці у постійних цінах 2010 року). Порівняно з 2012 р. фізичний обсяг виробленої продукції в господарстві збільшився на 67,8%, порівняно з 2014 р. – на 14,2%.

Аналітична робота підприємства розпочинається з планування. В ТОВ «НОРМА» складають загальний план аналітичної роботи та план конкретних аналітичних робіт. Загальний план роботи складається на рік з розбивкою по кварталах. У плані зазначаються розділи господарської діяльності та об'єкти, що мають вивчатися, періодичність і терміни проведення робіт, відповідальні технічні виконавці, технічні засоби та джерела інформації, потрібні для здійснення аналізу.

У планах окремих робіт, які складаються відповідно до загального плану аналітичної роботи, передбачаються об'єкти та етапи аналізу, терміни виконання й завдання робіт тощо.

Організаційні питання вирішуються по-різному залежно від того, стосується це проведення аналітичних робіт працівниками підприємства та для власних потреб його колективу чи це пов'язано з вивченням діяльності підприємства сторонніми контролюючими установами. Це може обумовлювати зміни не тільки об'єктів, термінів і виконавців, а й змісту програми та інформації, що використовується.

Програмою аналізу може виступати розгорнутий та деталізований перелік питань, які передбачено вивчати, а також комплект таблиць, обов'язковий до опрацювання під час аналізу. Складання програми аналізу забезпечує необхідну зібраність і повноту проведення аналітичного дослідження.

Визначаючи зміст аналітичної роботи та терміни її проведення, спеціалісти підприємства враховують наявність готового матеріалу для аналізу, трудомісткість збору й опрацювання іншої інформації і часу, який потрібний для виконання окремих робіт. За виконанням заходів щодо наслідків аналізу на підприємстві встановлено дійовий і повсякденний контроль. Узагальнення результатів економічного аналізу є його кінцевим результатом й оформляється у вигляді доповідної або аналітичної записки чи звіту.

В результаті економічного аналізу показників ефективності виробництва продукції рослинництва в ТОВ «Норма» ми зробили такі висновки.

Виробнича собівартість 1 ц зерна пшениці озимої у 2016 році становила 166 грн, що на 12% менше середнього рівня собівартості по господарствах Нововодолазького району (188 грн за 1 ц).

Суттєве зниження урожайності насіння соняшнику у господарстві стало причиною дуже високого рівня його виробничої собівартості. На виробництво 1 ц насіння було витрачено 426 грн. Для порівняння скажемо, що в середньому по Нововодолазькому району ці витрати становили у 2016 році 399 грн. (тобто в досліджуваному підприємстві вони вищі на 7%).

Аналогічні тенденції спостерігаються і на виробництві кукурудзи на зерно. Матеріально-грошові витрати на 1 ц по господарству у 2016 році є високими – 249 грн – і на 19% перевищують середній рівень по району (210 грн за 1 ц).

Наслідком інфляційних процесів в економіці країни, зміни цін на фактори виробництва, з одного боку, та зменшення урожайності окремих культур у рослинництві, з іншого боку, стало зростання виробничої собівартості 1 ц основних видів продукції рослинництва, які вирощуються у господарстві.

Аналіз рівнів витрат на виробництво 1 ц основних видів продукції рослинництва показав, що по озимій пшениці виробнича собівартість 11 ц становила у 2016 р. 166,14 грн., пшениці ярої – 329,26 грн, зерна кукурудзи – 248,82 грн, ячменю ярого – 396,10 грн. В динаміці за останні три роки у ТОВ «НОРМА» собівартість зерна пшениці озимої зросла на 23%, пшениці ярої – у 2,4 рази, кукурудзи на зерно – на 31%, ячменю ярого – у 3,8 рази, насіння соняшнику – майже у 2 рази.

Повна собівартість реалізованої продукції підприємства – це сукупність витрат, що становлять виробничу собівартість, і позавиробничих витрат підприємства. Слід зазначити, що у ТОВ «Норма» повна собівартість продукції рослинництва значно вища за виробничі витрати на одиницю продукції, що свідчить про значну частку позавиробничих витрат підприємства (адміністративних, на збут та інших) у повній собівартості. Тенденції до зростання спостерігаються і у динаміці повної собівартості основних видів сільськогосподарської продукції. У 2016 р. повна собівартість 1 ц зерна озимої

пшениці становила 246,10 грн, що на 83,8% більше рівня 2012 року. Повна собівартість 1 ц насіння соняшнику – у 2,5 рази.

Ціна – це грошовий вираз вартості продукції, послуги (перетворена форма вартості одиниці товару, що дорівнює сумі витрат виробництва й середнього прибутку).

Аналіз динаміки середніх фактичних цін реалізації показує, що у ТОВ «Норма» вони зростають, при чому з більш високою швидкістю, ніж повна собівартість. Наприклад, порівняно з 2012 р. повна собівартість 1 ц зерна пшениці озимої зросла на 83,8%, ціна реалізації – у 2,4 рази. По соняшнику ситуація дещо інша і темпи зростання становили, відповідно, 253% і 249%.

Рентабельність – важливий якісний показник економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Виробництво рентабельне, якщо вартість виробленої продукції і надходження коштів від її реалізації перевищують витрати виробництва цієї продукції, що забезпечує прибуток. Чим вищий рівень рентабельності, тим ефективніше виробництво.

У ТОВ «НОРМА» у 2016 р. виробництво основних видів продукції рослинництва було рентабельним.

Реалізація гречки є найдохіднішим видом продукції рослинництва у досліджуваному господарстві у звітному році. За рахунок того, що ціна реалізації значно перевищила повну собівартість 1 ц, рівень рентабельності її у 2016 р. становив 199%.

Від реалізації зерна озимої пшениці було отримано 6625 тис грн прибутку. Рівень дохідності – 49%.

Дохідним є і виробництво насіння соняшнику, від реалізації якого у 2016 році отримано 6807 тис грн прибутку. На одну гривню витрат отримано 47 копійок чистого прибутку.

Рентабельність виробництва кукурудзи на зерно у господарстві становила 13% (тобто отримано 13 коп чистого прибутку на 1 грн виробничих витрат).

На нашу думку, спеціалістам підприємства слід посилити використання методів економічного аналізу на всіх етапах аналітичної роботи.

На попередньому етапі аналітичної роботи, окрім загального ознайомлення із станом справ, потрібно визначати ступінь виконання плану за основними показниками, складати програма аналізу, готувати макети таблиць, збирати й перевіряти головну вихідну інформацію.

Основний етап аналітичної роботи має передбачати заповнення всіх таблиць, вивчення й опрацювання необхідної додаткової інформації, визначення факторів і виконання розрахунків їх впливу на зміну величини показників, пошук резервів.

На заключному етапі аналітичної роботи потрібно узагальнювати наслідки аналізу та підраховувати зведені резерви виробництва, давати заключну розгорнута оцінка окремих ділянок діяльності підприємства; розробляються конструктивні заходи з метою використання знайдених резервів виробництва.

В.В. Посилаєв, канд. екон. наук, доцент
Т.Ю. Тугова, здобувач ОС «Бакалавр»
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ЦУКРОВОМУ ЗАВОДІ

Приватне підприємство «Ланнівський цукровий завод» Карлівського району Полтавської області 112 років займається виготовленням цукру 3 категорії з цукрових буряків вирощених в Полтавській і Харківській областях. В наш час так складно знайти натуральний корисний продукт. Ланнівський цукровий завод робить все можливе для збереження якості та натуральності свого продукту, власна лабораторія для контролю якості, вирощування буряку, реконструкція заводу, оновлення обладнання, підвищення кваліфікаційного рівня працівників. Підприємство реалізує цукор у будь-який куточок України. Можливі варіанти співпраці з іноземними партнерами.

Цукровий завод має добре географічне становище. Відстань до районного центру міста Карлівка становить 18 км і він межує з Красноградським районом Харківської області. Все це позитивно впливає на поставку сировини, з якої виробляється цукор.

Аналітична робота на ПП «Ланнівський цукровий завод» покладена на планово-фінансовий відділ, який представлений 3 особами: начальником планово-фінансового відділу, економістом-аналітиком і економістом із нормування праці. Вони тісно співпрацюють із бухгалтерією та керівниками підрозділів цукрового заводу. На планово-фінансовому відділі лежить проведення оперативного і підсумкового аналізу на підприємстві.

Особливу роль на цукровому заводі відіграє оперативний аналіз. Його в частині аналізу вартісних показників проводять співробітники планово-фінансового відділу. Натуральні показники, зокрема такі як обсяг виробленого цукру, інших видів продукції, забезпечення сировиною, покладено на керівників цехів та завідувачів складів цукрового заводу. На запит керівника перед щоденними апаратними нарадами вищевказані особи готують певну інформацію у відповідних макетах таблиць стосовно певних показників у порівнянні із попередніми періодами та наростаючим підсумком.

Підсумковий аналіз здійснюється після закінчення певного циклу господарської діяльності та одержання відповідної звітності. На відміну від оперативного аналізу він проводиться на всіх рівнях економіки. Підсумковий аналіз досліджує вартісні показники за даними бухгалтерського обліку і фінансової звітності, тому він характеризується точністю розрахунків і вірогідністю вихідної аналітичної інформації. Роль підсумкового аналізу полягає в тому, що він комплексно вивчає господарську діяльність підприємства; уможлиблює виявлення внутрішньогосподарських резервів, мобілізацію знайдених резервів у майбутніх періодах; є основою

перспективного аналізу. Основним недоліком підсумкового аналізу є те, що виявлені за його результатами резерви означають назавжди загублені можливості підвищення ефективності виробництва, оскільки відносяться до минулих періодів.

Рівень організації аналітичної роботи на ПП «Ланнівський цукровий завод» можна визнати як задовільний. Позитивним моментом є повне забезпечення аналітичної служби сучасною комп'ютерною технікою із комплексом вбудованого програмного забезпечення, необхідного для проведення комплексного аналізу господарської діяльності.

Цукрові заводи – це специфічні підприємства агропромислового комплексу, відповідно до чого і проаналізувати їх розміри можна виключно з використанням звітної форми 1-підприємство «Структурне обстеження підприємства».

Розмір цукрозаводу ми оцінювали за допомогою показника середньорічної вартості основних засобів (47064 тис. грн.), середньооблікової чисельності працівників (374 особи). Ці два показники у 2016 р. перевищують рівень 2014 р. відповідно на 40%, 29%,

У 2016 році цукровим заводом було реалізовано продукції на суму 252502 тис.грн, що у фактичних цінах реалізації перевищує показник 2014 року майже у 4 рази. У перерахунку за доларовим еквівалентом зростання обсягу реалізованої продукції становить 2,2 рази (9577 тис.дол у 2016 році проти 4350 тис.дол у 2014 році)

Аналіз свідчить, що за усіма наведеними показниками ПП «Ланнівський цукровий завод» можна віднести до категорії великотоварних виробників цукру.

Підприємство постійно розвивається і збільшує капітальні інвестиції у матеріальні активи. За три роки вони збільшилися майже у 16 разів. Результатом цього стало те, що рівень рентабельності заводу із значення 1% у 2014 році збільшився до значення 18% у 2016 році.

Особливістю цукрового заводу є наявність таких видів економічної діяльності: виробництво цукру, виробництво вапна та гіпсових сумішей, оптова торгівля зерном, оптова торгівля цукром, діяльність вантажного автомобільного транспорту, каналізація, виробництво електроенергії; постачання пари, гарячої води; забір, очищення води; надання в оренду нерухомості; комплексне обслуговування об'єктів.

Майже 96% чистого доходу підприємству приносить реалізація цукру, 2% - торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами. На решту видів діяльності припадає менше 1% доходу від реалізації. В динаміці за 2014-2016 роки зафіксовано зниження обсягів торгівлі цукром, шоколадними та кондитерськими виробами із одночасним зростанням частки доходу від реалізації чистого товарного цукру.

Важливим показником для аналізу роботи цукрових заводів є структура основних засобів. У 2016 р. найбільшу питому вагу у складі основних засобів становлять машини та обладнання (70,3%), що обумовлено специфікою цукровиробництва. У динаміці за три останні роки зафіксоване зростання

частки машин із одночасним зниженням часток земельних ділянок та будівель і споруд, що для промислового виробництва є позитивним моментом. Частка земельних ділянок становить лише 4%.

Безперебійне протікання технологічного циклу на ПП «Ланнівський цукровий завод» прямо залежить від наявності та ефективного використання запасів, які обслуговують засоби праці і дозволяють створювати готову продукцію – цукор. Найбільшу частку в структурі запасів на кінець 2016 р. становить готова продукція 82%,. У динаміці за три роки її частка постійно зростає. Це з позитивної сторони характеризує структуру оборотних засобів, оскільки готова продукція – це засіб сфери обігу із високим рівнем ліквідності.і

Суттєве значення в аналізі діяльності цукрових заводів має всебічна оцінка і оптимізація операційних витрат. Під операційними витратами (собівартість) розуміються виражені в грошовій формі витрати трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових ресурсів на здійснення операційної діяльності. Мета аналізу витрат діяльності підприємства полягає в інформаційному забезпеченні та всебічній оцінці досягнутих результатів, їхній оптимізації та обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації.

У ПП «Ланнівський цукровий завод» у 2014-2016 рр. 85% собівартості припадало на матеріальні затрати. На другому місці – витрати на оплату праці, далі – відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші матеріальні витрати. Така структура витрат є оптимальною, оскільки для виробництва цукру передусім потрібна сировина у вигляді цукрових буряків, вартість якої закладена у статтю «Матеріальні затрати»

Заключними показниками фінансово-господарської діяльності цукрового заводу стали рівні валової, операційної та чистої рентабельності. Рівень валової рентабельності у 2016 році становить 32% (що на 28% вище 2014 року). Рівень операційної рентабельності становить 22% і на 12% перевищує показник базисного 2014 року. Рівень чистої рентабельності становить 17% це на 16% вище показника 2014 року. Таким чином, проведений економічний аналіз дозволив віднести ПП «Ланнівський цукровий завод» до категорії крупних промислових товаровиробників, виявити позитивні тенденції у ефективності господарювання, встановити оптимальність структури необоротних і оборотних активів, що характеризує позитивні тенденції у розвитку підприємства.

Таким чином, проведений економічний аналіз дозволив віднести ПП «Ланнівський цукровий завод» Карлівського району Полтавської області до категорії крупних промислових товаровиробників, виявити позитивні тенденції у ефективності господарювання, встановити оптимальність структури необоротних і оборотних активів, що характеризує позитивні тенденції у розвитку підприємства.

Головними шляхами удосконалення аналітичної роботи є подолання часових розривів між проведенням оперативного аналізу та отриманням від структурних підрозділів (цехів цукровиробництва) первинних бухгалтерських документів – джерел аналізу.

В.В. Посилаєв, канд. екон. наук, доцент

Ю.Г. Рушак, здобувач ОС «Бакалавр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ І ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Товариство з обмеженою відповідальністю «НОРМА» знаходиться на території Нововодолазького району Харківської області, с. Дерегівка. Очолює товариство – Немашкало Ігор Володимирович.

За територіальною ознакою ТОВ «НОРМА» – середнє за розмірами сільськогосподарське підприємство, площа сільськогосподарських угідь якого становить 2607 га. На виробництві продукції зайнято 44 особи.

Загальне керівництво аналітичною роботою в ТОВ «НОРМА» здійснює заступник директора з економічної роботи Семикрас Олена Іванівна. Виконавцями аналізу на підприємстві є економісти, плановики, бухгалтери. До виконання аналітичних робіт залучаються також працівники технічних, технологічних та інших служб.

Для характеристики економічних умов господарювання ми детально зупинимося на двох показниках.

Перший з них – вартість валової продукції сільського господарства. Для його розрахунку у 2011 р. наказом Держкомтату України затверджені постійні ціни 2010 року. В економічному аналізі цей показник має дуже важливе значення, оскільки його використовують для аналізу:

- темпів зростання валового виробництва продукції, продуктивності праці та інших якісних показників у цілому по сільському господарству, його комплексних галузях (рослинництву і тваринництву), по окремих підприємствах і для досягнення порівнюваності цих показників у часі і просторі.
- обсягу її виробництва в цілому по підприємствах, окремих регіонах і на державному рівні;
- низки вартісних економічних показників, що характеризують рівень річної, денної і годинної продуктивності праці, фондівіддачі основних і оборотних фондів, фондомісткості виробництва, його капіталомісткості.

У 2016 році в ТОВ «Норма» вартість валової продукції сільського господарства становила 20838,4 тис грн. Слід зазначити, що це стовідсотково продукція рослинництва. Порівняно з 2012 р. фізичний обсяг виробленої продукції в господарстві збільшився на 68%, порівняно з 2014 р. – на 14%.

Другим показником є товарна продукція. У ТОВ «НОРМА» виручка від реалізації сільськогосподарської продукції становила у 2016 році 64963,3 тис грн і зросла за 5 років більше ніж у 3 рази. Але робити тут однозначний висновок про збільшення розмірів господарства не можна. Ми вважаємо, що таке зростання зумовлено тим, що товарна продукція оцінюється у фактичних цінах реалізації, на які впливають інфляційні процеси.

Для того, щоб більш об'єктивно побачити зміни, ми привели дані про виручку до співставного вигляду і використали для цього офіційний курс долара: 2012 р. – 7,993 грн., 2014 р. – 15,7689 грн, 2016 р. – 26,3656 грн. Вартість реалізованої продукції становить: у 2012 р. – 2567 тис \$, у 2014 р. – 1660 тис \$, у 2016 р. 2464 тис \$. В результаті ми отримали зовсім інший результат: грошова виручка від реалізації продукції зменшилася на 4%.

Виробничий напрямок ТОВ «НОРМА» визначають вирощування насіння соняшнику і зерна озимої пшениці.

У 2016 році під посіви озимої пшениці було відведено 1000 га або 38% загальної посівної площі. При урожайності 53 ц/га було зібрано 53100 ц зерна. Порівняно з 2012 роком це більше на 75,2%. Позитивним можна вважати те, що зернове виробництво йде за інтенсивним шляхом, оскільки цей приріст валового збору зерна зумовлений значним зростанням урожайності (на 78%).

Для порівняння скажемо, що середня урожайність по господарствах Нововодолазького району у 2016 році була нижча за рівень у досліджуваному господарстві на 8% і становила 48 ц/га.

Перейдемо до аналізу показників виробництва насіння соняшнику. У ТОВ «Норма» у 2016 році валовий збір насіння соняшнику становив 24700 ц. Це найвище значення за 2012 – 2016 рр. Нажаль, зумовлено це значним збільшенням посівних площ соняшнику, які у 2016 році стали займати чверть площі сільськогосподарських культур і становили 650 га. Порівняно з 2012 роком вони збільшилися у 2 рази. В результаті відносний приріст валового збору насіння соняшнику за рахунок зміни посівних площ становив 113%. Проте, в результаті суттєвого зниження урожайності (із 45 до 38 ц/га) недоотримано 22% валового збору зерна. Можна зауважити на те, що низькі рівні урожайності порівняно з 2012 роком характерні майже для всієї Харківської області. У 2016 році в середньому по області з 1 гектара було зібрано 29 ц насіння соняшнику; у Нововодолазькому районі – 34 ц/га. Найбільший рівень урожайності у ТОВ «Норма» було зареєстровано у 2014 році – 51 ц/га.

Дотримання високого рівня урожайності озимої пшениці і його підвищення по соняшнику на даний час є найбільш актуальною проблемою для ТОВ «Норма», оскільки це впливає не тільки на збільшення валового збору, а й відповідно на зменшення собівартості продукції.

Вважаємо, що цьому сприятиме належна організація і підвищення ролі аналітичної роботи в господарстві, а саме:

- 1) розробка загальних засад і порядку проведення аналізу, планування роботи окремих її елементів і етапів;
- 2) матеріальне, методичне та наукове забезпечення аналітичної роботи;
- 3) загальне керівництво, прийом виконаних аналітичних робіт, їх оформлення та контроль за впровадженням у виробництво розроблених заходів із метою поліпшення діяльності підприємства.

К.І. Посиляєва, канд. екон. наук, професор університету

М.О. Колісник, здобувач

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ – ОСНОВА ОБ'ЄКТИВНОСТІ ЙОГО РЕЗУЛЬТАТІВ

Економічний аналіз є невід'ємною частиною процесу управління, в якому виділяють три основні етапи: збір та обробка інформації; аналіз; прийняття керівних рішень. Серед них аналіз займає проміжне місце, тому інформаційне забезпечення аналізу є складовою системи інформаційного забезпечення управління. Оскільки аналіз – елемент, сходинка процесу управління, то інформаційне забезпечення економічного аналізу – це система даних і способи їх обробки, що дають змогу виявити реальну діяльність керівного об'єкта, дію факторів, що його визначають, а також можливості здійснення необхідних керівних дій.

Усю сукупність інформації, яка використовується в економічному аналізі й забезпечує управлінську систему та заінтересованих сторонніх користувачів, можна розподілити на внутрішню та зовнішню групи, які утворюються з планово-облікових та позаоблікових даних.

До зовнішньої інформації відносять: матеріали перевірок податкової служби, пояснювальні й довідкові записки, листування з керуючою організацією, з фінансовими й кредитними органами; матеріали цільових обстежень, перевірок, особистих спостережень працівників та аналітиків, спеціальних вибірок, відомості, передані по радіо чи телебаченню, технічну документацію та устаткування, технологію тощо. Зовнішню офіційну бухгалтерську й статистичну звітність уніфіковано відповідними стандартами бухгалтерського, податкового та статистичного обліку і звітності.

Офіційною відкритою звітною інформацією вважають бухгалтерський баланс підприємства (річний, квартальний), звіти про фінансові результати (річний, квартальний), звіт про фінансово-майновий стан підприємства, документи податкової звітності.

Корисну інформацію можна одержати і від підприємств, з якими є економічні стосунки, а також від рекламних агентств (як послуги рекламодавцю) та від засобів масової інформації, котрі надають її, бажаючи продати «час і місце» [1].

Основними споживачами результатів обробки зовнішньої аналітичної інформації є контрольні органи, банківські установи, фондові та товарні біржі, інші ділові партнери підприємства, у тому числі потенційні інвестори, кредитори.

Як правило, найбільша частина інформації надходить із внутрішніх джерел. Використовуються дані оперативного й бухгалтерського обліку, планування тощо. Збирання інформації відбувається регулярно (у строки

бухгалтерської та статистичної звітності), або епізодично (у разі потреби). Збирання епізодичної інформації потребує розробки спеціальних процедур проведення обстежень, одержання індивідуальних і групових оцінок.

До джерел внутрішніх облікових даних належать: бухгалтерський облік і звітність; статистичний облік і звітність; оперативний облік і звітність. Дані бухгалтерського обліку дають об'єктивну кількісну характеристику різноманітних господарських операцій, узагальнену характеристику всієї сукупності засобів господарства за складом і розміщенням, за джерелами утворення і цільовим призначенням. Для цього використовуються методи наскрізного і безперервного спостереження, суворе документування, систематизація на рахунках, групування в балансі та інших звітних таблицях. Крім даних бухгалтерського обліку, для оцінки виконання планів (щомісячних, кварталних, річних) використовуються й статистичні дані, завдяки яким виявляються певні економічні закономірності [2].

Поточний аналіз використовує відомості оперативного обліку і звітів, забезпечуючи швидке отримання відповідної інформації.

Результатна інформація подається у вигляді даних про недоліки в роботі та відповідних винуватців або про невикористані резерви та способи їх мобілізації. На відміну від поточного аналізу оперативний використовує щоденну інформацію про діяльність підприємства, дані первинних бухгалтерських та інших документів, матеріалів контролю, спостереження, нарядів тощо.

Аналіз висуває до інформації ряд вимог, дотримання яких забезпечує її придатність для прийняття зважених управлінських рішень. Застосовувана в аналізі інформація повинна бути достовірною, доречною, зрозумілою, зіставною, придатною для застосування (зокрема для комп'ютерної обробки), достатньою для обґрунтування рішень, оперативною (актуальною).

Перевірка достовірності вхідної економічної інформації є одним з найважливіших етапів організації аналітичної роботи. Оцінка доброякісності джерел інформації має важливе значення, адже при використанні хибних чи спотворених вхідних даних аналітик неодмінно дійде неправильних висновків, які можуть бути покладені в основу хибних управлінських рішень і в кінцевому випадку завдати збитку господарській діяльності. Достовірна аналітична база додає доказової сили висновкам, сформульованим за результатами її дослідження.

Сучасний розвиток ринкових відносин вносить свої корегування у об'єктивність інформації, оскільки завжди існує невизначеність у майбутньому. Тому для прийняття обґрунтованих управлінських рішень в умовах невизначеності необхідно опиратися на досвід, знання й інтуїцію фахівців, експертів тощо. Найбільш поширеним інструментом прийняття управлінських рішень в цих умовах є методи експертних оцінок, тобто це методи організації роботи з фахівцями-експертами й обробки думок експертів, виражених у кількісній або якісній формі з метою формування сукупності знань для прийняття управлінських рішень.

Існують різні методи одержання експертних оцінок. В одних - з кожним

експертом працюють окремо, він навіть не знає, хто ще є експертом, а тому висловлює свою думку незалежно від авторитетів (метод Делфі). В інших - експертів збирають разом для підготовки матеріалів, при цьому експерти обговорюють проблему, навчаються один в одного, і помилкові думки відкидаються (метод «мозкового штурму»).

Сучасний рівень розвитку інформаційних технологій дає можливість використовувати для побудови системи інформаційного забезпечення концепцію банку даних, а найефективнішою організаційною формою застосування персональної обчислювальної техніки є створення автоматизованого робочого місця (АРМ) економіста, бухгалтера, аналітика. У рамках АРМ аналітика весь інформаційний фонд підприємства функціонує в формі бази даних, бази знань і програмних засобів. Бази даних являють собою фактографічні дані про господарську діяльність. Інтелектуальною оболонкою їх прочитання є бази знань - методи і методики аналізу. Програмні засоби утворюють інструмент автоматизованого виконання аналітичних задач для інформаційного обслуговування управління господарською діяльністю.

Автоматизований банк даних являє собою сучасну організацію збору інформації з метою її автоматичної обробки. Банк даних є впорядкованою сукупністю взаємопов'язаних інформаційних масивів, засобів підтримання їх у робочому стані та постійній готовності надання інформації для потреб управління. До банку даних відносять комплекс технічних засобів для вводу, збереження, обробки і виводу інформації та інформаційний фонд [3].

Отже, можемо зробити висновок, що інформаційне забезпечення економічного аналізу відіграє важливу роль в управлінні підприємством, адже дає можливість керівництву підприємств на підставі точних аналітичних розрахунків обґрунтувати напрями розвитку, своєчасно виявити і усунути недоліки у виробничому процесі та підвищувати ефективність своєї діяльності.

Список використаних джерел

1. Косова Т.Д. Організація і методика економічного аналізу : навч. посіб. / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
2. Ротман Н. Інформаційне забезпечення економічного аналізу і його основні принципи / Н. Ротман // Економічний аналіз. – 2010. – №5. – С. 157-158.
3. Парасій-Вергуненко І.М. Еволюція розвитку економічного аналізу в стратегічно-орієнтованій системі управління / І.М. Парасій-Вергуненко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 328–335.

Т. В. Приходько, асистент
Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Перед сучасним аграрним підприємством стоїть низка викликів і проблем, які потребують оперативного вирішення. Однією із найбільших загроз є порушення фінансової стабільності підприємства, що веде до негативних наслідків у його перспективній діяльності та її існуванні загалом. Успішний розвиток підприємства, зростання його ринкової вартості та забезпечення конкурентоздатності у значній мірі залежить від ефективності управління як на рівні підприємства в цілому, так і від взаємоузгодженості дій усіх підрозділів та фахівців підприємства. Практичне розв'язання цього завдання має забезпечуватися формуванням системи економічного управління підприємством.

У сучасній науці не існує єдиного підходу до визначення сутності економічного управління підприємством. А. Гончаров та Н. Олейнікова визначають «економічне управління підприємством» як науку управління підприємством, спрямовану на досягнення його стратегічних і тактичних цілей, яка обумовлена потребами сучасного етапу розвитку ринкової економіки. За їхньою концепцією економічне управління підприємством об'єднує "універсальні методи, напрацьовані ринковою цивілізацією", дає змогу досягти компромісу інтересів у питаннях регулювання маси й динаміки прибутку, збільшення майна акціонерів, контролю за курсовою вартістю акцій, дивідендної політики, підвищення вартості підприємства тощо. Л. Дядечко трактує економічне управління як перспективне (стратегічне), поточне та оперативне планування, а також організацію і контроль за виконанням планів. Економічне управління будується на цілеспрямованих рішеннях, що приймаються на основі аналізу та багатоваріантних економічних розрахунків на майбутній (плановий) період з урахуванням індикативного планування. На думку групи вчених-економістів, економічне управління підприємством наближається до поширеного в західній практиці терміна «управлінське планування й контроль», а також «управління ефективністю бізнесу», під якими розуміють базову концепцію ефективної реалізації стратегії та контролю її виконання.

Одним з найпоширеніших методів економічного управління підприємством, який впроваджується сучасними підприємствами, є бюджетування. Саме в процесі бюджетування підприємство може узгодити свої стратегічні та оперативні плани, оцінити планові та фактичні результати своєї діяльності та окремих підрозділів, збалансувати потреби з наявними ресурсами, розрахувати економічні характеристики та результати тих чи інших управлінських рішень.

Процес бюджетування дає можливість реалізувати основні функції управління — організацію, планування, контроль, мотивацію, оперативне регулювання.

Бюджетування - це технологія управління економічною поведінкою підприємства, що ґрунтується на трансформації його цілей і завдань у систему бюджетів і включає в себе циклічні дії щодо їх формування, виконання, оцінки та корегування.

Використання бюджетування підвищує рівень керованості підприємством, посилює фінансову дисципліну й економічне мислення керівників. Це приводить до зростання ефективності використання її ресурсів, сприяє поліпшенню фінансових результатів, більшій обґрунтованості інвестиційних проектів і збалансованості їх портфеля, що позитивно впливає на динаміку зростання обсягів продажів, продуктивності праці, зниження собівартості продукції та підвищення платоспроможності і конкурентоспроможності підприємства.

Запровадження системи бюджетування у сучасних вітчизняних підприємствах зіштовхується із певним несприйняттям керівної ланки та виконавців актуальності і необхідності такого планування. Більшість менеджерів сприймають процес бюджетування як додаткове навантаження до основної роботи, а власне бюджет — як видозмінене планування централізованої планової економіки минулого. Розробка детальних бюджетів щодо окремих виробничих процесів, роботи підрозділів трактується як безперспективна паперова рутинна.

Необхідною передумовою успішного бюджетування на підприємстві є ефективно діюча система обліку, звітності та збору інформації. Крім цього, для ефективного бюджетування на підприємстві не залежно від його форми власності, розміру, галузевої приналежності, організаційно-правової форми господарювання мають бути розроблена фінансова структура і чітко визначені центри відповідальності із виконавцями. Відповідно, для складання бюджетів кожному відповідальному підрозділу чи працівникові доводяться спеціальні табличні форми, в яких у розрізі окремих періодів і позицій зазначається характер показників чи іншої інформації, яку слід представити.

Процес бюджетування охоплює усі напрями діяльності підприємства. Насамперед, необхідно скласти бюджет продажів, який визначається з огляду на ринкову кон'юнктуру. Після з'ясування обсягів можливої реалізації продукції формуються бюджети виробництва, прямих витрат на виробництво й оплату праці, загальновиробничих, комерційних і адміністративних витрат, а також бюджет доходів з визначенням прибутку та рентабельності.

Більшість менеджерів вважають, що процесом бюджетування на підприємстві має займатися відділ обліку (бухгалтерія). Але бухгалтер не має можливості в повній мірі оперувати даними стратегічного розвитку підприємства, зазвичай використовує фактичні дані підприємства, які відображають результати минулої діяльності, а не перспективної.

У процесі бюджетування мають бути задіяні працівники різних відділів, підрозділів, цехів підприємства — представник збутового відділу, керівники

виробництв, економіст, бухгалтер, працівник відділу кадрів тощо. Тобто, процес бюджетування на підприємстві є системною і командною роботою, що відображає загальний рівень управління підприємством.

Впровадження сучасного планування підприємствами має ряд позитивних сторін:

- можливість більш точно передбачати обсяги і структуру затрат, вдосконалювати процес розподілу ресурсів;
- надання структурним підрозділам більшої самостійності у витрачання фонду оплати праці, скорочення непродуктивних витрат робочого часу;
- дозволяє координувати роботу підприємства в цілому;
- аналіз бюджетів дозволяє своєчасно вносити коригуючі зміни.
- сприяє процесам комунікацій;
- служить інструментом порівняння досягнутих і бажаних результатів.

Недоліками бюджетування можна вважати:

- різноманітне сприйняття бюджетів у різних людей
- складність та висока вартість бюджетування;
- протиріччя між досягненням цілей і їх стимулюючим ефектом.

Необхідно відмітити, що сучасні аграрні підприємства в переважній більшості не впроваджують систему бюджетування через відсутність доступної автоматизованої системи бюджетування та спеціалістів, які б могли її освоїти. Вибір комп'ютерної програми - зазвичай завершальний етап при постановці бюджетування, але часто багато керівників саме з неї й починають. Специфіка кожного бізнесу диктує свою власну фінансову структуру, свої власні, неповторні бюджетні формати, свої режими консолідації бюджетів структурних підрозділів до зведених бюджетів компанії, свої бюджетні регламенти і т. п. Доводиться займатися доопрацюванням стандартизованих програмних продуктів.

На ринку програмних продуктів, призначених для бюджетування та управління фінансами компаній можна виділити три цінові діапазони по вартості системи: дешеві програмні системи (до 1000 \$ США); продукти середньої вартості (від 1000 до 10 000 \$ США); дорогі системи (понад 10000 \$ США). Керівник підприємства не завжди готовий платити за програмний продукт і його обслуговування високу ціну.

Підприємства з метою вирішення проблеми придбання спеціального програмного забезпечення створюють бюджети на базі сервісу Excel, що є дієвим способом автоматизації бюджетування, але потребує спеціальних навичок користувачів та унеможливує одночасну роботу з одним файлом кількох працівників.

Виходячи із вищенаведеного, необхідно відмітити, що застосування бюджетування на підприємстві дозволяє підвищити рівень ефективності економічного управління підприємством та економічний порядок на підприємстві. Впровадження такого планування підприємствами є повільним процесом і потребує вирішення проблем у програмному забезпеченні та готовності керівників підприємств застосовувати сучасні методи економічного управління підприємством.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНЦЕНТРАЦИИ ПЛОДОВОДСТВА В БЕЛАРУСИ

Оценка работы по углублению специализации на основе концентрации сельскохозяйственного производства предполагает повышение производственно-экономической эффективности, проявляющееся, прежде всего, в увеличении темпов роста валового производства продукции, ее выхода на единицу площади; снижении трудоемкости и себестоимости продукции, росте прибыли на единицу площади и повышении уровня рентабельности производства.

Следует обратить внимание на то, что производство плодово-ягодной продукции – это результат возделывания постоянных культур, для которых характерны существенные годовые колебания урожайности на протяжении длительного периода. Такая специфика формирует определенные особенности в изучении результативности отрасли.

Изучение производственно-экономической эффективности пловодства Беларуси проводилось с учетом необходимости решения государственной задачи по увеличению объемов производства продукции, в первую очередь обладающей высокими товарными свойствами и ценовой конкурентоспособностью. В качестве базы исследования взяты сельскохозяйственные организации, имеющие четко выраженный товарный характер производства плодов и ягод. Отбор сельскохозяйственных организаций, в которых за 2016 год имелась необходимая информация по производству и реализации плодово-ягодной продукции, показал, что пригодным для разработки оказалось 89 хозяйств.

Цель изучения заключалась в выявлении влияния концентрации производства плодово-ягодной продукции на основные показатели экономической эффективности отрасли. Необходимо отметить, что концентрацию производства можно измерять различными показателями, среди которых существенная роль в пловодстве, по нашему мнению, принадлежит плодоносящей площади, приходящемуся на одну сельскохозяйственную организацию.

Для выявления влияния концентрации производства на основные показатели экономической эффективности пловодства, отобранные сельскохозяйственные организации сгруппированы по плодоносящей площади плодово-ягодных культур, приходящихся на одно хозяйство. Результаты аналитической группировки приведены в таблице.

По данным, приведенным в таблице, видно, что повышение концентрации производства, вместе с ростом среднего валового производства

¹ Научный руководитель: Шундалов Б.М., к. с.-х. наук, профессор

плодово-ягодных культур, сопровождается одновременным увеличением удельных затрат в расчете на 1 га постоянных культур. Это означает, что концентрация производства закономерно сочетается с интенсификацией отрасли. Благодаря этому повышается урожайность плодово-ягодных культур и снижается трудоёмкость продукции, причем на первых этапах это происходит значительными темпами, а затем замедляется.

Таблица

Влияние размера плодоносящей площади на эффективность пловодства

Показатели	Группы хозяйств по плодоносящей площади, га				Итого и в среднем
	1-я	2-я	3-я	4-я	
	до 40	41–70	71–110	свыше 110	
Количество хозяйств, шт.	24	19	20	16	79
Плодоносящая площадь на 1 хозяйство, га	23	55	94	196	85
Валовое производство на 1 хозяйство, т	145	390	978	1816	749
Удельные затраты на 1 га, руб.	1397	2133	2748	2972	2233
Урожайность культур, ц/га	55	70	107	108	82
Трудоёмкость 1 т продукции, чел.-ч	65	54	41	31	49
Себестоимость 1 т продукции, руб.	360	323	268	292	321
Реализационная цена 1 т продукции, руб.	209	316	376	363	310
Прибыль (+), убыток (-) на 1 га, руб.	-336	182	1033	393	266
Прибыль (+), убыток (-) на 1 чел.-ч, руб.	-2833	-165	1623	1782	-2439
Рентабельность (+), убыточность (-) продукции, %	-23,3	-2,5	15,2	2,7	-3,9

Основные показатели экономической эффективности пловодства до определенного улучшаются. Можно отметить, что до третьей группы наблюдается тенденция снижения себестоимости единицы продукции, растет реализационная цена продукции, существенно возрастают показатели прибыльности в расчете на 1 га насаждений, на 1 отработанный чел.-ч. В результате всех мер по повышению концентрации производства, его интенсификации, пловодческая отрасль переходит из убыточной (-23,3 % в 1-й группе) в рентабельную (15,2 % в 3-й группе хозяйств). При этом в 4-й группе почти все показатели эффективности отрасли пловодства начинают ухудшаться, хотя производство остается рентабельным.

Обращает на себя внимание закономерность изменения показателей по группам по принципу параболы, где наибольшая эффективность приходится на организации находящиеся в 3-й группе. Эффект роста эффективности производства за счет концентрации работает до определённого момента, после которого его влияние становится равно нулю или даже отрицательным. То есть, при прочих равных условиях, для достижения максимальной эффективности, следуют концентрировать производство плодово-ягодной продукции в организациях с размером плодоносящей площади 71 – 110 га. При этом, для хозяйств с другой формой собственности и организацией производства, в частности, фермерских хозяйств, могут быть эффективны другие критерии концентрации.

В.В. Ярова, канд. екон. наук, доцент
М.І. Свириденко, здобувач ОС «магістр»
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ВПЛИВ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ЗАЙНЯТОСТІ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Людські ресурси є головним елементом продуктивних сил суспільства, важливою складовою частиною ресурсного потенціалу будь-якої структурної виробничої одиниці.

Особливе місце в сучасних умовах господарювання в аграрній сфері економіки України займають питання забезпечення трудовими ресурсами, а також їх ефективного використання. Це зумовлено тим, що в українському суспільстві останнім часом відбулися істотні зміни, які призвели до вимирання сіл та погіршення якості життя сільських мешканців. Тому стратегічного значення для ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств у нестабільних умовах розвитку ринкових відносин набуває людський фактор. Потрібно відзначити в цьому плані одностайність думки вітчизняних і зарубіжних вчених, що якими б досконалими не були знаряддя праці та засоби сільськогосподарського виробництва, їх ефективне використання завжди буде залежати від головного виробничого ресурсу - тих, хто працює на землі [1].

Суперечності у сфері праці і зайнятості, зумовлені недоліками у функціонуванні господарського механізму і системи управління економікою, відставанням розвитку соціальної сфери, витратами на моральне і трудове виховання, з одного боку, і виникненням принципово нових проблем у сфері зайнятості – з другого, потребують перебудови існуючих механізмів формування і забезпечення ефективності використання трудового потенціалу [2].

Для України створення достойних робочих місць для молодих жінок і чоловіків, які щорічно вступають на ринок праці також є важливим елементом розвитку у напрямку процвітання економіки, більшої справедливості в суспільстві і зміцнення демократії. Становлення молоді на ринку праці впливає на життя людей, їх сімей і країн, воно здатне викликати серйозні наслідки для молодих людей, у тому числі пов'язані із ризиком бідності і втрати цінних навичок, талантів, енергії [3].

При погіршенні демографічної ситуації на селі і скороченні чисельності зайнятих в аграрній сфері весь обсяг сільськогосподарської продукції доводиться виробляти наявній робочій силі аграрних підприємств. За цих умов на передній план виступає проблема раціонального використання робочої сили, оскільки вільного запасу людських ресурсів у сільській місцевості практично немає, майже все це працездатне населення зайняте в громадському виробництві.

Одним із вирішальних чинників піднесення ефективності сільськогосподарського виробництва і функціонування агропромислового комплексу є оптимізація забезпеченості аграрної сфери ресурсами живої праці, оскільки, незалежно від системи виробничих відносин, людина з її фізичними, духовними й інтелектуальними здібностями є і залишається основною рушійною силою суспільного виробництва.

Вона відіграє провідну роль в ефективному використанні землі, знарядь праці, інших засобів виробництва, а також фінансових та інших ресурсів.

Від одного і того ж складу людських ресурсів можна отримувати різну віддачу. В умовах різкого погіршення процесів відтворення людських ресурсів, їхнє раціональне використання набирає особливого значення [4].

При вирішенні проблеми раціонального використання людських ресурсів сільського господарства доводиться паралельно розв'язувати два завдання. З одного боку, суспільство, зацікавлене у скороченні затрат праці на одиницю сільськогосподарської продукції, тобто в підвищенні продуктивності праці і на цій основі зменшення чисельності зайнятих у галузі, а з другого, враховуючи наявну чисельність людських ресурсів сільськогосподарських підприємств, їхній віковий і кваліфікаційний склад, - важливо оптимізувати планомірний розподіл за сферами прикладання праці для того, щоб досягти переведення потенційного фонду робочого часу в реально діючий.

Економічний зміст підвищення ефективності використання людських ресурсів полягає в тому, щоб скоротити затрати живої праці з розрахунку на одиницю одержаних результатів, або підвищити результати при незмінних чи навіть менших затрат живої праці [5].

Вплив структури зайнятості на ефективність сільськогосподарського виробництва розглянемо на прикладі СТОВ «Маяк», яке розміщується в с. Коробочкине Чугуївського району Харківської області.

На підприємстві виробляється багато видів сільськогосподарської продукції: зернові культури (пшениця, ячмінь, кукурудза), соняшник, грубі корма (сіно, солома), соковиті корма (силос, сінаж).

Тваринництво – одна з основних галузей сільськогосподарського виробництва. Воно забезпечує населення високоякісними продуктами харчування, частка яких у раціоні людини складає близько 35% загальної калорійності і більш як 60% потреби білка. Крім того, ця область є джерелом для одержання промислової і лікарської сировини. У досліджуваному підприємстві галузь тваринництва є однією з провідних.

Одним із основних виробничих показників СТОВ «Маяк» є вартість валової продукції сільського господарства у постійних цінах 2010 року. У 2015 р. вона становила 10316,4 тис. грн проти 10847,6 тис. грн у 2013 р. (тобто зменшилася на 4,9%).

У сільськогосподарському виробництві товариства зайнято у звітному році 70 осіб, у тому числі 43% працівників маємо у галузі тваринництва. Відносна величина координації становить 133 особи (припадає працівників галузі рослинництва на 100 осіб, зайнятих у тваринництві). У динаміці за останні три роки відбувається хоч і не значне, але все ж таки збільшення

середньооблікової чисельності штатних і позаштатних працівників на виробництві сільськогосподарської продукції. У порівнянні з 2013 роком кількість зайнятих у галузі землеробства зросла на 14%, галузі тваринництва – на 25%.

Виробництво валової продукції сільського господарства на 1 середньорічного працівника по всьому господарству має тенденцію до зниження. Так, якщо в 2013 р. продуктивність праці становила 183,6 грн, то у 2015 р. – 147,38 грн. Вартісний індекс продуктивності праці дорівнює 0,803 або 80,3%. Це значить, що вартість валової продукції на одного середньооблікового працівника зменшилася на 19,7%. Така зміна відбулася за рахунок того, що темпи зростання чисельності працівників значно випереджають темпи зміни виробництва продукції. Так, перший показник збільшився за три роки на 18,6%, в цей же час вартість виробленої продукції скоротилася на 4,9%.

Зміна галузевої структури зайнятості у СТОВ «Маяк» позитивно вплинула на ефективність сільськогосподарського виробництва. Про це свідчить те, що рівень рентабельності виробництва у 2015 р. склав 47,6%, що у порівнянні з 2013 р. більше на 41,6 в.п.

Аналіз доводить, що правильне поєднання чинників, які забезпечують раціональне та ефективне використання земельних угідь, засобів виробництва і трудових ресурсів є реальною умовою збільшення виробництва продукції, підвищення продуктивності праці й ефективності господарювання не лише досліджуваного підприємства, а й України в цілому. На основі досягнення організаційно-економічних зрушень можливим буде і здійснення соціальних заходів щодо оздоровлення демографічної ситуації, збереження, відродження і розвитку трудового потенціалу сільських територій, підвищення матеріального добробуту селян, припинення руйнації соціальної інфраструктури [6].

На нашу думку, чинники впливу на сільське населення як кадрову основу сільськогосподарських підприємств можна розділити на три групи: демографічні, економічні, соціальні. Демографічні чинники впливають на: чисельність населення та його статевовікову структуру; природний рух сільського населення та міграційні процеси; частку економічно - активного населення та зайнятого працездатного населення; частку безробітного населення. До економічних чинників можна віднести: рівень заробітної плати в сільському господарстві, дотації, податки та субсидії галузі, ціни на сільськогосподарську продукцію та шляхи їх регулювання. Соціальна група чинників впливу на формування персоналу аграрних підприємств є однією з найважливіших, оскільки соціальний розвиток села переживає не найкращі часи, це породжує ряд досить складних проблем, внаслідок чого досить низьким залишається благоустрій сіл: постачання води, газифікація, телефонізація, забезпечення каналізаційними комунікаціями тощо. Як результат, погіршення умов праці та життєвого рівня спричиняють зростання захворювання та смертність сільського населення. Із сільської місцевості мігрує населення, що збільшує показник старіння, призводить до зростання кількості розлучень, зменшення кількості шлюбів та народжування дітей у сільській місцевості. Частіше за все мігрує найактивніша і найбільш працездатна вікова

група сільського населення — молодь. А це призводить до суттєвого погіршення демографічної ситуації на селі. Скорочується не тільки приріст сільського населення, а й частка працездатної його групи, зростає частка непрацездатної і малопрацездатної груп. У зв'язку з цим погіршуються професійно-кваліфікаційна характеристика трудових ресурсів, гальмуються впровадження у виробництво і раціональне використання нової техніки, прогресивних технологій, сучасних форм організації праці і методів господарювання. Відповідно, це негативно впливає на процес формування і використання трудового потенціалу [3].

Отже, в сучасних умовах господарювання підвищення рівня зайнятості сільського населення можна досягти за таких умов:

- розвиток альтернативних сільськогосподарській видів діяльності (сільський туризм народні промисли, виготовлення сувенірної продукції, ремісництво, пральні, швейні, фото послуги, послуги кафе, лазень, прокату, розважальні послуги);
- стимулювання зайнятості сільського населення у суспільному виробництві, для чого необхідне повернення заробітній платі її відтворювальної і стимулюючої функції шляхом збільшення доходів від праці на основі підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва;
- стимулювання нарощування обсягів виробництва с.-г. продукції і підвищення ефективності аграрного сектору;

З метою створення нових робочих місць і зміни структури зайнятості на селі необхідно сприяти розвитку малого та середнього бізнесу.

Саме малі підприємства, не потребують великого стартового капіталу, спроможні швидко розв'язати проблему створення нових робочих місць. Місцевим органам влади особливу увагу слід приділяти фінансовій підтримці вже існуючих сільськогосподарських підприємств, які створюють додаткові робочі місця.

Список використаних джерел

1. Біттер О.А., Малецька О.І. Проблеми формування і використання персоналу сільськогосподарських підприємств // Інноваційна економіка. 2010. №19. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_5/27.pdf.
2. Рябоконт В.П. Соціально-економічні проблеми зайнятості сільського населення // Економіка АПК. 2012. №12. С. 95–99.
3. Ярова В.В. Проблеми зайнятості сільської молоді в Україні // Економіка АПК. 2012. №8. С. 82-86.
4. Якуба К.І. Безробіття селян: економічний і соціальний аспект // Економіка АПК. 2010. №6. С. 107–112.
5. Малік М.Й. До питання сталого розвитку сільських територій // Економіка АПК. 2014. № 5. С. 51—55.
6. Євенко М.М. Економічна державна підтримка сільського господарства // Вісник аграрної науки. 2013. № 4. 312 с.

М.І. Свириденко, здобувач ОС «магістр»¹

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

SWOT-АНАЛІЗ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ВИЯВЛЕННЯ МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ ТА ВИКОРИСТАННЯ ДОДАТКОВИХ ШАНСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Успішне функціонування сільськогосподарських підприємств в ринковому середовищі передбачає високу ефективність їх діяльності та можливість пристосовуватись до зовнішніх умов, які змінюються. Для успіху на ринку підприємству необхідні: стратегічне бачення, яке відтворює сутність бізнесу і спрямовує зусилля всіх його підрозділів на досягнення більш високих показників, ніж у суперників, та орієнтація підприємства, яка передбачає пріоритетність споживача, чіткий процес формулювання і вибору оптимальної стратегії. Тому, вирішальною є проблема оцінки маркетингової діяльності підприємств, визначення її ефективності за допомогою використання методики SWOT – аналізу, який є основою при формуванні маркетингової стратегії розвитку.

Ефективність є категорією історичною, в якій відображається дія системи об'єктивних економічних законів, характерні особливості суспільно-економічних формацій, розвиток продуктивних сил та характер виробничих відносин певного способу виробництва. Ефективність характеризує ступінь використання об'єктивних економічних законів для досягнення мети як суспільства в цілому (макрорівень), так і окремого підприємства чи індивіда (мікрорівень). Вона відображає певні сторони відносин у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання, забезпечує досягнення поставленої мети найраціональнішим шляхом [1].

На думку багатьох учених, аграрне підприємство слід розглядати як відкриту систему, яка пов'язана з зовнішнім середовищем певним комплексом взаємовідносин. Аграрне підприємство, як відкрита система має ряд особливостей: по-перше, воно може існувати лише за умов активної взаємодії з навколишнім середовищем; по-друге, сільськогосподарське підприємство слід розглядати як штучну систему, створену людиною заради її власних інтересів, передусім - спільної праці. Тому кожне самостійне аграрне підприємство вирішує і формулює наступні задачі: дослідження ринку, вивчення потреб споживачів, визначення обсягів виробництва та реалізації аграрної продукції, налагодження ефективних зв'язків з партнерами, інвестування та управління фінансами з метою отримання високих економічних результатів.

Для вибору обґрунтованої маркетингової стратегії необхідно використовувати сукупність наукових підходів: системного, ситуаційного та інтеграційного. Саме на сукупності наукових підходів ґрунтується SWOT-

¹ Науковий керівник: Велієва В.О., канд. екон. наук, доцент

аналіз, який є початковим етапом та основою формування маркетингової стратегії.

Показники внутрішнього середовища сільськогосподарських підприємств

Внутрішнє середовище	
S (strength) Сильні сторони:	W (weaknesses) Слабкі сторони:
<ul style="list-style-type: none"> - земельні ресурси; - матеріально-технічна база; - хороший імідж; - ефективні технології виробництва; - надійні постачальники; - постійні канали реалізації; - ефективна збутова діяльність; - близькість до каналів збуту; - кваліфікований управлінський персонал; - досвідчені працівники; - сприятливі для виробництва природні умови; - комп'ютеризація облікового апарату. 	<ul style="list-style-type: none"> - мале поголів'я худоби; - низька продуктивність тварин; - високі затрати праці у тваринництві; - висока собівартість продукції тваринництва; - висока зоотехнічна окупність кормів; - не досить розвинена виробнича інфраструктура тваринництва; - відсутність планово-економічного відділу; - відсутність маркетингового відділу; - відсутність ветеринарної та зоотехнічної служб.

Джерело: складено автором

Для того, щоб отримати ясну оцінку сил підприємства і ситуації на ринку, існує SWOT-аналіз – це визначення сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз, що витікають з його найближчого оточення (зовнішнього середовища):

- сильні сторони (Strengths) – переваги підприємства;
- слабкі сторони (Weaknesses) – недоліки підприємства;
- можливості (Opportunities) – чинники зовнішнього середовища використання яких створить переваги підприємства на ринку;
- загрози (Threats) – чинники, які можуть потенційно погіршити положення підприємства на ринку.

Завдання SWOT-аналізу – надати керівникові необхідну інформацію для обґрунтованого вибору маркетингової стратегії з урахуванням подальших змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах функціонування сільськогосподарських підприємств [2].

Формування портфелю маркетингових стратегій аграрних підприємств слід здійснювати в наступній послідовності:

- дослідження макросередовища, розробка його портфелю та виявлення небезпек та можливостей;
- дослідження мікросередовища, розробка його портфелю та виявлення небезпек та можливостей, сильних та слабких сторін;
- розробка зведеного профілю маркетингового середовища матриці SWOT-аналізу; розробка профілю та позиціонування елементів SWOT-аналізу та формування портфелю маркетингових стратегій [3].

Показники зовнішнього середовища сільськогосподарських підприємств

Зовнішнє середовище	
О (opportunities) Можливості:	Т (threats) Загрози:
<ul style="list-style-type: none"> - залучення інвестора; - вирощування більш прибуткових сільськогосподарських культур (ріпак, пшениця, соняшник); - розробка науково-обґрунтованих сівозмін; - покращення виробничої інфраструктури (ремонт доріг, модернізація та будівництво тваринницьких приміщень); - механізація та автоматизація процесу виробництва; - підвищення продуктивності тварин; - покращення породного складу тварин; - удосконалення кормової бази (підвищення якості кормів, розробка ефективних раціонів); 	<ul style="list-style-type: none"> - різкі зміни в законодавстві з приходом нових політичних сил; - велике податкове навантаження; - підвищення цін на ресурси виробничого призначення; - погіршення кредитної політики (підвищення відсоткової ставки за кредит, нові умови кредитування тощо); - зниження попиту на продукцію; - зниження цін на вироблену сільськогосподарську продукцію; - погіршення кліматичних умов (вимерзання посівів, засуха тощо); - урожайність та якість вирощеної продукції;

Джерело: складено автором за даними джерела [1]

Для проведення SWOT-аналізу необхідно:

- 1) визначити основний напрям розвитку підприємства (його місію);
- 2) зважити сили і оцінити ринкову ситуацію, щоб зрозуміти, чи можливо рухатися у вказаному напрямі і яким чином це краще зробити;
- 3) поставити перед підприємством цілі, враховуючи його реальні можливості (визначення стратегічної мети підприємства).

Методологія SWOT-аналізу спочатку виявляє сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, а після цього встановлює ланцюжок зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формування стратегії сільськогосподарських підприємств на перспективу [4].

Отже, здійснення SWOT-аналізу є важливим етапом бізнес-планування стратегічного розвитку, оскільки на основі аналізу можна узагальнити проблемні ситуації, дослідити структуру ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства, на основі якої можна здійснити перспективне вдосконалення господарської діяльності та відстежити стан зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища, використовувати потенційні можливості для розробки оптимальної програми розвитку, правильно та своєчасно приймати стратегічні рішення.

Список використаних джерел

1. Шевельова С.О. Аграрний менеджмент // Тернопільська академія народного господарства. Тернопіль, 2014. 212 с.
2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року // ННЦ ІАЕ, 2012. 182 с.
3. Шубравська О.В. Сільськогосподарське виробництво України: нові можливості та виклики розвитку // Економіка України. 2015. № 5. С. 40-51.
4. Плець І.І. Формування моделі інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні // Бізнес Інформ. 2014. № 12. С. 293-297.

Н.С. Скрипай, здобувач ОС «магістр»

А.Ю. Воробей, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ

Галузь тваринництва становить значну частку сфери матеріального виробництва АПК та відіграє одну з основних ролей розвитку національного господарства країни. Основним завданням галузі тваринництва є забезпечення виробництва продукції в обсягах, що забезпечують національну безпеку держави й задовольняють потреби населення країни у споживанні продуктів харчування тваринного походження на рівні встановлених раціональних норм харчування. Низька ефективність галузі спричинила фінансові проблеми у більшій частині аграрних формувань, значно ускладнили можливість впровадження ресурсозберігаючих технологій та інвестиційно-інноваційних проектів. Актуальність теми дослідження визначається тим фактом, що на етапі становлення ринкової економіки і євроінтеграції виникає необхідність детального аналізу сучасного стану та перспектив розвитку тваринництва України.

На 1 серпня 2017р. чисельність наявного населення в Україні, за оцінкою, становила 42456,0 тис. осіб. Упродовж січня–липня 2017р. чисельність населення зменшилася на 128,5 тис. осіб. За офіційними статистичними даними в 2017 р. кількість зайнятого населення у сільському господарстві складає 3 577,5 тис. осіб (17,5 % від всього зайнятого населення України), що на 81,5 тис. осіб більше в порівнянні з 2016 р. Прямі іноземні інвестиції в сільське господарство у 2016 р. склали 839,3 млн. дол. США (1,4 % до загального підсумку).

В умовах, коли промисловість, будівництво, машинобудування і торгівля за результатами 2016 р. показують однозначне падіння, сільське господарство України фіксує зростання. За підсумками 2016 р. індекс сільськогосподарського виробництва показував зростання на 2,8% в порівнянні з 2015 р. (хоча за підсумками 2015 р. зростання індексу було на рівні 13,6%). В 2016 р. сільськогосподарське виробництво зросло на 2,8% в порівнянні з 2015 р. За даними Державної служби статистики України станом на 1 січня 2016 р. функціонувало 55 858 сільськогосподарських підприємств [1].

У 2016 році в порівнянні з 2015 роком чистий прибуток сільськогосподарських підприємств зменшився на 10922, 4 млн. грн. (на 40,86%), що характеризується негативною тенденцією, кількість підприємств, які отримали чистий прибуток, збільшилась на 1,6% (але фінансовий результат характеризувався негативною тенденцією до зниження – на 6952,2 млн. грн.), кількість підприємств, які отримали чистий збиток зменшилась на 1,6% (фінансовий результат характеризувався позитивною тенденцією до зростання – на 3970,2 млн. грн.),

негативною тенденцією до зниження (на 7,5%) характеризувався рівень рентабельності всієї діяльності сільськогосподарських підприємств, а також рівень рентабельності операційної діяльності сільськогосподарських підприємств (показник знизився на 10,6%), кількість найманих працівників в сільськогосподарські підприємства знизилась на 33,8 тис. осіб.

Погіршення значень зведених показників діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств в період з 2013 по 2016 рік свідчить про те, що розвиток сільського господарства в Україні стримується певними факторами-де стимуляторами.

Існує багато проблем розвитку тваринництва: низька державна підтримка фермерських господарств, які займаються тваринництвом, високі ціни на паливо (залежать від курсу долара), які сприяють тому, що неможливо отримати високорентабельне виробництво тваринної продукції, високі ціни на корми, високі відсоткові ставки по кредитах (на рівні 15 – 16%), так як існує ризик зниження платоспроможності фермерських підприємств, обмеження (2015 р.) співробітництва з РФ (основний партнер і споживач с/г продукції до 2014 року, нестабільність політичної та економічної ситуації в Україні, низький рівень потоку іноземних інвестицій в сільське господарство.

Розвиток тваринництва значною мірою залежить від витрат на виробництво та реалізацію продукції, а саме: від матеріальних витрат, перш за все, витрат на корми й витрат на реалізацію. Витрати на виробництво є одними з найважливіших показників виробництва продукції тваринництва, що формуються під впливом багатьох організаційних та економічних умов. Зростання даного показника над рівнем закупівельних цін свідчить про неефективну організацію виробництва на підприємстві та потребує негайного прийняття господарських рішень щодо вирішення такої ситуації.

В період трансформації вітчизняної економіки у зв'язку з інтеграцією України до Європейського союзу, необхідно перш за все зайнятися пошуком вирішення проблеми розвитку сільського господарства, тваринництва як пріоритетної, соціально значимої галузі вітчизняної економіки.

Пріоритетним напрямом розвитку тваринництва та підвищення його конкурентоспроможності має бути механізм державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників, що забезпечить ефективний розвиток тваринництва й створення нормативно-правової бази регулювання доходів, а також часткове відшкодування державою основних витрат на будівництво та реконструкцію тваринницьких комплексів після їх введення в експлуатацію.

Таким чином, тваринництво – одна з пріоритетних галузей економіки України. Розвиток цієї галузі сприятиме тому, що в країні зростатиме експортний потенціал, підвищуватиметься матеріальний добробут населення, зміцнюватиметься економічна та продовольча безпеки держави. [4, С. 305]. Для стабільного розвитку тваринництва необхідні не тільки прямі дотації з Державного бюджету, але й послідовна цінова політика та доступність як короткострокових, так і довгострокових кредитів для модернізації виробництва [5, С. 116 – 119].

Проте, на даний час в Україні немає ефективного державного механізму, підтримки з боку Уряду країни для розвитку тваринництва, саме тому за

останні роки відбувається певний занепад даної галузі, що спричинив зниження добробуту населення, зниження експортного потенціалу продукції тваринного походження та продовольчої незалежності України.

Список використаних джерел

1. Сільське господарство України: статистичний збірник / [авт.-упоряд. Н. С. Власенко та ін.]. – К.: Август трейд, 2016. – 400 с.
2. Герасименко А. А. Инновационные проблемы сельского хозяйства современной Украины / А. А. Герасименко, Л. А. Богачев // Молодий вчений. – 2014. – №3 (06). – С. 20 – 22.
3. Голомша Н.Є. Конкуентоспроможність сільського господарства України: можливості та фактори зростання / Н. Є. Голомша // Науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка. – Тернопіль, 2010. – № 4. – С. 67-71.
4. Курмаев П. Ю. Современное состояние и перспективы развития животноводства в Украине [коллективная монография] / Под ред. В. Ф. Беседина, А. С. Музыченка. К. : НИЭИ. – 2010. – С. 305 – 308.
5. Місюк М. В. Теоретичні аспекти економічних відносин виробників продукції скотарства та підприємств по її переробці / М. В. Місюк // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 26–33.

УДК: 311:14:

Л. А. Троцко, магістрант¹

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА

Зерно является важнейшим стратегическим продуктом, во многом определяющим межотраслевые пропорции не только в агропромышленном комплексе, но и в народном хозяйстве в целом, а также основным источником дохода производителей, позволяющим им в условиях многоотраслевого хозяйствования вести расширенное воспроизводство.

В Республике Беларусь зерновая отрасль является важнейшей в аграрной сфере по стратегической и социально-экономической значимости. Около 40% агропромышленного производства непосредственно связано с зерновыми ресурсами, под посевами зерновых культур занято свыше половины пашни, на долю зерновых приходится более одной трети валовой продукции растениеводства и почти треть всех кормов в животноводстве.

В основе хозяйственной устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей лежит их производственная устойчивость, которая

¹ Научный руководитель: Миренкова Г.В., канд. экон. наук, доцент

определяется как уровнем производства продукции, так и ее качеством и уровнем себестоимости. Зерно, являясь универсальным сельскохозяйственным продуктом, пригодно к длительному хранению, удобно в транспортировке и стабильно пользуется спросом на продовольственном рынке. Прибыль от реализации зерна составляет в общем доходе предприятий Республики Беларусь от 10 до 30 %. На производство зерна используется около 5,9% затрат труда, 14,7 % финансовых затрат, 60% минеральных и органических удобрений. Имея животноводческую направленность, Могилевская область ежегодно потребляет около 1,0-1,5 млн.т концентрированных кормов из них на зерно приходится около 80% от общей потребности.

Важным условием эффективного развития любой отрасли экономики является устойчивость производства. Значительную роль этот фактор имеет в сельском хозяйстве. Это определяется тремя основными причинами:

- сельское хозяйство является главным производителем продуктов питания, основным источником жизнедеятельности людей, и поэтому любые сбои в производстве весьма ощутимо сказываются на уровне жизни населения;
- сельское хозяйство ведется в практически не контролируемых человеком условиях, т.е. сказывается фактор неопределенности, нестабильности;
- одной из особенностей сельского хозяйства как отрасли является то, что процесс воспроизводства тесно переплетается с биологическими процессами роста и развития живых организмов.

Любая нестабильность для живых организмов несет тяжелые последствия, поэтому ущерб от неустойчивости внутри самой отрасли значительно превышает аналогичные ущербы в большинстве других отраслей. Повышение устойчивости сельскохозяйственного производства и развитие сельских территорий является основным приоритетом государства в рамках повышения продовольственной безопасности.

Одним из важных этапов статистической оценки риска является выбор его индикатора. Учитывая, что обеспечение продовольственной безопасности связано с достижением заданного объема производства зерна, который зависит от размера посевных площадей и урожайности, нами в качестве индикатора риска производства зерна была определена урожайность.

Снижение производства зерна обуславливается различными причинами. Одни причины ведут к случайным отклонениям урожайности от экономически обоснованных уровней, другие сказываются на тенденции изменения урожайности. Непредвиденное снижение урожайности зерновых культур обуславливается, прежде всего, неблагоприятными погодными условиями, влияющими на развитие растений. Тенденция складывается под влиянием комплекса постоянно действующих и эволюционно направленных факторов, отражающих систему агротехнологий. Поэтому изучение риска связано с исследованием колеблемости уровней и устойчивости тенденции урожайности.

Различная природа основной тенденции и колебаний уровней около тренда, а также связь риска с категорией «устойчивость» и «колеблемость» определяет необходимость оценки риска в двух аспектах:

- 1) риск отклонения уровней ряда динамики от тренда и
- 2) риск роста (снижения) уровней.

Однако это не означает независимости этих составляющих риска в полной мере. Между ними может существовать связь, определяемая возможным существованием механизмов связи трендового комплекса факторов с факторами колебаний

Для более подробного изучения устойчивости урожайности, валовых сборов и размеров посевов зерновых культур используем метод, основанный на выравнивание по избранным уравнениям трендов.

Тенденции колеблемости урожайности, валового сбора и посевных площадей зерна, полученные путем аналитического выравнивания по прямой ранее сглаженных величин среднеквадратических отклонений, выражается следующим уравнениями: '

$$S_y(t) = 5,51 - 0,12t$$

$$S_{вс}(t) = 1828,49 - 36,56t$$

$$S_{п}(t) = 337,88 - 6,92t$$

Данные уравнения показывают, что ежегодно колеблемость урожайности, валового сбора и посевных площадей зерна в среднем понижались на 0,12, 36,56 и на 6,92 среднеквадратических отклонения, соответственно. Это означает, что устойчивость этих показателей зерновых культур повышалась.

На конечный результат от хозяйственной деятельности современных аграрных формирований значимое влияние, наряду с устойчивостью получения определенного уровня урожайности сельскохозяйственных культур, оказывает и устойчивость цен реализации. Более того, как показывают проведенные исследования, урожайность и цены реализации определенным образом коррелируют между собой. Естественно, такую взаимосвязь количественно можно отследить только в условиях умеренно стабильной экономики. Поэтому для оценки взаимосвязи урожайности и цен были взяты данные за период 2011-2015 гг. по среднегодовым закупочным ценам и средней урожайности сельскохозяйственных культур (табл.1.)

Таблица 1

Урожайность и устойчивость зерновых культур

Годы	Зерновые, всего	рожь	ячмень	пшеница
Урожайность, ц/га				
2011	28,1	21,8	32,7	33,0
2012	24,9	22,0	30,7	32,8
2013	26,7	21,1	26,9	28,2
2014	27,3	23,4	26,7	32,6
2015	29,3	22,9	30,5	27,1
Коэффициент устойчивости				
	0,724	0,802	0,671	0,391

Таким образом, наиболее тесная обратная связь (близкая - 1) отмечается между урожайностью и ценами реализации по пшенице, что свидетельствует о том, что любое увеличение урожайности пшеницы приводит к соответствующему снижению ее цен реализации, и наоборот.

Вышесказанное еще раз подтверждает тезис о том, что важным фактором при обосновании насыщения севооборотов отдельными культурами наряду с их устойчивостью (по колебаниям урожайности) являются объективные колебания цен на отдельные виды сельскохозяйственной продукции.

УДК: 339.137:637.5

И.Н. Шафранский, магистр экономических наук¹

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В научной литературе встречается большое разнообразие показателей, применяемых для оценки конкурентоспособности продукции, однако единого универсального показателя конкурентоспособности в настоящее время не выявлено. Для оценки конкурентоспособности продукции путем сравнения ее характеристик с товаром конкурента И.М. Лифиц и другие предлагают использовать единичные показатели конкурентоспособности продукции [5].

Ряд авторов, в т.ч. и Чепурной И.П. полагают, что для оценки конкурентоспособности продукции с экономической точки зрения можно использовать коэффициент относительной себестоимости продукции [9, с. 82]. За базу сравнения предлагается взять продукцию конкурента.

Рыжикова Т.Н. полагает, что конкурентоспособность продукции может быть рассчитана, как соотношение цен оцениваемого товара и товара конкурента [7, с.188-189]. С нашей точки зрения, цена более емкий показатель, позволяющий не только комплексно оценить затраты предприятия по производству и реализации продукции, но и такие факторы, как имидж предприятия, доверие потребителей, эстетические характеристики и т.д. Предлагаемый показатель, на наш взгляд, косвенно отражает качество продукции.

¹ Научный руководитель: Сайганов А.С., д-р экон. наук, профессор, заместитель директора по научной и инновационной работе РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»

По убеждению Н.В. Чорненькой, конкурентоспособность товара является величиной, прямо пропорциональной неоплаченной части потребительской ценности товара [10]. Исходя из данного утверждения, для оценки конкурентоспособности продукции можно использовать коэффициент относительной разницы между реальной рыночной ценой продукта и его потребительской ценой. Мы придерживаемся мнения тех авторов, которые считают, что потребитель заинтересован в том, чтобы неоплаченная им часть была как можно больше и при выборе товара его цена, а, соответственно, и дополнительная выгода, которую может получить потребитель от приобретенного им товара, являются одним из важнейших критериев выбора того или иного товара. Но стоит отметить, что на практике весьма затруднительным является оценка потребительской цены из-за ее индивидуальности.

По мнению Барсуковой М.А., конкурентоспособность продукции отражает прибыль, полученная от ее реализации, следовательно, в качестве показателя конкурентоспособности может выступать коэффициент относительной прибыли от реализации продукции [1].

Ряд авторов, в т.ч. Рыжикова Т.Н. полагают, что для оценки конкурентоспособности продукции с точки зрения освоенного рыночного потенциала можно использовать показатель относительной доли продаж (рынка) [7, с 181-182]. Относительная доля продаж показывает объем рынка, который занимает товар по отношению к товару конкуренту (конкурентам). Данный показатель может изменяться от 0 до 1, где 0 говорит о том, что товар не представлен на исследуемом рынке. Стоит отметить, что данный показатель позволяет провести оценку, как с позиции потребителя, так и с позиции производителя. С позиции производителя доля продаж олицетворяет предложение на целевом рынке, с позиции потребителя – спрос.

Анализ литературных источников показал, что в качестве показателей конкурентоспособности продукции могут выступать показатели экспорта, в частности индекс Баласса (коэффициент сравнительных преимуществ), отражающий отношение удельного веса товара в экспорте страны к удельному весу этого товара в мировом экспорте [4].

Другим немало важным показателем, позволяющим оценить конкурентоспособность продукции через ее экспорт, является коэффициент относительной доли экспорта в общей реализации. На наш взгляд, данный коэффициент позволяет не только оценить конкурентоспособность продукции с позиции экспорта, но и косвенно оценить общую конкурентоспособность продукции.

Анализ литературных источников показал, что в качестве показателя конкурентоспособности продукции может выступать, как коэффициент относительной доли производства анализируемой продукции в объеме производства предприятия, так и коэффициент относительного темпа роста объема продаж, который позволяет проанализировать тенденции и сделать выводы о потенциальной конкурентоспособности продукции относительно товаропроизводителей-конкурентов.

А.С. Головачев и другие авторы считают, что в качестве показателя конкурентоспособности продукции может выступать эффективность продукции, отражающая количество эффекта на единицу затрат [3, с. 110].

Стоит также отметить, что эффективность продукции можно рассматривать с двух сторон. С позиции производителя, в качестве показателя эффективности продукции может выступать ее рентабельность. Следовательно, в качестве показателя конкурентоспособности продукции можно использовать коэффициент относительной рентабельности продукции [8].

Оценку эффективности с позиции потребителя, на наш взгляд, произвести гораздо сложнее. Как показывает практика, проблема такой оценки заключается в том, что на данный момент не существует показателя, напрямую отражающего эффективность и полноту удовлетворения потребностей потребителей. Тем не менее, в научной литературе встречается ряд показателей, позволяющих произвести данную оценку. Так, С. Ф. Покропивный высказывает мнение, что в качестве эффекта в соответствии с назначением продукции с точки зрения потребителя может выступать энергетическая ценность [6].

Применительно к рынку мясной продукции эффективность удовлетворения потребностей, согласно Белявской С.Л., можно рассчитать по следующей формуле:

$$K_{\text{продукции}} = V_{\text{реализации}}/V_{\text{рынка}} / P_{\text{реализации}}/P_{\text{рынка}}$$

где: $K_{\text{продукции}}$ – коэффициент конкурентоспособности продукции относительно сложившейся ситуации на рынке; $V_{\text{реализации}}$ – объем реализации продукции предприятием на рынке в натуральном выражении; $V_{\text{рынка}}$ – объем реализации продукции на рынке в натуральном выражении; $P_{\text{реализации}}$ – цена реализации продукции предприятием; $P_{\text{рынка}}$ – среднесложившаяся цена реализации продукции на рынке [2, с. 12-13].

На наш взгляд, одной из основных причин такого многообразия показателей конкурентоспособности, помимо особенностей оценки, является сложность и многоаспектность категории «конкурентоспособность продукции», что диктует необходимость разработки комплексного показателя оценки конкурентоспособности мясной продукции.

Литература

1. Барсукова, М.А. Прибыль как показатель экономического анализа конкурентоспособности торговой организации / М.А. Барсукова // Экономические науки. 2012. № 6. С. 151-153. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/50448809/>. – Дата доступа: 10.10.2017.

2. Белявская, С.Л. Обеспечение конкурентоспособности продукции предприятий по переработке плодов и овощей : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / С.Л. Белявская; Институт системных исследований АПК НАН Беларуси. – Минск, 2015. – 25 с.

3. Головачев, А.С. Конкурентоспособность организации: учеб. пособие / А.С. Головачев. – Минск: Выш. шк., 2012. – 319 с.

4. Керимли, Х.С. Азербайджан: экономический кризис и национальная конкурентоспособность / Х.С. Керимли // Российское предпринимательство. – 2011. – № 11-2 (196). – с. 184-188. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bgscience.ru/lib/7168/>. – Дата доступа: 17.07.2016.

5. Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : Учебник для бакалавров / И. М. Лифиц. – 3-е изд. перерабю и доп. – М. : Юрайт, 2016. – 437 с.

6. Покропивный, С.Ф. Экономика предприятия : учебник / С.Ф. Покропивный. – К.: КНЕУ. – 2003. – 608 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-ru.com/ekonomika-predpriyatiy-rf/kachestvo-konkurentosposobnost-produktsii-34179.html>. – Дата доступа: 16.07.2016.

7. Рыжикова, Т.Н. Анализ деятельности конкурентов: Учеб. пособие – М.: ИНФРА-М, 2015. – 267 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.znaniium.com>]. – (Высшее образование: Бакалавриат). – www.dx.doi.org/10.12737/7302. – Дата доступа: 08.09.2017.

8. Сайганов, А. С. Повышение конкурентоспособности молочной продукции на перерабатывающих предприятиях АПК Витебской области : монография / А. С. Сайганов, Н. А. Тригуб. – Горки: БГСХА, 2015. – 282 с.

9. Чепурной, И.П. Конкурентоспособность продовольственных товаров: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / И.П. Чепурной. – М. : ИТК Дашков и К, 2005. – 120 с.

10. Чорненькая Н. В. Организация туристической индустрии: Учебное пособие. / Н.В. Чорненькая. – К.: Атика, 2006. – 264 с.

СЕКЦІЯ 4

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Л.Г. Бага, канд. екон. наук, доцент

І.П. Черніков, І.В. Горлова, здобувачі

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Інтеграція України у світову економічну систему передбачає розробку продуманої і збалансованої державної політики у сфері міграції. Саме тут слід використати світовий досвід з теми міграції, – це будуть перші впевнені кроки до регулювання демографічної ситуації в Україні, яка загострилась через неконтрольовані певним чином міграційні потоки.

Міграція –це переміщення населення, викликане причинами економічного, політичного та соціального характеру. У залежності від того, чи перетинаються при цьому межі країни, розрізняють міграцію внутрішню і зовнішню. Внутрішня міграція призводить до переміщення мігрантів між регіонами країни або між містом і селом, але чисельність населення країни при цьому не змінюється. Зовнішня міграція впливає на чисельність населення країни, збільшуючи її на кількість людей, які переселилися в дану країну (іммігранти), і, зменшуючи на кількість людей, які виїхали за межі даної країни (емігранти).

У сучасних умовах домінуючою тенденцією в міжнародних відносинах є глобалізація, одним із проявів якої виступає міжнародна міграція. Важливість дослідження міграційних процесів, їх причин та мотивів, зумовлена також стрімким зростанням обсягів, нарощуванням інтенсивності та вагомим впливом на економічний і соціальний розвиток країн. У сучасному світі інтелектуальна міграція зумовлена процесами, які відбуваються не всередині науки, а в суспільстві загалом: криза економічних, соціальних, політичних і культурних відносин. При цьому багато країн зацікавлені в отриманні готових кваліфікованих спеціалістів у зв'язку з браком власних фахівців високого рівня.

За формою міжнародна міграція поділяється на трудову – це пересування працездатного населення з метою отримання тимчасового або постійного місця роботи; сімейну, яка, на відміну від трудової, в основному має моральний і етичний характер і пов'язана зі з'єднанням сімей; та рекреаційну (туристичну), що пов'язана з відпочинком або з приводу стажування, науково-дослідної роботи, яка має на меті передачу досвіду тощо.

Основними причинами, що зумовлюють міжнародну міграцію робочої сили, є: незадовільні економічні умови життя працездатного населення в країнах еміграції; стабільно високий рівень заробітної плати в основних імміграційних центрах; порівняно вищий технічний рівень умов праці в країнах імміграції; кращі соціальні умови для більш повної реалізації своїх можливостей у країнах імміграції; природні катаклізми в країнах еміграції і вищий рівень охорони навколишнього середовища у країнах імміграції; а також політичні, воєнні, релігійні, національні та культурні причини.

В даний час практично всі країни світу активно впливають на процеси експорту та імпорту робочої сили. Державне регулювання спрямоване на те, щоб отримати максимальний ефект від позитивних наслідків міжнародної міграції, і звести до мінімуму негативні наслідки цього явища як для країн-донорів, так і для країн-реципієнтів.

Більшість населення, що мігрує, керується економічними чинниками, наприклад, пошуками краще оплачуваної роботи. Серед мігрантів є й біженці, які залишають країну перебування через релігійні, політичні, етнічні та інші утиски. За станом на початок XXI ст. найбільше біженців було з Афганістану (5 млн. чол.), Палестини (2 млн. чол.), Ефіопії (1 млн. чол.), Мозамбіку (0,9 млн. чол.), Анголи (0,4 млн. чол.), Камбоджі (0,3 млн. чол.). З'явилися екологічні біженці, які втікають через забруднення районів свого проживання

Проблема міграції та адаптації мігрантів є дуже актуальною, важливою і неоднозначною. У центрі гострих дискусій – моделі, засоби і результати намагання урядів європейських країн окремо та ЄС в цілому знайти адекватний баланс між збереженням устроїв країн та їх культурного надбання і включенням у суспільство осіб з іншим світоглядом, стилями життя та переконаннями. Сучасні тенденції і розвиток ситуації обумовлюють необхідність перегляду і вдосконалення ефективних політик для регулювання міжнародних міграційних процесів.

До регулювання міжнародних міграційних процесів відносять: адміністративно-правове регулювання, що заключається у встановленні правових норм, міграційних квот, рамок можливостей міграції; та економічне регулювання міжнародних міграційних процесів, що включає в себе встановлення митних внесків чи бар'єрів, відповідних візових ставок, регулювання зарплати мігрантів, запровадження різного роду. Реалії регулювання міграційних процесів в Україні свідчать про недостатність ефективного законодавства у цій сфері, самостійної міграційної служби, а також ресурсів для вирішення існуючих міграційних проблем. У зв'язку з імміграцією іноземців в Україну тривогу викликає відсутність належного її регулювання, а також будь-яких державних програм інтеграції іммігрантів, внаслідок чого виникає загроза маргіналізації та соціального виключенню іммігрантських груп, загострення міжетнічної взаємодії, зростання ксенофобських настроїв у населення, що в сукупності негативно впливає на гомогенність українського суспільства.

Українське законодавство не відрізняється різноманітністю законів що регулює міграційні процеси. Існуючої правової бази України надто мало, я маю на увазі, що не вистачає наприклад такого дуже важливого закону, як «Про імміграцію», яким має бути визначено порядок і процедура імміграції в Україну іноземців та осіб без громадянства, правовий статус іммігрантів та повноваження органів, що забезпечують виконання законодавства про імміграцію. Але через різні причини законопроект, хоча і внесений на розгляд Верховної Ради ще в 1993 році, – досить не розглядався навіть у першому читанні.

Від рівня регулювання процесів трудової міграції залежить налагодження стосунків між Україною та іншими державами світу, визнання та престиж нашої країни на міжнародному ринку праці. Для подальшого вдосконалення та підвищення ефективності механізму міждержавного обміну робочою силою на нашу думку необхідно: по-перше, створити ефективну національну законодавчо-нормативну базу та відповідну організаційно-інституціональну структуру органів управління трудовою міграцією та службу зовнішньої зайнятості, на яку були б покладені обов'язки організації працевлаштування та соціального захисту українських громадян за кордоном, здійснення контролю за приватними організаціями з працевлаштування, проведення експертних оцінок наслідків трудової еміграції та імміграції для України; по-друге, розробити відповідні поправки до кримінального кодексу України з метою підвищення відповідальності за стихійну нелегальну міграцію; по-третє, організувати діяльність з працевлаштування при українських дипломатичних місіях за кордоном для підвищення соціальної захищеності наших працівників-мігрантів та створити через телебачення, радіо, центри зайнятості всіх рівнів діючу інформаційну мережу для ознайомлення громадян України з можливостями працевлаштування за кордоном.

УДК 631.158:658.3

Г.Є. Беседіна, канд. екон. наук, доцент

П.В. Лактіонов, аспірант

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ПРОЦЕС ДОБОРУ КЕРІВНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ

Управління, як творча управлінська діяльність, комплексно характеризує роль індивідуальних якостей керівника і стиль його роботи в досягненні поставлених цілей. Високий рівень мистецтва управління не є загальною мірою наявності менеджерських якостей, вона проявляється за певного поєднання таких ознак як інтуїція, досвід творчої діяльності, висока освіченість, професіоналізм, комунікабельність, відповідний тип мислення, рішучість, ініціативність, їх відповідність конкретним умовам діяльності і можливостям реалізації мети.

Схильність до управлінської діяльності визначає співвідношення формального і неформального управління, формування авторитету менеджера і прояв його лідерських якостей, і може проявляється у методах і прийомах розробки управлінських рішень, підходах до оцінки, аналізу проблем вибору і обґрунтування кращого варіанту рішення серед можливих альтернатив. Діяльнісні характеристики управлінської майстерності можуть виявлятися, формуватися, відточуватися поступово, упродовж життя [3, с. 511].

Керівник очолює організацію через делегування повноважень, саме тому лідерами стають не з волі організації, а завдяки особистому авторитету, харизмі та багатьом особистим якостям індивіда. Керівником організаційно-виробничої організації є людина, яка одночасно є і лідером і ефективно управляє своїми підлеглими, завданням якого є вплив на інших людей з метою виконання завдань, доручених організацією [1].

Лідерство є центром групового процесу, мистецтвом переконуючої згоди й феноменом влади й ініціювання структури. Встановлено, що лідерство являє собою функцію, пов'язану з позицією, виконанням ролі, з поведінкою і структуруванням очікувань. Для управління розвитком лідеру бажано розкрити процес мінливості, трансформації певних якостей. Дослідження дали змогу встановити кореляцію між особистісними рисами й сприйняттям лідерських здібностей при цьому особистісні риси багато в чому пов'язані зі сприйняттям лідерства [5].

На ефективність лідера-управлінця впливають особистісні якості, потреба в яких зумовлена специфікою ситуації й особливостями поставлених завдань. У цьому разі необхідне поєднання особистісних рис із професійною компетентністю (наявність аналітичних здібностей, професійних знань, вміння управляти). Для ефективного лідера необхідні, такі здібності як стратегічне визначення перспектив розвитку керованої організації і здатності до моделювання складних ситуацій, прораховування ризику, змінювати організаційну структуру й культуру [4].

Для управління змінами необхідні такі якості як спроможність вселяти віру в себе й свої можливості; здатність переконувати у новому рішенні старих проблем; вміння задовольняти емоційні потреби свого оточення, а також емоційна інтелігентність, яка поєднує самопоінформованість, саморегуляцію, мотивацію до досягнень, емпатію, соціальні навички. В основі вирішення організаційних завдань сучасного кадрового менеджменту домінує командний метод управління, як синтезу послідовних трансформацій організаційних культур, що відбуваються відповідно до вимог часу. Лідерство є формою діяльності, що виявляється у відносинах між лідером і тими, хто підтримує його і йде за ним, в особливих рисах характеру лідера й реакції інших людей.

Загальною ознакою лідерства є вплив одного або кількох людей на більшість інших. Цей „вплив лідера” передбачає його позитивне сприяння в досягненні спільних цілей. Лідер здійснює „акти лідерства”, структура яких характеризується елементами, що взаємодіють між собою і змінюються; певними особистісними рисами лідера, його здібностями, можливостями для реалізації цілей інших людей у процесі ситуаційної взаємодії. В управлінні розвитком важливо знати владу й джерело впливу, оскільки в певному випадку призначена на посаду людина бере у свої руки владу й впливає на інших, в другому природа цієї влади виявляється в добровільному об'єднанні. Лідер не є захищеним від санкцій проти себе з боку колективу, якщо його поведінка не відповідає прийнятим морально-етичним нормам. А керівник підприємства залежить від певних санкцій не з боку групи, а з боку тієї організації, що доручила йому керівництво цією групою. Лідер для збереження своєї позиції

повинен бути чутливим до потреб і запитів групи, а начальник може цим нехтувати.

Відносно ситуацій, які виникають в процесі керівництва, то вони являють собою набір відносин, установок і цінностей, з якими людині або групі людей доводиться мати справу й завдяки якому дії планують заздалегідь, а успішне завершення дій заохочується. Ситуація характеризується структурою міжособистісних внутрішньогрупових відносин усередині групи; рисами культури певної групи й умовами її існування; системою базових та індивідуальних цінностей і відносин. Визначальним елементом лідерської діяльності і її процесу є ціль, що реалізується через функції й завдання, тобто фіксацією взаємозв'язків, взаємодій та взаємовплив як виду міжособистісних відносин, що проявляється через цілеспрямовані або навмисні впливи й динаміку процесу лідерства і набуває різноманітних форм залежно від ситуації, цілей і завдань, міжособистісного сприйняття, оцінок і відносин [4].

В теперішній час виникає гостра необхідність до залучення в аграрний сектор кадрів ринкового спрямування, відпрацювання оптимальної структури виробництва і формування соціально-економічної бази для ефективного використання персоналу підприємств. Функціонування аграрних підприємств характеризується низьким рівнем обізнаності керівників відносно практичного застосування теоретичних і практичних аспектів менеджменту персоналу. Особливу турботу викликає також фактор низької ринкової адаптивності керівників сільськогосподарських підприємств. Адже, формування та використання кадрів управління визначається тим, що вони є представниками інтересів власників майна, землі та підлеглих.

Для досягнення кращих показників діяльності треба звернути увагу на розвиток здібностей підлеглих, більш чіткі критерії їх відповідальності, наявність у них можливості відмовлятися від виконання завдань, якщо для цього є достатні підстави, можливість вибору підлеглими роботи з урахуванням здібностей і потреб, докладніше пояснювати їм необхідність виконання завдань, обговорювати складні питання, підвищувати рівень інформованості [2].

Поліпшення якості управління персоналом в умовах демократизації суспільства має забезпечувати, з одного боку, досягнення цілей підприємства, а з іншого – узгоджуватися з ціннісними установками (орієнтирами) працівників. Суттєвого значення в цьому контексті набуває добір кадрів за наявністю управлінських здібностей, які відповідають аксіологічно-цільовому підходу. Виходячи з цього процес управління набуває аксіологічно-цільової спрямованості. Важливість формування керівного складу підприємства, адаптованого до ринкових умов, визначається тим, що керівники є не лише представниками власників капіталу, але й захисниками інтересів працівників, без чого не можливо забезпечити ефективне використання праці.

Функціонування будь-якої організації, ефективне використання її персоналу неможливе без злагодженої роботи всіх складових виробничого процесу. Вдосконалення структури управління, покращення матеріально-технічного забезпечення, вдосконалення організації роботи виробничих та

допоміжних підрозділів, удосконалення обслуговування робочих місць, покращення умов праці та відпочинку належать до якісних факторів зростання продуктивності, підвищення ефективності персоналу.

Список використаних джерел

1. Апенько С.М., Гілева Х.В. Система розвитку трудових ресурсів в умовах становлення національної системи кваліфікації / С.М. Апенько, Х.В. Гілева // Актуальні проблеми економіки. – № 11(185). – 2016. – С. 304-311.
2. Дідур К.М. Система участі персоналу в прибутках підприємств як одна з форм матеріальної мотивації / К.М. Дідур // Актуальні проблеми економіки. – № 11(185). – 2016. – С. 291- 303.
3. Завадський Й.С. Менеджмент. – Т.2 / Й.С. Завадський. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 640 с.
4. Колпаков В. Лідерство – фактор суспільного розвитку / В. Колпаков, О. Анісімов // Персонал. – № 9. – 2005. – С. 68–74.
5. Нагаєв В.М. Мистецтво управлінської діяльності і лідерство / В.М. Нагаєв. // Персонал. – № 7. – 2007. – С. 65-72.

УДК 336

В.В. Волков, докторант кафедри бухгалтерського учета и анализа¹
Университет Национальной и Мировой Экономики г. София, Болгария

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ФИНАНСИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Агропромышленный комплекс является составляющей частью экономики любого государства. Необходимо отметить, что к агропромышленному комплексу относится не только производство сельскохозяйственной продукции, т.е. выращивание сельскохозяйственных культур, но и материально-техническое обслуживание села.

АПК включает в себя отрасли производящие средства производства и обслуживания комплекса, а также отрасли по производству, сохранению, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции.

Необходимо отметить, что в АПК входят три крупные сферы отраслей:

1. Первая сфера АПК - тракторное и сельскохозяйственное машиностроение; машиностроения для пищевой промышленности; агрохимия (производство минеральных удобрений и микробиологическая промышленность); комбикормовая промышленность; система материально-

¹ Научный руководитель: Фесчиан Д., проф., д-р, заместитель руководителя кафедры бухгалтерского учета и анализа Университета Национальной и Мировой Экономики, г. София, Болгария.

технического обслуживания сельского хозяйства; мелиоративное и сельское строительство.

2. Вторая сфера - растениеводство, животноводство, рыболовство.

3. Третья сфера АПК - пищевая промышленность; холодильное, складское, специализированное транспортное хозяйство; торговые и другие предприятия и организации, занимающиеся доведением конечного продукта до потребителя, включая оптовые рынки, розничную торговлю и общественное питание. К каждой сферы следует также отнести соответствующие отрасли науки и подготовку кадров.

Агропромышленный комплекс - многоотраслевая производственная система, в которой определенная отрасль выполняет свою специфическую функцию.

Каждый сектор экономики имеет необходимость в инвестициях и финансовой поддержке. Финансирование предприятий, как известно, может производиться по трем основным направлениям:

1. За счет полученной прибыли предприятием.
2. За счет инвестиций собственников предприятия.
3. За счет привлечения кредитов и/или инвестиционных займов.

При развитии предприятий того или иного сектора экономики может появляться так называемый балансовый разрыв, когда доходы не могут покрыть все запланированные расходы предприятия. В таком случае возникает необходимость в дополнительном финансировании, а при отсутствии возможности предоставить данное финансирование за счет личных средств собственников предприятий или прибыли, прибегают к внешним займам.

Кредитование аграриев одно из важнейших внешних источников инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий наряду с бюджетной поддержкой. В научной литературе многие ученые исследовали проблемы и развитие кредитования.

На данный момент финансовый рынок имеет широкий объем представленных инвестиционных и кредитных предложений. Проанализировав предложения основных финансовых учреждений Украины, банковского сектора, необходимо отметить, что основной валютой является гривня, вопреки этому на рынке кредитных предложений имеется возможности получения кредитных займов в валюте – евро, доллар США.

Согласно данным НБУ за девять месяцев 2017 года среднемесячные процентные ставки на кредиты в валюте колеблются между 6,9 и 8,8 %, а в национальной валюте 15,2 и 17,3 %.

Проанализировав предложения банков необходимо отметить, что в основном кредиты в валюте выдаются под проценты между 6 и 9%, а в национальной валюте между 12 и 25 %. На кредиты в национальной валюте могут быть и более высокие ставки, в зависимости от условий кредитования.

Некоторые банки не указывают минимальные ставки по кредитованию, другие указывают систему по которой будет определена ставка. Таким образом охарактеризовать реальную ситуацию на рынке кредитования аграриев и

других предприятий аграрного комплекса, не представляется реальной возможности.

Таблица 1

Ставки и программы для предприятий АПК (аграриев)

Название банка	Название программы	Процентная ставка
«Ощадбанк»	Акционные кредит	От 16,9 %
	Транспорт и с/х техника	От 19%/ от 12%
«Приватбанк»	Агросезон	19% год (от 14%)
	АгроКУБ	24% год/2% в месяц
Укргазбанк	С/хоз техника	От 18% годовых в гривне От 8,5% годовых в евро От 7,5% годовых в дол. США

На определение ставки кредитования влияет достаточное количество факторов. Основным, из которых, является ставки по депозитам.

Как известно, банки являются финансовыми посредниками на финансовом рынке, в сфере денежно-кредитных взаимоотношений. В свою очередь необходимо отметить, что банки, по своей структуре, не работают со своими средствами, а занимаются привлечением средств под видом депозитов и распределением их под видом кредитов.

В Украине основным регулятором деятельности финансовых посредников, банков, является НБУ. Национальный банк в пределах своих полномочий способствует стабильности банковской системы при условии, что это не препятствует достижению и поддержанию ценовой стабильности в государстве. Национальный банк также способствует соблюдению устойчивых темпов экономического роста и поддерживает экономическую политику Кабинета Министров Украины при условии, что это не препятствует достижению ценовой стабильности и стабильности банковской системы.

Таким образом, чем выше ставка по кредиту, тем дороже обходятся кредитные средства для развития предприятия.

Как было отмечено ранее, предприятия агропромышленного комплекса не только занимаются выращиванием сельскохозяйственных культур, но и обеспечивают их сохранность, иницируют производство материально технической базы обслуживания сельского хозяйства, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение. машиностроения для пищевой промышленности и т.д.

Привлечение инвестиционных средств международных организаций, для финансирования предприятий, является одним из аналогов кредитования. К примеру, ставки по кредитам выделяемые Ощадбанком Украины из средств предоставленных ЕБРР и Европейским Инвестиционным Банком, должны быть снижены не менее чем на 1,25 % в национальной валюте и 0,5% годовых в валюте, от ставок предлагаемых самим банком.

В любом случае ставка по кредитам определяется индивидуально для каждого заемщика. Предприятия агропромышленного комплекса являются основными предприятиями для стабильного развития экономики государства. Тем самым им необходима поддержка со стороны государства.

Кроме того имеется возможность привлечения инвесторов, иностранных предприятий или физических лиц, с достаточным капиталом.

Все расходы, связанные с дополнительным финансированием, особенно кредитованием и инвестиционным финансированием, включатся в стоимость продукции, что в свою очередь приводит к удорожанию товаров и росту инфляции.

Для устранения данной проблемы, предприятиям необходимы недорогие кредиты, которые будут выдаваться финансовыми институтами, при поддержке государства. В свою очередь государству необходимо пересмотреть политику к формированию учетной ставки НБУ, ставкам по кредитам и депозитам или организации специальной программы поддерживающей кредитование предприятия агропромышленного комплекса по низким ставкам.

Основным условием для получения возможности льготного или недорогого кредитования должно быть приобретение сельскохозяйственной техники, включая тракторов и комбайнов, и др. необходимых материалов, только украинского производства.

Тем самым увеличивая производство внутри государства и уменьшение импортопотребление.

На данный момент некоторые банки предлагают долгосрочное кредитование сельскохозяйственных предприятий на закупку только иностранной сельскохозяйственной техники. В свою очередь это приводит к выводу валюты за пределы государства и дестабилизации национальной валюты.

Для привлечения иностранных инвесторов необходима стабилизация в налоговой и законодательной сфере, в том числе и улучшение инвестиционного микроклимата

Еще одной из проблем в области машиностроения и других областях производства, являются устаревшие технологии, износ и высокая энергоемкость оборудования предприятий, что приводит к завышению себестоимости продукции.

Политика государства должна быть направлена на:

1. Минимизацию расходов на кредитование предприятий агропромышленного комплекса, за счет внедрения специальных программ или снижения факторов влияющих на формирование ставок по депозитам и кредитам.
2. Привлечение иностранных инвесторов.
3. Создание необходимого климата для увеличения иностранных инвесторов.
4. Усовершенствование технических процессов предприятий относящихся к первой сфере деятельности АПК.

Также необходимо отметить, что в Украине имеется проблема, связанная с банковским сектором, а именно различные подходы в определении и применении ставок по депозитам и кредитам в национальной и иностранной валюте.

Хотелось бы отметить, что в большинстве европейских государств отсутствует разница в процентах на депозиты в национальной и иностранной валюте. Т.е. ставки на депозиты одинаковы независимо от выбранной валюты.

Существует понятие эквивалентности, т.е. например 31210 UAH = 1161 USD = 1000 EUR. Данный вопрос подлежит более подробному изучению и рассмотрению.

Литература

1. <https://privatbank.ua/business/>
2. <https://www.oschadbank.ua/ua/business/loans/>
3. https://www.ukrgasbank.com/small_bussiness/credit/silgosp_tech/
4. <https://www.otpbank.com.ua/big-corporate/>
5. Актуальні проблеми економіки/О.А. Кириченко,В.Д. Кудрицький// Кредитування аграрного сектору економіки в умовах глобальної фінансової кризи.- 2009.-№5- с.207-221
6. АгроСвіт/ О.А. Кириченко,І.В. Кудря// Кредитна безпека аграрного сектору України.-2009.-№8- с.23-26
7. http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14/Chornobay.pdf

УДК 631.15

Ю.Ю. Волошин, здобувач

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ

Організаційна культура, формуючи стійкі духовні зв'язки і комунікації всередині організації, створює її внутрішній потенціал, за рахунок якого соціально-економічна система зможе вижити в умовах кризи (як результат командного духу персоналу, його відданості організації); розвиватися (за рахунок високої кваліфікації працівників, власних розробок і т.п.), вона дає можливість переорганізовувати, самоорганізовувати процеси, структури організації відповідно до зміни ситуації.

Згідно концепції синергетики, існуючий хаос повинен породити новий порядок – нове суспільство і нову культуру. Розвиток являє собою послідовну зміну хаосу і порядку, причому розвиток відбувається з постійним зростанням ентропії системи. Синергетика дозволяє досліджувати організаційну культуру в трьох аспектах: у динамічному аспекті (з точки зору особливостей розвитку організаційної культури в умовах нелінійності); через вплив організаційної культури на досягнення синергетичного ефекту (посилення властивості синергії соціально-економічної системи); через вплив організаційної культури на процес самоорганізації соціально-економічної системи. [1].

Організаційна культура, яка орієнтує працівників на кооперацію, спільну роботу, забезпечує досягнення синергетичного ефекту, згідно з яким сумарна ефективність діяльності команди буде вище, ніж проста сума результатів окремих працівників, адже навіть висококваліфіковані та професійні працівники потребують співпраці і допомоги колективу. Розвиток організаційної культури носить нелінійний, недетермінований характер, оскільки будь-яка соціокультурна система, як і індивід має свободою вибору. Поряд з точками нестійкості виникає точка біфуркації. Шлях, який обертає система носить імовірнісний характер, зумовлений її минулим. Внаслідок чого виникає структура до якої тяжіє система, і розвиток рухається в цьому напрямку.

Самоорганізацією вважається здатність тих чи інших систем до саморозвитку, самозародження і визначається можливостями закладеними усередині системи, тобто її внутрішнім потенціалом.

Організаційна культура відноситься до внутрішнього середовища фірми, це її внутрішнього ресурсу (духовного, нематеріального, інтелектуального), який забезпечує самоорганізацію системи. Необхідною умовою розвитку організацій є існування безлічі різних елементів і сил, що діють в організації. Чим різноманітнішими є елементи системи, а також зв'язки між ними, тим сильнішою повинна бути їх єдність, взаємозв'язок, взаємодія. Складніша і досконаліша система створює вищий рівень організаційної культури, що підтверджується тим, що у високо розвинутих в промисловому відношенні країнах підприємства мають розвинену організаційну культуру, несуть відповідальність перед суспільством, мають сильні цінності, єдині цілі.

Чим складніше підприємство з точки зору номенклатури виробленої продукції, обсягів виробництва, масштабів, географічного розташування і т.ін., тим вищим повинен бути рівень організаційної культури. У той же час, як правило, тільки великі фірми легко впізнавану організаційну культуру, звідси застосування терміну «корпоративна культура».

Перехід в якісно новий стан для організацій неможливий без якісної зміни організаційної культури, яке здійснюється в трьох аспектах системного підходу. Синергетичний механізм формування і розвитку організаційної культури проявляється через встановлення і посилення взаємозв'язку і взаємодії елементів соціально-економічної системи. Структурні підрозділи організації, працівники пов'язують свої приватні цілі із загальною метою організації, і вступають у співпрацю для найкращого досягнення цієї мети [2]. Однак для ефективної співпраці необхідно, щоб працівники знали про процеси, функції, цілі, специфіку роботи всіх структурних підрозділів організації. У сучасній організації недостатньо знати і вміти виконувати тільки свою, невелику частину цілого виробничого процесу. Необхідно працювати над усім процесом, розуміти своє місце в ньому, бачити і знати кінцевий результат. Виконуючи тільки свою частину процесу в організації, працівник втрачає сенс своєї праці, оскільки не бачить кінцевого результату. Центральним моментом у дослідженні культури організації соціально-економічної системи стають процеси, що протікають в середині системи. Всі вони (інформаційні та

матеріальні) можуть бути організовані навколо якоїсь окремої функції-завдання і навколо цілого комплексного процесу виробництва.

Формування нового мислення, перепроєктування, нового підходу до організації процесів, що протікають в соціально-економічній системі отримало назву реінжиніринг бізнес-процесів, він охоплює не тільки матеріальні, а й інформаційні процеси (спілкування, прийняття рішень, управління). Головна особливість реінжинірингу в тому, що діяльність підприємства організовується навколо цілого, повного процесу. Процес не ділиться на складові а об'єднується в єдине ціле, що вимагає не тільки реорганізації та перепроєктування виробничих процесів, а й встановлення нових зв'язків і відносин між елементами організації, нової ідеології управління підприємством, тобто формування нової організаційної культури.

Системи здатні навчатися і самонавчатися організації неможна розглядати без самонавчальної культури [3]. Необхідною і достатньою умовою існування організації, що навчається є формування і розвиток в ній культури, орієнтованої на постійні нововведення, зміни, впровадження, проведення досліджень, оскільки навчання, дослідження, творчість є невід'ємною частиною такої культури, її суттю, основною цінністю. В сучасних умовах формування і розвиток інноваційної культури як основного чинника якісно нового рівня розвитку системи забезпечує можливість самоорганізації [4].

Реалізація процесу формування та розвитку організаційної культури вимагає визначення загальних напрямків її розвитку, зміни її цілей, що переслідує організація, формуючи і розвиваючи свою культуру. Тому для кожного конкретного підприємства дуже важливий вибір найбільш раціональної стратегії формування та розвитку організаційної культури.

Список використаних джерел:

1. Буданов В.Г. Принципы синергетики и управление риском / В.Г. Буданов // Синергетическая парадигма. Человек и общество в условиях нестабильности – М.: Прогресс – Традиция, 2003. –С.86-98.

2. Васильєв О. Синергетичні підходи в економічній теорії/ О. Васильєв// Економіка України. – 2007. - №5. – С.75-78.

3. Пасемко Г. П. Синергетичні аспекти регулювання аграрних відносин: питання методології / Г. П. Пасемко // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2009. – № 2 (36). – С. 32 – 41.

4. Prigogine I./ The Die is Not Cast/ . I. Prigogine // Futures. Bulletin of the World futures Studies Federation. – Vol/ 25- №4/ January 2000/ - P. 17-19.

О.В. Горох, канд. екон. наук, доцент

О.М. Галига, здобувач ОС «магістр»

Харківський національний аграрний університет ім. В.В.Докучаєва

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Сучасний розвиток міжнародної економіки часто визначають, як глобалізаційний. Усі сфери економіки України нерозривно пов'язані з цими тенденціями. Дане питання на сьогодні є актуальним, так як процеси глобалізації прогресують, стають дедалі інтенсивнішими, і починаючи з ХХ ст., стали предметом багатьох наукових досліджень.

Глобалізація є об'єктивним і всеохопним процесом, притаманним сучасному розвитку світової економіки. Неможливо зупинити поступальний об'єднавчий рух, спрямований на залучення України в інтеграційні процеси, а це викликає різноманітні й неоднозначні наслідки для національної економіки, які насамперед позначаються на фінансовому секторі країни. Позитивний або негативний вектор цих наслідків багато в чому залежить від рівня розвитку національної фінансової системи, позиції країни у світовому господарстві. Глобальна конкурентоспроможність економіки країни обумовлюється стабільністю фінансової системи та ефективністю її адаптації у міжнародному фінансовому середовищі.

Збереження конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації вимагає не стільки формування зовнішнього іміджу країни (її образу в очах населення і підприємств інших країн), скільки збереження привабливості для власних громадян і підприємств, оскільки спроби відповідати зовнішнім стандартам неминуче ведуть до втрати унікальності країни і пов'язаних з нею конкурентних переваг.

Сьогодні, структура національної економіки, незважаючи на позитивні зміни, що проявляються в зростанні частки сфери послуг у структурі ВВП, протягом останніх років характеризується значним переважанням сировинних і низько технологічних галузей. Крім того підприємства повільними темпами модернізують основні фонди та оптимізують технологічні процеси. Тому основним фактором конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку є ціновий чинник.

Так, вплив глобалізаційних процесів на економіку України носить двоякий характер, позитивним сторонами можна назвати: зменшення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій; можливість брати активну участь в обговоренні режимів регулювання міжнародних економічних відносин; забезпечення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів через приєднання до загальноприйнятих у світі регулятивних норм; можливість входження України до міжнародних коопераційних проектів.

Проте, існують і негативні наслідки глобалізації, зокрема: домінування економічно розвинених країн; пригнічення розвитку окремих галузей

національної економіки, що не завжди готові до повноцінної міжнародної конкуренції, заміщення їх імпортом; соціальна нерівність у порівнянні з економічно успішними країнами; глобалізація вивільнює економічні сили, які поглиблюють нерівність у сфері зайнятості, котра вже існує, а також у питаннях продуктивності праці, матеріального добробуту – це стає перепоною в соціально-трудовах відносинах.

На думку економістів глобалізація буде мати як позитивні, так і негативні наслідки. І від українського бізнесу залежить – чи зможуть українські підприємства скористатися перевагами інтеграції у світовий ринок, а від української влади багато в чому залежить мінімізація негативних наслідків для всієї української економіки. У якості неминучого наслідку глобалізації відзначається ріст цін на енергоносії до світового рівня, що, на їхню думку, негативно відіб'ється на всій українській економіці.

Однак, незважаючи на всі витрати й труднощі в окремих галузях, у цілому інтеграція у світовий ринок розглядається як позитивний фактор для всієї української економіки.

Ключові завдання, пов'язані з вирішенням загроз глобалізації для України передусім мають передбачати створення сприятливих умов для зміцнення єдності українського суспільства на основі європейських демократичних цінностей, формування гнучкої і ефективної системи публічних інститутів, спроможних адекватно і оперативно реагувати на зміни ситуації. Стратегія України у пошуках адекватних відповідей на виклики глобалізації має ґрунтуватися на активній участі у регіональному й глобальному інтеграційних процесах. Серед проблемних питань глобального розвитку пріоритетною залишатиметься культурна, політична та економічні сфери. Майбутнє України – за євроінтеграцією та інноваційною культурною та економічною політикою. На нашу думку, Україна має багато зробити для нарощування обсягів інвестування і кредитування економіки, зокрема й для залучення іноземних інвестицій та підвищення стійкості її банківської системи до кризових явищ. Важливим є забезпечення економічної, енергетичної та продовольчої безпеки. При цьому відволікання уваги від вирішення інших важливих проблем розвитку – культурних, соціальних, екологічних, технологічних містить суттєві загрози для подальшої долі суверенної України в світі, що глобалізується.

Вважаємо, що оптимальний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків ґрунтується, передусім, на принципових змінах у структурі національної економіки України. Тому важливим стає питання реформування зовнішньоекономічного сектора України, інтеграції її господарської системи у міжнародну економіку, створення розгалуженої інфраструктури, яка б забезпечувала швидку реалізацію ринкових перетворень, перш за все у зовнішньому секторі економіки. Від трансформації зовнішнього сектора економіки України залежать подальший економічний розвиток країни, ефективність і результативність підприємницької діяльності, місце України в системі світового господарства. Якщо Україна хоче стати повноцінним суб'єктом глобальної економічної діяльності, то вона має створювати власні транснаціональні структури.

В.Б. Макєєва аспірант*

Харківський національний аграрний університет ім.В.В. Докучаєва

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ОРЕНДИ ЗЕМЕЛІ В УКРАЇНІ

Успішний розвиток вітчизняної економіки ринковим шляхом передбачає створення повноцінного ринку земель, оскільки всі фактори виробництва мають функціонувати в єдиному ринковому середовищі. Відсутність у ньому будь – якого з факторів, які визначають цілісність і системність ринкових механізмів, призводить до порушення законів ринкової економіки, а згодом і до її розбалансування.

На сучасному етапі розвитку земельних відносин в умовах ринкової економіки постає багато актуальних питань подальшого функціонування сільського господарства, зокрема у контексті формування ефективного механізму орендних земельних відносин, спроможного організувати сільськогосподарське виробництво на засадах раціонального використання та охорони сільськогосподарських земель. Адже на кожному етапі розвитку людства однією з головних проблем завжди було раціональне використання землі з метою забезпечення всіх верств населення продуктами харчування, а промисловості – сировиною.

Ефективність земельних відносин визначається чинним організаційно-економічним механізмом обігу сільськогосподарських земель, що формує канали руху угідь до нових власників і користувачів. Виходячи із реальних умов, які склалися в аграрному секторі, обіг земель сільськогосподарського призначення здійснюється здебільшого через операції відведення земель та їх оренду. Встановлено, що чинний механізм орендних земельних відносин передбачає наявність двох сторін: орендодавця та орендаря, які взаємодіють між собою у контексті формування відносин з приводу володіння, користування та розпорядження земельними ресурсами [1, с. 119].

Економічний механізм земельної оренди є центром господарського механізму земельної оренди, його стрижневою основою. Він представляє собою сукупність економічних методів, прийомів та засобів, важелів та інструментів, які забезпечують функціонування системи оренди і, одночасно, є засобами економічного впливу на неї. Такі категорії економічного механізму, як орендна плата, термін оренди та інші є головними важелями впливу на соціально-економічний розвиток аграрних формувань. Економічний механізм земельної оренди на сучасному етапі базується на ринкових засадах і повинен

*Науковий керівник: Кошкалда І.В., д-р екон. наук, професор, зав. каф. управління земельними ресурсами та кадастру

забезпечити органічне поєднання економічних інтересів орендарів, орендодавців та суспільства.

Економічний механізм земельної оренди може бути поділений на підмеханізми, які укрупнено можна віднести до двох груп: по об'єктах функціонування (механізм визначення орендної плати, механізм терміну договору, механізми відповідальності, механізм відшкодування поліпшень та ін.) та по напрямку функціонування (механізм мотивації орендаря/орендодавця, механізм удосконалення орендних платежів та ін.) [2, С. 80].

Орендні земельні відносини визначаються і регулюються Земельним кодексом України, Цивільним кодексом України, Податковим кодексом України, Законом України «Про оренду землі» та іншими нормативно-правовими актами, прийнятими відповідно до них.

Згідно із Законом України «Про оренду землі», орендарями земельних ділянок є юридичні або фізичні особи, яким на підставі договору оренди земель належить право володіння та користування земельною ділянкою. Відповідно до ст. 15 Закону «Про оренду землі», щоб договір оренди землі вважався укладеним, він повинен містити такі обов'язкові умови: – об'єкт оренди (кадастровий номер, місце розташування та розмір земельної ділянки); – строк дії договору оренди; – орендна плата із зазначенням її розміру, індексації, способу та умов розрахунків, строків, порядку її внесення і перегляду та відповідальності за її несплату[3].

Одним із важливих чинників, що має значний вплив на розвиток орендних земельних відносин, є встановлення терміну оренди. В Україні відповідно до чинного Земельного законодавства, мінімальний термін дії договору оренди землі складає 7 років. На наш погляд, з метою удосконалення орендних земельних відносин, мінімальний термін дії укладення договорів оренди повинен становити 10 років, адже оренда земельних часток (паїв) на більший термін створює умови орендареві для більш ефективного використання земельних угідь: запровадження раціональної сівозміни, збільшення капітальних вкладень щодо покращення структури ґрунтів та застосування нових технологій вирощування сільськогосподарських культур. Але при цьому, на законодавчому рівні мають бути захищені права і інтереси як селян – землевласників, так і орендарів. Також повинен проводитись обов'язковий контроль за дотриманням вимог сівозмін.

Досить важливим економічним аспектом розвитку орендних відносин є визначення рівня орендної плати за землю, оскільки здебільшого саме від неї залежить ефективність земельних орендних відносин. Орендна плата за землю - це платіж, який орендар вносить орендодавцеві за користування земельною ділянкою. Розмір орендної плати встановлюється у договорі оренди, але річна сума платежу не може бути меншою 3 відсотків нормативної грошової оцінки і не може перевищувати 12 відсотків нормативної грошової оцінки [3].

Податковий кодекс України визначає розміри та порядок плати за користування земельними ресурсами, напрями використання коштів, які надійшли до бюджету від плати за землю, встановлює відповідальність суб'єктів щодо правильності обчислення і справляння земельного податку.

Відповідно до Закону України «Про оренду землі» орендна плата справляється у грошовій формі, однак за згодою сторін розрахунки щодо орендної плати за землю можуть здійснюватися у натуральній формі. Розрахунок у натуральній формі має відповідати грошовому еквіваленту вартості товарів за ринковими цінами на дату внесення орендної плати. Розрахунок за орендну плату за земельні ділянки, що перебувають у державній і комунальній власності здійснюються виключно у грошовій формі.

Результати проведених досліджень свідчать, що у наш час домінує натуральна форма виплат орендної плати за використання земельних часток (паїв). Поряд із цим, з'ясовано, що при натуральній формі розрахунку з орендодавцями за оренду земельних часток (паїв) орендарі завищують ціну сільськогосподарської продукції, яка в окремих випадках є значно вищою середньої ціни реалізації, що негативно позначається на фінансових інтересах орендодавців. Тому головним завданням у розвитку орендних земельних відносин є формування конкурентного орендного середовища, дотримання сторонами договірних зобов'язань, встановлення чесних і взаємовигідних відносин між власниками і орендодавцями при вирішенні питань, щодо розміру, форми та величини виплати орендної плати. Зокрема, у перспективі доцільно було б у договорі оренди землі вказувати форму розрахунку орендаря з орендодавцем, де грошова форма розрахунку повинна бути встановлена на обумовленому чинним законодавством рівні, а для натуральної форми необхідно зазначити хоча б орієнтований перелік сільськогосподарської продукції та її вартість.

На сьогоднішній день ми можемо зробити висновок, що чинний організаційно-економічний механізм орендних земельних відносин потребує удосконалення. Тому для розвитку та удосконалення орендних земельних відносин слід зосередитися на формуванні конкурентного середовища серед потенційних орендарів землі; всебічному захисті й гарантуванні прав селян-орендодавців, зокрема, застосуванні дійових механізмів відповідальності за недотримання сторонами умов орендних угод у питаннях розміру, форми та повноти виплати орендної плати; підвищенні орендної плати за землю, а також екологізації використання орендованих земель, що передбачає реалізацію стимулювальних і регламентаційних заходів; запровадженні екологічного моніторингу та контролю, спрямованих на використання орендарями екологічнобезпечних агротехнологій і належне відтворення родючості ґрунтів; розробці дієвих механізмів залучення орендарями середньо – й довгострокових кредитів; удосконаленні земельного законодавства тощо.

Список використаних джерел

1. Заставнюк Л. Удосконалення організаційно – економічного механізму орендних земельних відносин у сільському господарстві/ Л. Заставнюк// Економічний аналіз. – 2013. – № 12. – С. 118 – 122.

2. Яворська Т.І., Прус Ю. О. Теоретичні основи організаційно-економічного механізму оренди землі /Т.І. Яворська, Ю. О. Прус // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2011. - № 4. – С. 78 – 89.

3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція): Закон України №191-VIII від 5 квітня 2015 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 21, ст.133:[Електронний ресурс]. – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/191-19>

УДК 338.512:631.815:58.056

В.В. Макогон, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІНЕРАЛЬНІ ДОБРИВА З УРАХУВАННЯ ВПЛИВУ ПОГОДНИХ УМОВ

Передумовою стійкої конкурентної позиції сільськогосподарського підприємства на зерновому ринку є висока продуктивність використання основного елементу аграрного ресурсного потенціалу – земельних угідь. Ознакою останньої є досягнення високої і стійкої урожайності цієї культури, передумовою чого є підтримання бездефіцитного балансу основних елементів живлення рослин, яку забезпечує система удобрення у комплексі з технологічними і природно-кліматичними чинниками. Тривала криза у аграрному секторі, скорочення обсягів виробництва продукції тваринництва і поголів'я основних видів тварин обумовили суттєве зменшення обсягів внесення органічних добрив, основного чинника поповнення запасів гумусу. У наслідок цього домінантою поповнення запасів поживних речовин у ґрунті на сьогодні є мінеральні добрива.

Це обумовлює посилення уваги до управління витратами на мінеральні добрива. Першим кроком у вирішенні цього завдання, став аналіз локального впливу витрат за цією статтею на урожайність зерна пшениці. Отримані результати свідчать, що залежність урожайності від змін питомих витрат на мінеральні добрива підпорядковується дії закону спадної віддачі, що дозволяє визначити оптимальну величину цих витрат, яка забезпечує отримання максимальної урожайності при середніх величинах, що характеризують параметри технологічного процесу і природно-кліматичні умови. Зокрема для сільськогосподарські підприємства Харківської області у 2015 р. оптимальною є величина витрат на мінеральні добрива 1,82 тис. грн/га, яка має гарантувати урожайність пшениці 39,5 ц/га. При цьому слід констатувати низьку достовірність локальних оцінок взаємозв'язку витрат на мінеральні добрива і урожайності.

Уточнення функції урожайності від питомих витрат на мінеральні добрива потребує урахування у ній впливу на факторну ознаку погодно-кліматичних чинників, а саме середніх подекадних температур і сум опадів протягом передпосівного і вегетаційного періодів, тобто у серпні-листопаді

років у якому пшеницю було посіяно та за березні-липні року у якому вона була зібрана. З метою підвищення релевантності розрахунків було застосовано прийом господарство-років, коли з даних по господарству за окремі роки формують строки масиву даних. Надалі, з отриманої у такий спосіб функції урожайності від питомих витрат на мінеральні добрива та подекадних показників температурного режиму і кількість опадів, були виключенні змінні з модулем Т-статистики Стьюдента нижчим 2,0. Таким чином, уточнена лінійна виробнича функція урожайності пшениці включає у себе питомі витрати на мінеральні добрива та 16 змінних, що характеризують погодні умови у найкритичніші періоди перед посівом та протягом вегетації:

$$Y = -1,4X_1 - 2,3X_2 + 2,7X_3 + 0,06X_4 + 0,86X_5 + 0,1X_6 + 2,1X_7 - 3,0X_8 + 4,1X_9 + 0,07X_{10} - 1,0X_{11} + 0,07X_{12} - 3,4X_{13} + 1,9X_{14} + 1,1X_{15} - 1,1X_{16} + 4,8X_{17} + 52,4 \quad (1)$$

де X_1 – середньодобова температура першої декади серпня року, що передував збиранню врожаю, °С; X_2 – середньодобова температура першої декади вересня року, що передував збиранню врожаю, °С; X_3 – середньодобова температура другої декади вересня року, що передував збиранню врожаю, °С; X_4 – кількість опадів у третій вересня року, що передував збиранню врожаю, мм; X_5 – середньодобова температура першої декади листопада року, що передував збиранню врожаю, °С; X_6 – кількість опадів у першій декаді листопада року, що передував збиранню врожаю, мм; X_7 – середньодобова температура другої декади березня поточного року, °С; X_8 – середньодобова температура третьої декади березня поточного року, °С; X_9 – середньодобова температура другої декади квітня поточного року, °С; X_{10} – кількість опадів у другій декаді квітня поточного року, мм; X_{11} – середньодобова температура першої декади травня поточного року, °С; X_{12} – кількість опадів у першій декаді травня квітня поточного року, мм; X_{13} – середньодобова температура другої декади травня поточного року, °С; X_{14} – середньодобова температура третьої декади травня поточного року, °С; X_{15} – середньодобова температура другої декади липня поточного року, °С; X_{16} – середньодобова температура третьої декади липня поточного року, °С; X_{17} – питомі витрати на мінеральні добрива, тис. грн/га.

Значення коефіцієнту детермінації для неї ($R^2 = 0,8187$) вказує на високу достовірність апроксимації. Аналіз отриманих результатів засвідчив, що найбільш вагомими з погодних чинників є середньодобова температура другої декади вересня і сума опадів третьої декади цього ж місяця року, що передує збиранню врожаю, а також середньодобова температура третьої другої березня року, в якому його було зібрано.

Наступним кроком стало формування системи виробничих функцій урожайності від витрат на мінеральні добрива на 1 га посівів пшениці та показників температурного режиму і кількість опадів у критичні декади. При цьому ми виходили з нелінійного характеру взаємозв'язку урожайності і зміни факторів, а тому до моделі було включено перші ступені факторів, наявних у лінійній моделі, їх квадрати – з метою відповідності поведінки очікуваних змін результативного показника дії закону спадної віддачі, а також добуток погодних факторів на питомі витрати на мінеральні добрива – з метою можливості визначення локального оптимуму витрат на мінеральні добрива виходячи з фактичних значень середньодобових температур і кількості опадів. При цьому для поліноміальної функції, так само як і для лінійної було

застосовано багатоітераційний алгоритм розрахунків, який дозволив виключити фактори зв значенням модуля Т-статистики Стьюдента нижчим 2,0.

Надалі подібний підхід було поширено і на інші періоди з критичними для вегетації пшениці погодно-кліматичними умовами. Зокрема особливий інтерес становить рівняння залежності урожайності від питомих витрат на мінеральні добрива з урахуванням передпосівних погодних умов. До неї було включено середньодобові температури першої декади серпня, а також другої-третьої декад вересня, кількість опадів третьої декади вересня і питомі річні витрати на мінеральні добрива. Застосування багатоітераційного алгоритму кореляційно-регресійного моделювання і виключенням факторів зі значенням Т-коефіцієнту Стюдента меншим 2,0 дозволило визначити аналітичну форму залежності урожайності від питомих витрат на мінеральні добрива і передпосівних погодних умов:

$$Y = 12,1X_1 - 0,2X_1^2 - 1,2X_2X_{17} - 1,8X_3 + 0,2X_4 - 0,001X_4^2 + 39,6X_{17} - 4,2X_{17}^2 - 109,8 \quad (2)$$

Значення коефіцієнту детермінації для нього ($R^2 = 0,5360$) вказує на його досить високу достовірність. Останню виробничу функцію було використано для визначення системи рівнянь залежності урожайності пшениці від питомих витрат на мінеральні добрива при сприятливих, стресових і середніх погодних умовах. Зокрема, шляхом підстановки значень мінімальних середньодобових температур і максимальної кількості опадів для сприятливого варіанту; максимальних середньодобових температур і мінімальну кількість опадів – для стресового варіанту, а також середні багаторічні значення температури і кількість опадів – для проміжного варіанту було визначено три рівняння залежності урожайності пшениці від витрат на мінеральні добрива у розрахунку на 1 га її посівів для різних погодних умов передпосівного періоду. Так рівняння вказаної залежності для стресових погодних умов передпосівного періоду мало вигляд:

$$Y_1 = -4,2X_{17}^2 + 15,0X_{17} + 10,2, \quad (3)$$

Натомість рівняння залежності урожайності пшениці від витрат на мінеральні добрива у розрахунку на 1 га її посівів для року із середніми багаторічними значеннями середньодобових температур та кількості опадів мало вигляд:

$$Y_2 = -4,2X_{17}^2 + 19,5X_{17} + 23,8, \quad (4)$$

Нарешті аналітична форма залежності для сприятливих передпосівних умов була наступною:

$$Y_3 = -4,2X_{17}^2 + 24,6X_{17} + 19,8 \quad (5)$$

Надалі були обраховані питомі витрат на мінеральні добрива, що забезпечують максимізацію функцій (3)-(5). Зокрема, для стресових умов ця величина дорівнювала 1,81 тис. грн/га, для проміжного варіанту – 2,34 тис. грн/га і нарешті для сприятливих умов її значення становило 2,97 тис. грн/га. Підставивши отримані розрахункові величини до рівнянь (3)-(5), ми визначили максимальні значення урожайності, якої буде досягнуто у роки з різними погодними умовами передпосівного періоду. Так для року зі стресовими

умовами максимум урожайності становитиме 23,8 ц/га, для проміжного варіанту – 46,6, для року зі сприятливими умовами передпосівного періоду – 56,3 ц/га.

УДК 332.122:338.43

В.І. Мельник, д-р екон. наук, доцент
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Ґрунтуючись на застосуванні системного підходу, можна стверджувати, що сільські території є компонентою просторової цілісності, якій притаманні певні особливості та, у межах якої функціонує система природних, соціальних та економічних взаємозв'язків. Таким внутрішньо системним взаємовідносинам притаманна сукупність різноманітних характеристик, що визначає структуру, режим та динаміку функціонування системи загалом. Розвиток сільських територій слід розглядати як процес формування організаційно-територіального середовища взаємодії його елементів.

Сільські території є соціально-просторовими утвореннями, що поєднують організаційні, виробничо-господарські, соціально-економічні та природно-ресурсні складові, через сукупність виконуваних ними функцій та забезпечують багатогалузевий розвиток й створюють життєве середовище населення. Практика свідчить, що адаптація всіх інституцій до ринкових принципів економічної діяльності проходить не на належному рівні, в багатьох випадках має несистемний, а іноді й непослідовний характер. Особливо це стосується аграрної сфери, розвиток якої тісно пов'язаний із розвитком сільських територій, значно залежить від природних факторів, а також від багатьох інших чинників як внутрішньодержавного, так і зовнішнього впливу [1, с.27].

Держава та органи місцевого самоврядування мають вітати зусилля великих виробників щодо залучення у виробництво місцевого населення, створення умов для включення у товарне виробництво індивідуальних селянських господарств. Сьогодні головною метою політики держави в сільських територіях має стати політика, спрямована на нарощування доходів домогосподарств від власної діяльності, а не від рентних платежів.

Скоординованість державної політики в сфері регіонального розвитку, агровиробництва та сільського розвитку на фоні широкої децентралізації відкриває для сільських територій нові можливості для прискореного розвитку [2]. Центри об'єднаних громад мають принести в сільські території нові технології, нові стандарти управління, нові підходи до організації місцевого економічного життя та якісні соціальні послуги. Нові громади отримують нові

можливості для розвитку через зняття адміністративних бар'єрів для міського бізнесу у сільських територіях, які увійшли до складу цих громад, а також нову якість управлінців місцевого самоврядування. Поєднання в одній територіальній громаді міських і сільських поселень має стати додатковою можливістю для відкриття соціальних ліфтів у сільських територіях без обов'язкового покидання місця свого проживання.

У Стратегії регіонального розвитку 2020, політика сільського розвитку визначена одним із пріоритетів держави, а більшість стратегій розвитку українських регіонів мають серед власних стратегічних цілей – розвиток сільських територій. Попри це є проблеми з проактивним включенням сільських територій у планування регіонального розвитку, а особливо із підготовкою та поданням проектів розвитку характеру для фінансування з Державного фонду регіонального розвитку [3]. Держава, в особі центральних органів виконавчої влади, зокрема Міністерства аграрної політики, Міністерства регіонального розвитку та будівництва має синхронізувати свої політики у сфері регіонального розвитку та у сфері розвитку сільських територій аби досягнути максимального результату.

При визначенні цілей програм соціально-економічного розвитку сільських територіальних громад і районних та обласних програм сталого розвитку сільських територій за орієнтири слугуватимуть соціальні стандарти й нормативи проживання у сільській місцевості [4]. Тому, необхідною передумовою середньострокового планування сталого розвитку сільських територій має бути розробка, затвердження та забезпечення повсюдного використання науково обґрунтованих прогресивних соціальних стандартів, з тим, щоб до завершення Програми забезпечити вирівнювання умов життєдіяльності сільського й міського населення та їх наближення до європейських стандартів.

Визначальними умовами зміцнення економічного потенціалу сільських територій є підвищення ефективності функціонування аграрного сектору; розвиток підприємництва; раціоналізація використання природно-ресурсної основи; нові ресурсні потоки та система прямої державної допомоги виробникам сільськогосподарської продукції; розвиток інфраструктури, реалізація проектів територіального розвитку, що спрямовується на зростання виробничо-господарської сфери місцевої економіки й всебічної підтримки людського потенціалу.

Список використаних джерел

1. Лузан Ю.Я. Збалансованість попиту та пропозиції на продовольчому ринку / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – №8. – С. 27–37.
2. Сільські території у період змін. Нові можливості ?! – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csi.org.ua/silski-terytoriyi-u-period-zmin-novi-mozlyvosti>
3. Державна стратегія регіонального розвитку 2020 – [електронний ресурс]. – режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/385-2014-p>

4. Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період 2020 року – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>

УДК 338.43.001.2

Я.О. Овсянников, здобувач ОС «магістр»¹
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ДИНАМІКА І ДОСЯГНУТИЙ РІВЕНЬ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Перехід вітчизняної аграрної сфери економіки на ринкові засади як до ефективної моделі розвитку економіки виправдав себе у часі. Він увійшов у організаційно-економічну діяльність аграрних формувань, консолідував зусилля підприємницьких форм господарювання навколо розвитку аграрної економіки в цей непростий час тривалих трансформаційних перетворень на селі. Всі проблеми, з якими зіштовхнулися сільськогосподарські товаровиробники, ще свіжі в пам'яті та й на сьогодні більшість з них залишаються актуальними, особливо ті, що базуються на необхідності підвищення ефективності функціонування та прибуткового ведення сільськогосподарського

На сьогоднішній день, сільське господарство України функціонує на ринково-підприємницьких засадах. Але разом з тим, специфіка галузі не звільняє його від цілого ряду проблем притаманних даній галузі. Однією з найвагоміших проблем вважаємо – недостатня прибутковість значної частини аграрних підприємств для здійснення розширеного відтворення. В умовах орієнтації галузі на підвищення економічної ефективності, а зрештою конкурентоспроможності аграрних підприємств – підвищення прибутковості і, відтак, інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств набуває пріоритетного значення.

Як зазначають провідні вчені-економісти Ю.О. Лупенко та В.Я. Месель-Веселяк, в програмі стратегічного напрямку розвитку сільського господарства України на період до 2020 року: «В останні роки сільське господарство досягло стабільної позитивної динаміки і все більше нарощує виробництво сільськогосподарської продукції. Практично завершилося формування структури виробництва та системи його організації в процесі земельної і аграрної реформи».

Проаналізувавши динаміку ефективності виробництва в сільськогосподарських підприємствах України, можемо зазначити,

¹ Науковий керівник: Скоромна О.Ю., канд. екон. наук, ст. викладач

прибутковість сільськогосподарських підприємств в роки аграрної реформи істотно знизилася. Тобто, за період з 2003 по 2007 рр. рівень рентабельності є найнижчим. В цей період проходила приватизація землі одержавлених колгоспів і радгоспів ефект від якої був від'ємний. У 2000 році аграрні підприємства були у цілому збитковими. Наступний період, 2004-2008 років вже проявляються певні позитивні зрушення. Сектор сільськогосподарських підприємств був щорічно прибутковим. Нажаль, залишається збитковою тваринницька галузь, виключення складають 2005 і 2008 рр. Рік 2008 відзначився тим, що був рекордний валовий збір зернових і зернобобових культур. Фінансовий результат за даний період був позитивним виключення склав лише 2000 р, в 2008 р. прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції склав 5,5 млрд грн.

Загалом, можна зазначити, що період з 2003 по 2008 рр. був досить складним для всієї галузі - сільське господарство пристосовувалося до умов ринкової економіки. Показники прибутковості сільськогосподарського виробництва свідчать лише про те, що аграрні підприємства упродовж п'яти років були прибутковими, а відповідно мали можливість здійснювати просте відтворення. Наступний період з 2009 по 2013 рр. відзначився тим, що аграрний сектор поступово зміг пристосуватися до умов ринкової економіки, здійснювати навіть не просто розширене відтворення, про що свідчать зростаючі показники прибутковості та рентабельності.

У грошовому виразі прибутки підприємств за досліджувані роки значно зросли: від 22094,9 млн грн. у 2010 році до 127360,1 млн грн. у 2015 році. Нажаль, важко стверджувати, що причиною цього був стрімкий ріст економіки, та економічний прорив галузі сільського господарства. Пояснення зростання фінансових результатів в даному випадку досить просте, в 2014 році спостерігалися високий рівень інфляції, а як відомо витрати в сільському господарстві припадають на I-II квартал, а реалізація продукції на III-IV.

Представлені дані дають підстави зробити висновок, що за досліджуваний період сільськогосподарські підприємства завдяки наполегливій праці селян, більш виважені аграрній політиці уряду та наданій державній підтримці, жодного року в підсумку не отримали збиток. Але вважаємо, що висновки про вихід галузі з кризи робити ще зарано. Адже сільське господарство досить специфічна галузь на яку впливає ряд як внутрішніх так і зовнішніх чинників. Одним з основних зовнішніх факторів, що сприяє розвитку галузі, підвищення її ефективності та прибутковості це державна підтримка та виважена політика уряду, що буде направлена на розвиток села.

В.В. Орлов, здобувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту¹
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

СОРТОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ ВИСОКИХ ГЕНЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Зерновиробництво має не тільки важливе соціально-економічне значення, а й політичне для розвитку національної економіки та забезпечення продовольчої безпеки держави. Зерно завжди належало до конкурентоспроможних продуктів на світовому ринку [1]. Одним із найбільш дієвих важелів підвищення кількісних та якісних показників зерновиробництва є використання у якості посівного матеріалу насіння високих генерацій.

Сорт рослин є особливим об'єктом інтелектуальної власності поряд із науковим відкриттям, породою тварин, комерційною таємницею, фольклором та традиційним знанням у групі об'єктів права промислової власності. Право на сорт засвідчується патентом, що є охоронним документом і засвідчує пріоритет та майнове право інтелектуальної власності на сорт рослин [2].

Сучасні завдання основних ланок системи насінництва польових культур в Україні наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Завдання основних ланок системи насінництва польових культур в Україні

Ланка системи	Завдання	Виконавці
Сортовипробування	Випробування, оцінювання й занесення до Державного реєстру сортів рослин, придатних до поширення в Україні	Державна служба України з охорони прав на сорти рослин
Сортовий і насінневий контроль	Контроль за сортовими властивостями насіння (апробація); перевірка посівних і фізичних властивостей насіння	Українська державна, обласні, районні насінневі інспекції

Джерело: систематизовано автором на основі [3].

У відповідності до вимог Закону України «Про насіння і садивний матеріал», суб'єкти насінництва та розсадництва мають право розмножувати, заготовляти та використовувати насіння і садивний матеріал сортів рослин (клонів, ліній, гібридів) за дозволом відповідного володільця патенту на використання сорту, якщо їх виробничі умови відповідають атестаційним вимогам [4].

¹ Науковий керівник: Огійчук М.Ф., канд. екон. наук, професор

За даними Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні, станом на 2017 р. в Україні зареєстровано 1695 сортів зернових культур, серед яких 59,7 % припадає на кукурудзу звичайну, 19,9 % - озиму пшеницю (м`яку), 8,4 % - ярий ячмінь (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість зареєстрованих сортів зернових злакових культур за даними Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні на 2017 рік

№ п/п	Назва культури	Кількість сортів за рекомендованими зонами для вирощування						Разом
		Полісся	Полісся/ Лісостеп	Лісостеп	Лісостеп/ Степ	Степ	Полісся/ Лісостеп/ Степ	
1.	Пшениця м`яка (озима)	20	71	23	57	50	116	337
2.	Пшениця м`яка (яра)	2	15	8	2	4	6	37
3.	Пшениця м`яка (дворучка)	-	1	-	-	-	-	1
4.	Пшениця тверда (озима)	-	-	3	13	3	-	19
5.	Пшениця тверда (яра)	-	2	2	3	2	1	10
6.	Жито посівне (озиме)	4	18	1	1	3	9	36
7.	Тритикале (озиме)	-	10	4	2	-	11	27
8.	Тритикале (яре)	4	4	-	-	-	5	13
9.	Овес посівний (ярий)	7	6	5	-	1	9	28
10.	Ячмінь звичайний (озимий)	-	5	1	5	2	31	44
11.	Ячмінь звичайний (ярий)	30	30	17	9	19	37	142
12.	Кукурудза звичайна	55	71	154	161	306	264	1011
	Разом	122	231	216	250	388	488	1695

Джерело: систематизовано автором на основі [5].

Найбільша кількість сортів (28,8 %) передбачена для розповсюдження у всіх географічних зонах України – Поліссі, Лісостепу і Степу, хоча окремо порівнюючи ці зони простежується тенденція про найбільшу кількість сортів, придатних саме для зони Степу (22,9 %).

Сьогоднішня система розробки сортів – це потужний науково-інноваційний комплекс державних та приватних підприємств, який сприяє

нарощування могутності насінницької галузі – однієї із найбільш прибуткових галузей національної економіки. Як зазначає О.В. Захарчук, в Україні зруйнована матеріально-технічна база системи насінництва доведена до критичного стану, ринок насіння деформовано, товаровиробнику часто пропонують фальсифікат під певною назвою сорту, що й викликало експансію іноземних сортів кукурудзи, соняшнику та інших культур на території нашої держави [6].

В той же час, нині галузь виробництва насіння високих генерацій в Україні зустрічається з низкою проблем організаційно-економічного характеру, однією з яких є неврегульованість питань, пов'язаних із встановленням ціни на сорт насіння високих генерацій та взаємовідносинами між науковими селекційними установами та сільськогосподарськими підприємствами.

З цією метою вважаємо за доцільне розробку правового регулювання питання визначення розміру роялті оригінатору сорту (як правило, селекційній установі), а також задоволення інтересів всіх учасників галузі насінництва. Як один із варіантів вирішення цієї проблеми, на нашу думку, може бути створення регіонального насінневого кластеру з обов'язковою державною участю у регулюванні взаємовідносин всіх учасників такого формування.

Список використаних джерел

1. Погріщук Б.В. Особливості формування та економічного базису зерновиробництва та ринку зерна України [Електронний ресурс] / Б.В. Погріщук // Наукові праці ПДАА. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/219.pdf>.
2. Захарчук О.В. Насіння і садивний матеріал як об'єкт інтелектуальної власності / О.В. Захарчук, М.І. Кісіль, В.С. Кропивко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 90 с.
3. Молоцький М.Я. Селекція і насінництво сільськогосподарських рослин: підручник / М.Я. Молоцький, С.П. Васильківський, В.І. Князюк. – К.: Вища освіта, 2006. – 463 с.
4. Про насіння і садивний матеріал: Закон України № 411-IV від 26 грудня 2002 року, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/411-15>.
5. Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні на 2017 рік (станом на 11.01.2017 р.) // Міністерство аграрної політики та продовольства України. – 394 с.
6. Захарчук О.В. Аналіз розвитку високопродуктивних сортів і насіння сільськогосподарських культур // О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2016. – №. 3. – С. 57-65.

Г.П. Пасемко, д-р наук з держ. упр., професор

О.В. Чаговець, канд. екон. наук

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

Слово «диверсифікація» походить від латинських слів *diversus*, що означає різний, віддалений і *fadere* – робити, тому найбільш поширеним і загально прийнятим визначенням даної категорії є таке: «поширення господарської діяльності на нові сфери (розширення асортименту виробів, що виготовляються, видів наданих послуг, географічної сфери діяльності та ін.), що можуть і не мати прямого зв'язку з основним видом діяльності підприємства або бути від нього функціонально залежним» [1, с. 153].

Багатогранність досліджуваного явища підтверджується великою кількістю та різноманітністю трактувань його сутності. Кожне з існуючих пояснень змісту диверсифікації розкриває лише частину того, що об'єднує в собі диверсифікація як економічне явище.

Так, значна частина вчених зводить диверсифікацію до одного із методів управління ризиками діяльності підприємства. Крім того, диверсифікація досить часто розглядається не лише як урізноманітнення господарської діяльності, проникнення підприємства в інші галузі, а й у вужчому значенні, зокрема як перерозподіл капіталу, під яким розуміють розподіл грошових капіталів, що інвестуються чи кредитуються у виробництво, або ресурсів між різноманітними об'єктами з метою зниження ризику втрат, отримання додаткового прибутку та усунення диспропорцій відтворення («диверсифікація кредиту»). Найбільш численною виявилася група авторів, які диверсифікацію трактують як одну із складових стратегічного набору підприємства, яка забезпечує розширення виробництва за рахунок галузей та видів продукції, що раніше не були притаманними підприємству. Хоча, напевно чи можуть бути серйозно диверсифіковані ризики сільськогосподарських підприємств за рахунок включення до їх виробничих програм нових видів сільськогосподарської продукції (соя, ріпак, овочі тощо), оскільки це не змінює ні сировинну орієнтацію підприємства, ні його галузеву приналежність. Але таке управлінське рішення надасть підприємству більшої гнучкості щодо споживачів і ринків, яка отримується за рахунок продуктової диференціації, а не диверсифікації. Саме продуктова диференціація надає можливість деяким авторам значно розширити перелік диверсифікованих сільськогосподарських підприємств [2; 3; 4].

Отже, бачення науковців відносно залежності та підпорядкованості галузей і видів продукції в процесі диверсифікації кардинально відрізняються. Можна виділити три основні підходи до пояснення галузевої залежності диверсифікованих підприємств:

- 1) галузі, технологічно не пов'язані;

2) розширення асортиментного складу продукції, де під асортиментом розуміють сукупність різних видів товару, що відрізняються один від одного певними характеристиками, показниками;

3) розширення діяльності у будь-якому напрямі [2; 3; 5; 6; 7].

Деякі вчені розглядають диверсифікацію як процес, що здійснюється в межах одного підприємства і набуває форми «диверсифікації виробництва» [8]. Хоча, звісно, існують і протилежні думки. Так, З. Манів та І. Луцький визначають диверсифікацію як форму реструктуризації суб'єктів господарювання, що передбачає одночасний розвиток багатьох виробництв, непов'язаних один з одним за видами виробництва, асортиментом продукції, що випускається. На їх думку, це явище має місце лише тоді, «...коли в результаті внутрішньої нестійкості підприємства об'єднуються або входять до складу великого монополістичного об'єднання» [9]. Схожим баченням відрізняється і С. Мочерний, який зазначає, що «...диверсифікація ... може здійснюватися як через створення нових підприємств, так і скуповуванням фірм або злиття з ними (крупні фірми і компанії поступово перетворюються на багатогалузеві комплекси)» [10, с. 344-345].

Вважаємо за необхідне погодитися із зазначеними авторами, адже диверсифікація за своєю сутністю означає розширення господарської діяльності за межі одного підприємства, і може передбачати, при необхідності, як створення нових суб'єктів господарювання з певним підпорядкуванням основному підприємству, так і великих багатопрофільних комплексів.

Різниця в підходах до трактування суті диверсифікації залишає відкритим питання стосовно її форми: це стратегія, метод, предмет чи явище. Якщо, наприклад, розглядати її як економічне явище, то більш доцільним є виявлення його закономірностей, а не дослідження механізмів здійснення, що швидше відповідало б уявленню про диверсифікацію як стратегію. Ідентифікуючи диверсифікацію як процес або дію, ми випускаємо з виду її стратегічне значення для підприємства.

На нашу думку, у прикладній площині диверсифікацію слід визначати як стратегію підприємства, що орієнтує його на одночасний розвиток різних видів виробництва переважно на інноваційній основі. Виходячи з цього, можна погодитися з О. Ковтун, яка звертає увагу на необхідність класифікувати диверсифікацію за спрямуванням, а саме виділяти диверсифікацію виробництва, бізнесу, кредитного портфеля тощо. Такий підхід знайшов відображення у працях окремих науковців, присвячених вивченню диверсифікації, пов'язаної лише із певним колом питань діяльності суб'єкта господарювання [11].

У контексті проведеного дослідження варто зазначити, що стратегія являє собою узагальнюючу модель досягнення перспективних цілей розв'язання основних проблем, яка включає визначення пріоритетів і основних напрямів діяльності. Тому поняття диверсифікації ми розглядаємо як процес, тобто послідовне виконання певних дій, що призводить до досягнення поставленої мети.

Виходячи із етимології терміну «диверсифікація» та узагальнюючи індивідуальні практики його застосування, для ідентифікації (позначення) схожих або ідентичних явищ дійсності доцільним є використання його семантичного визначення, тобто такого, що розкриває зміст вживаного мовного символу. Може бути запропонована така дефініція даного поняття: диверсифікація – це стратегія різнобічного розвитку господарської діяльності економічного суб'єкта, яка передбачає розширення його виробничої та маркетингової сфер за рахунок освоєння випуску товарів і послуг, не пов'язаних з основним виробництвом і галузевою приналежністю суб'єкта господарювання.

Бібліографічний список: 1. Макарова В. Д. Стратегический менеджмент / В. Д. Макарова, С. А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 281 с. 2. Вітлинський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В. В. Вітлинський, С. І. Наконечний. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с. 3. Универсальный экономический словарь. Менеджмент, маркетинг, реструктуризация / [Под ред. Г. А. Швиданенка, С. Н. Соболя, В. Э. Коломойцева]. – К.: Поисково-издат. агентство «Книга Памяти Украины», 1999. - 392 с. 4. Коноплицкий В. Это – бизнес. Толковый словарь экономических терминов / В. Коноплицкий, А. Филина. – К.: «Альтерпрес», 1996. – 448 с. 5. Сергеев И. В. Экономика предприятия / И. В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 304 с. 6. Портер М. Стратегія конкуренції: пер. з англ. / М. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с. 7. Германюк Н. В. Диверсифікація виробничої діяльності в аграрній сфері / Н. В. Германюк // Економіка АПК. – 2010. – №5. – С. 28-31. 8. Уолл Н. Экономика и бизнес (словарь справочник) / Н. Уолл, Я. Маркузе, Д. Лайнз, Б. Мартин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 586 с. 9. Манів З. О. Економіка підприємства: навч. посіб. – 2-ге вид., стер. / З. О. Манів, І. М. Луцький. – К.: Знання, 2006. - 580 с. 10. Економічна енциклопедія: [У трьох томах]. Т.1 / Редкол.: С. В. Мочерний [Відп. редактор] та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с. 11. Ковтун О. А. Методи та ризики диверсифікації підприємств / О. А. Ковтун // Наука й економіка. – 2008. - № 1(9). – С. 114-119.

УДК 338.434:631.95

Г.Б. Погріщук, д-р екон. наук, доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ АГРОЕКОЛОГІЧНИХ СИСТЕМ

В сучасних умовах все більшої актуальності набувають питання взаємозв'язку людини з довкіллям у процесі сільськогосподарського виробництва, впливу аграрного виробництва на природні комплекси,

формування системи взаємозв'язків між елементами агросистем та їх відтворення.

Агроекологічний розвиток господарської системи розкривається через задіяння чинників природно-відновлювального характеру у виробництві на засадах його екологізації, ефективність діяльності якого визначає загальний рівень продовольчої безпеки. Екологізація виробництва передбачає використання природоохоронного, відновлювального, захисного, агрозоотехнічного, лісомеліоративного потенціалів, що сприятиме екологічній рівновазі природного середовища і збереженню здоров'я населення [1, с.126].

Реалізація системи фінансового забезпечення охорони навколишнього природного середовища здійснюється за допомогою відповідного механізму, що складає систему фінансово-економічних важелів, які націлені на проведення природоохоронних заходів та їх стимулювання. Важелі такого впливу можна поділити на: податкову політику у сфері екології; платежі за забруднення довкілля та використання природних ресурсів; страхування екологічних ризиків; ціноутворення на товари природогосподарських та природоексплуатаційних сфер, передусім, на технології виготовлення та вже виготовлену екологічно чисту продукцію.

Початковою формою механізму фінансового забезпечення у галузі охорони навколишнього природного середовища є планування фінансових ресурсів природоохоронної діяльності, яке передбачає: формування переліку першочергових заходів національних, регіональних, державних, природоохоронних програм та відповідних заходів суб'єктів господарювання; визначення джерел та обсягів надходжень фінансових ресурсів на плановий період за кожним джерелом; пошук резервів збільшення доходів природоохоронної галузі; забезпечення принципу цільового економічного та ефективного використання фінансових ресурсів.

Другою формою механізму фінансового забезпечення охорони навколишнього природного середовища є оперативне управління фінансовим забезпеченням природоохоронної діяльності. Необхідність такого управління пов'язана з тим, що у процесі виконання фінансових планів виникає потреба втручання у розподільчі процеси з метою усунення диспропорцій, недоліків, забезпечення своєчасного маневрування фінансовими ресурсами з метою досягнення передбачених цілей.

Потреба удосконалення фінансового механізму охорони довкілля зумовлена необхідністю підвищення екологічної безпеки, подолання кризових явищ у сфері екологічної маргіналізації з мінімальними витратами ресурсів (матеріальних, фінансових, кадрових) шляхом створення максимально сприятливих економічних умов для підприємств та галузей щодо природоохоронної діяльності. Але, як показує практика, досить часто підприємства спрямовують свої кошти не на попередження, а на відшкодування вже завданих збитків навколишньому природному середовищу за потреби розробки та впровадження екологобезпечних технологій виробництва.

Більш широкого застосування повинні набрати важелі, які спонукають природокористувачів і природозабруднювачів до ефективних дій

превентивного характеру. До них належать: екологічні субсидії, авансово-компенсаційні системи, різні види податкових пільг і пільгових позик тощо.

Сучасна екологічна спрямованість розвитку вітчизняної аграрної сфери може ефективно виявлятися через поєднання економічної мотивації сільськогосподарського виробництва, соціальної відповідальності виробника і нових аспектів зацікавленості аграрного бізнесу [2, с.122].

Застосування різних інструментів фінансового регулювання у галузі екологічної безпеки виробничих систем є не лише обов'язковою умовою акумулювання та компенсації витрат на охорону навколишнього середовища, а й слугує необхідним важелем стимулювання діяльності у сфері охорони довкілля.

У перспективі ми бачимо необхідність формування потужних фінансових ресурсів поліпшення інтегрованого екологічного стану сільськогосподарських земель за рахунок приватного вітчизняного капіталу, значно ефективнішого використання бюджетних коштів для розв'язання проблем екології за цільовим призначенням. Така потреба пояснюється наявністю багатьох недоліків у системі фінансування природоохоронної діяльності, основними з яких є те, що обмежені кошти із цих джерел розпорошуються, витрачаються без координації з метою фінансування на території регіону визначених пріоритетних заходів та робіт, спрямовуються на поточні витрати, а не на капітальні видатки.

Список використаних джерел

1. Погріщук Г.Б. Агроекологічний розвиток у системі ефективного функціонування національного господарського комплексу на інноваційній основі / Г. Б. Погріщук // Бізнес Інформ: міжнар. наук. екон. жур. –2014. – № 11.– С. 125-129.

2. Чорна Н.П. Інноваційний розвиток сфери виробництва продуктів харчування та ризику продовольчої безпеки: [монографія] / Н.П. Чорна. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 296 с.

УДК 330.341.1:338.43.01

О.Б. Погріщук, аспірант, **Г.Р. Хвiчiя –Дуве**, аспірант
Тернопільський національний економічний університет

ЗМІЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Процеси глобалізації вимагають перегляду усіх складових економічного розвитку. Якісні перетворення економічних систем супроводжується суттєвими змінами у функціонуванні аграрного сектору. Передусім постає проблема щодо виробництва високоякісної продовольчої продукції, яка була б конкурентоспроможною на світовому ринку.

Нині більшість вітчизняних агропідприємств неспроможні виробляти високоякісну й конкурентоспроможну продукцію. Це є результатом таких негативних явищ як: застарілий машинно-тракторний парк, диспаритет цін на продукцію промисловості і сільського господарства, постійне зростання цін на паливо-мастильні матеріали, недосконала кредитно-фінансова система і законодавча база, обмеженість інформаційних ресурсів, втрата висококваліфікованих працівників тощо [1, с.7].

Ефективному процесу практичного освоєння інноваційних розробок перешкоджають слабка адаптація й низька інноваційна активність агропромислових підприємств, несистемність і розгалуженість надходжень від упровадження інноваційної продукції, відсутність комплексного застосування інновацій, недосконалість економічного механізму управління інноваційними процесами [2].

Таким чином, гостро постає проблема зміцнення інноваційного потенціалу аграрного сектора. Важливим напрямком вирішення окресленої проблеми є розвиток інноваційного підприємництва. Основними складовими розвитку системи інноваційного підприємництва як основи зміцнення інноваційного потенціалу вважаємо: розвиток інфраструктури генерації наукових знань і інновацій; створення системи підготовки інноваційних менеджерів; стимулювання престижності і мотивації праці шляхом підвищення оплати працівникам села; інвестиційне забезпечення інноваційних технологічних процесів; розширення інтеграційних зв'язків між суб'єктами економічних відносин.

Важливим у розвитку інноваційного підприємництва є й поглиблення міжнародного співробітництва з науковими партнерами та інноваційними підприємствами, що формує передумови для безпосереднього доступу до найважливіших сучасних та майбутніх наукових та економічних просторів. Така кооперація стає дедалі важливішою завдяки визначній ролі України в рамках політики добросусідства із країнами Європейського Союзу.

Побудова загальної моделі економічного розвитку аграрного сектора та вибір можливих стратегій повинні базуватися на використанні позитивного досвіду інших країн та враховувати вітчизняні соціально-економічні і природні особливості, забезпечуючи при цьому вимоги національної безпеки [3].

Специфіка видів інновацій в аграрному секторі зумовлена його особливостями. По-перше, це залучення до виробничого процесу природних ресурсів, що зорієнтовує інновації на забезпечення збереження екологічної безпеки, раціонального використання природного потенціалу. По-друге, інноваційний процес в аграрному секторі диференціюється на економічний, організаційний, технологічний, технічний тощо, які об'єднуються єдиним елементом – створенням нових біологічних видів. По-третє, виходячи з того, що сільськогосподарська продукція як елемент забезпечення життєдіяльності людини спричиняє істотний вплив на здоров'я та рівень життєстійкості останньої, інновації в аграрній сфері повинні забезпечувати пріоритетність підвищення якості сільськогосподарської продукції, її безпеки і збереження природних властивостей.

Таким чином, зміцнення інноваційного потенціалу аграрного сектора є одним з першочергових завдань його розвитку в умовах глобалізації. Зміни, зумовлені процесами глобалізації вимагають переходу аграрного сектору на інноваційну модель розвитку, з широким упровадження передових наукових досягнень; застосування інноваційних технологій виробництва продукції, використання високопродуктивних сортів і гібридів культур, порід тварин, сучасних засобів догляду та захисту рослин, новітніх методів обробки ґрунтів, механізації й автоматизації виробничих процесів.

Список використаних джерел

1. Ільїн В.Ю. Модель інноваційного розвитку аграрних підприємств в умовах глобалізації / В.Ю. Ільїн // Інноваційна економіка АПК. – 2014. – №1(1). – С.4-8.
2. Москалюк К.В. Теоретичні основи інноваційного потенціалу аграрної сфери України / К.В. Москалюк – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/69.pdf](https://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/69.pdf)
3. Сіренко Н.М. Інноваційне підприємництво як складова стратегії розвитку аграрного сектора економіки / Н.М. Сіренко, О.І. Мельник – [Електронний ресурс]. – Режим Доступу: [https://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/69.pdf](https://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/69.pdf)

УДК 330.111.4:005.336.4

Н.В. Порохняк, аспірантка¹

Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОНЯТТЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Дослідження інтелектуального капіталу почалися на початку дев'яностих р.р. ХХ століття в зарубіжній економічній думці. Минулі десятиліття ознаменувалися фундаментальними змінами в інтелектуалізації праці, а відповідно, і у підході до інтелектуального капіталу, який в економічних дослідженнях набув статусу самостійної наукової категорії і практичного поняття у їх єдності. Генетично визначальним аспектом дослідження будь-якого економічного явища є науковий підхід до його поняття. Як свідчать існуючі економічні дослідження процес, визначення змісту поняття інтелектуального капіталу не є завершеним.

В таблиці 1 наведені визначення інтелектуального капіталу тих зарубіжних авторів, які вважаються класиками в його дослідженні [7, с. 127], а також тих вітчизняних науковців, дисертації яких присвячені саме зазначеному

¹ Науковий керівник: Ярова В.В., канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри статистики і економічного аналізу

економічному змісту. Розміщення наведених в таблиці формулювань здійснені в залежності від дати їх оприлюднення.

Аналіз поняття «інтелектуальний капітал» можливий при визначенні таких категорій як «інтелект» і «капітал». *Інтелект* являє собою таку здатність до розумових узагальнень, які стають ініціативною ланкою системи самостійних розумових і практичних дій [8, с. 550]. Що стосується *капіталу*, то, Економічна енциклопедія, даючи визначення 28 різновидам капіталу, виходить із таких його рис: участь у суспільному поділу праці; ринковий зв'язок між суб'єктами функціонування капіталу; оцінка діяльності як витрат у грошовій формі; ринкові наслідки діяльності, що мають перевищувати витрати; прибуток як цільова функція капіталу [6, с. 719-731].

Розгляд зазначених позицій визначень економічного змісту інтелектуального капіталу дозволяє зробити такі висновки. По-перше, лише в зарубіжних дослідженнях [4; 12; 13; 14] маються, хоча і в дещо обмеженій формі, формулювання його цільової функції (здобуття переваг на ринку), у переважній частині вітчизняних дослідників вона відсутня. По-друге, з точки зору участі в суспільному поділі праці, участь в ньому розглядається лише з позицій мікрорівня (за виключенням Т. Бауліної [1]). По-третє, переважаючим є погляд, що втіленням інтелектуального капіталу виступають лише нематеріальні активи [2; 3; 4; 13]. Це значно звужує оціночні можливості його ефективності.

Кожне з визначень має свою наукову цінність, в той же час, маючи на увазі зазначені висновки, пропонується таке визначення інтелектуального капіталу з позицій його економічного змісту. *Інтелектуальний капітал* являє собою потенціал реального діяльнісного втілення можливостей інтелекту на всіх рівнях суспільного поділу праці у формі його нематеріальних і матеріальних проявів на засадах принципів функціонування капіталу у їх єдності з інтересами суспільства.

Таблиця 1

Зміст поглядів на поняття «інтелектуальний капітал»

Автор	Зміст та рік його визначення
Л. Едвінсон та М. Маллоне [12]	Інтелектуальний капітал - володіння знаннями, досвідом, організаційними технологіями, відносинами зі споживачем та професійними навичками, які забезпечують фірму компетентною перевагою на ринку (1997 р.).
Г. Руз, Д. Руз, Н. Драгонетті, Л. Едвінсон [13]	Інтелектуальний капітал включає приналежні індивідууму ті нематеріальні активи, які генеруються через компетенцією, і ті що відображають навички, освіту, особисте ставлення до роботи, інноваційність та відкритість до змін (1997р.).
Т. Стюарт [14]	Інтелектуальний капітал є структурним капіталом, що виступає як безпосереднє надбання фірми у формі суми усіх знань співробітників, які надають їй переваги на ринку (1999 р.).
Е. Брукінг [4]	Інтелектуальний капітал являє собою нематеріальні активи підприємства, наявність яких забезпечує конкурентні переваги і без яких неможливе функціонування компанії (2001 р.).

О. Бервено [2]	Інтелектуальний капітал - сукупність взаємозв'язків і взаємодії при використанні основних елементів нематеріальних активів (інтелектуальна власність, людські, інфраструктурні та ринкові активи, соціальна пам'ять) і знарядь інтелектуальної діяльності, створюючих фірмі конкурентні переваги (2002 р.).
В. Кендюхов [9]	Інтелектуальний капітал є здатністю створювати нову вартість інтелектуальних ресурсів підприємства, які представлені людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, що створені як самостійно, так і залученими засобами створення нової вартості (2008 р.).
Г. Білов [3]	Інтелектуальний капітал - фактична та перспективна можливість задіяння підприємством своїх нематеріальних активів (2009 р.).
Ю. Гава [5]	Інтелектуальний капітал - це людський та технологічний (структурний) капітал, результатом взаємодії яких є інтелектуальний продукт, результат інтелектуальної діяльності в процесі використання інтелектуальної технології (2009 р.).
Т. Бауліна [1]	Інтелектуальний капітал - це така ідентифікація капіталу, яка передбачає агрегований розвиток економічної системи за рахунок задіяння знання, ефективнішого засобу соціально-перетворюючої дії та інтенсифікацію процесів забезпечення суспільної рівноваги, сталого розвитку і прогресу (2010 р.).
Н. Климович [10]	Інтелектуальний капітал - це наукові та повсякденні знання персоналу підприємства, які здатні створювати високотехнологічну, наукоємку продукцію та збільшують вартість сукупного капіталу підприємства (2014 р.).

Список використаних джерел

1. Бауліна Т.В. Державна політика формування інтелектуального капіталу в контексті модернізації національного господарства: автореф. дис. д-ра екон. наук, К.: Рада по вивч. продукт. сил України НАН України, 2011 - 43 с.
2. Бервено О.В. Інтелектуальний капітал: економічний зміст і особливості формування в транзитивному суспільстві: автореф. дис. канд. екон. наук – Харків: Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. — 2002. — 19 с.
3. Білов Т.О. Інтелектуальний капітал в системі економічних відносин агропромислових підприємств України: автореф. дис. канд. екон. наук .- Херсон: Міжнар. ун-т бізнесу і права, 2009. — 20 с.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: путь к успеху в новом тысячелетии / пер. с англ. / Э. Брукинг.- СПб.: Питер, 2001.- 288 с.
5. Гава Ю.В. Інтелектуальний капітал: сутність та зростання ролі в розвитку економіки: автореф. дис. канд. екон. наук.- Київ: Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка, 2009. — 19 с.
6. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1/ ред. кол.: С.В, Мочерний (відп. ред.) та ін.- К.: Видавн. центр «Академія», 2000. – 864 с.

7. Звіргдзе Д.І. Інтелектуальний капітал: еволюція та перспективи / Д.І. Звіргдзе // Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму.- 2012. № 1 (5) Том 2 – С. 125-132
8. Кант Иммануил. Критика практического разума / Иммануил Кант. Собр. соч. в восьми томах. Том 4.- М.: Чоро, 1994.- С. 373-565 (Мировая философская мысль)
9. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія/ О.В. Кендюхов.- Донецьк: Дон. УЕП, 2008.-359 с.
10. Климович Н.І. Еволюція поглядів на поняття інтелектуальний капітал/ Н.І. Климович // «Бізнесінформ».- 2014. №2. – С. 215-219
11. Філософський словник / за ред. В.І. Шинкарука. – К.: Гол. ред. УРЕ АН УРСР, 1973.- С. 184
12. Edwinsson L. Intellectual capital: realizing your company's true value by finding its hidden roots / L. Edwinsson, M. Malone. – Harper Collins, New York, NY, 1997.- 240 p.
13. Roos J. Intellectual capital: navigating new business landscape / J. Roos, G. Roos, N.C. Dragonetti, L. Edwinsson. Houndmills: Macmillan Press, 1997.- 143 p.
14. Stewart T. Intellectual capital. The new wealth of organizations / T. Stewart.- London: Nicholas Publishing House, 1999. – 280 p.

УДК 336.531.2

Ю.В. Самойлик, канд. екон. наук, доцент, докторант
Полтавська державна аграрна академія

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Сучасний стан економічних систем можна охарактеризувати як динамічний, нестабільний, важкопрогнозований, нестабільний. В умовах глобалізації економіки з'являються нові впливи, що змінюють кон'юнктуру ринкових сегментів. Особливо гостро реагує на глобалізаційні процеси агропродовольчий ринок. У зв'язку із збільшенням чисельності населення зростають потреби у продовольстві, при цьому, обмеженість ресурсів робить процес збільшення обсягів виробництва аграрної продукції ускладненим.

У цілому глобальні тенденції розвитку агропродовольчого ринку свідчать про зниження частки доданої вартості сільського господарства у світовому виробництві, що зумовлено насамперед не зменшенням обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, а розвиток промислового виробництва інших товарів з високою доданою вартістю. У розрізі регіонів світу, то найбільша частка сільського господарства у світовій доданій вартості спостерігається у бідних країнах із значним зовнішнім боргом – 27,8 % у 2016 р. У найменш розвинутих країнах (за класифікацією ООН) цей показник становить 26 %.

Найменша частка сільського господарства сформована у доданій вартості країн Північної Америки та Єврозони – 1,5 %. Для країн Європи і Центральної Азії з невисокими доходами цей показник є дещо вищий – 6,2 %. Частка сільського господарства у Східній Азії і Тихоокеанському регіоні складає 5,2 % (рис. 1).



Рис. 1. Показники частки сільського господарства у світовій доданій вартості за регіонами світу, %, 2016 р.

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Найбільшу частку сільське господарство займає у таких країнах, як Сієра-Леоне – 61,4 %, Чад – 50,1 %, Центральноафриканська Республіка – 42,9 %, Тоголезька Республіка – 41,3 %, Малі – 40 % та інші країни Центральної Африки, Центральної та Східної Азії, у яких частка сільського господарства складає понад 25 %.

Серед країн Європи найбільшу залежність від сільського господарства має Албанія, частка сільського господарства у ВВП якої складає 21,83 %. Країна спеціалізується а вирощуванні кукурудзи та пшениці, а також тютюну і бавовни. Друге місце в рейтингу займає Молдова (13,8 %), половину експорту у структурі зовнішньої торгівлі займає агропромисловий комплекс. Україна займає третє місце з часткою сільського господарства 10,43 %. Також до залежних від сільського господарства країн належать Македонія, Чорногорія, Сербія, Білорусь, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Румунія, частка сільського господарства у ВВП яких складає від 10,2 % до 6,4 % відповідно (рис. 2).

Серед досліджуваних країн найвищі показники соціально-економічного розвитку має Румунія, втім за часткою сільського господарства у ВВП дана країна на десятому (останньому) місці в рейтингу. Країни-лідери за часткою сільського господарства у ВВП можна об'єднати у три кластера. Перший кластер об'єднує три країни – Україну, Румунію та Білорусь. Домінуючими характеристиками даної групи країн є показники розміру, а саме найбільша територія, чисельність населення, а також номінальний ВВП та його показник за купівельною спроможністю.

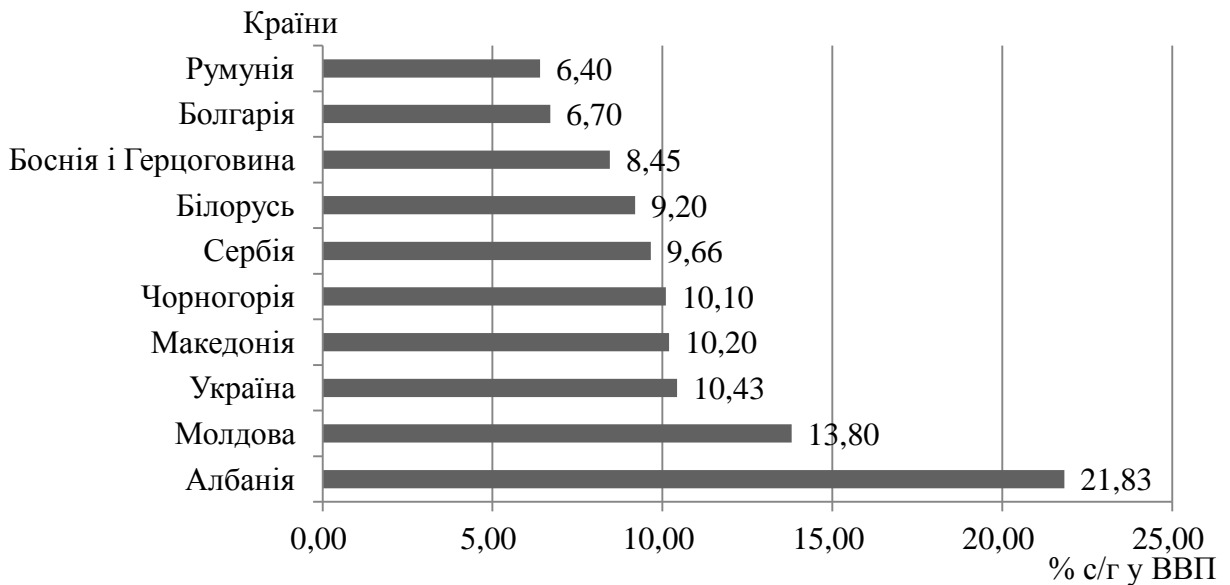


Рис. 2. Рейтинг країн Європи за часткою сільського господарства у ВВП, 2016 р., %

Щодо України, то приналежність її до першого кластеру насамперед зумовлена найбільшою територією та чисельністю населення, якісний показник – ВВП за ПКС на одну особу в Україні один з найнижчих.

Список використаних джерел:

1. Agriculture, value added [Electronic resource]. – access mode: <https://data.worldbank.org/indicator>

УДК: 351:338.432

О.Ю. Скоромна, канд. екон. наук, ст. викладач
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

**ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА ЕКОНОМІЧНУ
ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ**

Податки є важливою економічною категорією, основним джерелом наповнення бюджету для виконання державою своїх функцій. Податки виступають важливим інструментом макроекономічного регулювання економіки, перерозподілу валового внутрішнього продукту на цілі економічного розвитку і соціальних гарантій населенню, розвитку науки, освіти, охорони здоров'я, культури.

Окрім того, податки виступають важливим економічним важелем регулювання певних галузей народного господарства. Аграрний сектор держава завжди намагалася виділити в окрему ланку за для зменшення податкового навантаження – це й сплата сільськогосподарськими товаровиробниками фіксованого сільськогосподарського податку, а потім зі змінами в податковому

законодавстві сплата єдиного податку, спец режим зі сплати ПДВ, надання державної підтримки та ін. Проте, останні зміни в податковому законодавстві, зокрема скасування спеціального режиму з ПДВ, збільшення ставок платників єдиного податку IV групи призвели до надмірного збільшення податкового тиску та неабияких суперечностей з боку аграріїв.

За економічною сутністю податки є обов'язковими платежами, що виплачується державою з доходів юридичних та фізичних осіб до відповідного бюджету для фінансування витрат держави, передбачених її Конституцією та іншими законодавчими актами. Це одна з форм вирівнювання доходів юридичних і фізичних осіб із метою досягнення соціальної справедливості й економічного розвитку. Вилучаючи частину доходів підприємців і громадян, держава гарантує їх ефективне використання для задоволення потреб суспільства в цілому і досягнення на цій основі зростання його добробуту. На перший погляд, податки виражають односторонні відносини держави з підприємцями та населенням під час їх сплати. Надалі податки дають змогу встановлювати зворотній зв'язок із платниками завдяки фінансуванню відповідних витрат.

В кожній державі існує своя податкова система, що включає певну сукупність податків та платежів, вона має враховувати рівень економіки, мати свої особливості і виконувати стимулюючу функцію щодо тих галузей, які потребують підтримки з боку держави.

На розвиток аграрного сектору економіки найбільший вплив мали зміни таких податків як – ПДВ – часткове скасування спеціального режиму оподаткування для сільгоспвиробників, зміни ставок єдиного податку VI групи та єдиного соціального внеску.

Серед аграріїв найбільше суперечностей викликали зміни що стосуються часткового скасування спеціального режиму ПДВ. Варто відзначити, спеціальний режим для сільськогосподарських підприємств до 2015 р. передбачав, що нарахована сума ПДВ не підлягає сплаті до бюджету та повністю залишається в розпорядженні підприємства. З 2016 р. було запроваджено перехідні умови у застосуванні сільськогосподарськими виробниками спец режиму оподаткування. Відповідно до цих умов перераховується до держбюджету та на спеціальні рахунки сільськогосподарських підприємств у різних частках залежно від виду продукції:

1) по операціях із зерновими та технічними культурами підлягало перерахуванню:

- до держбюджету - 85 %;
- на спеціальні рахунки -15 %;

2) по операціях із продукцією тваринництва підлягало перерахуванню:

- до держбюджету - 20%;
- на спеціальні рахунки - 80%.

3) постачанні інших с.-г. товарів та послуг:

- 50% – до державного бюджету;
- 50% – на спецрахунок.

Таким чином, зважаючи ці ставки в 2016 р. податкова система стосовно сільськогосподарських товаровиробників продовжувала виконувати не лише фіскальну функція, а стимулюючу, підтримуючи при цьому менш рентабельні галузі. Проте, для українських аграріїв 2017 рік однозначно видався складнішим – вони перейшли на загальну систему оподаткування.

Зміни в законодавстві мали негативний вплив для всіх аграріїв, але у найгіршому становищі опинилися підприємства, що мають галузь тваринництва. Провівши дослідження щодо сільськогосподарських підприємств Харківської області визначили, що рівень рентабельності галузі рослинництва становив 27,8 %, тваринництва майже вдвічі менше – 11,9 % і то даний показник був досягнутий за рахунок високої рентабельності галузі птахівництва. Що стосується вирощування ВРХ на м'ясо та свинарства, то виробництво даних видів продукції є збитковим і в разі збільшення податкового отримаємо скорочення поголів'я.

Податок на додану вартість за весь період свого існування в нашій державі завжди відносився до одного з найбільш дискусійних, та мав в собі тіньові схеми щодо порядку його відшкодування. Проте, відносно аграрної галузі він слугував головним інструментом державної підтримки та розвитку галузі. Зокрема, завдяки відшкодуванню ПДВ спостерігалось значне нарощування доходів, а відповідно і прибутку та рентабельності підприємств, відбувалося зменшення потреби у кредитних ресурсах та зменшення потреби у держпідтримці. Щодо галузі тваринництва, то відшкодування ПДВ було чи не єдиним способом збереження галузі, з одного боку завдяки відшкодуванню, а з іншого боку за рахунок здешевлення вартості кормів.

Нами було проаналізовано яка сума ПДВ перераховується до держбюджету на прикладі сільськогосподарських підприємств Харківської області. Враховуючи порядок розрахунку ПДВ, що нараховується в розмірі 20 % від виручки сума до сплати в бюджет за експертними оцінками становить 50 %. Таким чином, в 2015 році розрахункова сума ПДВ з 1 га посівної площі пшениці, що залишається в господарстві становила 954,91 грн, кукурудзи на зерно – 1623,86 грн, ячменю – 596,22 грн, соняшнику – 2359,16 грн. Щодо продукції тваринництва, то розрахунки були проведені в розрахунку на 1 голову та склали по ВРХ на м'ясо – 309,53 грн, свині на м'ясо – 283,57 грн, молоко – 2676,27 грн.

В 2016 році сума ПДВ, що залишається в розпорядження господарства значно нижча, та становлять по продукції рослинництва 15 %, по продукції тваринництва – 80 % від загальної суми податкового зобов'язання. В 2017 році спеціальний режим оподаткування було повністю скасовано, відповідно до чого господарства повинні перерахувати всю суму податкового зобов'язання до державного бюджету.

З одного боку, ПДВ є непрямим податком, тобто реальними платниками є споживачі продукції. Оскільки лєвова частка сільськогосподарської продукції використовується для виготовлення продуктів харчування, то платниками по цій продукції є населення, платоспроможність якого за останні два роки істотно знизилась. Скасування спецрежиму ПДВ для сільськогосподарських

товаровиробників, особливо які займаються виробництвом тваринницької продукції неминуче призведе до значного вимивання обігових коштів і до прагнення сільгоспвиробників підвищити ціну на свою продукцію, що суперечить тенденціям зміни купівельної спроможності кінцевих споживачів (населення). Це в свою чергу буде новим імпульсом для скорочення обсягів виробництва продукції тваринництва.

УДК 338.3:63-027.3

Г.О. Скрипник, канд. екон. наук, доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України

АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Складні процеси докорінних трансформацій відносин власності, що вже понад двадцятиріччя протікають в сільському господарстві, супроводжуються неоднозначними тенденціями щодо ефективності господарської діяльності аграрних підприємств як в цілому по Україні, так і в окремих її регіонах. Важливість посиленої уваги до зростання прибутковості господарської діяльності аграрних підприємств в сучасних умовах пов'язана з необхідністю вирішення низки проблем для забезпечення розширеного відтворення виробництва на інноваційні основи, підвищення якісних параметрів конкурентоспроможності продукції, збільшення рівня заробітної плати працівників аграрної сфери, покращання соціальних умов проживання сільського населення в різноманітних регіонах України.

За даними земельного обліку загальна площа сільськогосподарських угідь на початок 2016 р. становила 41,5 млн. га, з яких 32,5 млн. га – площа ріллі. У володінні та користуванні сільськогосподарських підприємств знаходилося 49,2% загальної площі сільськогосподарських угідь, громадян – 38,4%, інших користувачів – 1,5%, 10,9% склали землі запасу та землі, не надані у власність і постійне користування.

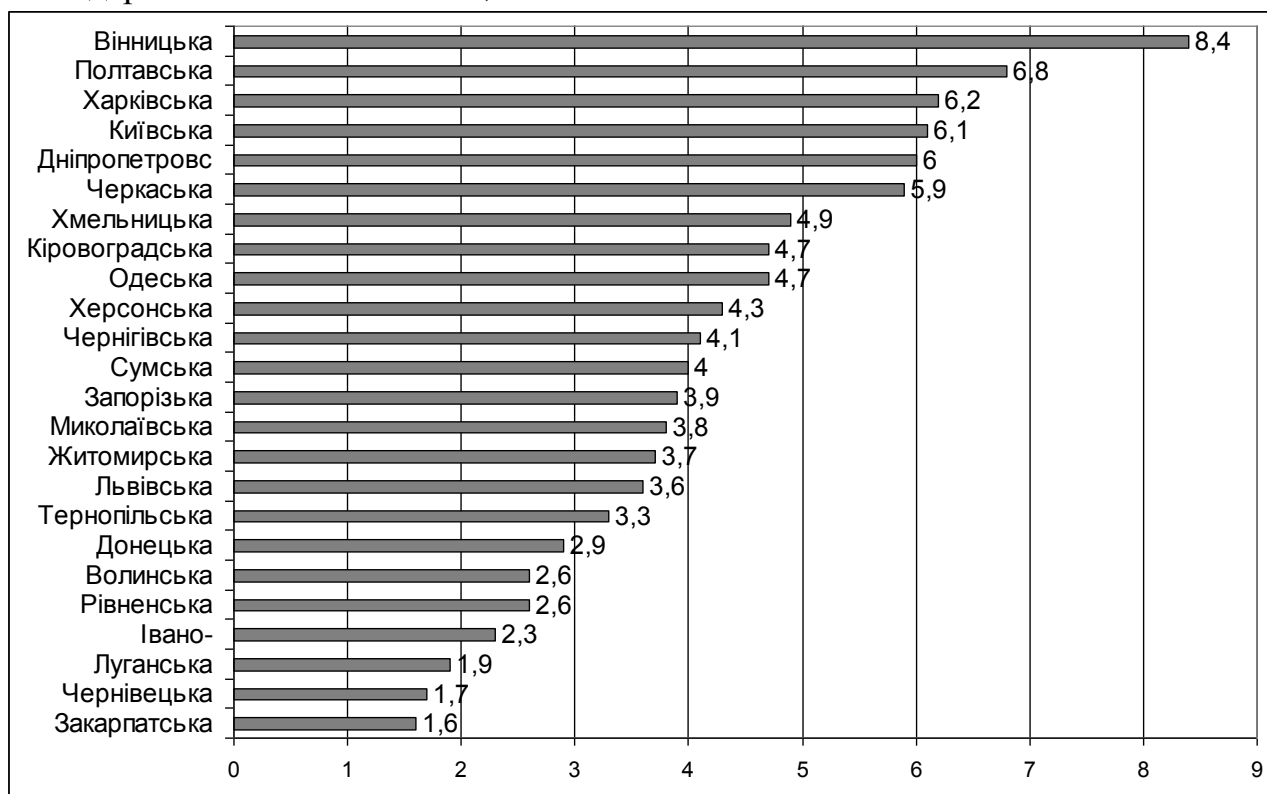
У 2016 р. виробництвом сільськогосподарської продукції займалося майже 48 тис. підприємств, якими використовувалося близько 22 млн. га сільськогосподарських угідь. Більше половини цих угідь (70,6%), зосереджено у фермерських господарствах, 18,2 % – в господарських товариствах, 7,9% – у приватних підприємствах, 1,5% – у кооперативах, 0,5% – у державних підприємствах, 1,3% – у підприємствах інших організаційних форм (табл. 1). Із загальної кількості підприємств 45 тис. мають сільськогосподарські угіддя.

З них 67,3% підприємств мають площу до 100 га, 15,8% – від 100 до 500 га, 5,6% – від 500 до 1000 га, 5,4% – від 1000 до 2000 га, 5,9% – понад 2000 га. Порівняно з 2013р. середній розмір підприємства з урахуванням фермерських господарств та середній розмір підприємства без урахування фермерських

господарств збільшилися на 19 га та на 126 га і становили 410 га та 1289 га відповідно.

За попередніми даними, у 2016 р. індекс сільськогосподарської продукції порівняно з 2015 р. становив 106,1%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 109,8%, у господарствах населення – 101,5%. Обсяг продукції сільського господарства в господарствах усіх категорій у фактичних цінах, за розрахунками, становив 631,1 млрд. грн.

У 2016р. індекс виробництва продукції рослинництва порівняно із 2015р. становив 109,7%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 113,7%, у господарствах населення – 103,9%.



* побудовано за даними Держкомстату України [1]

Рис.2 Частка регіонів у загальному обсязі продукції сільського господарства у 2016 році, (% до загального обсягу)

Зазначимо, що лідером по виробництву сільськогосподарської продукції виступає Вінницька область (8,4%), наступними є: Полтавська обл. (6,8 %), Харківська обл. – 6,8%, Київська обл. – 6,1 %, Дніпропетровська 6,0 %. Найменше сільськогосподарської продукції виробляють: Закарпатська обл. – 1,6%, Чернівецька обл. – 1,7%, Луганська обл. – 1,9%.

У господарствах усіх категорій порівняно із 2015р. загальні обсяги виробництва м'яса (реалізації худоби та птиці на забій у живій масі) збільшено у 12 областях, з них найсуттєвіше – у Чернігівській (на 6%), Вінницькій (на 5%), Дніпропетровській, Черкаській, Полтавській (на 4%), Волинській (на 3%) областях. Найбільше скорочення обсягів виробництва м'яса відбулося в Херсонській (на 14%), Запорізькій (на 10%), Луганській, Івано-Франківській (на 6%) областях.

Сільськогосподарські підприємства у 2016р. порівняно із 2015р. обсяг вирощування худоби та птиці збільшили на 0,4%, у т.ч. птиці – на 1,3%, а великої рогатої худоби та свиней зменшили відповідно на 2,1% та 1,0%. Відношення загального обсягу вирощування худоби та птиці до обсягу реалізації тварин на забій становило 100,4% (у 2015р. – 103,3%). Перевищення обсягів вирощування над обсягами реалізації худоби та птиці на забій зафіксовано в 16 областях. Водночас у Київській, Сумській, Донецькій, Чернігівській, Львівській, Черкаській, Волинській та Вінницькій областях обсяги вирощування склали 94,3–99,7% до реалізації тварин на забій.

За попередніми підсумками, у 2016р. рівень рентабельності виробництва підприємствами продукції сільського господарства у цілому склав 37,3% (у 2015р. – 45,6%), у тому числі виробництва продукції рослинництва – 44,3% (у 2015р. – 50,6%), продукції тваринництва – 7,7% (у 2015р. – 22,1%).

Рівень рентабельності продукції тваринництва суттєво знизилась за рахунок зменшення поголів'я тварин. Кількість корів скоротилась у всіх регіонах.



* побудовано за даними Держкомстату України [1]

Рис. 2 Рівень рентабельності виробництва підприємствами продукції сільського господарства

Найсуттєвіше скорочення поголів'я великої рогатої худоби відбулось у Луганській (на 20%), Донецькій (на 17%), Одеській, Черкаській та Полтавській (на 5%) областях; корів – у Луганській (на 13%), Донецькій (на 10%), Львівській та Черкаській (на 6%), Київській (на 5%) областях.

Скорочення поголів'я свиней відбулось у 19 регіонах, з них найсуттєвіше – в Одеській (на 18%), Харківській (на 17%), Рівненській (на 15%), Миколаївській (на 13%), Луганській, Житомирській, Запорізькій (на 12%), Дніпропетровській (на 9%) областях; овець і кіз – у 14 регіонах і найбільше – у Донецькій (на 17%), Луганській (на 14%), Черкаській (на 8%) областях; птиці – у 16 регіонах, з них найсуттєвіше – у Луганській (на 18%), Донецькій (на 13%), Одеській (на 11%), Львівській (на 9%) областях.

Підсумовуючи вищеподане, варто відмітити, що на державному рівні варто створити умови, за якими сільськогосподарські підприємства ефективно

функціонували. А саме, потрібно: збільшити бюджетне фінансування галузі тваринництва, запропонувати програми стимулювання розвитку галузі; залучити кошти іноземних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Статистичні дані Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

УДК 332.12:339.564

А. Соломонидзе, доцент кафедри економіки
Батумська державна морська академія

К.З. Дзирквадзе, здобувач ОС «магістр»
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ГРУЗИИ

Внешнеэкономической деятельности это приоритетное направление политики государства, которая создает основы для развития выгодного сотрудничества и благоприятного инвестиционного климата. От того, насколько успешно налажена внешнеэкономическая деятельность будет зависеть и будущее государства.

Развитие экономики Грузии, интеграция в мировое сообщество началось с 14 июня 2000 г., когда Грузия стала членом Всемирной торговой организации. За последние несколько лет Грузия оформила: соглашения о свободной торговле с Европейским союзом (2014 г.), Турцией, Европейской ассоциацией свободной торговли (27 июня 2016 г.).

Основные направления развития экспортного потенциала Грузии включают: 1) сокращение технических барьеров в торговле; 2) продвижение экспорта с.-г. продукции; 3) улучшением международных торговых отношений.

Первое направление связано с сокращением технических барьеров в торговле. Следует отметить, что правительство Грузии проделала огромную работу по улучшению условий ведения бизнеса. Так, согласно рейтинга «Лучшие европейские страны для ведения бизнеса 2017», который был подготовлен независимой неправительственной организацией European Chamber, Грузия заняла 20 место из 46 [1].

Общее количество документов требуемых для экспорта и импорта составляет всего лишь 4. Среднее количество дней, затрачиваемых на прохождение всех процедур, требуемых при экспорте товаров 9, при импорте – 10. Средние затраты, связанные с прохождением всех процедур, требуемых при экспорте или импорте товаров (на документы, административные сборы за таможенное оформление и технический контроль, вознаграждение таможенным брокерам, расходы на обработку грузов на терминале и на внутренние

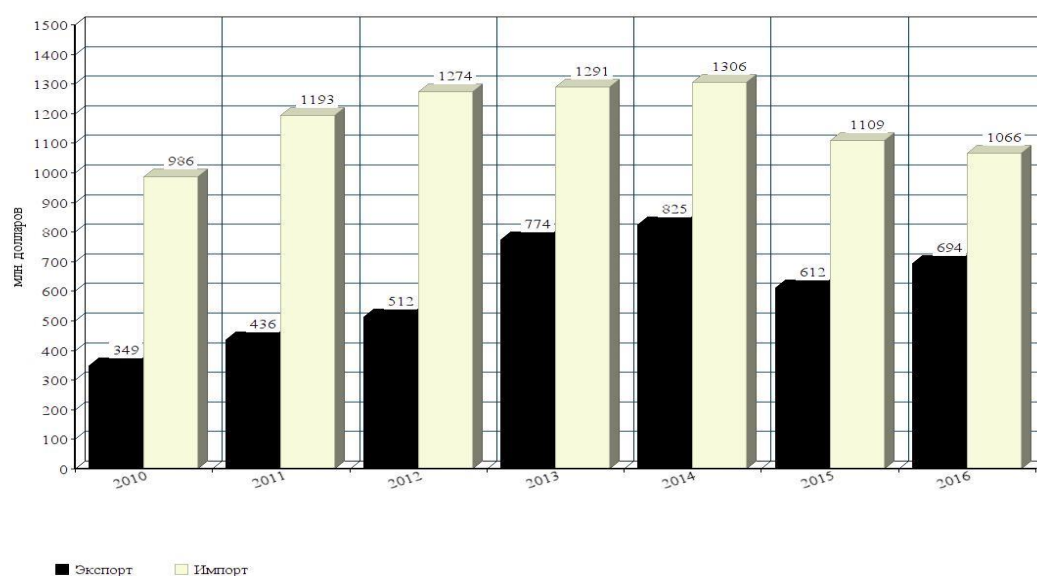
перевозки) составляют 1 355 долл. США за контейнер при экспорте и 1 595 долл. США при импорте.

Таможенное оформление предусматривает подачу следующих документов: транспортная накладная, счет-фактура, импортная таможенная декларация, сертификат происхождения.

Второе направление развития экспортного потенциала Грузии предусматривает активное продвижение экспорта сельскохозяйственной продукции. Аграрная отрасль - одна из самых крупных и развитых отраслей экономики Грузии. В ней задействованы 55,6% рабочей силы. На территории страны возделывается широкий спектр сельскохозяйственных культур: чай, табак, цитрусовые, виноград и прочие.

Рассмотрим показатели характеризующие экспорт и импорт сельскохозяйственной продукции Грузии в период 2010-2016 гг.

Экспорт/импорт сельскохозяйственных продуктов (млн. долларов США)



Источник: Официальный сайт Министерства экономики и развития Грузии

Рис. 1. Экспорт и импорт сельскохозяйственных продуктов (млн. долларов США).

Анализ показателей рис.1 свидетельствует о значительном увеличении объемов, как вывозимой так и ввозимой сельскохозяйственной продукции. Так, в 2010 г. объем экспорта с.- г. продукции был на уровне 349 млн. долларов США, а в 2016 г. – 694 млн. долларов США, то есть увеличился в 2 раза.

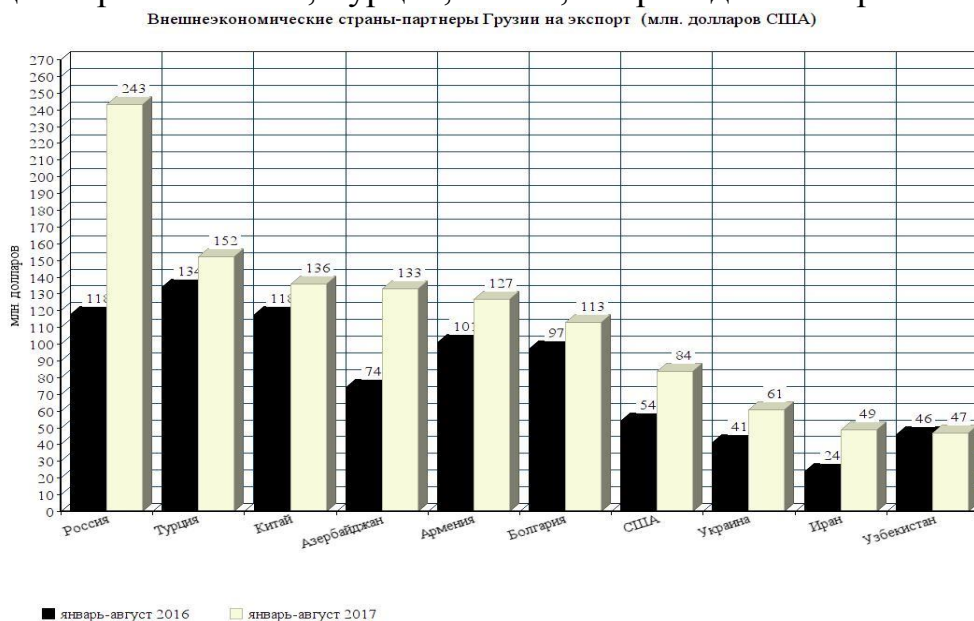
Развитие сельского хозяйства находится в постоянном поле зрения государственных структур. В рамках правительственной программы развития сельского хозяйства Грузии, кабинетом министров страны, при содействии двух агентств ООН – Программы развития и Организации сельского хозяйства, а также Программы развития сельского хозяйства Европейского соседства и сельских общин, разработана Стратегия развития сельского хозяйства на период 2017-2020 гг.

Увеличение производства аграрной продукции, улучшение ее качественных характеристик, развитие перерабатывающих отраслей

несомненно должно привести и к улучшению экспортного потенциала страны.

Третье направление развития, связано с дальнейшим улучшением и углублением международных торговых отношений.

Основными внешнеэкономическими партнерами Грузии являются следующие страны: Россия, Турция, Китай, Азербайджан и Армения (рис. 2).



Источник: Официальный сайт Министерства экономики и развития Грузии

Рис. 2. Внешнеэкономические страны-партнеры Грузии (режим-экспорт)

Внешнеторговый оборот Грузии с Россией в январе-августе 2017 года вырос в 2 р. по сравнению с аналогичным периодом 2016 года и составил 243 млн. долларов. Основными экспортируемыми товарами является вино, минеральные воды, а также фундук.

На сегодняшний момент Украину с Грузией связывают тесные международное сотрудничество, которое основывается на Зонах свободной торговли между государствами-участниками ГУАМ(20.07.2002 г). Так, экспорт товаров из Грузии в Украину в 2017 году вырос на \$20 млн и составил более \$61 млн. Больше всего в Украину экспортировали грузинского вина и цитрусовых. Так, поставки грузинского вина в страну составили более 5,8 млн бутылок, это на 2,3 млн бутылок больше, чем в 2016 году. Таким образом, Украина стала второй страной, после России, куда Грузия поставила больше всего вина. На 70% вырос также экспорт из Грузии в Украину цитрусовых. А именно в период 2016 - 2017 гг. в Украину было реализовано 7,3 млн тонн цитрусовых. [2].

Таким образом, успешно завершённые и текущие переговоры по соглашениям о свободной торговле, которые способствуют расширению рынков сбыта грузинской продукции, создают дополнительные возможности роста экспорта, что в свою очередь благоприятно отображается на экономическом росте страны.

Список используемых источников

1. Грузия улучшила свои позиции в рейтинге ведения бизнеса 2017. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://sputnik->

georgia.ru/economy/20170615/236319570/Gruzija-uluchshila-svoi-pozicii-v-rejtinge-vedeniya-biznesa-2017.html.

2. Официальный сайт Министерства экономики и развития Грузии. Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.economy.ge>.

УДК 336.662+332.33: 631.894

Є.М. Улько, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ЕКОНОМІКО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПІДХІД ЩОДО ОБҐРУНТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ПЕРЕРОБКИ ОРГАНІЧНИХ ДОБРИВ НА КОПОСТ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МАШИН-АЕРАТОРІВ

Активізація інноваційних заходів у сільськогосподарському виробництві є одним із пріоритетних завдань даної галузі. Між тим важливим є не лише проведення реновацій у виробничій сфері аграрних підприємств, а й формування цілісної системи збереження та раціонального відновлення основного капіталу (засобів) в їх господарській діяльності.

Однак в сільському господарстві важливість інноваційної діяльності має бути пов'язана не лише з фізичним оновленням основних засобів, зміни складу та розмірів авансованого капіталу, а й бути націленою на вирішення ряду досить гострих проблем, зокрема, які стосуються питань екологізації виробництва, підвищення якості готової продукції та загального рівня життя на сільських територіях. У даному контексті та під час вирішення окреслених питань щодо економічного розвитку сільськогосподарських виробників можлива й присутність небажаних зовнішніх ефектів [1]. Особливо гострими є питання, які часто стосуються транспортної інфраструктури та дотримання екологічної безпеки. Так, для птахофабрик (птахокомплексів) одним із важливих завдань є виконання комплексної задачі щодо утилізації посліду, яке б забезпечило високу ефективність та екологічну безпечність. Остання складова за сучасних умов господарювання часто є предметом другорядного ставлення, або щонайменше зневажання чи зменшення рівня існуючих проблем в розумінні безпосереднього керівництва на цих підприємствах.

У цілому спосіб традиційного зберігання посліду в навалах або тимчасового перебування в транспортних засобах (причепках), які навантажуються на пряму від систем видалення посліду (гною) є як економічно недоцільним, так і санітарно-епідеміологічно небезпечним. Тому це по суті є першоосновою до генерування зовнішніх ефектів на безпосередніх виробничих комплексах [2]. Проте не варто тішити себе ілюзіями, що нібито все гаразд особливо в дрібних та середніх за розмірами господарствах птахівничої галузі. Вони теж потребують розробки та освоєння якісних проектів (новацій) із підвищення економіко-екологічної ефективності утилізації посліду [3].

Інноваційні заходи щодо утилізації посліду (гною) є актуальними ще й з огляду на те, що в Україні майже немає якісного органічного матеріалу (органічних добрив) особливо в тому обсязі, який би забезпечив виробничі потреби аграрних підприємств. При цьому придбати якісні органічні добрива в «промислових» обсягах тобто оптовими партіями з налагодженою системою їх постачання теж майже не можливо, оскільки як і в першому, так і в другому випадку в Україні ринок органічних добрив, а це різноманітні добрива одержані в результаті переробки сирого органічного матеріалу, в тому числі компости, біогумус (вермикомпост) та інші їх види, – лише формується. Але не зважаючи на дані проблеми запит щодо придбання якісних органічних добрив з боку аграрних підприємств з року в рік зростає.

Тому для підвищення якості органічних добрив та ефективного впровадження технологій з переробки сирого органічного матеріалу слід науково обґрунтувати кращий відбір технічних засобів. Таким чином розглянемо одну з ключових технологічних операцій при виробництві якісного компосту на відкритому майданчику, а саме ворущіння (аерацію).

Центральним місцем при виборі новацій пов'язаних із ворущінням компосту є відповідні величини приведених витрат. Розрахунок останніх базується на обов'язковому врахуванні капітальних вкладень [4; 5].

Крім того, загальна економічна оцінка в розрізі машинно-тракторних агрегатів (МТА) для здійснення аерації наведено в табл. 1, де цілісно та повно з огляду на потенційні виробничі умови розглядаються різні класи тяги тракторів, зокрема 1,4 кл.т представлено МТЗ-82 та відповідно 3 кл.т трактор Т-150К, 5 кл.т трактори Jonh Deere 8270R, К-744Р1 і К-744Р2.

Таблиця 1

Порівняльна економічна оцінка ворущильників за їх індексними величинами показників [6]

Енергетична машина (трактор)	Аератор	Індексна величина за:		
		продуктивністю	приведеними витратами за змінну	приведені витратами на 1 т
МТЗ-82.1	GK-3000 (базовий варіант)	1,000	1,000	1,000
Т-150К (Т-150 К-09)	VK-3000 (PT-120 Aeromaster)	1,600	1,441	0,898
	VK-3001 (PT-130 Aeromaster)	2,545	1,565	0,617
	Vermeer CT 612	3,778	1,459	0,389
Jonh Deere 7830	Vermeer CT 612	3,778	1,760	0,467
Jonh Deere 7930		3,778	1,947	0,521
Jonh Deere 8270R	Vermeer CT 616	7,560	3,536	0,467
К-744Р1		7,560	2,332	0,311
К-744Р2		7,560	2,716	0,359
CT 718 CAT C15 Tier III		7,560	3,373	0,449

Проте основним критерієм виступає не абсолютне значення величин приведених витрат, а відносне. Тобто для повноти оцінки інноваційно-інвестиційних рішень, а також забезпечення першочергової ефективності використання основних засобів (постійного капіталу) в процесі виробництва якісного компосту варто зважати на індексний підхід. До того ж в порівняльну економічну оцінку прийнято й технічний параметр, а саме продуктивність МТА, який розглядаємо в якості лише додаткового параметру.

Зважаючи на описану методику та обраний індексний підхід згідно якого базовим варіантом є трактор МТЗ-82.1, що відноситься до 1,4 кл.т, а також аератор GK-3000, тому всі інші МТА у відносній шкалі порівнюються саме з цим базовим варіантом як за продуктивністю, так і за приведеними витратами за змінну й на одну тонну.

Як видно з даних табл. 1, найвища продуктивність аератора спостерігається для Vermeer СТ 616 та самохідної машини СТ 718 CAT C15 Tier III, що порівняно з базовим варіантом індекс склав 7,56, а бо майже в 7,6 разів вони більш продуктивніші, ніж базовий аератор. Але вартість самих аераторів, а також тракторів 5 кл.т формують істотні капітальні витрати з виробництва компосту. Тому це потребує більшої деталізації.

Відтак капітальні витрати для МТА з тракторами 5 кл.т та самохідної машини є найбільшими, де індекс приведених витрат за змінну коливається від 2,332 до 3,536, або відповідно в 2,3 та 3,5 рази їх використання обійдеться дорожче, ніж це матиме місце порівняно з базовим варіантом. Однак не зважаючи на їх капіталоемкість, дані МТА характеризуються напрочуд високим рівнем економічної ефективності, оскільки приведені витрати на одну тонну є найменшими. Отже, найкращим варіантом серед усіх досліджуваних є аератор Vermeer СТ 616 з трактором 5 кл.т К-744Р1.

Список використаних джерел: 1. Улько Є.М. Інституційні засади інтенсивного розвитку галузі тваринництва в умовах посиленої дії екстерналій / Є.М. Улько // Стратегія збалансованого використання економічного, технологічного та ресурсного потенціалу країни: зб. наук. праць міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. 4–5 червня 2015 р. (ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський). – Тернопіль: Крок, 2015. – С. 307–310; 2. Улько Є.М. Екстерналії в забезпеченні сталого розвитку тваринництва / Є.М. Улько // Роль науки у підвищенні технологічного рівня і ефективності АПК України: матеріали V Ювілейної Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю. 4 грудня 2015 р. – Тернопіль: Крок, 2015. – С. 200–203; 3. Улько Є.М. Економіко-екологічні засади забезпечення розвитку птахівничої галузі в господарствах населення, дрібних та середніх підприємницьких формуваннях України / Є.М. Улько // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, студентів, аспірантів і молодих учених «Екологізація сталого розвитку і ноосферна перспектива інформаційного суспільства», 2-4 жовтня 2013 р. – Харків: ХНАУ, 2013. – С. 112–114; 4. Крикавський Є.В. Економіка і фінанси підприємств: навч. посібник / Є.В. Крикавський, З.С. Люльчак. – Львів: Львівська політехніка, 2013. – 696 с.; 5. Петрович Й.М. Економіка і фінанси підприємства: підручник / Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів: Магнолія 2006, 2014. –

406 с.; 6. Улько Є.М. Формування інноваційного процесу розширеного відтворення ґрунтових ресурсів на базі техніко-економічного обґрунтування технологічних операцій з переробки посліду на компост / Є.М. Улько // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку аграрного сектора економіки в умовах інтеграційних процесів: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 25 жовтня 2017 р. / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків: ХНАУ, 2017. – С. 123-127.

УДК 335.07.12

Д.М. Циганенко, здобувач ОС «магістр»¹
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Беззаперечною умовою успішного господарювання є якісна та своєчасна оцінка фінансового стану підприємства, результати якої є передумовою прийняття управлінських рішень як щодо розвитку окремих напрямів господарювання, так і функціонування підприємства в цілому. Адекватність цих рішень залежатиме від обраної методики оцінки фінансового стану та інтерпретації отриманих результатів. Вибір такої методики обумовлюється багатьма факторами, серед яких першочергове значення має галузева приналежність підприємства, пріоритети його розвитку, закріплені у фінансовій стратегії, цілі і завдання, які у певний період часу вимагають здійснення об'єктивної оцінки фінансового стану.

В економічній літературі існують безліч методичних підходів щодо оцінки фінансового стану. Традиційно у наукових джерелах виділяють методи, які у загальних рисах можна розподілити на: - методи, засновані на аналізі балансу підприємства (горизонтальний, вертикальний, трендовий аналіз, метод фінансових коефіцієнтів); - евристичні методи, що засновані на неформальних, інтуїтивних підходах та узагальненні досвіду розв'язання аналогічних завдань та методи експертних оцінок; - економіко-математичні методи.

Зважаючи на загальне охоплення і глибину аналізу фінансового стану слід виділити експрес – аналіз та комплексний аналіз. Останні роки багато науковців і практиків підкреслюють важливість здійснення саме експрес-аналізу, який дозволяє на основі обмеженої кількості розрахунків надати об'єктивну оцінку досліджуваного напряму, яка дозволить прийняти обґрунтовані управлінські рішення. Основною відмінністю між експрес-аналізом і комплексним аналізом фінансового стану є ступінь деталізації

¹ Науковий керівник: Скоромна О.Ю., канд. екон. наук, доцент

аналітичних розрахунків. В той же час комплексний аналіз дозволяє всебічно оцінити фінансовий стан підприємства на основі одночасного та узгоджуваного вивчення сукупності різних параметрів, що всебічно характеризують фінансово-господарську діяльність.

Першочерговим завданням проведення оцінки фінансового стану є чітке окреслення мети та завдань його здійснення. Слід відзначити, що найчастіше внутрішніми службами підприємства оцінка фінансового стану здійснюється з метою впровадження певних заходів щодо його зміцнення та виявлення основних напрямів подальшого розвитку підприємства. З іншого боку постійним завданням у рамках функціонування системи раннього попередження і реагування в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності є діагностика банкрутства підприємства, що дозволяє вчасно запобігти небажаним наслідкам. Зовнішня оцінка фінансового стану може проводитися акціонерами, кредиторами, інвесторами, податковими органами, підприємствами-партнерами тощо. Однак, найчастіше вона зводиться до оцінки кредитоспроможності, оскільки в сучасних умовах зростає потреба підприємств у позиковому капіталі.

Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством. У кожного з партнерів підприємства - акціонерів, банків, податкових адміністрацій - свій критерій економічної доцільності. Тому й показники оцінки фінансового стану мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів. Ясна річ, що в доброму фінансовому стані заінтересоване передусім саме підприємство.

Однак добрий фінансовий стан будь-якого підприємства формується в процесі його взаємовідносин із постачальниками, покупцями, акціонерами, банками та іншими юридичними і фізичними особами. З іншого боку, безпосередньо від підприємства залежить міра його економічної привабливості для всіх цих юридичних осіб, що завжди мають можливість вибору між багатьма підприємствами, спроможними задовольнити той самий економічний інтерес.

В доброму фінансовому стані зацікавлене передусім саме підприємство. Однак добрий фінансовий стан будь-якого підприємства формується в процесі його взаємовідносин із постачальниками, покупцями, акціонерами, банками та іншими юридичними і фізичними особами. З іншого боку, безпосередньо від підприємства залежить міра його економічної привабливості для всіх цих юридичних осіб, що завжди мають можливість вибору між багатьма підприємствами, спроможними задовольнити той самий економічний інтерес.

Основними шляхами покращення фінансового стану підприємства є виявлення прихованих резервів. Одним з основних напрямів пошуку резервів традиційно вважають зменшення вихідних грошових потоків через зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток.

Отже, фінансовий стан – найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства, оскільки визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, оцінює ступінь гарантованості економічних інтересів самого підприємства та його партнерів із фінансових і інших відносин. Аналіз фінансового стану підприємства є необхідною умовою для нормального функціонування та не обхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств.

УДК 332.34

Д.В. Шиян, д-р екон. наук, професор

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

ОКРЕМІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ

В сучасних умовах розвиток будь-якої країни світу неможливий без запровадження нових технологій. Однак, просте технологічне оновлення окремих підприємств чи навіть галузей може не створити економічної системи яка буде базувати сій розвиток саме на інноваціях. В основі подібної системи повинні бути інституціональні засади які б спонукали економічних суб'єктів відтворювати свою діяльність на основі сучасних технологій та нововведень.

В сільському господарстві інноваційний шлях є єдино можливим в сучасних умовах. Це в першу чергу пов'язано з тим, земельні ресурси вже не можуть збільшуватись, а трудові – мають стрімку тенденцію до скорочення. Відтак подальше зростання обсягів виробництва можливе лише на шляху інноваційно-інвестиційного розвитку.

Реальний аналіз рівня запровадження інноваційних технологій в аграрних підприємствах України сьогодні ускладнений через обмеженість статистичних даних. Але існують непрямі показники які в тій чи іншій мірі пов'язані з рівнем розвитку інноваційних запроваджень. Зокрема про рівень інновацій може свідчити величина загальних витрат на 1 га посівної площі та величина амортизаційних витрат. Це пов'язано з тим, що нові технології коштують недешево, а нові основні засоби збільшують величину амортизаційних відрахувань.

Нами була здійснено групування сільськогосподарських підприємств Харківської області за рівнем витрат на 1 посівної площі при виробництві насіння соняшнику за даними 2016 року. Виявилось, що між величиною витрат та урожайністю соняшнику існує досить чітка залежність. Так у підприємств з рівнем витрат до 7000 грн/га урожайність дорівнювала 19,2 ц/га, а з рівнем витрат понад 19000 грн/га – 38,2 ц/га. В той же саме час рівень прибутку на 1 га посівної площі в цих групах дорівнював відповідно 9382,4 грн/га та 7907,8 тис. грн/га, а рівень рентабельності – 138,7% та 32,4%. Все це дозволяє

стверджувати, що з ростом рівня витрат економічна ефективність виробництва насіння соняшнику буде поступова зменшуватись через дію закону спадної віддачі. Це в свою чергу буде зменшувати можливості що до подальшого інвестування та обмежить рівень конкурентоспроможності виробників.

УДК 657.1

Є.В. Калюга, д-р екон. наук, професор

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ЛІСОЗАГОТІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ПРИ ФОРМУВАННІ ЗВІТУ ПРО ПРОЗОРІСТЬ

Зміст Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом передбачає поступове наближення до правових відносин ЄС у сфері бухгалтерського обліку та аудиту. З урахуванням статусу України, як асоційованого члена ЄС, актуальним питанням є розгляд основних положень облікової Директиви ЄС 2013/34 Європейського Парламенту та Ради від 26.06.2013р. (надалі - Директиви ЄС 2013/34), ключовим питанням якої є підвищення прозорості виплат на користь урядів. У зв'язку з зазначеним, передбачено, що великі підприємства та суб'єкти суспільного інтересу, **зайняті в лісозаготівельній галузі (заготівлі корінного лісу)**, повинні щорічно складати окремі звіти, розкриваючи значні виплати на користь урядів тих країн, у яких вони здійснюють свою діяльність.

В лісозаготівельній галузі ліси знаходяться у підпорядкуванні різних органів влади: Держлісагентство – 6,8 млн га (66%), органи місцевого самоврядування (ліси державної власності) – 1,3 млн га (12%), розташовані на землях запасу і не надані в користування – 0,8 млн га (8%), Мінагрополітики – 0,6 млн га (5%), Міноборони – 0,2 млн га (2%), МНС – 0,2 млн га (2%), Мінприроди – 0,2 млн га (1%); Мінінфраструктури – 0,1 млн га (1%), інші міністерства і відомства – 0,2 млн га (2%).

Станом на 01.01.2013 року підприємства лісового господарства за організаційно-правовими формами організації поділялися таким чином: державні підприємства – 331 (39,0%); господарські товариства – 192 (22,7%); приватні підприємства – 114 (13,5%); виробничі кооперативи – 12 (1,4%); підприємства інших форм господарювання – 198 (23,4 %).

Проведений аналіз функціонування суб'єктів організаційно-правових форм господарювання лісозаготівельної галузі свідчить, що починаючи з 2015 року їх почали поділяти окремо зі статусом юридичних (у 2016р. – 98,7%, 2017р. – 98,9%) та фізичних осіб (у 2016р. – 1,3 %, 2017р. - 1,1 %). Серед зазначених суб'єктів у 2016р. та відповідно 2017р. складають: приватні підприємства 29,1% та 26,8%; акціонерні товариства з обмеженою відповідальністю 57,2% та 60,7 %; інші суб'єкти 13,7% та 12,5%. Слід

зазначити, що в останній період зменшується кількість приватних і інших суб'єктів, в той же час зростає доля акціонерних товариств з обмеженою відповідальністю.

На сьогодні в лісозаготівельній галузі здійснюється робота по формуванню Звіту про прозорість.

Вважаємо, що найближчим часом (два – три роки) всі суб'єкти господарювання лісозаготівельної галузі будуть складати Звіт про прозорість, що дозволить: підвищити ефективність результатів їх діяльності, сприятиме впровадженню екологічної відповідальності та запобіганню корупції.

Результати проведеного аналізу змісту Директиви 2013/34/ЄС (ст.1 та ст. 3, Гл.1) Сфера застосування, визначення і категорії компаній та груп свідчить про відповідність організаційно-правових форм суб'єктів господарювання порівняно з тими, що застосовуються в Україні в лісозаготівельній галузі .У зв'язку з цим , Верховна Рада прийняла Закон "Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», до зазначених змін визначено суб'єктів господарювання (середніх і великих). Відповідно до зазначених змін звільнено мікро- та малі підприємства від подання Звіту про управління. Середні підприємства мають право не відображати у Звіті про управління, так звану нефінансову інформацію.

Таблиця

Критерії віднесення суб'єктів господарювання до організаційно-правових форм відповідно до Директиви 2013/34/ЄС

Організаційно-правова форма суб'єкта господарювання	Загальна сума баланса,євро	Чистий оборот,євро	Середня чисельність працівників, чол.
Середнє підприємство	20 000 000	40 000 000	250
Велике підприємство	>20 000 000	>40 000 000	> 250

Згідно з вимогами Директиви 2013/34/ЄС, суб'єкти господарювання в Україні із трьох наведених показників повинні відповідати хоча б двом .У зв'язку з зазначеним, потрібно *переглянути організаційно-правовий статус суб'єктів господарювання в Україні (в лісозаготівельній галузі), що призведе до їх укрупнення, зменшення кількості та полегшення адміністрування податків.*

У подальшому виконання вимог Директиви 2013/34/ЄС планується забезпечувати поступово шляхом розробки, прийняття та впровадження нормативно-правових актів – насамперед внесення змін до положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Прийняття й набрання чинності цим законом є черговим кроком до створення сприятливого бізнес-клімату в Україні, оскільки наблизить діяльність українських підприємств лісозаготівельної галузі до світових стандартів у сфері ведення бухгалтерського обліку і формування фінансової звітності. Відповідно це є вагомим кроком до світових стандартів у сфері ведення бухгалтерського обліку і формування фінансової звітності.

О. В. Лега, канд. екон. наук, доцент
Н. С. Коломієць, магістр
Полтавська державна аграрна академія

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПРАВОВІ ПРАВОПОРУШЕННЯ

На платників податків (фізичні особи (резиденти і нерезиденти України), юридичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи) згідно ПКУ покладено ряд обов'язків, основними серед яких є: реєстрація у контролюючих органах; ведення в установленому порядку облік доходів і витрат, складання звітності, що стосується обчислення і сплати податків та зборів; подання до контролюючих органів у порядку, встановленому податковим та митним законодавством, декларації, звітності та інші документи, пов'язані з обчисленням і сплатою податків та зборів; перерахунок податків та зборів в строки та у розмірах, встановлених ПКУ.

Але досить часто при розрахунках з бюджетом виникають протиправні діяння (дія чи бездіяльність) платників податків, податкових агентів, та/або їх посадових осіб, а також посадових осіб контролюючих органів, що призводять до невиконання або неналежного виконання вимог, установлених ПКУ, що визнаються податковими правопорушеннями.

Вчинення платниками податків, їх посадовими особами та посадовими особами контролюючих органів порушень законів з питань оподаткування тягне за собою відповідальність, передбачену ПКУ: фінансову; адміністративну; кримінальну.

Адміністративним правопорушенням (проступком) визнається протиправна, винна (умисна або необережна) дія чи бездіяльність, яка посягає на громадський порядок, власність, права і свободи громадян, на встановлений порядок управління і за яку законом передбачено адміністративну відповідальність.

Ст. 163¹⁻⁴ виокремлено порушення, які супроводжуються виникненням адміністративної відповідальності:

- порушення порядку ведення податкового обліку, надання аудиторських висновків, неподання або несвоєчасне подання платіжних доручень на перерахування належних до сплати податків та зборів (обов'язкових платежів); невиконання законних вимог посадових осіб органів доходів і зборів - тягне за собою попередження або накладення штрафу у розмірі від 5 до 10 н.м.д.г.;

- порушення порядку утримання та перерахування податку на доходи фізичних осіб і подання відомостей про виплачені доходи тягне за собою попередження або накладення штрафу на посадових осіб підприємств, установ і організацій, а також на громадян - суб'єктів підприємницької діяльності у розмірі від 2 до 3 н.м.д.г.

Фінансова відповідальність визначена у ч.2 ст. 111 Податкового кодексу України у вигляді фінансових санкцій (штрафів), пені. Основними податковими

правопорушеннями, які призводять до фінансової від повільності є:

- порушення встановленого порядку взяття на облік (реєстрації) у контролюючих органах - штраф на самозайнятих осіб - 170 гривень, на юридичних осіб, відокремлені підрозділи юридичної особи чи юридичну особу, відповідальну за нарахування та сплату податків до бюджету під час виконання договору про спільну діяльність, - 510 гривень.

- неподання або несвоєчасне подання податкової звітності або невиконання вимог щодо внесення змін до податкової звітності штраф - 170 гривень, за кожне таке неподання або несвоєчасне подання;

- порушення строків реєстрації податкової накладної та/або розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних та допущення помилок при зазначенні обов'язкових реквізитів податкової накладної – 10 % суми ПДВ, зазначеної в таких податкових накладних/розрахунках коригування, - у разі порушення строку реєстрації до 15 календарних днів; 20 % від 16 до 30 календарних днів; 30 % - 31 до 60 календарних днів; 40 % - від 61 до 365 календарних днів;

- порушення встановлених законодавством строків зберігання документів з питань обчислення і сплати податків та зборів, а також документів, пов'язаних із виконанням вимог іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи - штраф в розмірі 510 гривень.

- у разі визначення контролюючим органом суми податкового зобов'язання штрафні (фінансові) санкції (штрафи) складають 25 відсотків суми визначеного податкового зобов'язання, завищеної суми бюджетного відшкодування; при повторному протягом 1095 днів визначенні контролюючим органом суми податкового зобов'язання з цього податку, зменшення суми бюджетного відшкодування - 50 % суми нарахованого податкового зобов'язання, завищеної суми бюджетного відшкодування.

Крім того ПКУ встановлені також штрафні санкції за порушення: строку та порядку подання інформації про відкриття або закриття банківських рахунків, порядку подання інформації про фізичних осіб - платників податків; порядку реєстрації акцизних накладних та розрахунків коригування до таких акцизних накладних в Єдиному реєстрі акцизних накладних; правил застосування спрощеної системи оподаткування фізичною особою - підприємцем; вимог до договорів довгострокового страхування життя чи договорів страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема, страхування додаткової пенсії.

Підставою кримінальної відповідальності є вчинення особою суспільно небезпечного діяння, яке містить склад злочину, передбаченого Кримінальним Кодексом України.

Кримінальна відповідальність передбачена ст. 212 Кримінального кодексу за ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів). При цьому:

- умисне ухилення від сплати податків, зборів, вчинене службовою особою підприємства, установи, організації, незалежно від форми власності або особою, що займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної

особи чи будь-якою іншою особою, яка зобов'язана їх сплачувати, якщо ці діяння призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах, - карається штрафом від 1 тисячі до 2 тисяч н.м.д.г. або позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років;

- ті самі діяння, вчинені за попередньою змовою групою осіб, або якщо вони призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у великих розмірах, - від 2 тисяч до 3 тисяч н.м.д.г. з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років;

- діяння, описані вище, вчинені особою, раніше судимою за ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), або якщо вони призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів в особливо великих розмірах, - від 15 тисяч до 25 тисяч н.м.д.г. з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років з конфіскацією майна;

Необхідно врахувати, що якщо особа, яка вчинила податковий злочин, сплатила податки, збори (обов'язкові платежі), а також відшкодувала шкоду, завдану державі їх несвоєчасною сплатою (фінансові санкції, пеня), то її очікує звільняється від кримінальної відповідальності.

Отже, платники податків та зборів повинні правильно та у встановлені строки виконувати податковий обов'язок - обчислити, задекларувати та/або сплатити суму податку та збору в порядку і строки, визначені ПКУ та іншими законодавчими актами. Це дасть змогу уникнути притягнення посадових осіб, відповідальних за організацію і ведення бухгалтерського обліку й звітності, а також за нарахування й сплату податків, зборів і інших обов'язкових платежів, при здійсненні фінансово-господарської діяльності, до охарактеризованих вище видів відповідальності.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. (поточна редакція від 10 верес. 2017 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Кодекс України про адміністративні правопорушення (статті 1 - 212-21) № 8073-X від 07 груд. 1984 р. (поточна редакція від 26 жовт. 2017 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/80731-10/page>.

3. Кримінальний кодекс України № 2341-III від 05 квіт. 2001 р. (поточна редакція від 03. верес. 2017 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/page>.

Р.М. Остапенко, канд. екон. наук, доцент
І. Кіричченко, здобувач ОС «магістр»
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА У РИНКОВИХ УМОВАХ

В ринкових умовах управління поточними витратами як засіб досягнення високого економічного результату виробничо-господарської діяльності підприємства орієнтується не тільки на їх зниження, а й на зростання прибутку і забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Теоретичним підґрунтям управління витратами має стати маржинальний підхід, в якому взаємопов'язане економічний і бухгалтерський підходи до грошової оцінки витрат і прибутку, а також розроблено критерії підвищення ефективності господарської діяльності підприємства та оптимізації використання факторів виробництва. В той же час, особливістю витрат як об'єкта управління є динамізм, що створює певні проблеми під час їх оцінювання й аналізу [1].

При стратегічному і поточному плануванні діяльності підприємства, зниження поточних майбутніх витрат та ефективність використання його ресурсів досягаються завдяки створенню комплексного методичного забезпечення, до якого варто включити: аналіз беззбитковості виробництва, маржинальний аналіз витрат і прибутку, функціонально-вартісний та техніко-економічний аналіз.

Планування поточних витрат здійснюється за допомогою нормативного методу шляхом розроблення бюджету потреб у матеріалах, бюджету загальновиробничих витрат, бюджету прямих витрат на оплату праці, бюджету витрат на збут, бюджету виробничої собівартості продукції, бюджету загальногосподарських витрат на базі бюджету реалізації продукції.

Для ефективного управління витратами велика роль надається формуванню адміністративно-управлінських та виробничих центрів відповідальності, які безпосередньо впливають на витрати ресурсів у натуральному вираженні, а також на їх види, величину, структуру, рівень і динаміку.

Під час проведення аналізу витрат підприємства варто враховувати обсяги та структуру випуску продукції, ефективність використання персоналу підприємства та основних фондів, а також рівень собівартості продукції, що дозволить чітко встановити джерела покриття та ефективність використання грошових коштів підприємства і визначити основні заходи для їх оптимізації [2].

Для визначення повної структури та обліку витрат їх розподіляють на дві основні групи: перша група витрат включається до собівартості реалізованої продукції, а друга обліковується відокремлено.

До першої групи відносять витрати на придбання сировини і матеріалів, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизацію та інші операційні витрати. До другої ж відносяться адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Облік витрат – відображення витрат, що здійснюються на підприємстві протягом певного періоду, пов'язаних з процесами постачання, виробництва і реалізації в розрізах, що формують собівартість готової продукції.

Таке відображення забезпечує отримання вичерпаної інформації, необхідної для того, щоб управляти витратами підприємства, оцінювати його діяльність шляхом визначення фінансових результатів, визначати оптимальну структуру витрат та впроваджувати методи по їх зниженню

Для підвищення об'єктивності та результативності аналізу відхилень варто використовувати вдосконалену класифікацію факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на поточні витрати: їх можна розподілити за ознакою можливості контролю з боку керівництва підприємства.

Для обґрунтованого управління витратами та комплексного здійснення їх оптимізації необхідно забезпечити керівників релевантною інформацією та організувати комунікації між ними, що вимагає створення інформаційної системи управління витратами. В ринкових умовах функціональною підсистемою інформаційної системи управління витратами виступає управлінський облік, що виконує функції надання апаратів управління спеціально підготовленої інформації для прийняття рішень та її руху між рівнями управління.

Ми пропонуємо деякі шляхи для оптимізації матеріальних витрат, які потрібно розглянути з таких аспектів:

- пошуку надійних контрагентів, які здатні вчасно виконувати всі умови договору постачання;
- можливості оптимізації асортименту товарів;
- збільшення обсягів товарообігу, у разі зростання обсягів товарообігу – знижуються витрати на одиницю продукції

Значні витрати відносяться на оплату праці. Тому потрібно оптимізувати роботу персоналу підприємства шляхом підвищення продуктивності праці. Для цього нами запропоновано кілька підходів для підвищення продуктивності праці:

- зниження трудомісткості внаслідок автоматизації виробничих – процесів;
- вдосконалення організації виробництва і праці;
- покращення використання робочого часу внаслідок ліквідації – можливих його втрат;
- підвищення рівня дисциплінованості та відповідальності працівників.

Стосовно інших операційних (поточних) витрат, то тут необхідно підвищити увагу адміністративного персоналу до прийняття управлінських рішень. Тобто, необхідно прогнозувати наслідки управлінських рішень і таким чином уникати малоефективних і збиткових рішень.

Також, з метою скорочення витрат, потрібно постійно відстежувати такі пункти:

- необхідність придбання нового обладнання;
- наявність зайвого приміщення яке можна здати в оренду;
- відстеження витрат електроенергії та інших енергоносіїв так, щоб не платити за електрику та опалювання, коли в приміщеннях немає людей.

Таким чином, діяльність будь-якого підприємства з моменту його створення пов'язана з різними видами витрат, тому саме витрати посідають чи не найголовніше місце у формуванні прибутку підприємства. Потрібно здійснювати аналіз усіх показників господарської діяльності підприємства з метою отримання можливості визначення резервів скорочення витрат підприємства. Постійний контроль над витратами підприємства дасть змогу за результатами кількох операційних періодів розробити найефективнішу методику управління поточними витратами для конкретного суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Качмарик Я. Д. Шляхи оптимізації витрат торговельного підприємства / Я. Д. Качмарик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.1 – С.211-215.
2. Біловодська О.А Оптимізація витрат підприємств промисловості будівельних матеріалів / О.А. Біловодська [Електронний ресурс]. – Режим доступу [http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/30459/3 /Bilovodska_Optimizatsiya_vytrat_pidpnyemstv.pdf](http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/30459/3/Bilovodska_Optimizatsiya_vytrat_pidpnyemstv.pdf).

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА	3
Андрушко Р.П., Лиса О.В. НЕОБХІДНІСТЬ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ІННОВАЦІЙНИХ ВИТРАТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	4
Брик Г.В. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ	7
Бруханський Р. Ф. ГАЛУЗЕВА СПЕЦИФІКА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	10
Булах Л.А. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	13
Василішин С.І., Бондаренко Т.О. ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ	16
Верезубов В.І. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ У КАСІ	19
Волкова О.Ю. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	21
Гнатишин Л. Б., Прокопишин О.С. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА СИСТЕМА ЗАХИСТУ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ	24
Горковенко І.В. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	26
Гудкова Е.А. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПОРЯДКА УДОВЛЕТВОРЕННЯ ТРЕБОВАНИЙ КРЕДИТОРОВ В ХОДЕ ПРОЦЕДУРЫ КОНКУРСНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	28
Зайцев В.А., Гудкова Е.А. УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПО МСФО	31
Зарівна В.В. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ПСП «ОАЗИС»	33
Сколотій І.В., Касьянов О.І. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	36
Сколотій Л.О., Капліна К.С. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ТВАРИННИЦТВА	39
Ковальова О.В. ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНІСТІ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	42
Сколотій І.В., Кондракова Ю.С. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	45
Махиня В.О., Рагуліна І.І. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ	52

Огійчук М.Ф., Нежид, Ю.С. ОПОДАТКУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ – ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ НОРМ І ПРАКТИК	55
Огняник Я.В. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР	58
Оляднічук Н.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КОНТРАГЕНТАМИ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ	60
Перекуда А.В. ОБЛІК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ВІДПОВІДНО ДО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ	63
Петришин Л.П., Цепок В.Р. ТЕОРЕТИКО-ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ	66
Поліщук Н.О., Рагуліна І.І. ОЦІНКА МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА: ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ	69
Прокопишин О.С. СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК ЯК ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	72
Рагуліна І.І., Штих С.А. ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	74
Салука І. Я., Малецька О.І. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	76
Сколотій І.В. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА	79
Сколотій Л.О. ОБЛІК ДОХОДІВ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	82
Ткачова Г.А. ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	85
Токар Я.М. ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ: ДОРОЖНЯ КАРТА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ	88
Тредіт В.Є., Нежид Ю.С. ПІДСУМКОВИЙ ОБЛІК РОБОЧОГО ЧАСУ	91
Утенкова К.О. СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	94
Фурсова Д.М. СТАН І ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИПЛАТ	97
Ціцька Н. Є., Мирончук З. П. ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	99
Шляхта Н.С. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	102
Тредіт В.Є., Якушко А.П. ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: ПИТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ПРАКТИКИ	105

СЕКЦІЯ 2	
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	108
Jakusonoka I., Zarina K. INVESTOR PROTECTION AND CORPORATE GOVERNANCE IN THE BALTIC STATES	109
Якушонока И. ВЛИЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОНДОВ ЕС В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ	112
Бондаренко І.А. МЕХАНІЗМ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	115
Бражник Л.В. ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ТА БОРГОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ	117
Горох О.В. ПЕНСІЙНА РЕФОРМА – ШЛЯХ ДО ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ?	120
Горох О.В., Мохов Е.Д. УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	123
Давидович Н.Н. НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	124
Горох О.В., Довганюк М.О. МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ	128
Довганюк М.О. ДЖЕРЕЛА САМОФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	130
Дресва А.В. ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	132
Душка Н.В. МЕХАНІЗМ ТА ПРОБЛЕМАТИКА ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОДАТКОМ НА ПРИБУТОК	135
Євдокімова М.О. ГРОШОВИЙ ОБІГ В УКРАЇНІ	138
Калашнікова Т.В. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ	140
Кобилецька В.М. ОСНОВНІ ЕТАПИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	143
Кульнов М.С. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ	145
Левчаев П. А. МЕНЕДЖМЕНТ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ УЧЕТА, АНАЛИЗА И ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	147
Мещеряков В. Є., Новоселець А.І. ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМ І ДЖЕРЕЛ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ АПК	150
Міщенко В.С. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ	153
Нагасва Г.О. СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ У СИСТЕМІ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ	156

Олійник-Данн О.О. ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ФЕРМЕРІВ В США	158
Олійник О.В. ПРОБЛЕМИ СОЛІДАРНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ	161
Полінкевич О.М. СПОСОБИ ВИРІШЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ У АГРОПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЯХ	164
Пухтієнко К.С., ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	166
Рижикова Н.І. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	169
Сотніченко О.А. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НАДХОДЖЕНЬ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ ДО БЮДЖЕТУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ	171
Федонина О. В. ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РЕГИОНЕ И СОСТОЯНИЕ БЮДЖЕТА	174
Чепкова А.О. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНІХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	177
Чеснюк Г.О., Невкипіла В.І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ГРОШОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ	179
Шевченко В.М. ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	181
Шірінян Л. В. ПРИСУТНІСТЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	183
Шуст О.А. ДО ПИТАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ	184
СЕКЦІЯ 3 ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА	187
Бабицька О.О. ВПЛИВ ФАКТОРІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	188
Бажанова Н.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	190
Білоус Г.Ю. АНАЛІЗ РІВНЯ СПОЖИВАННЯ М'ЯСА В УКРАЇНІ З 2000 ДО 2016 РОКУ	191
Вашечко Ю.В. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	193
Величко Є.І. СУЧАСНИЙ СТАН ТА РОЗВИТОК МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	196
Велієва В.О. ОЦІНКА ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ	198
Герасименко Ю.С. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ	200

Горкавий В.К., Кабакова І.С., Молчанова А.О. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОЇ ПРАЦІ	203
Греш І., Тополюк Я. МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	206
Гудков С.В. МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЇ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТІ МИКРООРГАНІЗАЦІЙ В АПК	208
Добрянська Н. А. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА	212
Поси́лаєва К.І., Зінченко А.В. РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА	215
Жидовська Н. М. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЩОДО РОЗВИТКУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ БУРЯКОЦУКРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ЗА ФОРМАМИ СТАТИСТИЧНОЇ ТА БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ	217
Ярова В.В., Іншина А.О. СОЦІАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА	220
Люшина К. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА СИСТЕМИ КОМПЛЕКСНОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	223
Іншина А.О. НАСЛІДКИ АГРАРНОЇ РЕФОРМИ ДЛЯ УКРАЇНИ	225
Ярова В.В., Казанцева К.В. ДЕЯКІ ПИТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО–АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	228
Казанцева К.В. МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ	231
Поси́лаєва К.І., Левковець О.В. ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ І СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	234
Ментей О.С., Щеголева Є.П. АНАЛІЗ ФУНКЦІЙ РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ	237
Панченко І.О., Горкавий В.К. МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	239
Поси́лаєв В.В., Замах О.Ю. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА	242
Поси́лаєв В.В., Тугова Т.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ЦУКРОВОМУ ЗАВОДІ	245
Поси́лаєв В.В., Рушак Ю.Г. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ І ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА	248
Поси́лаєва К.І., Колісник М.О. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ – ОСНОВА ОБ’ЄКТИВНОСТІ ЙОГО РЕЗУЛЬТАТІВ	250
Приходько Т. В. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	253

Рудой А. А. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОНЦЕНТРАЦИИ ПЛОДОВОДСТВА В БЕЛАРУСИ	256
Ярова В.В., Свириденко М.І. ВПЛИВ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ЗАЙНЯТОСТІ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА	258
Свириденко М.І. SWOT-АНАЛІЗ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ВИЯВЛЕННЯ МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ ТА ВИКОРИСТАННЯ ДОДАТКОВИХ ШАНСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	262
Скрипай Н.С., Воробей А.Ю. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ	265
Троцько Л. А. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА	267
Шафранский И.Н. ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	270
СЕКЦІЯ 4	
ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	274
Бага Л.Г., Черніков І.П., Горлова І.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	275
Бесєдіна Г.Є., Лактіонов П.В. ПРОЦЕС ДОБОРУ КЕРІВНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ	277
Волков В.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ФИНАНСИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	280
Волошин Ю.Ю. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ	284
Горох О.В., Галига О.М. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	287
Макєєва В.Б. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ОРЕНДИ ЗЕМЕЛІ В УКРАЇНІ	289
Макогон В.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІНЕРАЛЬНІ ДОБРИВА З УРАХУВАННЯ ВПЛИВУ ПОГОДНИХ УМОВ	292
Мельник В.І. РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРА	295
Овсянников Я.О. ДИНАМІКА І ДОСЯГНУТИЙ РІВЕНЬ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	297
Орлов В.В. СОРТОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ ВИСОКИХ ГЕНЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ	299
Пасемко Г.П., Чаговець О.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ	302

Погріщук Г.Б. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ АГРОЕКОЛОГІЧНИХ СИСТЕМ	304
Погріщук О.Б., Хвічія –Дуве Г.Р. ЗМІЦНЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	306
Порохняк Н.В. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОНЯТТЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ	308
Самойлик Ю.В. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ	311
Скоромна О.Ю. ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ	313
Скрипник Г.О. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В РЕГІОНАХ	316
Соломонидзе А., Дзирквдзе К.З. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ГРУЗИИ	319
Улько Є.М. ЕКОНОМІКО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПІДХІД ЩОДО ОБҐРУНТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ПЕРЕРОБКИ ОРГАНІЧНИХ ДОБРІВ НА КОМПОСТ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МАШИН-АЕРАТОРІВ	322
Циганенко Д.М. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	325
Шиян Д.В. ОКРЕМІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ	327
Калюга Є.В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ЛІСОЗАГОТІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ПРИ ФОРМУВАННІ ЗВІТУ ПРО ПРОЗОРИСТЬ	328
Лега О. В., Коломієць Н. С. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПРАВОВІ ПРАВОПОРУШЕННЯ	330
Остапенко Р.М., Кірпиченко І. МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА У РИНКОВИХ УМОВАХ	333

Наукове видання

**СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ
ТА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО
ВИРОБНИЦТВА**

Матеріали

Міжнародної науково-практичної конференції,

9–10 листопада 2017 р.

За редакцією авторів

Дизайн К. Р. Гарєєв

Відповідальна за випуск І.В. Горковенко

Комп'ютерна верстка І.В. Горковенко

Підп. до друку 03.11.2017 р. Формат 60x84/16.
Гарнітура Таймс. Обсяг: 20,1 ум.-друк. арк., 28,4 обл.-вид. арк.
Друк. офсетний.
Тираж 100. Замовлення 100.

Виробник – редакційно-видавничий відділ Харківського національного
аграрного університету ім. В.В. Докучаєва
62483, Харківська обл., п/в «Докучаєвське-2»,
навчальне містечко ХНАУ, тел. 99-72-70.
E-mail: office@knau.kharkov.ua

Виготовлювач – дільниця оперативного друку ХНАУ